

Proyecto de Cooperación UE - Comunidad Andina
en materia de Asistencia Técnica Relativa al Comercio –ATRC I

Estudio de los mayores impactos de un acuerdo comercial con la Unión Europea: Oportunidades para la Comunidad Andina

Análisis de dinámica y composición del comercio bilateral
entre los Países Andinos y la Comunidad Europea

Parte II

Ricardo Argüello C.

Afiliado a la Universidad del Rosario,
Colombia (arguello@urosario.edu.co).

Componente 3: Negociaciones Comerciales

Acción 3.1.1 Capacitación en estrategia y técnicas de negociación

Estrategias y Técnicas de Negociación

JULIO DE 2007

Contenido

Resumen ejecutivo	5
Análisis de dinámica y composición del comercio bilateral entre los Países Andinos y la Comunidad Europea.....	9
1. Evolución del comercio exterior de la Comunidad Andina	10
Una nota sobre la evolución de la balanza comercial entre los Países Andinos y la Unión Europea durante el período 1997-2004	28
2. Evaluación del comportamiento sectorial 1997-2004	29
3. Situación de competitividad sectorial 1997-2004	38
4. Situación de competitividad por productos seleccionados 1997-2004	45
5. Oportunidades comerciales existentes y comercio potencial.....	54
6. Productos en los cuales los Países Andinos son proveedores relevantes de la Comunidad Europea	66
7. Conclusiones	68
ANEXO	71
Guía metodológica de los indicadores para el análisis comercial	99

Resumen ejecutivo

Este estudio examina algunos aspectos de interés para el comercio bilateral entre los países andinos y la UE. En particular, se centra en la evaluación del comportamiento sectorial del comercio, la situación de competitividad sectorial en el comercio bilateral, la situación de competitividad a nivel de productos, la existencia de oportunidades comerciales y de comercio potencial y la detección de sectores en los cuales los países de la CAN son proveedores importantes del mercado de la UE.

Los temas estudiados son amplios y con ellos se busca proporcionar una visión de conjunto que sea útil para desarrollar una apreciación de la evolución del comercio entre los dos bloques y de las posibilidades que ofrece. Igualmente, se busca proporcionar unas herramientas metodológicas (y dar indicaciones sobre su uso e interpretación) que puedan ser empleadas para adelantar los análisis detallados, necesarios para poner en perspectiva las oportunidades y amenazas que una negociación comercial entre las dos regiones implicará.

Desde el punto de vista de la evaluación sectorial del comercio, se encuentra que éste es estable en términos de su composición sectorial. Las exportaciones andinas se concentran fuertemente en los sectores primarios y extractivos. Las importaciones en sectores industriales, principalmente en aquellos que contienen a los bienes de capital. Por otra parte, el comercio de exportación e importación de los países de la CAN con la UE se caracteriza por presentar un comportamiento relativamente inestable. Esto es válido al menos en dos sentidos. Primero, las tasas interanuales de crecimiento para el total de las exportaciones y de las importaciones son volátiles, presentando aumentos y disminuciones interanuales amplios. Segundo, este comportamiento volátil es aún más marcado a nivel sectorial.

Los sectores analizados se clasificaron en complementarios, competitivos y de potencial desviación de comercio, para efectos del estudio de los aspectos relacionados con la situación de competitividad sectorial. Desde

el punto de vista de los sectores exportadores, todos los países andinos presentan una mezcla de sectores complementarios y competitivos en la que tienden a predominar los primeros, excepción hecha de Perú, en cuyo caso la mitad son de tipo complementario y la mitad de tipo competitivo. Desde el punto de vista de los sectores importadores, estos son predominantemente de tipo complementario, aunque en los casos de Ecuador y Perú se encuentran sectores con potencial de desviación de comercio y, únicamente para Perú, se tiene un sector de tipo competitivo. El predominio relativo de sectores de tipo complementario entre los sectores de mayor importancia en el comercio bilateral andino con la UE, es indicador de un interesante potencial para el crecimiento del comercio una vez se eliminen las barreras a éste entre los dos grupos de países.

Por lo que se refiere a la situación de competitividad a nivel de productos, el estudio recurre a la aplicación de una serie de criterios para limitar el número de éstos y mantener el análisis dentro de un rango manejable. Se encontró que los bienes exportables de los países andinos que tienen importancia en el comercio con la UE, tienen una marcada competitividad, muestran una más bien escasa diversificación y presentan un comportamiento relativamente estable de su posición competitiva, pero con una tendencia hacia la declinación de ésta. La excepción a este patrón la constituye el grupo de productos exportables de Perú. Estos presentan el índice de competitividad más bajo, con el mayor nivel de oscilaciones y una tendencia marcada al fortalecimiento de su posición competitiva a lo largo del período. En conjunto este comportamiento podría ser indicativo de una

canasta exportadora en expansión o en formación, con un interesante potencial de crecimiento. Por el lado de los bienes importables, se encuentra una mayor diversificación e índices de desventaja competitiva más moderados, consistentes con la amplitud de la canasta de bienes. En los casos de Colombia y Ecuador, la desventaja competitiva en estos bienes ha ido en aumento, mientras que para Bolivia y Perú ha venido disminuyendo. Sin embargo, hay muchos factores que pueden incidir en este resultado y es aventurado intentar derivar conclusiones de él.

Una caracterización de los mercados europeos para los productos exportables andinos, da resultados variados. Los mercados de destino parecen ser moderadamente competitivos, en el sentido de que son abastecidos por un número relativamente amplio de proveedores y están caracterizados, en lo fundamental, por insinuar algún grado de segmentación o diferenciación, que se refleja en precios diferenciados. Sin embargo, cuando se observa el desempeño del proveedor medio, reflejado en la forma como crecen o decrecen sus exportaciones a lo largo del período observado, los países andinos tienden a compararse negativamente con éste, indicando que su dinámica es menor y que, de mantenerse, pueden tender a perder terreno en el mercado.

En cuanto a oportunidades de mercado, desde el punto de vista sectorial se encuentra que un examen simple del comportamiento general de este comercio indica que un número considerable de sectores podría en principio presentar oportunidades de mercado. No obstante, un análisis más restrictivo muestra que para aprovechar estas oportunidades es necesario identificar las razones por

las cuales un sector no logra superar los criterios empleados en éste, llevando como resultado a una lista considerablemente reducida de sectores con potencial.

Desde el punto de vista de los productos seleccionados para el estudio, se encuentra que los cuatro países andinos presentan productos en mercados que pueden catalogarse como de oportunidades insuficientemente aprovechadas, oportunidades aprovechadas y de pérdida de competitividad. Bolivia y Colombia registran el mayor número de casos en la categoría correspondiente a pérdida de competitividad, en tanto que Ecuador y Perú en la categoría de oportunidades aprovechadas. Dado que la diversidad de la canasta exportadora peruana es considerablemente mayor que en los otros casos, el número de productos en los cuales los países andinos deberían indagar por las razones para que se observen pérdidas de competitividad es importante. Los índices de concentración relativa del comercio muestran mayoritariamente, que las exportaciones andinas tienden a concentrarse en el mercado de la UE, si éste se compara con lo que podría ser su comportamiento medio (neutro).

La UE no siempre es una región que muestre una fuerte especialización en la importación de los bienes exportables de los países andinos. El dinamismo de sus mercados de importación tampoco es, en general, notable. No obstante, ésta ofrece un mercado de interés, reflejado en índices de intensidad relativa del comercio elevados y apoyado en un tamaño que, como norma, es considerable y que le permite ser catalogado como muy relevante para la expansión de las exportaciones de los países andinos y como oferente de oportunidades comerciales del mayor interés.

Finalmente, pese a la evidente diferencia de tamaño de sus economías, los países de la CAN son proveedores relevantes de 26 de los 44 productos exportables seleccionados como significativos en el comercio con la UE15 y de 6 de los 9 productos exportables significativos para el comercio bilateral con la UE25-15. Un hecho significativo que muestra que el comercio de la CAN con la UE puede desarrollarse a los más altos niveles una vez encuentre las condiciones domésticas y externas apropiadas.

Análisis de dinámica y composición del comercio bilateral entre los Países Andinos y la Comunidad Europea

En esta parte del estudio se tratan los temas relacionados con el análisis de la dinámica y composición del comercio entre la Comunidad Andina y la Unión Europea. El análisis se desarrolla fundamentalmente a partir del cálculo de una serie de indicadores derivados de los registros sobre el comercio bilateral y de cada una de las partes con el mundo. Dada esta característica, es necesario recurrir a una fuente de información que proporcione la cobertura geográfica y temporal deseada. De allí que se haya recurrido a la base de datos de comercio de Naciones Unidas, COMTRADE.

El trabajo busca responder una serie de preguntas específicas, relacionadas con la evaluación del comportamiento sectorial del comercio, la situación de competitividad sectorial en el comercio bilateral, la situación de competitividad a nivel de productos, la existencia de oportunidades comerciales y de comercio potencial y la detección de sectores en los cuales los países de la CAN son proveedores importantes del mercado de la UE.

Como se desprende de lo anterior, el alcance del trabajo es amplio y su ejecución hace necesario recurrir a una serie de criterios para delimitarlo y hacerlo manejable, tanto desde el punto de vista de su ejecución como de su utilidad para los destinatarios del mismo. Estos criterios se proponen, justifican y aplican en el curso del desarrollo del estudio, dando forma al resultado que se presenta en el informe. En este sentido, se ha buscado obtener un balance entre el deseable panorama general sobre la situación y perspectivas del comercio andino con la UE y un nivel de detalle suficiente para guiar una primera aproximación a la consideración de los eventuales efectos de un acuerdo de libre comercio con ésta.

El nivel de agregación al que, obligadamente, se desarrolla el estudio, hace que éste no pueda ser sustituto de los trabajos detallados a nivel de producto que son necesarios para evaluar la situación y perspectivas del comercio bilateral, al nivel que muchos agentes económicos requieren. Sin embargo, los

resultados de este trabajo proporcionan una visión de conjunto que escapa a los primeros y permiten tener una apreciación global y de nivel intermedio de la situación comercial de los países de la CAN con respecto a la UE y sus perspectivas.

El comercio con la UE25, el referente para la realización del estudio, claramente tiene un comportamiento diferenciado entre aquel relacionado con la UE15 y el relacionado con los diez países del este de Europa que ingresaron a la Unión en 2004. Por esta razón, se ha decidido mantener la diferenciación entre UE15 y los nuevos miembros de ésta (denominados acá UE25-15). Esta diferenciación debe contribuir a la obtención de un panorama más claro para efectos del análisis comercial.

El trabajo desarrolla en primer lugar una visión de mediano plazo de la relación comercial entre los países de la CAN y la UE, cuya finalidad es proporcionar un marco general para el estudio. Aunque no fue posible emplear la misma clasificación sectorial en esta sección inicial y el resto del trabajo, para el lector no será difícil tender el puente necesario entre los dos. Después de dicha sección introductoria, el informe desarrolla, en secciones independientes pero conectadas, los temas necesarios para responder a cada una de las preguntas que son objeto del estudio. Finalmente, en el apéndice se presentan tablas de datos que proporcionan información complementaria, de base, o de detalle para las diferentes secciones del informe, así como una sección donde se tratan los necesarios aspectos metodológicos.

1. Evolución del comercio exterior de la Comunidad Andina

En esta sección se describe la evolución del comercio exterior de la Comunidad Andina (CAN) en el período 1981-2004¹. El objetivo es hacer una caracterización general del mismo, que sirva como base para apreciar la significación que tiene para ésta el comercio bilateral con la Unión Europea.

La descripción se hace con base en las cifras de comercio de la base de datos de las Naciones Unidas (COMTRADE), utilizando la nomenclatura SITC rev. 1 ya que ésta permite configurar la serie deseada (1981-2004). Los sectores empleados se definen a nivel de un dígito de dicha clasificación, lo que da un total de 10 sectores, como se aprecia en la Tabla 1.

Los valores del comercio de exportación e importación, en dólares corrientes, y la participación de diferentes regiones en ese comercio para los países de la CAN, se muestran en la Tablas 2a y 2b, respectivamente². Los socios comerciales que se consideran son la Comunidad Andina³, el este de Asia (Japón, Corea y China), la UE25, Estados Unidos, el resto de América y el resto del mundo.

-
- 1 Es importante enfatizar que el propósito de esta sección es meramente descriptivo y no analítico, aunque haya algunos elementos en ella que puedan sugerir lo contrario.
 - 2 Debe mencionarse que los datos de exportaciones de los países de la CAN están dados en valores CIF reportados por los países receptores de las mismas. Aunque no es una perspectiva comúnmente empleada, se ha considerado conveniente acá debido a que refleja de mejor forma cambios que se dan en los patrones de comercio y que guardan relación con algunos de los costos de transacción asociados al comercio.
 - 3 En esta sección la referencia a la CAN es inclusiva de Venezuela, lo que tiene sentido ya que este país hacía parte de la misma durante el período observado.

TABLA 1 SECTORES EMPLEADOS EN LA DESCRIPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE MEDIANO PLAZO DEL COMERCIO COMUNITARIO

SITC	Sector	SITC	Sector
0	Alimentos y animales vivos (Alimentos)	5	Químicos y productos relacionados (Químicos)
1	Bebidas y tabaco (Beb y Tab)	6	Bienes manufacturados (clasificados principalmente por material) (Manufacturados)
2	Materiales crudos no comestibles (excepto combustibles) (Materiales)	7	Maquinaria y equipo de transporte (Maquinaria)
3	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados (Combustibles)	8	Artículos misceláneos manufacturados (Misceláneos)
4	Aceites, grasas y ceras animales y vegetales (Aceites)	9	Bienes y transacciones no clasificadas en otra parte (No Clasificados)

Los nombres entre paréntesis en las líneas inferiores son los que reciben los grupos en las tablas de datos.

Durante el período observado, las exportaciones de los países andinos crecieron, en promedio, a tasas compuestas diferenciadas. La mayor se registra en el caso de Colombia (7,6%), seguida por la correspondiente a Ecuador (5,7%), luego por la de Perú (4,5%) y, finalmente, por la de Bolivia (4,2%). Durante el mismo período, el destino de las exportaciones sufrió cambios consistentes con las políticas comerciales aplicadas tanto por los países andinos como por los socios comerciales considerados.

El comercio de exportación de Bolivia presenta tres características notorias. Primero, el descenso marcado del comercio con el Resto de América hasta finales de la década de los noventa y su posterior recuperación relativa, hasta convertirse de nuevo en su mayor destino de exportación. Segundo, el ascenso del

comercio con la CAN, particularmente desde comienzos de los noventa, hasta alcanzar su pico en 1998, y su posterior declive relativo a partir de ese momento. Finalmente, el comportamiento ascendente moderado del comercio con Estados Unidos y la UE25 hasta la primera mitad de los noventa y su posterior declive.

Para Colombia la historia es diferente. En este caso, se encuentra una predominancia del comercio con Estados Unidos, que aunque presenta algunas oscilaciones, básicamente se mantiene y se consolida. Por otra parte, el comercio con el resto del mundo, que al comienzo del período era de igual importancia al anterior, declina sostenidamente hasta hacerse comparable con el de las regiones con las cuales el país tiene menor comercio (este de Asia y Resto de América). Algo

TABLA 2A. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS Y DE LA PARTICIPACIÓN DE ALGUNAS REGIONES COMO DESTINO DE ÉSTAS -1980-2004*

Año	Región**	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
1981	Exportaciones	867	3.310	2.730	3.230
	CAN	2,1	7,9	4,9	7,3
	Easia	3,2	4,7	22,7	21,0
	EU25	15,1	27,2	5,8	13,0
	Ramerica	49,2	6,1	13,3	7,5
	Rmundo	9,3	26,7	12,9	12,7
	USA	21,2	27,2	40,4	38,6
1985	Exportaciones	584	3.750	3.370	2.970
	CAN	3,0	5,0	2,7	9,5
	Easia	1,6	4,4	20,8	15,1
	EU25	10,4	22,8	4,4	15,7
	Ramerica	69,4	4,5	7,6	7,5
	Rmundo	7,2	24,7	5,9	14,0
	USA	8,5	38,7	58,6	38,3
1990	Exportaciones	696	6.880	3.050	3.500
	CAN	7,7	4,5	6,2	6,0
	Easia	3,1	4,4	4,5	19,9
	EU25	16,6	16,9	10,2	21,1
	Ramerica	45,9	7,2	15,4	11,5
	Rmundo	8,1	17,4	13,2	18,8
	USA	18,6	49,5	50,5	22,7
1995	Exportaciones	878	10.600	5.280	4.570
	CAN	23,2	17,5	7,1	8,6
	Easia	1,7	4,7	9,7	15,3
	EU25	18,5	27,5	22,3	29,3
	Ramerica	23,9	8,7	13,9	13,2
	Rmundo	3,2	5,2	6,3	9,8
	USA	29,5	36,3	40,6	23,7
2000	Exportaciones	987	14.800	6.360	5.540
	CAN	33,7	13,7	12,0	7,8
	Easia	4,1	2,2	9,3	9,2
	EU25	12,1	15,9	16,2	21,5
	Ramerica	25,8	11,6	16,0	15,7
	Rmundo	4,8	7,2	7,7	10,0
	USA	19,6	49,4	38,7	35,8
2004	Exportaciones	2.230	17.900	9.780	8.980
	CAN	23,8	19,6	12,0	7,9
	Easia	6,0	2,3	6,4	11,2
	EU25	6,6	20,8	17,7	23,6
	Ramerica	50,7	11,1	6,1	19,2
	Rmundo	0,8	5,2	9,9	6,6
	USA	12,1	41,0	47,9	31,5

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todos los valores de exportación en millones de dólares corrientes.

** Todos los valores para las regiones de destino en porcentajes.

parecido ocurre con el comercio con la UE25, que tiende a declinar hasta llegar, al final de período, a niveles similares a los del último socio comercial que es menester mencionar, la CAN. Hacia esta última, el comercio colombiano de exportación tiene un comportamiento creciente desde comienzos de los noventa, manteniendo un ritmo de crecimiento moderado.

Ecuador presenta una situación similar a la colombiana en cuanto a la preponderancia del comercio con Estados Unidos, que aunque a lo largo del período experimenta una tendencia suave a declinar, es por mucho el principal destino de sus exportaciones. Por lo demás, el resto de regiones presenta participaciones moderadas en el comercio de exportación ecuatoriano, siendo las participaciones medias de las más importantes apenas poco más de un cuarto de las correspondientes al comercio con Estados Unidos. En este caso es de destacar el ascenso del comercio con la UE25 desde comienzo de la década de los noventa, que muy pronto presenta una situación de estancamiento, y el ascenso del comercio con la CAN que, pese a crecer, no logra llegar a los niveles del comercio con la UE25.

Perú también muestra un importante predominio del comercio con Estados Unidos. Sin embargo, a diferencia de los dos casos anteriores, hay una relativamente clara tendencia a la disminución de este predominio hasta mediados de los noventa, momento a partir del cual se da una tendencia moderada a la recuperación. En contraste, el comercio con la UE25 tiene un ascenso importante hasta comienzo de los noventa, cuando llega a ser el destino más importante de las expor-

taciones peruanas, para luego presentar una tendencia suave a la baja, colocándose unos 8 puntos porcentuales por debajo del comercio con Estados Unidos.

A diferencia de lo que sucede con las exportaciones, que presentan un crecimiento sostenido a lo largo del período, las importaciones, con algunas variaciones, crecen hasta la primera mitad de los noventa y presentan a partir de allí un declive considerable para luego iniciar un período de recuperación durante el último quinquenio del período observado. En conjunto, las tasas compuestas de crecimiento de éstas, son del orden de 2,3% para Bolivia, 4,8% para Colombia, 3,8% para Ecuador y 3,2% para Perú.

La caracterización del patrón regional del comercio de importación para Bolivia, está marcada por el claro predominio del comercio con el Resto de América. Con algunas fluctuaciones a comienzo del período, la participación de esta región nunca ha sido inferior al 41% y presenta una tendencia suave pero sostenida al alza. Por lo que hace a las demás regiones, es de destacar el declive sostenido del comercio con Estados Unidos a lo largo del período y el del comercio con la UE25 a partir de comienzos de los noventa, así como el crecimiento moderado pero sostenido del comercio con la CAN a partir de esa misma época.

Como sucede con las exportaciones, el comercio colombiano de importación está marcado por el predominio del comercio bilateral con Estados Unidos que, aunque tiende a declinar en participación, en su punto más bajo responde por más del 33% del mismo. Las demás regiones tienen participaciones moderadas, en general inferiores al 20%, y

TABLA 2B. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS Y DE LA PARTICIPACIÓN DE ALGUNAS REGIONES COMO ORIGEN DE ÉSTAS -1980-2004*

Año	Región**	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
1981	Importaciones	977	4.610	2.660	3.770
	CAN	0,6	9,4	3,3	3,0
	Easia	10,7	11,1	17,4	9,9
	EU25	11,9	12,9	22,4	19,2
	Ramerica	43,1	12,0	9,5	15,0
	Rmundo	14,5	16,3	15,5	13,4
	USA	19,3	38,2	31,9	39,4
1985	Importaciones	531	3.680	2.010	1.610
	CAN	2,8	7,3	6,5	6,0
	Easia	9,6	11,7	11,3	9,3
	EU25	8,8	15,1	27,6	16,4
	Ramerica	48,6	14,8	13,4	22,0
	Rmundo	8,0	11,8	11,9	15,9
	USA	22,3	39,3	29,3	30,4
1990	Importaciones	693	5.080	2.290	2.380
	CAN	5,9	10,0	7,9	13,2
	Easia	7,0	10,1	7,4	3,7
	EU25	9,9	13,3	29,5	13,1
	Ramerica	48,5	12,4	14,0	22,6
	Rmundo	9,1	14,1	11,5	14,7
	USA	19,7	40,1	29,7	32,7
1995	Importaciones	1.690	12.500	4.320	6.460
	CAN	6,8	14,9	16,2	15,8
	Easia	4,2	11,0	11,0	8,6
	EU25	14,2	18,2	17,6	18,3
	Ramerica	60,4	13,5	14,2	23,4
	Rmundo	1,8	5,3	5,4	6,7
	USA	12,6	37,1	35,6	27,3
2000	Importaciones	1.490	9.860	3.290	6.270
	CAN	9,5	14,7	23,4	20,0
	Easia	2,3	8,6	9,6	9,7
	EU25	11,4	17,3	13,9	14,7
	Ramerica	57,3	16,3	16,9	23,6
	Rmundo	2,8	5,8	4,9	6,5
	USA	16,6	37,4	31,3	25,4
2004	Importaciones	1.660	13.500	6.310	7.720
	CAN	12,2	12,2	23,8	18,0
	Easia	2,2	9,6	9,2	6,9
	EU25	10,0	17,4	14,0	14,5
	Ramerica	62,1	19,4	21,0	26,2
	Rmundo	2,0	8,2	5,7	7,2
	USA	11,6	33,3	26,3	27,1

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todos los valores de importación en millones de dólares corrientes.

** Todos los valores para las regiones de destino en porcentajes.

tienden a presentar tendencias suaves a la baja en el caso del este de Asia y el Resto del Mundo, en tanto que al alza en los casos del Resto de América y la UE25 (que después de ser el segundo socio comercial durante la década de los noventa llega al final del período a ser desplazado por el Resto de América). Como era de esperar el comercio con la CAN gana en importancia a partir de comienzos de los noventa y pasa de ser el menos importante a finales de los ochenta a ocupar el tercer lugar al final del período.

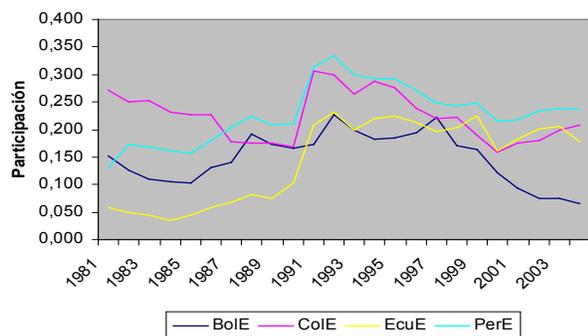
En el caso ecuatoriano, el comercio con Estados Unidos es dominante durante prácticamente todo el período, aunque presenta una tendencia a la baja y al final del mismo parece converger hacia los niveles de participación de otras regiones cuya importancia ha venido creciendo. Entre estas últimas, son destacables los casos de la CAN y el Resto de América, que crecen durante todo el período considerado. Es rescatable la situación del comercio con la UE25, que tiene una participación comparable a la de Estados Unidos a comienzo del período, pero que declina fuertemente entre 1983 y 1994 para luego estabilizarse en niveles ligeramente inferiores a los de las regiones recién mencionadas.

Perú inicia el período con un predominio claro del comercio con Estados Unidos, pero éste decrece marcadamente a lo largo de todo el período hasta llegar a situarse en niveles similares a los correspondientes al

Resto de América, cuyo comercio aumenta de forma más bien sostenida. El comercio con la CAN gana importancia desde mediados de los ochenta y presenta el comportamiento más dinámico entre todas las regiones, llegando a ser el tercer socio comercial del Perú. El comercio con la UE25 tiene una importancia media y un comportamiento relativamente estable (que si se considerara la inflación sería declinante) que lleva a esta región a perder participación y situarse, desde comienzo de este siglo, por debajo de la CAN.

Con fines ilustrativos, las gráficas 1a y 1b presentan la evolución de la participación de la UE25 en el comercio de exportación e importación de los países andinos. Allí se observa como el comercio de exportación con la UE25 presenta una tendencia creciente, en general, creciente hasta comienzo de los noventa y luego una declinación suave y sostenida. Este comportamiento resulta en un crecimiento promedio suave en los casos de Ecuador y Perú y en un decrecimiento suave en los de Bolivia y Colombia. En cuanto a las importaciones, se aprecia que la participación de la UE25 tiende a aumentar ligeramente en los casos de Bolivia y Colombia y a disminuir en los de Ecuador y Perú (especialmente para el primero, aunque en todos los casos se encuentran fluctuaciones importantes).

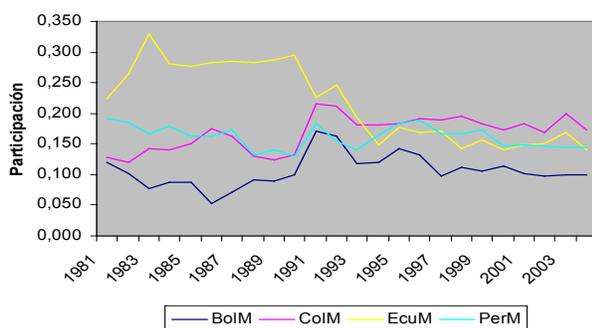
GRÁFICA 1A. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL COMERCIO DE EXPORTACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS -1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

GRÁFICA 2A. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL COMERCIO DE IMPORTACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS -1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

En la Tabla 3a se presenta la composición sectorial de las exportaciones de los países andinos. Allí se puede apreciar que todos ellos, con la aparente excepción de Ecuador, han sufrido una recomposición importante de su comercio a lo largo del período observado. Los sectores que han tenido una dinámica importante hacia el aumento de su participación en las exportaciones incluyen los aceites, alimentos y misceláneos para Bolivia, los materiales para Ecuador, los químicos, combustibles y misceláneos para Colombia, y los alimentos y misceláneos para Perú. Los sectores con tendencia declinante durante el

período comprenden los manufacturados y combustibles en Bolivia, los alimentos en Colombia, los no clasificados en Ecuador, y los manufacturados y combustibles en Perú. El resto de los sectores tiene, básicamente, uno de dos comportamientos. Algunos presentan participaciones relativamente importantes en las exportaciones y un comportamiento más bien inestable. Estos son los casos de los materiales en Bolivia, los manufacturados en Colombia, los alimentos y combustibles en Ecuador, y los materiales en Perú. Otros sectores presentan participaciones bajas y comportamientos inestables.⁴

4 Estas descripciones se basan en la observación de nivel de participación del sector, del grado de inestabilidad de la misma (medido como el coeficiente de variación) y la tendencia de la participación durante el período (medida como el ajuste lineal de los datos del período).

TABLA 3A. COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS*

	Bolivia					
	1981	1985	1990	1995	2000	2004
Aceites	0,0	0,0	0,9	3,8	6,9	6,3
Beb y Tab	0,1	0,0	0,2	0,2	0,0	0,1
Químicos	1,0	0,4	0,4	1,6	1,2	1,0
No clasificados	0,7	0,3	2,1	0,3	1,3	0,4
Materiales	26,2	11,4	30,3	37,3	21,3	12,9
Alimentos	7,1	5,4	13,2	15,6	25,5	20,6
Maquinaria	0,6	0,3	0,4	0,7	2,2	0,3
Manufacturados	24,6	16,1	16,0	15,1	12,5	7,0
Combustibles	39,3	65,4	32,6	12,4	19,5	44,7
Misceláneos	0,6	0,6	4,0	13,0	9,7	6,7
						Colombia
	1981	1985	1990	1995	2000	2004
Aceites	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,7
Beb y Tab	0,7	0,7	0,4	0,3	0,2	0,5
Químicos	2,5	3,1	3,2	7,2	8,5	8,4
No clasificados	0,6	1,0	2,1	1,7	3,3	2,4
Materiales	7,9	7,4	6,4	6,1	4,8	4,9
Alimentos	62,7	60,9	36,5	37,4	19,9	18,8
Maquinaria	2,4	1,0	1,1	2,7	4,0	4,4
Manufacturados	9,7	8,7	9,8	11,2	10,3	12,6
Combustibles	8,7	13,5	35,0	25,0	41,1	38,5
Misceláneos	4,7	3,7	5,5	8,4	7,6	8,8
						Ecuador
	1981	1985	1990	1995	2000	2004
Aceites	0,2	0,2	0,1	0,3	0,5	0,6
Beb y Tab	0,1	0,1	0,1	0,1	0,4	0,4
Químicos	0,2	0,8	0,4	1,1	1,5	1,4
No clasificados	6,9	0,2	0,3	0,5	0,9	1,0
Materiales	1,2	0,8	1,4	3,2	4,6	4,8
Alimentos	34,9	37,0	59,2	59,5	43,6	39,2
Maquinaria	1,1	1,9	0,6	1,7	1,9	1,4
Manufacturados	1,7	0,5	1,4	3,1	4,2	2,9
Combustibles	53,6	58,2	35,8	29,2	40,5	47,0
Misceláneos	0,2	0,3	0,8	1,4	2,0	1,3
						Perú
	1981	1985	1990	1995	2000	2004
Aceites	0,1	0,6	0,6	2,4	2,0	1,5
Beb y Tab	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1
Químicos	1,6	1,7	2,0	2,8	3,2	3,0
No clasificados	0,9	0,4	0,3	0,6	0,8	1,1
Materiales	25,5	27,8	28,5	21,7	16,0	24,7
Alimentos	11,6	14,3	21,1	29,0	26,0	22,5
Maquinaria	1,7	1,6	1,2	0,8	0,9	0,7
Manufacturados	34,2	28,6	33,4	29,8	31,8	27,8
Combustibles	23,3	22,5	5,9	4,8	6,5	6,3
Misceláneos	1,1	2,3	6,9	8,2	12,7	12,3

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todos los valores en porcentajes.

En lo que se refiere a las importaciones, cuyos datos se presentan en la Tabla 3b, se puede notar lo siguiente. La recomposición sectorial de las importaciones de estas economías ha sido menor que la presentada en el caso de las exportaciones. De hecho, el número de sectores que presentan dinámicas relativamente importantes es reducido. Desde el punto de vista de aumentos en la participación dentro de este comercio se pueden mencionar los químicos y materiales para Bolivia, los químicos para Colombia, y los combustibles para Perú. Desde el ángulo contrario vale la pena destacar la maquinaria para Bolivia, los combustibles para Colombia, la maquinaria para Ecuador, y los alimentos y la maquinaria para Perú. Como sucede en el caso de las exportaciones, hay sectores con participaciones relativamente importantes y comportamientos más bien inestables. Entre estos se pueden mencionar los alimentos y los manufacturados en Bolivia, los alimentos, maquinaria, manufacturados y misceláneos en Colombia, los químicos, manufacturados, combustibles y misceláneos para Ecuador, y químicos y manufacturados para Perú. Como se aprecia, el número de sectores que presenta este tipo de comportamiento es relativamente numeroso.

Es de interés observar la evolución del comercio en los sectores con comportamiento dinámico en la exportación e importación según socios comerciales. En los dos casos nos restringimos a los sectores que han presentado aumentos medios significativos en el comercio, enumerados arriba. En las gráficas 2a a 2m se presenta la información correspondiente.

Con relación al comercio de exportación, de las gráficas se desprende que el comercio con la CAN es importante y tiene tendencia a aumentar su participación para Bolivia en materia de alimentos. Igualmente, es importante para Bolivia en aceites, donde, salvo algunas fluctuaciones bruscas, el comercio con la CAN predomina ampliamente. Para Colombia, el comercio de exportación con la CAN es elevado y estable en químicos y elevado pero presenta tendencia a la baja en productos misceláneos. Para el resto de países comunitarios y de productos, el comercio de exportación hacia la CAN no presenta participaciones importantes.

Desde esta misma perspectiva, el comercio de exportación con la UE25 puede caracterizarse de la siguiente forma. En el caso de Bolivia, el comercio de alimentos fue relativamente importante al comienzo del período pero ha venido decayendo con el tiempo, al parecer debido al comercio intracomunitario. En el caso de Colombia, las exportaciones de combustibles fueron importantes al inicio del período pero han decaído considerablemente. En el caso de Ecuador, sus exportaciones de materiales a la UE25 se incrementaron hacia mediados del período pero han decaído en los últimos años. En el caso de Perú, las exportaciones de alimentos hacia la UE25 han tendido a aumentar marcadamente con el tiempo, en tanto que hacia Estados Unidos, que al comienzo del período dominaba este comercio, han decaído notablemente. En el resto de casos, las exportaciones hacia la UE25 han mantenido participaciones moderadas o muy moderadas, con tendencias relativamente estables.

TABLA 3B. COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS*

	Bolivia				
	1981	1985	1990	1995	2000
Aceites	1,0	1,7	0,4	0,1	0,4
Beb y Tab	0,5	1,1	1,1	1,5	1,5
Químicos	7,6	7,8	11,6	13,6	15,6
No clasificados	0,5	1,3	2,1	1,0	1,0
Materiales	1,2	1,1	1,7	2,4	4,2
Alimentos	11,0	14,8	9,3	12,0	11,5
Maquinaria	42,4	41,3	33,9	30,8	27,8
Manufacturados	26,6	19,3	26,9	24,7	22,2
Combustibles	1,8	1,2	0,6	3,9	6,5
Misceláneos	7,4	10,6	12,5	10,0	9,3
Colombia					
	1981	1985	1990	1995	2000
Aceites	2,1	2,0	1,2	1,0	1,2
Beb y Tab	0,9	0,4	0,4	1,0	1,1
Químicos	12,4	19,2	21,0	16,8	22,5
No clasificados	0,6	1,3	2,1	1,4	1,5
Materiales	3,1	5,1	4,0	3,2	4,0
Alimentos	6,9	6,8	5,3	7,5	9,8
Maquinaria	40,8	34,2	41,3	41,5	32,2
Manufacturados	15,5	18,1	15,1	17,3	17,7
Combustibles	12,5	7,4	3,3	2,8	1,8
Misceláneos	5,1	5,4	6,3	7,7	8,2
Ecuador					
	1981	1985	1990	1995	2000
Aceites	1,2	1,7	1,0	0,8	1,0
Beb y Tab	0,8	0,3	0,5	0,8	0,3
Químicos	11,5	18,4	18,8	15,2	21,5
No clasificados	1,3	1,0	1,8	1,4	1,9
Materiales	1,6	3,1	2,8	3,0	3,9
Alimentos	4,6	5,5	5,1	6,5	7,6
Maquinaria	49,2	40,4	39,9	40,6	29,7
Manufacturados	17,8	16,6	19,9	19,3	22,3
Combustibles	7,1	6,6	4,4	4,6	5,0
Misceláneos	5,0	6,4	5,8	7,8	6,8
Perú					
	1981	1985	1990	1995	2000
Aceites	1,6	1,5	1,9	1,2	0,9
Beb y Tab	0,3	0,3	0,3	0,6	0,5
Químicos	12,0	17,8	13,6	12,2	15,6
No clasificados	0,8	2,2	2,6	1,6	1,4
Materiales	2,1	3,1	2,5	5,0	3,7
Alimentos	15,0	15,3	19,5	13,4	10,0
Maquinaria	48,3	37,7	36,8	37,3	32,4
Manufacturados	14,6	14,2	10,1	14,3	13,4
Combustibles	1,5	2,1	8,7	7,8	15,7
Misceláneos	3,8	5,6	3,9	6,7	6,3

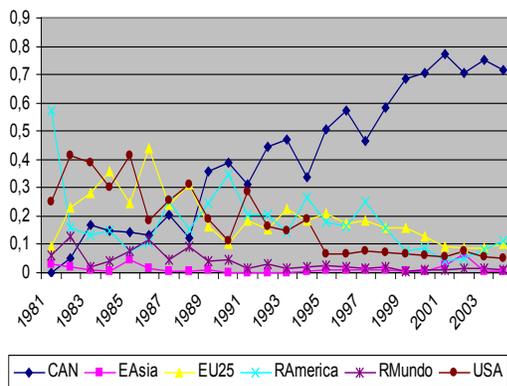
Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

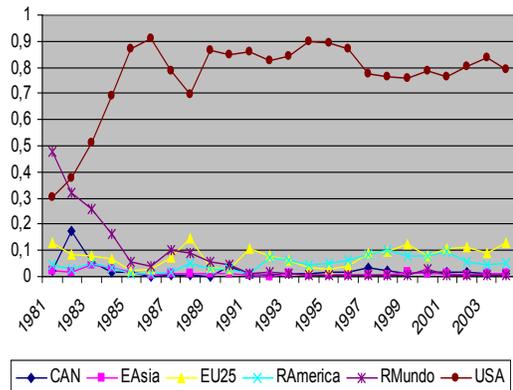
* Todos los valores en porcentajes.

Desde el punto de vista de las importaciones se tiene que el comercio con la CAN tiene una importancia moderada pero creciente en el caso de los químicos en Bolivia y en Colombia, en tanto que se ha convertido en muy importante en el caso de los combustibles para Perú. Con referencia a la UE25, el único caso en que ésta tiene una participación importante, y además creciente, en el comercio de importación, es para los químicos en Colombia. En todas las demás situaciones sus participaciones tienden a ser bajas o muy bajas y muestran cierta tendencia decreciente.

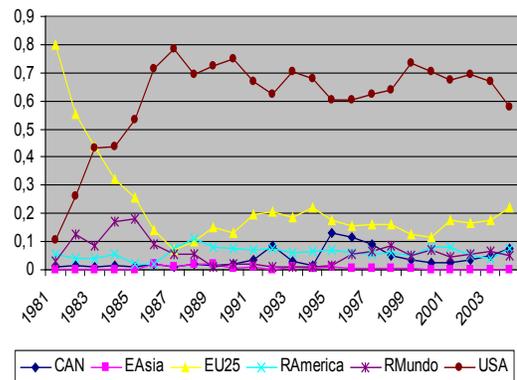
GRÁFICA 2A. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS DE ALIMENTOS 1981-2004



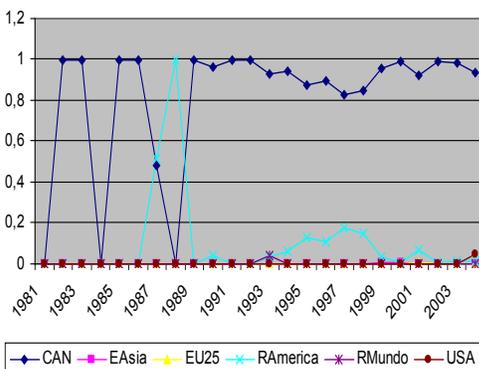
GRÁFICA 2C. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS DE MISCELÁNEOS 1981-2004



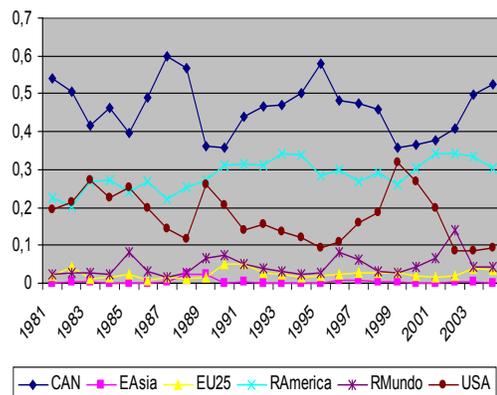
GRÁFICA 2D. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE COMBUSTIBLES 1981-2004



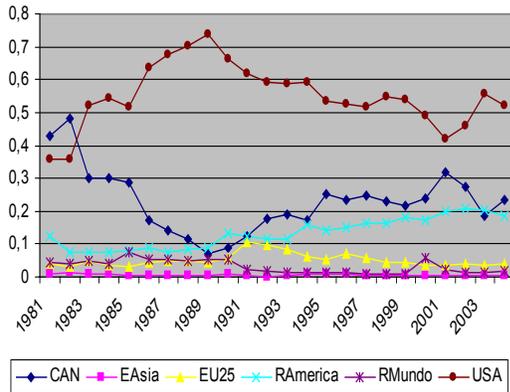
GRÁFICA 2B. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES BOLIVIANAS DE ACEITES 1981-2004



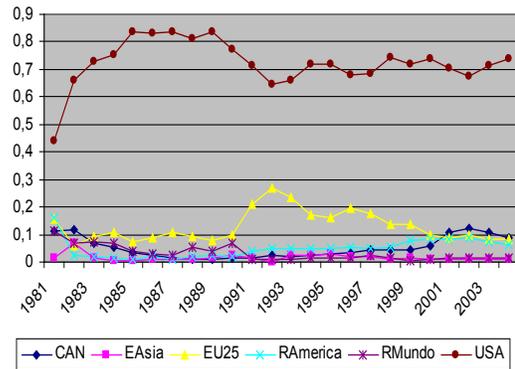
GRÁFICA 2E. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE QUÍMICOS 1981-2004



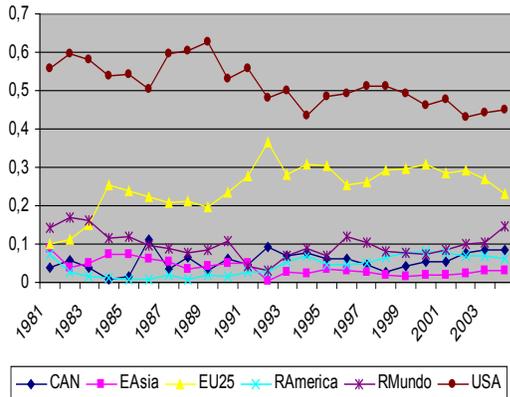
GRÁFICA 2F. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DE MISCELÁNEOS 1981-2004



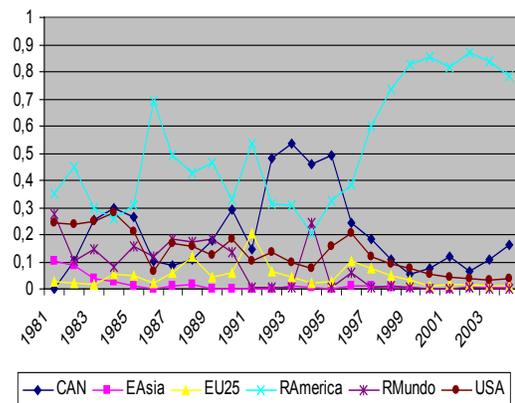
GRÁFICA 2I. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE MISCELÁNEOS 1981-2004



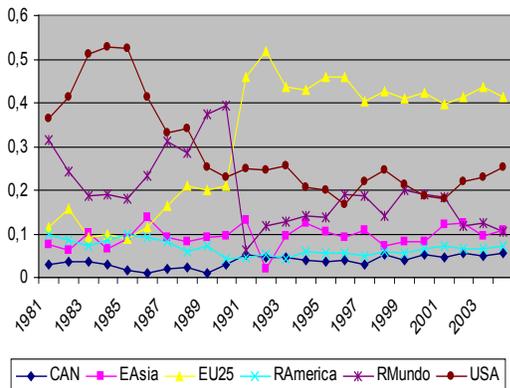
GRÁFICA 2G. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS DE MATERIALES 1981-2004



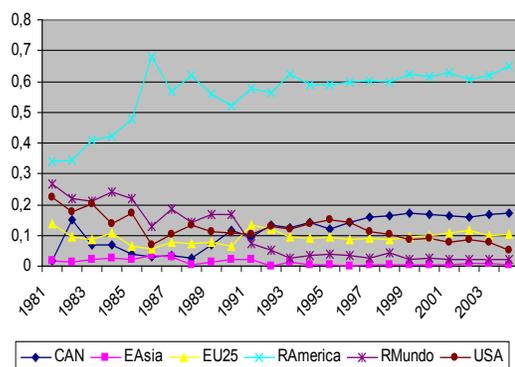
GRÁFICA 2J. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES BOLIVIANAS DE MATERIALES 1981-2004



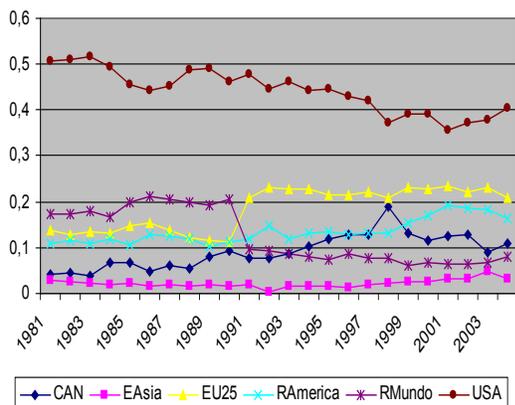
GRÁFICA 2H. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE ALIMENTOS 1981-2004



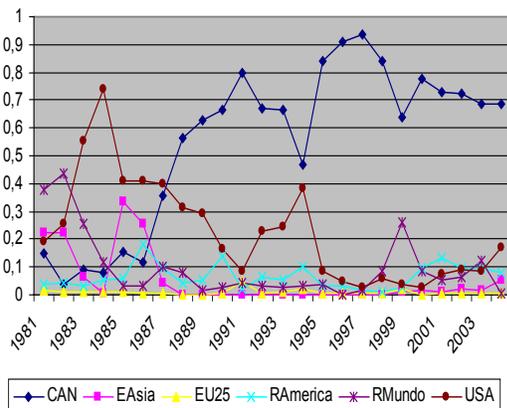
GRÁFICA 2K. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES BOLIVIANAS DE QUÍMICOS 1981-2004



GRÁFICA 2L. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS DE QUÍMICOS 1981-2004



GRÁFICA 2M. EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES PERUANAS DE COMBUSTIBLES 1981-2004



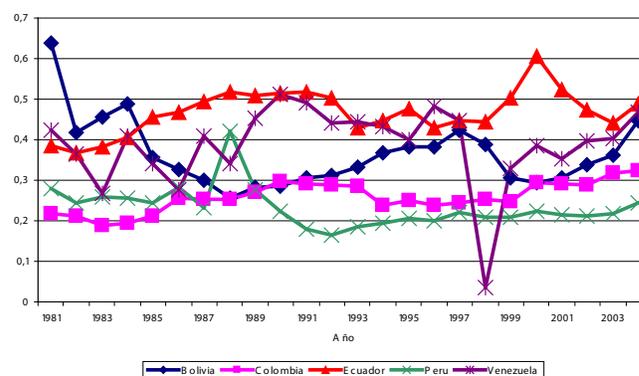
Fuente: datos de comercio COMTRADE. Cálculos propios.

Durante el período observado, el grado de exposición de las economías de la CAN al comercio internacional⁵ ha tendido a mostrar un comportamiento relativamente variable. Aunque esto se debe en parte al hecho de que el indicador está construido usando cifras en dólares corrientes, es claro que la variabilidad que presenta refleja tendencias de mediano plazo de éstas economías. Entre las princi-

5 El grado de exposición al comercio internacional se calcula como la razón entre el comercio total de la región (exportaciones más importaciones) y el producto interno bruto.

pales conclusiones que pueden extraerse de la observación del comportamiento de este indicador, presentado en la Gráfica 3, vale la pena destacar las siguientes.

GRÁFICA 3. EVOLUCIÓN DEL GRADO DE EXPOSICIÓN AL COMERCIO PARA LAS ECONOMÍAS DE LA CAN -1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE. Cálculos propios.

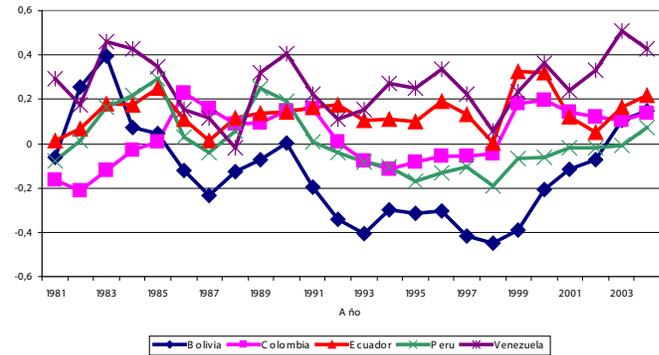
A lo largo del período observado, la economía de Ecuador es la que muestra el grado más alto de exposición al comercio internacional, a la par que es la economía que enseña el comportamiento más estable para este índice y la mayor tendencia a su aumento⁶. El segundo nivel de exposición al comercio lo registra Bolivia, aunque también muestra la mayor variabilidad en el índice y una tendencia suave a su disminución, indicando una menor tendencia a estar expuesta al comercio internacional (aunque, esta tendencia parecería estar reversándose en años recientes). Colombia y Perú muestran grados comparativamente más bajos de exposición –ligeramente menores en el caso de Perú–, pero di-

6 La estabilidad se ha medido como el coeficiente de variación que presenta la serie y la tendencia se ha estimado por mínimos cuadrados ordinarios.

fieren en el grado de variabilidad de éstos. La variabilidad en el caso de Perú es cercana a la que se registra para Bolivia, mientras que la correspondiente a Colombia es muy próxima a la de Ecuador. Las dos economías presentan tendencias muy suaves, la colombiana al alza y la peruana a la baja.

De forma análoga, la evolución de la balanza comercial relativa⁷ indica que la economía ecuatoriana presenta la balanza comercial promedio más favorable de la región (en el sentido de ser positiva y de valor más elevado), así como la de comportamiento más estable y la segunda en términos de su tendencia a crecer durante el período observado. Las economías de Colombia y Perú presentan valores medios positivos pero significativamente inferiores al de Ecuador, y las más elevadas variaciones (siendo las de Perú, por mucho, las más marcadas). Sus tasas de cambio son moderadas, la colombiana al alza (la más alta del grupo) y la peruana a la baja. En el caso de Bolivia se encuentran la única balanza comercial relativa promedio negativa para el período, un grado de variabilidad intermedio y la mayor tasa de decrecimiento. La Gráfica 4 presenta esta información.

GRÁFICA 4. EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL RELATIVA DE LAS ECONOMÍAS DE LA CAN 1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Como se observa, la balanza comercial relativa es considerablemente más volátil que el grado de exposición al comercio. Adicionalmente, los cambios en el comercio tienden a hacer que los dos indicadores se muevan en direcciones contrarias. Con todo, los dos indicadores tienden a mostrar un comportamiento similar para los cuatro países de la CAN, siendo más pronunciado el efecto en los casos de Colombia y Ecuador⁸. Esto implica que en todos los casos en que el grado de exposición de las economías andinas al comercio aumenta (disminuye), la balanza comercial relativa aumenta (disminuye). Por tanto durante el período de análisis, y como promedio, una mayor exposición de la economía al comercio se refleja en un aumento del superávit comercial relativo del país, y viceversa⁹.

Aunque no es particularmente significativo al nivel de agregación sectorial que es

7 La balanza comercial relativa se mide como la razón entre el balance comercial (exportaciones menos importaciones) y el comercio total (exportaciones más importaciones).

8 Medido como el coeficiente de correlación de Pearson.

9 Esta relación se ha establecido de forma simple, haciendo la regresión por mínimos cuadrados ordinarios de la BCR en el GEC.

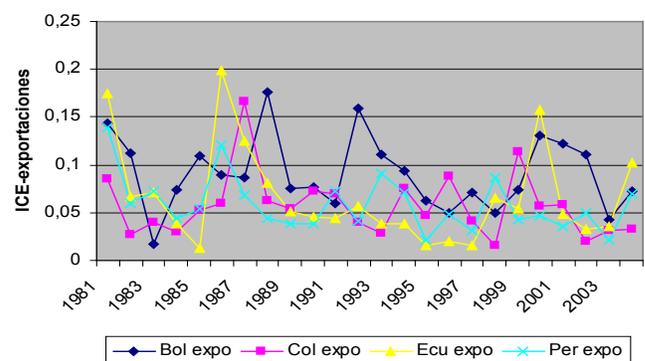
tamos utilizando en este punto, es útil observar el comportamiento de las exportaciones e importaciones en términos de su grado de diversificación y ajuste sectorial en el tiempo. Para esto calculamos el índice de cambio estructural (ICE) para las dos series. Valores relativamente altos del índice implican crecimientos diferentes del comercio de los varios sectores considerados y por tanto señalan un relativamente alto cambio estructural y viceversa. Diversos factores influyen en este indicador de cambio estructural. En primer lugar los cambios en los precios de los bienes que integran los sectores. Dado que la información que usamos acá está en dólares corrientes, el índice es sensible a cambios coyunturales (promedios anuales) y de largo plazo de los precios internacionales. Por otro lado, es sensible a factores de mediano y largo plazo entre los que vale la pena mencionar cambios tecnológicos, cambios en los patrones de demanda, cambios en los patrones de comercio internacional y cambios en los efectos de las políticas domésticas.

El índice no mide cambios en el nivel general del comercio (si todos los sectores importadores o exportadores crecieran al mismo ritmo, su valor sería cero), en cambio muestra la medida en la cual la composición de los flujos comerciales se modifica entre momentos en el tiempo. Las gráficas 5a y 5b ilustran el comportamiento de este índice para el conjunto de cada flujo comercial, exportaciones e importaciones, respectivamente. De allí se aprecia que, en promedio, la tasa de cambio estructural a lo largo del período ha tendido a ser mayor para las exportaciones que para las importaciones (una media simple para los cuatro países de 0,068 para las exportaciones,

comparada con una de 0,064 para las importaciones). Esto es válido para todos los países de la CAN excepto Perú, en cuyo caso los valores de los dos índices son prácticamente iguales.

Por otra parte, hay una correlación baja entre el cambio en las exportaciones y el cambio en las importaciones para cada uno de los países. En el caso de Bolivia esta correlación no sólo es extremadamente baja sino que es negativa (un coeficiente de Pearson de -0,031. Para los restantes países miembros de la CAN la correlación es baja y positiva (coeficientes de Pearson entre 0,222 y 0,263). Esto quiere decir que, en general, la composición de las exportaciones de estos cuatro países y la de sus importaciones tienden a modificarse de forma independiente, aparentemente respondiendo a fuerzas que no actúan en la misma dirección necesariamente (lo cual puede ser un indicador de una baja incidencia de comercio de tipo intraindustrial).

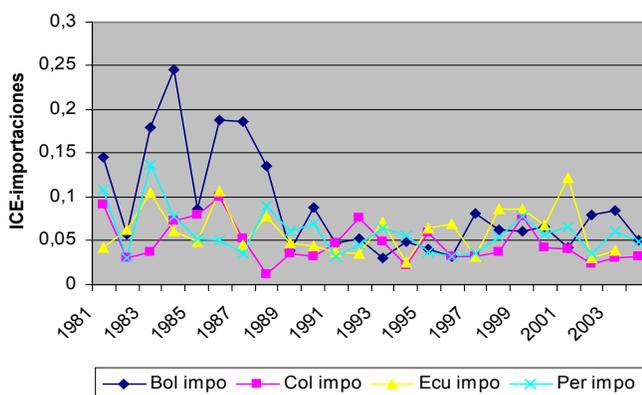
GRÁFICA 5A. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CAMBIO ESTRUCTURAL PARA LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS -1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Un poco en contraste con lo anterior, se encuentra una mayor correlación entre el cambio estructural de las exportaciones de los países andinos entre sí y otro tanto sucede para el caso de las importaciones. En particular, se tiene que los cambios en la composición de las exportaciones y de las importaciones de Ecuador y Perú están alta y positivamente relacionados (coeficientes de Pearson de 0,67 y 0,39, respectivamente). En niveles inferiores a éstos, los cambios en la composición de las exportaciones de Bolivia y Ecuador y Colombia y Ecuador están positivamente relacionados (coeficientes de Pearson de 0,3 y 0,28, en su orden). Por el lado de las importaciones, los cambios de composición que más alta correlación muestran corresponden a Bolivia y Perú y Bolivia y Colombia (coeficientes de Pearson de 0,46 y 0,36, en su orden). Estas cifras sugieren bien un cierto nivel de competitividad en la composición de las exportaciones e importaciones entre estos pares de países, o bien la acción de fuerzas que tienden a afectarlos de forma relativamente similar en esta dimensión.

GRÁFICA 5B. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CAMBIO ESTRUCTURAL PARA LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS -1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Si se observa el comportamiento del índice de cambio estructural de las exportaciones e importaciones de los países andinos y se compara con el correspondiente al de su comercio con la Unión Europea (UE25), se encuentra que el último tiende, como promedio, a mostrar un mayor nivel de cambio estructural. La única excepción a esto es el ICE para las exportaciones ecuatorianas que tiende a ser ligeramente menor para sus exportaciones hacia la UE25. En líneas generales, el cambio estructural de las exportaciones totales de cada uno de los países andinos se correlaciona positiva y significativamente con el de sus exportaciones a la UE25 en los casos de Colombia y Perú y negativa y poco significativamente en los casos de Bolivia y Ecuador. Por lo que hace a las importaciones, esta relación es significativa y positiva para Bolivia, Colombia y Ecuador y negativa y poco significativa para Perú. Esto mostraría el grado en el cual el comercio de los países de la CAN con la UE25 está "integrado" con su comercio como un todo, indicando que este comercio bilateral no es particularmente determinante del comportamiento del comercio de los países de la CAN.

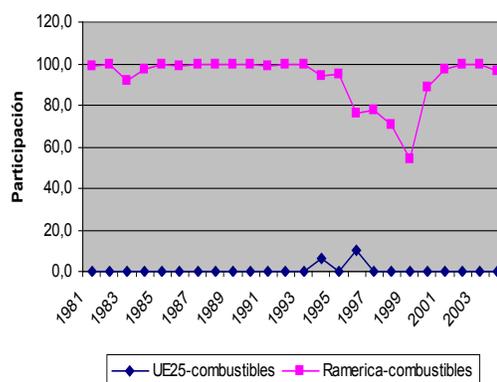
De forma ilustrativa, y para complementar la observación hecha acerca del nivel de participación del comercio con la UE25 en el caso de los sectores que mostraron mayor dinamismo durante el período observado, a continuación se muestra cual es la evolución de la participación del comercio con la UE25 para el principal sector en el comercio de ex-

portación o de importación de cada país de la CAN. El criterio de selección del sector es su nivel de participación dentro del comercio de cada país de la CAN. En los casos en que el sector con la mayor participación promedio durante el período no coincide con el que tiene la mayor participación durante los últimos años, se incluyen los dos sectores.

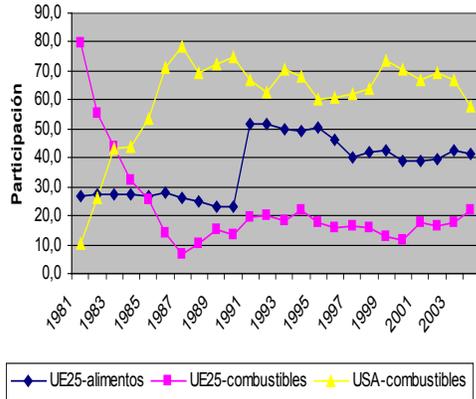
En las Gráficas 6a a 6d, se presenta la información relacionada con los flujos de exportación. En ellas se observa que en la exportación de combustibles de Bolivia, el comercio es casi exclusivo con el Resto de América. Las exportaciones de alimentos de Colombia están dirigidas en su mayor proporción hacia la UE25 y en las exportaciones de combustibles la UE25 cedió su primacía ante Estados Unidos desde mediados del primer quinquenio de los ochenta. Lo contrario sucede con las exportaciones de alimentos de Ecuador. La UE25 se convierte en un destino igual de importante al principal destino en los años anteriores en 1996 y luego de algunas fluctuaciones pareciera consolidarse en el primer lugar. Finalmente, las exportaciones de manufacturados de Perú han oscilado entre la UE25 y Estados Unidos como principal destino, siendo inferiores en participación en la etapa final del período pero mostrando tendencia a la recuperación.

En las Gráficas 6e a 6g se presentan los datos para el comercio de importación. En todos los casos el sector que presenta los mayores niveles de importación es la maquinaria y Estados Unidos tiende a ser el abastecedor más importante de estos mercados, a excepción del caso de Bolivia en que lo es el Resto de América. Las participaciones de la UE25 se encuentran a diferentes distancias del principal origen de las importaciones, estando en el caso de Bolivia, en promedio, a unos 20 puntos (lo que coloca a esta región en tercer lugar). En el caso de Colombia están en el segundo lugar, a unos 22 puntos de diferencia en promedio. En el de Ecuador, la UE25 era originalmente el mayor abastecedor pero desde comienzos de los noventa fue sobrepasada por Estados Unidos, manteniendo al final del período diferencias en el orden de 17 puntos. Finalmente, en el caso de Perú, la UE25 se ha situado en promedio unos 12 puntos por debajo del primer abastecedor.

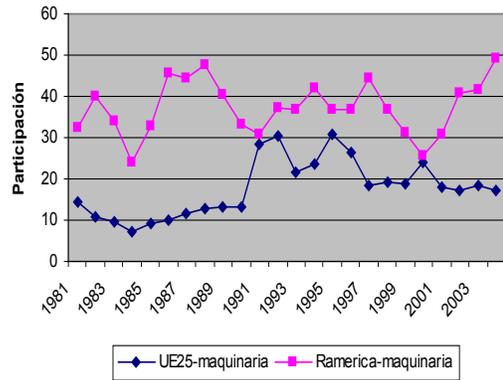
GRÁFICA 6.A EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE COMBUSTIBLES BOLIVIANOS -1981-2004



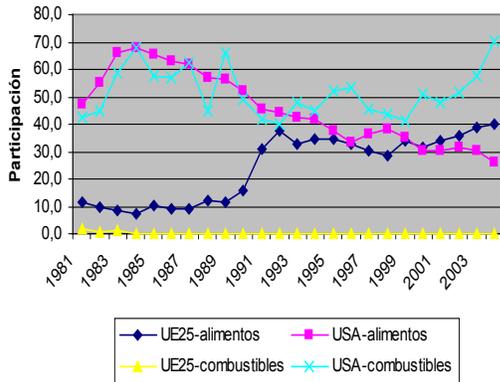
GRÁFICA 6.B EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS COLOMBIANOS -1981-2004



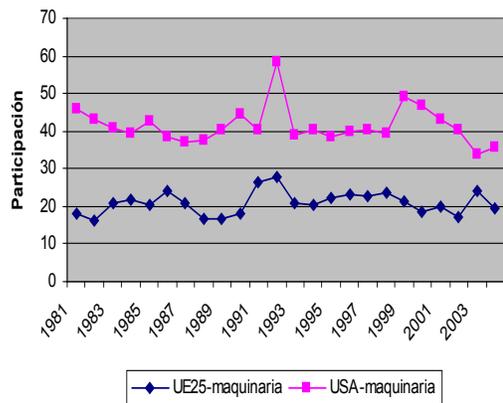
GRÁFICA 6.E EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA EN BOLIVIA -1981-2004



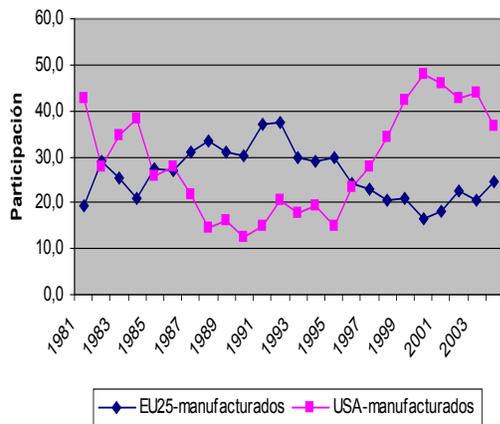
GRÁFICA 6.C EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE COMBUSTIBLES COLOMBIANOS -1981-2004



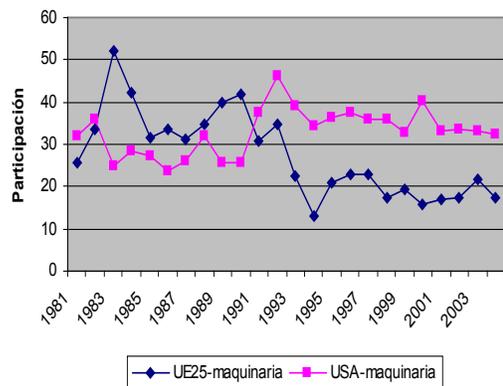
GRÁFICA 6.F EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA EN COLOMBIA -1981-2004



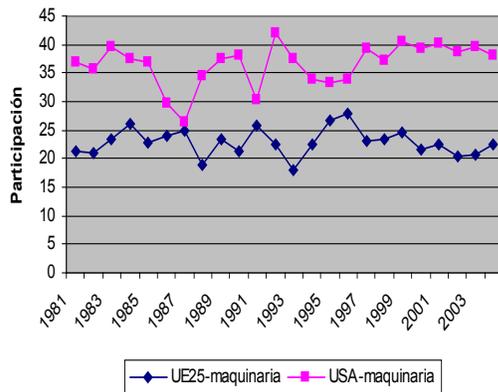
GRÁFICA 6.D EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE EXPORTACIÓN DE ALIMENTOS ECUATORIANOS -1981-2004



GRÁFICA 6.G EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA EN ECUADOR -1981-2004



GRÁFICA 6.H EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA UE25 EN EL MERCADO DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA EN PERÚ -1981-2004



Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

En resumen, el comercio de la CAN ha sido relativamente dinámico tanto desde el punto de vista de las exportaciones como del de las importaciones, aunque considerablemente menos que el de otros países. El desempeño del mismo es variado entre los países miembros y esto se refleja no sólo en sus tasas de crecimiento sino en la forma como ha evolucionado su composición tanto geográfica como sectorial. Desde el punto de vista geográfico, con pocas excepciones, el comercio bilateral con Estados Unidos es muy importante y el comercio con la UE25 ha sido, históricamente, variable y ha tendido a perder participación, aunque conserva un lugar relevante. Debido a su proceso de integración, el comercio intracomunitario andino ha ganado notablemente en importancia desde comienzo de la década del noventa. Desde el punto de vista sectorial, la recomposición del comercio ha tendido a ser mayor para las exportaciones que para las importaciones, aunque es necesario recordar que el nivel de agregación sectorial empleado en esta descripción es muy alto. No obstante, el cambio

en la estructura del comercio de exportación no parece haber favorecido de manera particular el crecimiento de las exportaciones industriales y más bien se ha inclinado hacia los sectores intensivos en recursos naturales.

El comercio bilateral con la Unión Europea, como se mencionó, ha presentado variaciones a lo largo del período y pareciera presentar una tendencia a disminuir en participación a partir de la década de los noventa. No obstante, hay sectores en los cuales su comportamiento es dinámico aunque éstos no son necesariamente ni los sectores en los que los países andinos han mostrado la mayor dinámica ni los que muestran las mayores participaciones dentro de su comercio de exportación o importación. En esta medida, es difícil hacer un cuadro diagnóstico generalizable acerca de la relación comercial entre los dos bloques y su comportamiento a lo largo del período observado.

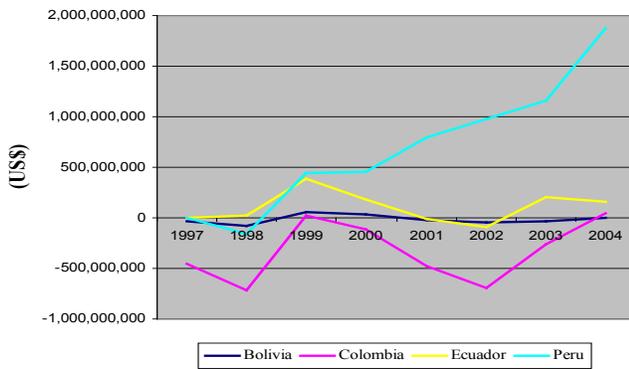
Una nota sobre la evolución de la balanza comercial entre los países andinos y la Unión Europea durante el período 1997-2004

Para dar contexto al análisis que sigue en las próximas secciones, acá se hace una descripción simple de la forma como ha evolucionado la balanza comercial entre los países andinos y la UE durante el período de tiempo tomado como referencia en ellas (1997-2004).

En la Gráfica 7 se presenta la evolución de la balanza comercial de los países andinos con la UE15 para el período 1997-2004. Allí se ob-

serva que en la mayoría de los casos la balanza ha presentado fluctuaciones que parecen tender, como promedio, hacia una situación estable que implica un régimen aproximadamente balanceado para Bolivia, de déficit moderado para Colombia y de superávit moderado para Ecuador. La excepción a este patrón general la constituye Perú, para quien la balanza comercial muestra una tendencia clara y pronunciada hacia el superávit durante el período observado. Esta característica tiene implicaciones para los análisis que siguen.

GRÁFICA 7. BALANZA COMERCIAL DE LOS PAÍSES ANDINOS CON LA UE15 EN DÓLARES CORRIENTES, 1997-2004

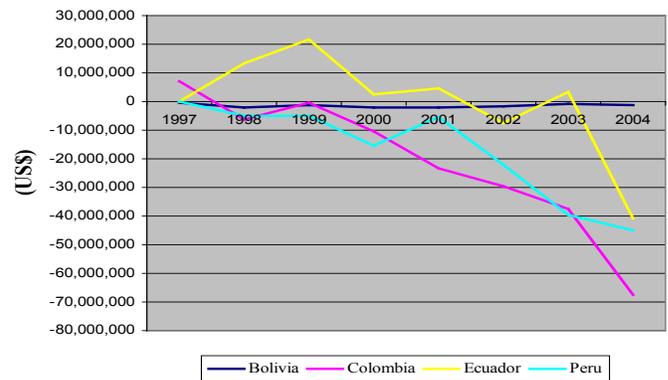


Fuente: COMTRADE.
Cálculos propios.

La Gráfica 8 presenta la información correspondiente con relación al mercado de la UE25-15. En este caso, la mayoría de los países andinos presenta una clara tendencia al deterioro de la balanza comercial durante el período, aunque con velocidades diferentes. La excepción a este patrón corre esta vez por cuenta de Bolivia, quien, como en el caso anterior, tiende a mantener una situación estable de la balanza comercial, con una leve tendencia al déficit. Es importante llamar la

atención sobre el hecho de que los déficits que se registran en este caso son moderados en magnitud, como corresponde a la dimensión del comercio que históricamente han mantenido los países de la CAN con este grupo de países europeos.

GRÁFICA 8. BALANZA COMERCIAL DE LOS PAÍSES ANDINOS CON LA UE25-15 EN DÓLARES CORRIENTES, 1997-2004



Fuente: COMTRADE.
Cálculos propios.

2. Evaluación del comportamiento sectorial 1997-2004

Para la evaluación del comportamiento sectorial del comercio entre la CAN y la UE, se toma como referencia el período 1997-2004. En este caso se utilizan como grupos la CAN, la UE15 y la UE15-25 (el grupo de diez países que se vincularon a la UE en 2004) para rastrear el comercio durante todo el período. El análisis se hace para sectores definidos con base en la nomenclatura del sistema armonizado, tal como se muestra en la Tabla 4 a continuación.

TABLA 4 SECTORES EMPLEADOS EN LA DESCRIPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL COMERCIO BILATERAL CAN – UNIÓN EUROPEA

Capítulos HS 1996	Descripción sector	Capítulos HS 1996	Descripción sector
01-05	Animales y productos de animales	50-63	Textiles
06-15	Productos vegetales	64-67	Calzado
16-24	Alimentos procesados	68-71	Piedras y vidrios
25-27	Productos minerales	72-83	Metales
28-38	Químicos e industrias relacionadas	84-85	Maquinaria y equipo eléctrico
39-40	Plásticos y cauchos	86-89	Transporte
41-43	Pieles, cueros y productos de cuero	90-97	Misceláneos
44-49	Madera y productos de madera		

Los datos empleados tienen como fuente la base de datos de comercio de Naciones Unidas (COMTRADE) y toman como reportante a los países andinos. Se hace conveniente usar esta base porque permite generar algunos indicadores que son relevantes¹⁰.

El comportamiento del comercio bilateral se describe en primer lugar, iniciando con las exportaciones. La Tabla 5, abajo, presenta la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de los países andinos a la UE15 y a la UE25-15. Allí se observa que el comportamiento de las exportaciones, a precios corrientes corregidos (ver nota 10 y anexo me-

todológico), fue bastante volátil durante el período, reflejando no sólo eventuales cambios importantes en los precios de los bienes, sino la presencia de renglones de exportación con flujos de comercio no plenamente consolidados. La inestabilidad se relaciona parcialmente también con el relativamente bajo volumen del comercio a niveles desagregados, especialmente en el caso de las exportaciones hacia la UE25-15.

Información análoga para el caso de las importaciones se presenta en la Tabla 6. En ella se aprecia que las variaciones en las tasas de crecimiento son también sustanciales

TABLA 5. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES DE LAS EXPORTACIONES ANDINAS HACIA LA UNIÓN EUROPEA -1997-2004*

Año	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	UE15	UE25-15	UE15	UE25-15	UE15	UE25-15	UE15	UE25-15
1998	15.91	-51.33	-3.15	-22.50	ND	ND	ND	ND
1999	39.40	52.46	-1.63	-2.49	19.47	24.44	33.06	6.32
2000	-23.12	-93.41	0.75	-33.06	0.41	3.10	1.98	-7.09
2001	-43.94	114.97	-4.35	-20.17	-5.34	-9.59	25.09	112.56
2002	-36.27	253.65	-6.49	-22.36	11.17	-57.59	3.33	-28.05
2003	7.85	-0.65	14.09	32.51	36.32	79.03	12.80	-35.86
2004	51.06	72.60	25.68	39.96	34.14	-31.04	41.96	54.34

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

10 Como se menciona en el anexo metodológico con relación al tratamiento de los datos de comercio en dólares corrientes.

TABLA 6. TASAS DE CRECIMIENTO INTERANUALES DE LAS IMPORTACIONES ANDINAS DESDE LA UNIÓN EUROPEA -1997-2004*

Año	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	UE15	UE25-15	UE15	UE25-15	UE15	UE25-15	UE15	UE25-15
1998	-84.51	-80.58	-3.31	-2.93	ND	ND	ND	ND
1999	-42.65	-35.45	-19.33	-15.99	-31.49	-18.33	22.70	63.23
2000	25.01	27.69	-14.02	-26.82	-5.38	122.59	-8.34	31.23
2001	-14.05	-18.18	-9.17	9.17	35.02	-24.13	-24.32	17.37
2002	52.25	65.56	18.61	10.30	44.35	-6.35	23.97	30.96
2003	-9.31	-44.97	13.00	63.40	-16.03	-11.94	19.07	13.63
2004	66.92	78.96	-3.57	37.46	34.74	231.31	11.56	24.53

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes.

ND: cifras no disponibles en la base de datos.

y que, aunque su comportamiento varía entre países, en promedio tienden a ser más inestables que en el caso de las exportaciones.

La composición de este comercio es importante para tener una mejor apreciación de la situación mencionada¹¹. A continuación se presentan los datos correspondientes a la participación promedio por sector dentro del valor exportado (importado) para cada uno de los países andinos a la (desde la) UE15 y la UE25-15 durante el período en consideración – Tablas 7 y 8. La caracterización de este comercio, tomando como base a la UE15, puede hacerse de forma muy esquemática en los siguientes términos.

Las exportaciones andinas durante el período tienden a concentrarse en sectores de tipo agrícola o agroindustrial y extractivo y sus derivados. En el caso de Bolivia, los principales sectores exportadores a la UE15 son productos minerales, piedras y vidrios y productos vegetales (que acumulan como pro-

medio casi el 73% de estas exportaciones), en el caso de Colombia son productos vegetales, productos minerales y metales (que acumulan el 86%), en el caso de Ecuador son productos vegetales, animales y productos de animales y alimentos procesados (que acumulan casi el 96%), y, en el caso de Perú son piedras y vidrios, metales y productos vegetales (que acumulan casi el 63%).

Como es de esperar, el patrón del comercio de exportación con la UE25-15 presenta similitudes en cuanto a los principales sectores exportadores y es considerablemente más concentrado. Sin embargo, la participación de algunos sectores que son menores en el comercio con la UE15, en este caso se hace relativamente importante. Este es el caso del sector transporte para Bolivia, alimentos procesados para Colombia, y animales y productos de animales para Perú.

La segunda característica de resaltar es la relativamente alta concentración de las exportaciones en pocos sectores. Las cifras mencionadas arriba muestran que todos los países andinos tienen por lo menos el 63% de sus exportaciones a la UE15 concentradas en tres sectores productivos. Los casos más

11 Las Tablas A.1 y A.2 en el anexo proporcionan una visión complementaria de ésta. Allí se presentan, tanto para las exportaciones como para las importaciones, las participaciones que el comercio con la UE tiene en el comercio andino por sectores. De esta forma es posible apreciar la importancia relativa de estos comercios bilaterales en el contexto andino.

TABLA 7. PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LOS SECTORES EN LAS EXPORTACIONES ANDINAS A LA UE15 Y UE25-15, 1997-2004

Sector	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE
	15	25-15	15	25-15	15	25-15	15	25-15
Alimentos procesados	2.33	0.00	5.05	19.40	19.80	22.25	11.90	45.20
Animales y productos de animales	0.10	0.00	2.16	0.34	28.08	3.18	5.98	18.39
Calzado	0.05	0.02	0.28	0.02	0.08	0.01	0.01	0.00
Madera y productos de madera	3.86	4.72	0.19	0.16	0.40	0.42	0.15	0.04
Maquinaria y equipo eléctrico	0.42	0.21	0.25	0.51	0.15	0.55	0.29	0.12
Metales	7.87	0.00	5.38	0.61	0.03	0.05	15.92	1.17
Misceláneos	3.10	1.48	0.23	0.67	0.90	0.07	0.74	0.90
Piedras y vidrios	25.86	0.03	0.58	0.16	1.13	0.06	33.80	0.45
Pieles, cueros y productos de cuero	3.91	0.00	1.50	0.17	0.10	0.13	0.18	0.18
Plásticos y cauchos	0.02	0.00	0.38	0.29	0.01	0.00	0.04	0.04
Productos Vegetales	20.29	86.19	55.39	53.65	47.74	73.21	12.81	3.62
Productos minerales	26.76	0.00	25.21	22.66	0.20	0.00	10.27	22.45
Químicos e industrias relacionadas	1.13	0.30	1.01	0.81	0.09	0.01	2.05	5.89
Textiles	2.62	0.43	2.32	0.52	1.07	0.04	5.83	1.41
Transporte	1.70	6.63	0.07	0.03	0.22	0.00	0.03	0.13

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes.

ND: cifras no disponibles en la base de datos.

notorios son los de Colombia y Ecuador, para quienes las exportaciones de productos vegetales a la UE15 representan más del 55% y 47% del total, respectivamente. El segundo nivel de concentración se presenta en Bolivia. Las exportaciones peruanas son, con gran diferencia, las más diversificadas. Si a los tres sectores enumerados arriba agregamos los que ocupan el cuarto y quinto lugar en participación (alimentos procesados y productos minerales), el porcentaje acumulado de exportaciones se eleva del 63% mencionado casi al 85%, llegando así a niveles comparables a los de los otros países andinos.

En lo relacionado con las importaciones se encuentra que éstas se concentran, en todos los casos, en productos de tipo industrial. De hecho, las importaciones de maquinaria y equipo eléctrico, de químicos e industrias relacionadas y de equipos de transporte son

las de mayor participación para tres de los cuatro países andinos. El único país que difiere de este patrón es Perú para quien el tercer sector más importante son los productos misceláneos. Los porcentajes acumulados de importaciones para los tres sectores más importantes son del orden de 78, 69, 68 y 72 por ciento para Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, respectivamente.

En este caso, el patrón de importaciones desde la UE25-15 se comporta de forma similar al que se encuentra con la UE15. Son destacables el sector de piedras y vidrios para Bolivia, misceláneos para Colombia y metales para Ecuador y Perú.

Las tasas de crecimiento de las exportaciones durante el período considerado (tasa compuesta del período) se presentan en la Tabla 9. Allí se aprecia que en el caso de Bolivia los productos minerales y las piedras y

TABLA 8. PARTICIPACIÓN PROMEDIO DE LOS SECTORES EN LAS IMPORTACIONES ANDINAS DESDE LA UE15 Y UE25-15, 1997-2004

Sector	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE
	15	25-15	15	25-15	15	25-15	15	25-15
Alimentos procesados	1.60	0.45	2.86	0.14	2.04	0.51	1.65	0.31
Animales y productos de animales	1.67	3.30	0.58	3.27	0.79	0.75	1.62	0.64
Calzado	0.12	0.10	0.24	0.07	0.19	0.09	0.16	0.01
Madera y productos de madera	5.11	4.12	5.05	1.59	4.69	0.55	3.44	1.46
Maquinaria y equipo eléctrico	25.94	24.08	31.11	24.64	37.65	16.20	38.84	20.01
Metales	3.41	6.26	3.67	10.32	6.26	27.87	7.12	17.36
Misceláneos	3.07	5.03	5.41	16.90	5.48	3.49	14.84	11.82
Piedras y vidrios	2.22	14.12	1.25	1.43	2.63	4.12	1.71	2.06
Pieles, cueros y productos de cuero	0.02	0.00	0.13	0.02	0.06	0.01	0.04	0.03
Plásticos y cauchos	2.94	1.60	4.68	1.25	4.49	1.46	2.45	0.60
Productos Vegetales	0.62	0.97	2.82	1.69	2.34	0.10	1.77	1.16
Productos minerales	0.14	0.61	1.03	0.15	1.22	2.47	0.47	3.66
Químicos e industrias relacionadas	14.18	11.95	30.74	22.57	21.62	27.27	17.97	37.58
Textiles	1.12	0.54	2.89	1.96	1.68	0.29	1.76	1.41
Transporte	37.84	26.86	7.54	14.00	8.88	14.82	6.18	1.88

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes.

ND: cifras no disponibles en la base de datos.

TABLA 9. TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS POR SECTOR A LA UE15 Y UE25-15, PARA EL TOTAL DEL PERÍODO 1997-2004*

Sector	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE
	15	25-15	15	25-15	15	25-15	15	25-15
Alimentos procesados	40.70		-4.33	-21.28	10.75	19.80	6.28	60.83
Animales y productos de animales	-12.99		-7.11	3.18	15.27	35.50	12.37	20.16
Calzado	72.42		-4.39	-3.05	5.00	-19.61	9.53	18.84
Madera y productos de madera	12.85	54.60	15.81	-36.28	18.54	11.74	-0.41	
Maquinaria y equipo eléctrico	10.86		11.03	25.17	24.40	-58.91	11.81	
Metales	17.91		2.20	-31.04	49.62	-100.0	16.39	98.47
Misceláneos	33.39		4.43	-0.31	-8.11	-100.0	12.28	86.91
Piedras y vidrios	-25.82		-4.18	31.60	-6.25	35.79	37.69	4.68
Pieles, cueros y productos de cuero	7.81		18.32	30.52	19.20	38.02	10.95	56.22
Plásticos y cauchos	88.25		29.22	10.09	47.06	-100.0	-13.57	
Productos Vegetales	5.57	-18.43	3.90	-20.53	17.82	-27.17	19.72	12.73
Productos minerales	-15.49		3.18	42.45	-100.0	-100.0	22.15	-62.65
Químicos e industrias relacionadas	0.08		3.81	35.70	0.76		15.25	39.62
Textiles	13.95	22.31	-4.76	6.53	-2.79	-14.00	2.15	18.55
Transporte	24.94		11.42		187.60		44.51	

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes (tasas anuales compuestas). Ecuador y Perú: 1998-2004.

vidrios presentan importantes tasas negativas de crecimiento en el período, en tanto que los productos vegetales tienen una tasa positiva significativa. Es decir, de los tres sectores exportadores más importantes dos han tendido a declinar significativamente y uno ha crecido. Observando el comportamiento de los tres sectores más importantes en las exportaciones de Colombia, se tiene que éstos han mostrado un crecimiento positivo relativamente importante. Para Ecuador se encuentra que sus tres principales sectores exportadores registran tasas de crecimiento positivas importantes. En el caso de Perú, los cinco sectores de mayor importancia muestran comportamientos positivos y dinámicos, siendo el sector de alimentos procesados el menos dinámico de todos. De acuerdo con las cifras mostradas en la Tabla 9, Perú presenta el mayor crecimiento de las exportaciones sectoriales de todo el grupo de países andinos.

Detrás de estos datos promedio se esconden variaciones interanuales considerables. De hecho, sólo hay tres sectores (de 60 posibles) que tienen un comportamiento estable a lo largo del período, en el sentido de presentar tasas de crecimiento siempre positivas o negativas. Esta es una situación normal, ya que los cambios en los precios internacionales, que afectan a unos sectores más que a otros, inciden en el resultado. Además, como se verá adelante, las exportaciones sectoriales cuentan con algunos productos que tienen presencia continua y relativamente estable a lo largo del tiempo, y son acompañados por numerosos productos con comportamientos inestables que, en agregado, contribuyen en buena medida a esta volatilidad.

En cualquier caso, es importante notar que la variabilidad de estas tasas de crecimiento es grande en términos relativos. Si consideramos sólo el comercio con la UE15, que tiene mayores volúmenes y tiende a ser más permanente, en el caso de Bolivia el coeficiente de variación¹² de las tasas de crecimiento interanuales es casi siempre mayor que uno en valor absoluto y oscila entre 0.89 y 24.6, en el caso de Colombia oscila entre 1.1 y 73.4, en el de Ecuador entre 0.81 y 44.8, y en el de Perú entre 0.95 y 41.9. Los sectores con mayor estabilidad relativa son, para Bolivia textiles (que ocupa el octavo puesto en términos de participación en las exportaciones del país a la UE15), para Colombia pieles, cuero y productos de cuero (que ocupa el séptimo puesto en términos de participación en las exportaciones del país a la UE15), para Ecuador productos vegetales (que ocupa el primer puesto en términos de participación en las exportaciones del país a la UE15), y para Perú químicos e industrias relacionadas (que ocupa el octavo puesto en términos de participación en las exportaciones del país a la UE15).

Por lo que respecta a las importaciones, las tasas anuales compuestas de crecimiento para el período se muestran en la Tabla 10. En el caso de Bolivia, los tres sectores que mayor participación tienen en las importaciones desde la UE15 tienen comportamientos disímiles. Los dos sectores de importación más importantes muestran significativas tasas de decrecimiento del comercio, en tanto que el tercer sector en importancia registra una tasa positiva y significativa. En el caso de Colombia, el primer y tercer sectores en importancia

12 La razón entre la desviación estándar de la serie y su valor medio.

muestran decrecimientos significativos en la tasa de crecimiento, mientras que el segundo tiene una tasa positiva importante. Para Ecuador se tienen crecimientos positivos en los tres casos, aunque la magnitud de éstos varía. Para el sector más importante en la importación la tasa es muy baja, en tanto que para el segundo es intermedia y para el tercero es considerablemente alta. Finalmente, en el caso de Perú los tres sectores de mayor importación tienen tasas de crecimiento positivas e importantes que aumentan en magnitud con el orden decreciente de importancia del sector.

De forma análoga a lo que sucede con las exportaciones, las importaciones andinas a nivel sectorial desde la UE son altamente volátiles en cuanto al comportamiento de sus tasas de crecimiento. Tomando de nuevo como indicador de la volatilidad el coeficiente de variación, se encuentra que en términos ab-

solutos éste se mueve en un rango entre 2.03 y 37.5 en el caso de Bolivia (dejando de lado el valor extremo de 84.5 para el sector textil), entre 1.09 y 19 en el caso de Colombia (desdénando un valor extremo de 65 para el sector calzado), entre 1.3 y 16.7 en Ecuador y entre 0.65 y 76.5 en el caso de Perú. Los sectores más estables en este sentido son piedras y vidrios para Bolivia (que ocupa el octavo puesto en las importaciones desde la UE15), plásticos y cauchos para Colombia (que ocupa el sexto puesto en las importaciones desde la UE15), alimentos procesados para Ecuador (que ocupa el décimo puesto en las importaciones desde la UE15) y para Perú pieles, cueros y productos de cuero (que ocupa el último puesto en términos de participación en las importaciones del país desde la UE15).

En síntesis, el comercio de exportación e importación de los países de la CAN con la

TABLA 10. TASA DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE LOS PAÍSES ANDINOS POR SECTOR DESDE LA UE15 Y UE25-15, PARA EL TOTAL DEL PERÍODO 1997-2004*

Sector	Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE	UE
	15	25-15	15	25-15	15	25-15	15	25-15
Alimentos procesados	8.91	6.87	11.78	3.86	24.59	-34.80	-0.50	21.43
Animales y productos de animales	-37.40	8.19	-16.79	13.47	8.87	10.98	-6.79	25.54
Calzado	1.33		-5.38	20.86	-9.09	-3.29	-15.93	5.28
Madera y productos de madera	19.24	7.26	-2.36	53.33	11.41	17.06	-2.42	9.10
Maquinaria y equipo eléctrico	-21.85	6.43	-9.78	11.18	1.50	56.09	4.96	25.95
Metales	1.16	-16.67	-13.44	11.97	4.63	-0.78	1.64	-0.25
Misceláneos	-4.69	-2.04	-6.80	-10.22	13.08	27.00	28.52	10.19
Piedras y vidrios	12.02	20.91	-16.84	-7.61	0.44	2.42	1.44	7.86
Pieles, cueros y productos de cuero	-0.09		-3.26		0.42		-24.48	-30.31
Plásticos y cauchos	-9.90	7.72	-3.92	20.23	5.97	21.90	-7.84	-8.13
Productos Vegetales	1.03	-100.0	6.96	-23.62	-1.24	15.91	-8.58	150.61
Productos minerales	13.98		2.98	-0.29	4.90		12.88	
Químicos e industrias relacionadas	8.94	-1.02	5.86	23.77	7.59	14.38	11.04	73.30
Textiles	-4.38	39.83	-3.35	12.99	12.90	25.66	0.78	55.75
Transporte	-22.44	-43.75	-7.99	0.45	15.29	21.13	-1.19	16.49

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes (tasas anuales compuestas). Ecuador y Perú: 1998-2004.

UE se caracteriza, a nivel sectorial, por presentar un comportamiento relativamente inestable. Esto es válido al menos en dos sentidos. Primero, las tasas interanuales de crecimiento para el total de las exportaciones y de las importaciones son volátiles, presentando aumentos y disminuciones interanuales amplios. Segundo, el comportamiento volátil es aún más marcado a nivel sectorial.

Una segunda característica general es la estabilidad que el comercio presenta en términos de su composición sectorial. Las exportaciones andinas se concentran fuertemente en los sectores primarios y extractivos, en tanto que las importaciones se concentran en sectores industriales, principalmente los que contienen a los bienes de capital.

Las Tablas 11 a 14 proporcionan un resumen cualitativo de estas conclusiones. En ellas se presenta el ordenamiento de los sectores considerados desde varios puntos de vista para cada país andino. Los criterios evaluados son la importancia relativa promedio del sector en las exportaciones (importaciones) totales y a (desde) la UE15 y la UE25-15 durante el período observado, la tasa anual compuesta de crecimiento de las exportaciones (importaciones) hacia (desde) la UE15 y la UE25-15 durante el período, y la volatilidad relativa de las tasas interanuales de crecimiento de las exportaciones (importaciones) hacia (desde) la UE15 y la UE25-15 durante el período. En todos los casos, los datos proporcionados se refieren al número de orden que corresponde al sector, siendo este número menor cuando el indicador tiene mayor valor.

TABLA 11. CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES – BOLIVIA, 1997-2004

Sector	Exportaciones			Importaciones			Crecimiento período				Volatilidad			
	Totales	UE 15	UE 25-15	Totales	UE 15	UE 25-15	Export.		Import.		Export.		Import.	
							UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15
Alimentos procesados	4	9	9	10	10	13	3		5	6	14		14	3
Animales y prods de animales	13	13	3	13	9	8	13		15	3	3		12	9
Calzado	15	14	7	14	14	14	2		6		9		8	
Madera y productos de madera	6	6	4	6	4	7	8	1	1	5	12	3	11	4
Maquinaria y equipo eléctrico	9	12	8	2	2	2	9		13	7	11		3	7
Metales	7	4	1	4	5	5	6		7	10	7		5	2
Miscelaneos	10	7	6	12	6	6	4		11	9	13		4	6
Piedras y vidrios	3	2	5	11	8	3	15		3	2	2		15	10
Pieles, cueros y prods de cuero	11	5	2	15	15	15	10		9		6		6	
Plásticos y cauchos	14	15	10	5	7	9	1		12	4	10		2	5
Productos minerales	1	1	11	7	13	11	14		2		1		13	13
Productos Vegetales	2	3	12	8	12	10	11	3	8	12	4	1	9	12
Químicos e industs relacionadas	12	11	13	3	3	4	12		4	8	5		10	1
Textiles	8	8	14	9	11	12	7	2	10	1	15	2	1	11
Transporte	5	10	15	1	1	1	5		14	11	8		7	8

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras corresponden al número de orden del sector para cada característica observada, su orden es descendente.

Los números de orden en *itálica* corresponden a tasas de crecimiento negativas, los números en **negrilla** a flujos comerciales que desaparecen durante el período.

TABLA 12. CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES – COLOMBIA, 1997-2004

Sector	Exportaciones			Importaciones			Crecimiento período				Volatilidad			
	Totales	UE 15	UE 25-15	Totales	UE 15	UE 25-15	Export.		Import.		Export.		Import.	
							UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15
Alimentos procesados	4	4	3	8	9	13	12	12	1	9	4	2	12	9
Animales y prods de animales	10	6	9	12	13	6	15	8	14	5	1	8	14	4
Calzado	15	11	15	14	14	14	13	10	9	3	2	7	1	12
Madera y productos de madera	8	14	12	10	5	9	3	14	5	1	11	4	3	15
Maquinaria y equipo eléctrico	9	12	8	1	1	1	5	5	12	8	12	9	4	6
Metales	7	3	6	5	7	5	10	13	13	7	5	10	13	11
Miscelaneos	13	13	5	9	4	3	6	9	10	13	8	3	5	1
Piedras y vidrios	11	9	13	13	11	10	11	3	15	12	3	11	10	2
Pieles, cueros y prods de cuero	14	7	11	15	15	15	2	4	6		15	1	2	14
Plásticos y cauchos	6	10	10	4	6	11	1	6	8	4	14	12	15	7
Productos minerales	1	2	2	11	12	12	9	1	4	11	7	14	11	3
Productos Vegetales	2	1	1	6	10	8	7	11	2	14	9	6	9	10
Químicos e industs relacionadas	3	8	4	2	2	2	8	2	3	2	6	5	7	13
Textiles	5	5	7	7	8	7	14	7	7	6	13	13	8	8
Transporte	12	15	14	3	3	4	4		11	10	10		6	5

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras corresponden al número de orden del sector para cada característica observada, su orden es descendente.

Los números de orden en *itálica* corresponden a tasas de crecimiento negativas, los números en **negrilla** a flujos comerciales que desaparecen durante el período.**TABLA 13. CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES – ECUADOR, 1997-2004**

Sector	Exportaciones			Importaciones			Crecimiento período				Volatilidad			
	Totales	UE 15	UE 25-15	Totales	UE 15	UE 25-15	Export.		Import.		Export.		Import.	
							UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15
Alimentos procesados	4	3	2	10	10	11	9	4	1	13	10	9	15	1
Animales y prods de animales	2	2	3	12	13	9	8	3	6	9	9	2	9	8
Calzado	14	13	12	14	14	14	10	7	15	12	4	3	2	6
Madera y productos de madera	5	7	5	9	6	10	6	5	5	6	5	8	13	12
Maquinaria y equipo eléctrico	12	10	4	1	1	3	4	9	11	1	6	1	4	14
Metales	11	14	9	4	4	1	2	13	10	11	13	10	5	3
Miscelaneos	13	6	7	6	5	6	14	12	3	2	12	11	11	13
Piedras y vidrios	10	4	8	13	8	5	13	2	12	10	2	6	3	4
Pieles, cueros y prods de cuero	15	11	6	15	15	15	5	1	13		14	4	6	11
Plásticos y cauchos	9	15	13	5	7	8	3	11	8	4	11		7	5
Productos minerales	3	9	14	8	12	7	15	10	9		7		8	15
Productos Vegetales	1	1	1	11	9	13	7	8	14	7	15	5	1	2
Químicos e industs relacionadas	8	12	11	2	2	2	11		7	8	3		10	10
Textiles	6	5	10	7	11	12	12	6	4	3	1	7	14	9
Transporte	7	8	15	3	3	4	1		2	5	8		12	7

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras corresponden al número de orden del sector para cada característica observada, su orden es descendente.

Los números de orden en *itálica* corresponden a tasas de crecimiento negativas, los números en **negrilla** a flujos comerciales que desaparecen durante el período.

TABLA 14. CARACTERIZACIÓN DE LOS SECTORES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES – PERÚ, 1997-2004

Sector	Exportaciones			Importaciones			Crecimiento período				Volatilidad			
	Totales	UE		Totales	UE		Export.		Import.		Export.		Import.	
		15	25-15		15	25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15	UE 15	UE 25-15
Alimentos procesados	4	4	1	9	11	13	12	3	8	6	5	12	5	10
Animales y prods de animales	7	6	3	12	12	11	7	6	11	5	13	11	3	9
Calzado	15	15	15	14	14	15	11	7	14	11	4	1	4	6
Madera y productos de madera	11	12	14	11	6	8	14		10	9	2	7	1	8
Maquinaria y equipo eléctrico	10	10	12	1	1	2	9		4	4	7	13	11	14
Metales	2	2	7	6	4	3	5	1	5	12	8	2	9	3
Miscelaneos	9	9	8	3	3	4	8	2	1	8	6	9	13	5
Piedras y vidrios	1	1	9	13	10	6	2	10	6	10	11	4	8	4
Pieles, cueros y prods de cuero	14	11	10	15	15	14	10	4	15	14	12	10	15	1
Plásticos y cauchos	12	13	13	7	7	12	15		12	13	1		7	2
Productos minerales	3	5	2	4	13	5	3	11	2		10	6	12	11
Productos Vegetales	6	3	5	10	8	10	4	9	13	1	14	3	2	13
Químicos e indus. relacionadas	8	8	4	2	2	1	6	5	3	2	15	8	14	15
Textiles	5	7	6	8	9	9	13	8	7	3	3	5	6	7
Transporte	13	14	11	5	5	7	1		9	7	9		10	12

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras corresponden al número de orden del sector para cada característica observada, su orden es descendente.

Los números de orden en *itálica* corresponden a tasas de crecimiento negativas, los números en **negrilla** a flujos comerciales que desaparecen durante el período.

3. Situación de competitividad sectorial 1997-2004

A continuación se analiza la situación de competitividad de los sectores considerados en la sección anterior. La competitividad se mira desde un punto de vista general, es decir, desde el punto de vista de la estructura del comercio de los países o regiones analizados. De esta forma, la interacción comercial entre los países de la CAN y la UE en su conjunto se puede apreciar de forma más clara que si se usara como base simplemente el comercio entre los primeros y la segunda. Para los propósitos de la sección se emplea como indicador el índice de Contribución a la Balanza Comercial (CBC), cuya explicación se encuentra en el anexo metodológico a esta parte del estudio.

El índice de CBC muestra si un sector particular contribuye de manera más que proporcional a la balanza comercial, de lo que sería esperable dado su tamaño o participación en el comercio del país o región. Por ejemplo, si la balanza comercial de un país es deficitaria, se podría esperar que un sector cualquiera contribuyera al déficit general de forma proporcional a su participación en el total del comercio. Si el sector contribuye más que proporcionalmente al déficit tenemos que se trata de un sector con desventaja competitiva (el déficit que sufre es mayor al esperable), en tanto que si contribuye menos que proporcionalmente se trata de un sector con ventaja competitiva (su déficit es menor al esperable o muestra superávit). En el primer caso, el sector tiene un índice de CBC negativo y en el segundo uno positivo.

Hay que recordar que los valores obtenidos para los índices de CBC son resultado del comercio de un número potencialmente elevado de productos individuales y en consecuencia son valores "promedio" para ellos. Al interior de un sector con ventaja competitiva según el índice de CBC se encontrarán bienes que, considerados individualmente, pueden tener desventaja o ventaja competitiva. Por tanto, el indicador debe ser entendido en este contexto y las consecuencias que se deriven de su análisis deben tomarlo en consideración.

Los índices de CBC se calcularon para cada año del período en consideración. Sus valores son relativamente estables y en pocos casos se tienen situaciones en las cuales el CBC de un sector fluctúe de positivo a negativo o viceversa, indicando que en general éstos tienden a mostrar o bien ventaja o bien desventaja competitiva durante todo el período. Los casos más notables de fluctuación en el CBC se encuentran para Bolivia en el sector madera y productos de madera que muestra los dos primeros años con CBC positivo para luego registrar CBC negativos los años restantes y en el sector textil que tiene CBC positivo los tres primeros años y luego CBC negativos. Algo similar sucede con el sector calzado en Colom-

bia, que tiene CBC positivo los dos primeros años y luego CBC negativo para los restantes. Para Ecuador y Perú no se encuentra ningún caso. El sector de productos misceláneos para la UE15 tiene dos años iniciales con CBC positivo, los cuatro años siguientes con CBC negativo y los últimos dos años con CBC positivo de nuevo. Finalmente, para la UE25-15 se tienen dos casos. El sector alimentos procesados tiene CBC positivo los dos primeros años y luego CBC negativo el resto del período, mientras que el sector maquinaria y equipo eléctrico tiene CBC negativo los cinco primeros años y positivo los últimos tres años.

De los sectores que presentan situaciones de CBC fluctuante, sólo los de maquinaria y equipo eléctrico en la UE25-15 y productos misceláneos en la UE15 presentan aparente dificultad para ser caracterizados por el valor promedio de su CBC durante el período. En lo que sigue, la situación de competitividad de todos los sectores se caracterizará de acuerdo con el valor promedio de su CBC para el período, teniendo la debida cautela en los dos casos mencionados arriba. La Tabla 15, abajo, presenta los CBC promedio por sector para cada país considerado.

TABLA 15. ÍNDICES PROMEDIO DE CONTRIBUCIÓN A LA BALANZA COMERCIAL POR SECTOR Y PAÍS PARA EL PERÍODO 1997-2004

Sector	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	UE15	UE25-15
Alimentos procesados	8.14	1.28	6.66	7.03	0.30	-0.03
Animales y prods de ans.	-0.74	1.33	20.76	1.29	-0.28	1.24
Calzado	-1.29	-0.36	-0.53	-0.36	-0.14	0.33
Madera y prods de mad.	-1.10	-1.06	-2.44	-1.94	0.15	1.93
Maquinaria y equipo eléc	-27.25	-24.83	-26.93	-32.91	2.54	-1.04
Metales	-5.90	-2.55	-8.20	11.19	0.11	1.59
Misceláneos	-2.31	-3.95	-4.93	-14.73	-0.05	2.34
Piedras y vidrios	10.44	1.25	-0.96	21.69	0.20	0.74
Pieles, cueros y prods cue	0.78	0.80	-0.19	0.00	-0.03	-0.30
Plásticos y cauchos	-8.30	-2.33	-6.36	-3.89	0.36	-1.46
Productos Vegetales	10.08	22.36	28.61	4.11	-0.83	-0.61
Productos minerales	20.31	28.71	17.20	4.47	-3.55	-4.95
Químicos e inds relads	-15.31	-13.70	-14.74	-13.13	1.74	-3.79
Textiles	-1.06	0.95	-3.50	5.07	-1.24	1.15
Transporte	-129.84	-9.15	-13.51	-12.13	1.83	2.68

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Antes de entrar a enumerar los sectores con ventajas y desventajas competitivas para cada país, es conveniente hacer una observación acerca de los valores absolutos de los índices. Como regla general, los valores absolutos de éstos son considerablemente mayores para los países andinos que para la UE. Esto puede ser consecuencia de un mayor nivel de concentración del comercio en relativamente pocos productos al interior de cada sector. A medida que el nivel de desagregación del análisis de las cifras de comercio es mayor, menor es el nivel de comercio que puede ser calificado como de tipo intraindustrial y, por tanto, más sesgada es la contribución del producto o grupo de productos observado a la balanza comercial. Es decir, al parecer, en el caso de los países andinos los productos que componen cada uno de los sectores tienden a ser menos diversificados que en el caso de la UE y tienden a hacer contribuciones más que proporcionales a la balanza comercial.

Ahora bien, clasificando los sectores a partir de sus respectivos CBC promedio podemos construir la siguiente tipología:

- a) sectores complementarios: los que presentan ventaja competitiva en una parte y desventaja competitiva en la otra.
- b) Sectores competitivos: los que presentan ventaja competitiva en las dos partes.
- c) Sectores con posibilidad de desviación de comercio: los que presentan desventajas competitivas en ambas partes.

Las Tablas 16 y 17, a continuación, muestran los tres tipos de sector para cada uno de los países andinos con respecto a la UE15 y a la UE25-15, respectivamente. En la primera es posible observar que la mayoría de secto-

res hacen parte del grupo complementario. El ordenamiento de los sectores trata de dar cuenta del grado de complementariedad entre los sectores. Así, los sectores en la parte superior de la tabla corresponden a aquellos para los cuales los CBC son más distantes. Como era de esperar, entre estos sectores se encuentra un grupo importante de sectores de tipo primario y de bienes de capital, de acuerdo con el comportamiento del comercio entre los países andinos y la UE15. A estos se suma una serie de sectores de industria relativamente liviana, presentando una composición variada entre países andinos.

El sector de alimentos procesados figura en todos los casos entre el grupo de sectores competitivos y el de piedras y vidrios aparece en tres de los cuatro países en este grupo. En el caso de Perú, el sector metales hace parte del grupo también. Por lo que hace a los sectores con posibilidad de presentar desviación de comercio, los sectores del calzado y los productos misceláneos hacen parte del grupo en todos los casos. Los textiles figuran en los casos de Bolivia y Ecuador y el resto de sectores para Colombia y Perú son variados.

Aunque esta clasificación proporciona una primera aproximación a las situaciones que es esperable encontrar en términos de los intereses negociadores de los países andinos, es importante recordar que el nivel de agregación con el que trabajamos acá no permite hacer conclusiones tajantes al respecto. En todo caso, la guía que proporciona guarda consistencia con las observaciones hechas en la sección anterior con relación a la importancia relativa de los sectores en la exportación e importación de bienes en el comercio bilateral de los países andinos con la UE.

De los seis sectores con mayor importancia en el comercio de exportación y de importación para Bolivia, cinco son de carácter complementario y uno de carácter competitivo (piedras y vidrios). Para Colombia, los seis son de tipo complementario. Para Ecuador, cinco son complementarios y uno competitivo (alimentos procesados). Para Perú, de sus cinco principales sectores exportadores tres son competitivos y dos complementarios y de los tres principales sectores importadores dos son complementarios y uno de posible desviación de comercio.

Con relación a la UE25-15, se tiene que, de nuevo, el mayor número de sectores son de tipo complementario. Los animales y productos de animales, textiles y piedras y vidrios tienden a ubicarse en el grupo de los competitivos, mientras que en el de posible desviación de comercio se tienden a ubicar los químicos e industrias relacionadas, los plásticos y cauchos y la maquinaria y equipo eléctrico.

TABLA 16. TIPOLOGÍA DE SECTORES DE ACUERDO CON SU POSICIÓN COMPETITIVA FRENTE A LA UE15, PARA CADA PAÍS ANDINO

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Sectores complementarios	Productos minerales	Productos minerales	Maquinaria y equipo eléctrico	Maquinaria y equipo eléctrico
	Maquinaria y equipo eléctrico	Maquinaria y equipo eléctrico	Productos Vegetales	Transporte
	Transporte	Productos Vegetales	Transporte	Químicos e industrias relacionadas
	Productos Vegetales	Transporte	Animales y productos de animales	Textiles
	Químicos e industrias relacionadas	Químicos e industrias relacionadas	Productos minerales	Productos minerales
	Plásticos y cauchos	Animales y productos de animales	Químicos e industrias relacionadas	Productos Vegetales
	Pieles, cueros y productos de cuero	Plásticos y cauchos	Plásticos y cauchos	Animales y productos de animales
	Metales	Textiles	Metales	Madera y productos de madera
	Madera y productos de madera	Metales	Piedras y vidrios	Pieles, cueros y productos de cuero
		Madera y productos de madera	Madera y productos de madera	
	Pieles, cueros y productos de cuero			
Sectores competitivos	Piedras y vidrios	Alimentos procesados	Alimentos procesados	Piedras y vidrios
	Alimentos procesados	Piedras y vidrios		Metales
				Alimentos procesados
Sectores desviación comercio	Animales y productos de animales	Calzado	Calzado	Calzado
	Textiles	Misceláneos	Pieles, cueros y productos de cuero	Misceláneos
	Calzado		Textiles	Plásticos y cauchos
	Misceláneos		Misceláneos	

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

TABLA 17. TIPOLOGÍA DE SECTORES DE ACUERDO CON SU POSICIÓN COMPETITIVA FRENTE A LA UE₂₅₋₁₅, PARA CADA PAÍS ANDINO

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Sectores complementarios	Productos minerales	Productos minerales	Transporte	Transporte
	Transporte	Transporte	Productos Vegetales	Misceláneos
	Misceláneos	Misceláneos	Productos minerales	Madera y productos de madera
	Productos Vegetales	Productos Vegetales	Misceláneos	Alimentos procesados
	Metales	Madera y productos de madera	Metales	Productos minerales
	Madera y productos de madera	Metales	Madera y productos de madera	Productos Vegetales
	Alimentos procesados	Alimentos procesados	Alimentos procesados	Pieles, cueros y productos de cuero
	Pieles, cueros y productos de cuero	Pieles, cueros y productos de cuero	Piedras y vidrios	Calzado
	Animales y productos de animales	Calzado	Calzado	
	Textiles	Plásticos y cauchos		
	Calzado			
	Sectores competitivos	Piedras y vidrios	Animales y productos de animales	Animales y productos de animales
		Piedras y vidrios	Textiles	Metales
				Textiles
		Textiles		Animales y productos de animales
Sectores desviación comercio	Plásticos y cauchos	Químicos e industrias relacionadas	Pieles, cueros y productos de cuero	Plásticos y cauchos
	Químicos e industrias relacionadas	Maquinaria y equipo eléctrico	Plásticos y cauchos	Químicos e industrias relacionadas
	Maquinaria y equipo eléctrico		Químicos e industrias relacionadas	Maquinaria y equipo eléctrico
			Maquinaria y equipo eléctrico	

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Para poner estos resultados en una perspectiva más amplia, recurrimos a parte de la clasificación hecha para los sectores al final de la sección anterior. En particular, clasificamos los sectores simultáneamente de acuerdo con su importancia relativa en el comercio total de los países de la CAN, con su

importancia en el comercio bilateral con la UE y a la tipología recién descrita. Para tener una dimensión manejable del número de sectores, utilizamos como criterio *ad hoc* una tasa de participación del 5 por ciento en los respectivos flujos comerciales. Los resultados se presentan en las Tablas 18 y 19.

TABLA 18. PRINCIPALES SECTORES EN LOS FLUJOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN CON LA UE15 PARA LOS PAÍSES ANDINOS Y SU TIPOLOGÍA COMPETITIVA, 1997-2004

Sector es exportadores							
Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo
Productos minerales	compl	Productos minerales	compl	Productos Vegetales	compl	Piedras y vidrios	compet
Productos Vegetales	compl	Productos Vegetales	compl	Animales y productos de animales	compl	Metales	compet
Piedras y vidrios	compet	Alimentos procesados	compet	Alimentos procesados	compet	Productos minerales	compl
						Alimentos procesados	compet
						Textiles	compl
						Productos Vegetales	compl
Sector es importadores							
Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo
Transporte	compl	Maquinaria y equipo eléctrico	compl	Maquinaria y equipo eléctrico	compl	Maquinaria y equipo eléctrico	compl
Maquinaria y equipo eléctrico	compl	Químicos e industrias relacionadas	compl	Químicos e industrias relacionadas	compl	Químicos e industrias relacionadas	compl
Químicos e industrias relacionadas	compl	Transporte	compl	Transporte	compl	Misceláneos	desviac
				Metales	compl	Transporte	compl
				Misceláneos	desviac	Metales	compet

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

Todos los sectores participan con al menos el 5% del comercio total y del comercio con la UE15.

compl: complementario; compet: competitivo; desviac: potencial desviación de comercio.

Como se observa, desde el punto de vista de los sectores exportadores, todos los países andinos presentan una mezcla de sectores complementarios y competitivos en la que tienden a predominar los primeros, excepción hecha de Perú, en cuyo caso la mitad son de tipo complementario y la mitad de tipo competitivo. Desde el punto de vista de los sectores importadores, estos son predominantemente de tipo complementario, aunque en los casos de Ecuador y Perú se encuentran sectores con potencial de desvia-

ción de comercio y, únicamente para Perú, se tiene un sector de tipo competitivo.

El predominio relativo de sectores de tipo complementario entre los sectores de mayor importancia en el comercio bilateral andino con la UE15, tanto en la exportación como en la importación, es indicador de un interesante potencial para el crecimiento del comercio una vez se eliminen las barreras a éste entre los dos grupos de países.

TABLA 19. PRINCIPALES SECTORES EN LOS FLUJOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN CON LA UE25-15 PARA LOS PAÍSES ANDINOS Y SU TIPOLOGÍA COMPETITIVA, 1997-2004

Sectores exportadores							
Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo
Productos Vegetales	compl	Productos minerales	compl	Productos Vegetales	comp	Productos minerales	comp
Transporte	compl	Productos Vegetales	compl	Alimentos procesados	compl	Alimentos procesados	compl
		Alimentos procesados	compl				
Sectores importadores							
Bolivia		Colombia		Ecuador		Perú	
Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo	Sector	Tipo
Transporte	compl	Maquinaria y equipo eléctrico	desviac	Maquinaria y equipo eléctrico	desviac	Maquinaria y equipo eléctrico	desviac
Maquinaria y equipo eléctrico	desviac	Químicos e industrias relacionadas	desviac	Químicos e industrias relacionadas	desviac	Químicos e industrias relacionadas	desviac
Químicos e industrias relacionadas	desviac	Transporte	compl	Transporte	compl	Misceláneos	compl
Metales	compl	Metales	compl	Metales	compl	Metales	compet
		Misceláneos	compl				

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

Todos los sectores participan con al menos el 5% del comercio total y del comercio con la UE15.

compl: complementario; compet: competitivo; desviac: potencial desviación de comercio.

Con relación al comercio bilateral con la UE25-15, se encuentra que desde el punto de vista de la exportación, todos los sectores con importancia en el comercio son de tipo complementario. Desde el punto de vista de las importaciones, la situación es diferente es tanto que en todos los casos se encuentra un número relevante de sectores que presentan potencial para la desviación de comercio, conjuntamente con sectores de tipo complementario. Los primeros, son sectores en los cuales las dos partes tienen desventajas competitivas y son, por tanto, fundamentalmente de tipo importable. En la medida en que se liberalice el comercio entre las partes, en estos sectores de importables puede llegar a suceder que las preferencias obtenidas para el acceso mutuo hagan competitivos al-

gunos grupos de bienes originarios de éstas. No obstante, evaluar *ex ante* esta posibilidad es muy difícil y parece una ruta más segura el asumir que estos sectores tienden a ser neutros en sus efectos comerciales potenciales.

Considerando en conjunto los sectores con importancia exportadora e importadora, la presencia de numerosos sectores de tipo complementario, junto con un número no despreciable de sectores con efectos previsiblemente neutros en el comercio, hace que en el caso del comercio bilateral andino con la UE25-15 sea previsible un potencial interesante para la expansión del comercio una vez se implementen procesos de liberalización de éste entre los dos grupos de países. No obstante, es probable que esta expansión

sea menor que la que puede darse del comercio con la UE15.

4. Situación de competitividad por productos seleccionados 1997-2004

Un análisis un poco más detallado de la situación de competitividad en el comercio bilateral entre los países andinos y la UE requiere el uso de información a un nivel más desagregado del sistema armonizado. Un ejercicio en esa dirección se presenta en esta sección, utilizando como base el grupo de sectores que fueron objeto de la descripción realizada en la parte final de la sección anterior. Para estos sectores se utiliza información a nivel de seis dígitos del sistema armonizado, con el fin de proporcionar un panorama de la competitividad comercial de estos grupos de productos. Para mantener el análisis dentro de unas dimensiones manejables, el número de productos se ha limitado con arreglo a su importancia relativa al interior de cada uno de los sectores considerados.

Los criterios empleados para limitar el número de productos son los siguientes:

- Para las exportaciones andinas a la UE15, se ha dado prioridad a los productos con una mayor permanencia en el mercado (se permite como máximo el no registrar datos de comercio en uno de los años del período analizado). Por otro lado, se incluyen productos hasta acumular el 75% de participación promedio en las exportaciones sectoriales del país andino considerado a la E15, o hasta incluir todos los productos que participan en promedio con al menos el 5% de las exportaciones sectoriales.

- Para las exportaciones andinas a la UE25-15, se ha dado prioridad a la permanencia de los flujos comerciales, aunque se emplea un criterio de corte *ad hoc* (determinado caso por caso) debido a que los flujos de comercio con este grupo de países son altamente inestables e irregulares. Como en el caso anterior, se incluyen productos hasta acumular el 75% de participación promedio en las exportaciones sectoriales del país andino considerado a la E25-15, o hasta incluir todos los productos que participan en promedio con al menos el 5% de las exportaciones sectoriales.

- Para el caso de las importaciones andinas desde la UE15, se ha dado prioridad a los productos con una mayor permanencia en el mercado (se permite como máximo el no registrar datos de comercio en uno de los años del período analizado). Adicionalmente, se incluyen todos los productos que participan en promedio con al menos el 1% de las importaciones de su sector.

- Finalmente, para el caso de las importaciones andinas desde la UE25-15, se ha dado prioridad a la permanencia de los flujos comerciales, aunque como en el caso de las exportaciones, y por las mismas razones, se emplea un criterio de corte *ad hoc* caso por caso. Se incluyen todos los productos con al menos el uno por ciento de participación promedio en las importaciones de su sector.

La Tabla 20 muestra el número total de productos que presenta algún comercio durante el período de análisis, para el conjunto de los sectores seleccionados, así como el número de productos escogidos en éstos como resultado de aplicar los criterios arriba enumerados. La información detallada por sec-

TABLA 20. NÚMERO DE PRODUCTOS (A 6 DÍGITOS DEL HS96) QUE REGISTRAN DATOS DE COMERCIO CON LA UE, PARA LOS PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE LOS PAÍSES ANDINOS -1997-2004

País	No. sectores exportadores	No. productos	No. prods seleccionados	No. sectores importadores	No. productos	No. prods seleccionados
Bolivia	5	103	9	7	1742	72
Colombia	6	307	11	8	2469	69
Ecuador	5	275	9	9	2947	108
Perú	8	902	34	9	3195	107

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

tor se encuentra en el apéndice en las tablas A.3 a A.6¹³. Como se desprende de esta información, el grado de diversificación de las exportaciones e importaciones difiere notablemente. Si se juzga por el número promedio de productos a 6 dígitos del HS por sector, el número de productos importados es más de doce veces mayor que el de productos exportados en el caso de Bolivia. Las cifras se mueven a 6 veces para Colombia y Ecuador y a un poco más de 3 veces para el caso de Perú, mostrando a este país no sólo como el relativamente mejor diversificado en la exportación sino como el de comercio más variado con la UE. No hay que olvidar, no obstante, que los volúmenes comerciados pueden ser considerablemente bajos y que esta observación se refiere únicamente a la amplitud de la canasta de bienes con algún comercio.

Para este conjunto de productos se calcularon los índices de contribución a la balanza comercial (CBC). El resumen de resultados de éstos se presenta en la Tabla 21. Es conveniente anotar que el número de productos no necesariamente coincide con el reportado arriba, debido al traslape que hay de partidas con comercio bilateral con la UE15 y la UE25-15, que no fue descontado en el conteo de la

Tabla 20. Los resultados detallados, por partida HS6 se reportan en las Tablas A.7 a A.10 en el anexo.

Como es esperable, en todos los casos los productos exportables (registran datos de exportación de los países de la CAN hacia la UE) tienen indicadores de CBC positivos y los importables, indicadores negativos. La mayor magnitud de los CBC para los bienes exportables significa dos cosas simultáneamente. En primer lugar, que la ventaja competitiva de los productos es marcada. En segundo lugar, que el comercio puede estar relativamente concentrado en estos bienes indicando una más bien pobre diversificación de la canasta exportadora. Lo contrario es cierto para los importables, que tienen índices más bien moderados, implicando la presencia de una desventaja competitiva clara pero más distribuida en una canasta relativamente amplia de bienes.

En términos relativos, la estabilidad de los indicadores de CBC tiende a ser mayor para los productos exportables (quinta columna de la Tabla 21 –coeficiente de variación), con la excepción del caso de Perú en el cual el coeficiente de variación para los exportables es mayor que para los importables. Esta es simplemente una medida de que tan cambiantes de un año a otro del período resultan los CBC calculados para cada categoría

13 En el apéndice se incluye una tabla (A.14) con las descripciones correspondientes a los productos seleccionados, a los que en el texto se hace referencia por su nomenclatura del sistema armonizado.

TABLA 21. RESUMEN DE RESULTADOS DEL INDICADOR DE COMPETITIVIDAD PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LOS PAÍSES ANDINOS CON COMERCIO CON LA UE, 1997-2004

País	Categoría de los productos	Número de partidas (HS6)	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
Bolivia	exportables	6	3.795	0.348	-0.311	0.000
	importables	66	-0.274	-0.583	0.026	0.045
Colombia	exportables	11	2.654	0.362	-0.183	0.000
	importables	63	-0.267	-0.405	-0.001	0.063
Ecuador	exportables	7	4.902	0.337	-0.505	0.000
	importables	104	-0.178	-0.422	-0.005	0.048
Perú	exportables	33	1.989	0.669	0.035	0.091
	importables	104	-0.153	-0.542	0.002	0.067

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

de productos. Un menor valor del coeficiente indica una menor variación y viceversa. Los valores encontrados indican una variabilidad considerable para los bienes importables y una moderada-alta para los exportables, de nuevo con la excepción de Perú en cuyo caso ambas son relativamente altas. Variabilidades relativamente altas de los CBC son indicativas, fundamentalmente, de dos tipos de fenómenos: (i) flujos comerciales poco consolidados, sujetos a variaciones marcadas entre períodos y (ii) comercio sujeto a variaciones de precios relativamente fuertes. Dados los tipos de bienes de los que se trata en los dos casos, el segundo fenómeno es seguramente de baja incidencia para los importables (bienes predominantemente de carácter industrial).

Si se observa la tendencia general del índice de CBC durante el período (sexta columna), se encuentra que en el caso de Bolivia los bienes exportables de importancia para el comercio con la UE tienden a mostrar una cada vez menor ventaja competitiva, en tanto que los importables de importancia para el comercio con la UE tienden a ver disminuida su desventaja competitiva. Esto implicaría, de ser esta tendencia representativa de un cam-

bio estructural, que los bienes que Bolivia exporta a la UE tienden a perder ventaja y los que importa tenderían a ver disminuido su comercio, contribuyendo a un paulatino deterioro de la balanza comercial bilateral, en la medida en que los primeros caen más rápidamente de lo que aumentan los segundos. En el caso de Colombia se encuentra una tendencia al deterioro de la posición competitiva de los exportables y al aumento de la desventaja competitiva de los importables, lo cual haría presumir que existe una tendencia al deterioro de la balanza comercial bilateral con la UE. La situación de Ecuador es similar a la de Colombia, pero las magnitudes de las tendencias encontradas son mayores configurando una situación más clara de eventual deterioro de la balanza comercial. El caso de Perú es contrario a los anteriores. Los bienes exportables muestran tendencia a un fortalecimiento de su posición competitiva y los importables tendencia a un debilitamiento de la desventaja, por tanto, las dos tendencias se mueven en la dirección de un eventual mejoramiento en la balanza comercial.

La estabilidad de los indicadores se ilustra en la columna del extremo derecho de la Tabla 21. Este indicador muestra si el índice de CBC

ha cambiado de signo en algún momento durante el período 1997-2004, "convirtiendo" a un producto exportable en importable o viceversa. El indicador requiere, sin embargo, alguna explicación. Si tiene valor cero, el CBC del producto nunca cambia de signo y si tiene valor uno implica que el producto ha cambiado de signo al menos una vez durante el período. Un cambio de signo en el indicador significa que el producto en cuestión tiene una posición competitiva vulnerable, en el sentido en que su posición como exportable o importable eventualmente puede perderse o invertirse. Como en este caso se reportan los valores promedio para el conjunto de productos exportables o importables, un valor cero en la columna "Estabilidad" implica que en ningún año, ninguno de los productos del grupo tuvo cambios en el signo de su CBC. Valores diferentes a cero y uno indican que algunos productos experimentaron cambios de signo en su CBC, siendo el valor de la variable estabilidad una medida aproximada de cuantos productos presentaron este tipo de situación.

Como se observa, la totalidad de los exportables de Bolivia, Colombia y Ecuador son estables, en tanto que los exportables peruanos si presentan algún grado de inestabilidad. Por su parte, todos los importables presentan alguna inestabilidad, hecho que está asociado al comportamiento de un pequeño número de productos que presentan este tipo de fluctuaciones (al interior de una gama de productos que, como se observa, es seis veces mayor que la correspondiente a los productos exportables). De hecho, el número de productos con índices de estabilidad mayores a cero son 3 en Bolivia, cuatro en Colombia, cinco en Ecuador y 10 en Perú.

De estos, dos de los correspondientes a Bolivia pertenecen al sector maquinaria y equipo eléctrico que es un sector de potencial desviación de comercio, los cuatro de Colombia pertenecen a los grupos maquinaria y equipo eléctrico y químicos, que son sectores de potencial desviación de comercio, en el caso de Ecuador la mitad pertenece a sectores complementarios y la mayor parte del resto a sectores de potencial desviación de comercio y en el caso de Perú se encuentran distribuidos entre los distintos tipos de sector.

En resumen, a nivel de productos (a seis dígitos del HS) los bienes exportables de los países andinos que tienen importancia en el comercio con la UE, tienen una marcada competitividad y muestran una más bien escasa diversificación. Presentan un comportamiento relativamente estable de su posición competitiva, pero con una tendencia hacia la declinación de ésta. Adicionalmente, tienden a ser estables en el sentido de mantener siempre claramente su posición de exportables. La excepción a este patrón la constituye el grupo de productos exportables de Perú. Estos presentan el índice de competitividad más bajo, con el mayor nivel de oscilaciones, una tendencia marcada al fortalecimiento de su posición competitiva a lo largo del período y alguna inestabilidad reflejada en fluctuaciones de signo de su CBC. En conjunto este comportamiento podría ser indicativo de una canasta exportadora en expansión o en formación, con un interesante potencial de crecimiento.

Por el lado de los bienes importables, se encuentra una mayor diversificación e índices de desventaja competitiva más moderados, consistentes con la amplitud de la canasta

de bienes. Las oscilaciones de su posición competitiva son relativamente amplias, lo que dado que se trata especialmente de bienes de tipo industrial, hace suponer que se deben fundamentalmente a modificaciones en la composición de bienes al interior del grupo. En los casos de Colombia y Ecuador, la desventaja competitiva en estos bienes ha ido en aumento, mientras que para Bolivia y Perú ha venido disminuyendo. Sin embargo, hay muchos factores que pueden incidir en este resultado y es aventurado intentar derivar conclusiones de él. Finalmente, este grupo de bienes es menos estable en su comportamiento debido a que un grupo reducido de productos a su interior presenta cambios en su posición competitiva durante el período, que los hacen fluctuar entre tener índices correspondientes a un bien importable a tener índices similares a los de un exportable.

Como sucede con el tema de la posición competitiva general de los productos seleccionados (cubierto en los párrafos anteriores), no es posible tratar en este texto los aspectos relacionados con los competidores en el mercado de la UE para cada uno de ellos (debido al relativamente alto número de productos). Por esto, a continuación se hace un tratamiento general del tema para los productos

exportables y en el anexo (Tablas A.11 y A.12) se proporciona la información detallada sobre los mismos.

En la Tabla 22 se presenta un resumen de la situación de los países de la CAN con respecto a otros competidores en el mercado de la UE (15 y 25-15) en varias dimensiones. De allí se puede apreciar, en primer lugar, que son muy escasos los productos en los cuales algún país andino ocupa el lugar dominante en el mercado, entendido como la posesión de la mayor participación en el mercado de importación. Se presentan cinco casos de este tipo, de 107 casos posibles,¹⁴ en el mercado de la UE15 y cuatro casos, de 18 posibles, en el mercado de la UE25-15. De los cinco casos que ocurren en el mercado de la UE15, tres corresponden a Perú, uno a Colombia y uno a Bolivia. Los cuatro casos que ocurren en el mercado de la UE25-15 se reparten entre los cuatro países andinos, aunque es importante notar que en uno de ellos el primer y segundo lugar en participación en el mercado para un mismo producto corresponden a Ecuador y Colombia (no obstante, los dos son reportados acá como dominantes).

14 Los casos se refieren a situaciones en las cuales un país andino tiene exportaciones relativamente estables hacia la UE en un producto que ha sido seleccionado para análisis.

TABLA 22. RESUMEN DE RESULTADOS DE LA SITUACIÓN DE LOS PAÍSES ANDINOS FRENTE A LOS PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL MERCADO DE LA UE, 1997-2004

Criterio*		Mercado de UE15	Mercado de UE25-15
Número de mercados		44	9
Número de casos		107	18
Posición relativa en el mercado del país andino relevante	Dominante	5	4
	Al menos 50% del dominante	19	4
	Al menos 5% del mercado	29	8
Grado de concentración del mercado	Competitivo	10	1
	Moderadamente competitivo	21	3
	Relativamente concentrado	12	3
	Concentrado	1	2
Tipo de segmentación del mercado	Ninguna	3	0
	Superior	9	4
	Inferior	4	1
	Extrema	2	1
	Amplia	26	3
Tasa de crecimiento competidores en el mercado	Crecimiento moderado	12	
	Andinos mejor desempeño	10	0
	Andinos peor desempeño	17	
	Crecimiento dinámico	21	9
	Andinos mejor desempeño	24	4
	Andinos peor desempeño	29	12
	Decrecimiento moderado	6	
	Andinos mejor desempeño	5	0
	Andinos peor desempeño	9	
	Decrecimiento dinámico	5	
Andinos mejor desempeño	4	0	
Andinos peor desempeño	6		

* Para todos los criterios se reporta el número de casos.

Las explicaciones acerca del contenido de los criterios se encuentran en el texto principal.

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

Si la importancia de los países andinos como proveedores del mercado europeo se mide ahora como el número de partidas en las cuales un país andino participa con al menos un 50% del nivel de participación del principal proveedor, la ocurrencia aumenta a 19 en el caso del mercado de la UE15 y sigue siendo de 4 en el de la UE25-15. La aplicación de un criterio aún más laxo, el tener una participación de al menos el 5% en el mercado, aumenta el número a 29 para la UE15 y a 8 para la UE25-15. Es decir, en el caso en el que se usa el criterio más laxo, el porcentaje de productos con posicionamientos importantes

en el mercado llega a ser 27% para el mercado de la UE15 y 44% para el de la UE25-15.

El grado de concentración del mercado en unos pocos competidores es un elemento importante para juzgar la posición competitiva de los países andinos. En este caso no se brinda una medida comprensiva del grado de concentración, pero se provee una medida aproximada del mismo, que es de utilidad similar. El número de participantes en cada uno de los mercados está dado por el número de países andinos que presentan exportaciones relativamente estables durante el período,

más terceros países que, conjuntamente con los países andinos, acumulan hasta un 75% del total importado. En los casos en que acumular el 75% del mercado implica incluir un número muy amplio de competidores, su número se ha limitado a cinco (adicionales a los países andinos que participan). El indicador del grado de concentración que se usa acá es el índice de Herfindahl, calculado para el conjunto de competidores en el mercado para cada partida considerada. El índice oscila entre 0 y 1 y los números cercanos a cero implican un mercado competitivo, en tanto que números cercanos a uno implican mercados concentrados en pocos oferentes.

Con este antecedente, podemos observar que en general los mercados para los productos exportables son de tipo competitivo, es decir, son relativamente desconcentrados. En el caso de la UE15, de los 44 productos considerados, el 23% tiene mercados con un índice inferior a 0.1, el 71% tiene índices inferiores a 0.25 (que podría ser tomado como el límite superior para que un mercado se considere competitivo) y el 98% tiene índices inferiores a 0.5. Para los 9 mercados de la UE25-15, las cifras son: 11% con índices inferiores a 0.1, 44% con índices inferiores a 0.25, y 78% con índices inferiores a 0.5. Comparativamente, entonces, los mercados de la UE15 son más competitivos que los de la UE25-15. Esta caracterización no necesariamente implica la presencia de ventajas o desventajas inherentes a un cierto tipo de mercado. Más bien, implica que las condiciones en las cuales se compite cambian. Por ejemplo, cuando el mercado está concentrado en unos pocos proveedores, probablemente los estándares de calidad o de apreciación de las cualidades del bien, por parte de los compradores,

tienden a estar en línea con los propios de los bienes originarios en esos pocos proveedores.

Un indicador adicional del nivel de competencia con otros proveedores se refiere a los precios de los bienes. Como quiera que acá el nivel de agregación (HS6) es todavía alto, al interior de cada producto existe aún una variedad considerable de productos. En esa medida, el precio implícito del producto (el valor de las importaciones dividido por su cantidad) es apenas un indicador aproximado de la competitividad. Una forma de hacerlo un poco más adecuado es utilizando el Valor Unitario Relativo (VUR), que es simplemente el valor implícito del bien para un origen determinado, como proporción del valor implícito promedio para el bien en el país importador.¹⁵ Un VUR superior a la unidad implica precios implícitos superiores al promedio y viceversa. A su vez, VUR "muy" alejados del promedio se consideran como indicativos de algún grado de diferenciación del producto y, por tanto, de la presencia de alguna segmentación del mercado. Usualmente una diferencia del orden del 15% es considerada como el límite para identificar posibles mercados segmentados. En ese orden de ideas, proveedores con VUR dentro de un rango que no se aparte del promedio en más de 15% hacia arriba o hacia abajo, o proveedores con VUR superior al promedio en 15% o más, o proveedores con VUR inferior al promedio en 15% o más, se consideran como competidores directos (al interior de su respectivo grupo) y como competidores indirectos entre grupos.

15 Para un explicación más detallada, ver la sección metodológica incluida al final del anexo.

La Tabla 22 muestra las frecuencias con que aparecen las diferentes tipologías de mercados, de acuerdo con los criterios presentados arriba. Las tipologías tratan de describir las clases que, en apariencia, se detectan:¹⁶

a) mercados no segmentados: cuando todos los VUR se encuentran a menos de +/-15% de diferencia respecto al precio implícito promedio

b) mercados con segmentación superior: cuando algunos oferentes tienen VUR superiores en 15% al precio implícito promedio y el resto está a menos de 15% del promedio

c) mercados con segmentación inferior: cuando algunos oferentes tienen VUR inferiores en 15% al precio implícito promedio y el resto está a menos de 15% del promedio

d) mercados con segmentación extrema: cuando sólo hay oferentes con VUR superiores e inferiores en 15% al precio implícito promedio

e) mercados con segmentación amplia: cuando hay oferentes con VUR superiores e inferiores en 15% al precio implícito promedio y oferentes con VUR a menos de 15% del promedio

De los 44 mercados de interés en la UE15, la mayoría (26) son de segmentación amplia y le siguen en número los mercados con segmentación superior. En contraste, la mayoría de los mercados de la UE25-15 son de segmentación superior y le siguen en número los mercados con segmentación amplia. En uno

y otro caso lo que las cifras indican es que, en general, se trata de mercados con amplia variedad de bienes, presumiblemente diferenciados, y que pueden estar segmentados, lo que en la práctica puede disminuir el número de competidores relevantes, al menos en principio. En las tablas del anexo (mencionadas atrás) se encuentra la información detallada por producto, que permite caracterizar en concreto la posición del país andino relevante en el mercado.

Finalmente, es conveniente observar el comportamiento de las exportaciones de los competidores de los países andinos durante el período analizado. La última fila de la Tabla 22 presenta los distintos casos que se presentan con relación a las tasas de crecimiento que en promedio han mostrado los países que compiten con la CAN en los mercados de interés. La clasificación utilizada es la siguiente:

a) mercados con crecimiento moderado de la competencia: aquellos en los cuales el crecimiento promedio simple de las exportaciones durante el período, para los participantes considerados (países de la CAN y competidores) es inferior o igual a 5% anual (tasa compuesta)

b) mercados con crecimiento dinámico de la competencia: aquellos en los cuales el crecimiento promedio simple de las exportaciones durante el período, para los participantes considerados (países de la CAN y competidores) es superior a 5% anual (tasa compuesta)

c) mercados con decrecimiento moderado de la competencia: aquellos en los cuales el decrecimiento promedio simple de las exportaciones durante el período, para los

16 La tipología presentada tiene un propósito meramente descriptivo y no tiene pretensiones ni contenido analítico. Se trata simplemente de una forma de identificar eventuales caracterizaciones de los mercados de interés.

participantes considerados (países de la CAN y competidores) es inferior o igual a 5% anual (tasa compuesta)

d) mercados con decrecimiento dinámico de la competencia: aquellos en los cuales el decrecimiento promedio simple de las exportaciones durante el período, para los participantes considerados (países de la CAN y competidores) es superior a 5% anual (tasa compuesta)

Allí se aprecia que, en el caso de la UE15, la mayoría de los mercados tienden a presentar aumentos en el grado de competencia, en la medida en que el competidor promedio ve aumentar sus exportaciones al mercado. Esto sucede para el 75% de los mercados. De éstos, la mayoría de los casos corresponden a mercados en los cuales esa tasa de aumento es superior al 5% compuesto anual. En el 25% de los mercados el grado de competencia va en disminución, entendiendo esta idea como el hecho de que el competidor promedio en el mercado ve disminuir sus exportaciones a lo largo del período. Los mercados para los cuales esto sucede de forma moderada o dinámica se distribuyen en aproximadamente en las mismas proporciones. Las filas debajo del número de mercados en cada categoría, indican el número de casos en que los países andinos que participan en el tipo de mercado correspondiente, se colocan por encima o por debajo del desempeño del competidor medio. Sin excepción se observa que el número de países andinos cayendo por debajo del comportamiento medio del tipo de mercado respectivo es mayor que el número de casos en los que se sitúa por encima, indicando un desempeño desventajoso en éstos.

Para el caso de la UE25-15 se encuentra que todos los mercados tienen un comportamiento dinámico de incremento en el nivel de competencia, lo que es sin duda, y a pesar de que estamos tratando con promedios simples, un indicador de que se trata de mercados en expansión, probablemente iniciando desde una base relativamente baja. En estos mercados, en la mayoría de casos los países andinos muestran un desempeño inferior al promedio (75% de los casos).

Del conjunto de indicadores y descripciones presentadas arriba, se aprecia que la posición competitiva de los principales productos transables de los países andinos, que tienen relevancia para el comercio con la UE, es variada. Una generalización simple de esta posición podría hacerse como sigue.

La canasta exportadora andina hacia la UE tiende a ser relativamente poco diversificada en tanto que la importadora es relativamente diversificada. Los indicadores de ventaja competitiva para las exportaciones son de mayor magnitud que los correspondientes a los productos importados, lo que es en parte consecuencia de la diversificación de estas canastas. La variabilidad de estos indicadores es mayor en el caso de la importaciones, hecho que es consistente con las anteriores observaciones. En pocas palabras, la demanda por importaciones desde la UE, siendo esencialmente de tipo industrial, parece estar más integrada con una base relativamente amplia de consumo intermedio y consumo final en los países de la CAN, en tanto que sus exportaciones se concentran en relativamente pocos mercados al interior de la economía de la UE.

Desde el punto de vista de la dinámica que muestran los indicadores de ventaja compe-

titiva durante el período analizado, Bolivia y Perú parecen mostrar una cierta tendencia a que la balanza comercial con la UE sea más positiva. En el caso de Bolivia, fundamentalmente porque las importaciones desde la UE parecen estar perdiendo vapor, y en el caso de Perú porque las importaciones parecen tender a perder terreno en tanto que sus exportaciones muestran el comportamiento contrario. Para Colombia y Ecuador la tendencia parece ser hacia un deterioro de la balanza comercial, debido al efecto doble de un cierto deterioro en la posición competitiva de sus exportaciones y de un fortalecimiento de la posición competitiva de las importaciones desde la UE.

En lo que respecta los productos exportados hacia la UE, los mercados de destino parecen ser moderadamente competitivos, en el sentido de que son abastecidos por un número relativamente amplio de proveedores y están caracterizados, en lo fundamental, por insinuar algún grado de segmentación o diferenciación, que se refleja en precios diferenciados. Sin embargo, cuando se observa el desempeño del proveedor medio, reflejado en la forma como crecen o decrecen sus exportaciones a lo largo del período observado, los países andinos tienden a compararse negativamente con éste, indicando que su dinámica es menor y que, de mantenerse, pueden tender a perder terreno en el mercado.

5. Oportunidades comerciales existentes y comercio potencial

La detección de oportunidades comerciales y de comercio potencial a partir de información como la empleada en este estudio es,

apenas, de índole indicativa y los resultados obtenidos deben leerse con esa advertencia en mente. En esta sección examinamos en primer lugar un criterio quizá muy simple para determinar la existencia de oportunidades de mercado por sector. Éste se desprende de la comparación entre las tasas de crecimiento de las importaciones europeas desde el mundo con las tasas de crecimiento de las exportaciones de los países de la CAN al mundo. El criterio es complementario del conjunto de factores que se analizarán adelante y sirve para calificar, desde una perspectiva más amplia, las apreciaciones que se desprenden de ellos.

Para el ejercicio nos interesan en particular dos situaciones. Los casos en los cuales las importaciones sectoriales de la UE presentan una tasa de crecimiento durante el período (1997-2004) que es superior a la que presentan las exportaciones de los países andinos y los casos en los cuales las primeras crecen y las segundas decrecen. En la primera situación se trata sin duda de sectores en los cuales los países andinos conservan una dinámica exportadora, pero ésta es insuficiente para aprovechar las oportunidades de mercado que se pueden ofrecer en la UE. En la segunda situación, se trata de sectores que están perdiendo terreno como exportables, pero que dado que son efectivamente exportados por los países andinos, debieran poder ser sujeto de acciones que los dinamicen para aprovechar las oportunidades que el mercado de importación de la UE ofrece. La Tabla 23 lista los diferentes sectores por país andino y mercado europeo.

TABLA 23. SECTORES EXPORTADORES CON OPORTUNIDADES DE MERCADO PARA LOS PAÍSES ANDINOS, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES EUROPEAS, 1997-2004

País	Mercado UE15		Mercado UE25-15	
	Oportunidad	Retroceso	Oportunidad	Retroceso
Bolivia	Animales y productos de animales	Madera y productos de madera	Animales y productos de animales	Madera y productos de madera
	Químicos e industrias relacionadas	Calzado	Productos vegetales	Calzado
	Textiles	Piedras y vidrios	Químicos e industrias relacionadas	Piedras y vidrios
	Metales		Plásticos y cauchos	
			Pieles, cueros y productos de cuero	
			Textiles	
			Metales	
		Transporte		
País	Mercado UE15		Mercado UE25-15	
	Oportunidad	Retroceso	Oportunidad	Retroceso
Colombia	Alimentos procesados	Productos vegetales	Animales y productos de animales	Productos vegetales
	Productos minerales	Calzado	Alimentos procesados	Calzado
	Químicos e industrias relacionadas		Productos minerales	
			Químicos e industrias relacionadas	
			Plásticos y cauchos	
			Pieles, cueros y productos de cuero	
			Madera y productos de madera	
			Textiles	
			Maquinaria y equipo eléctrico	
			Transporte	
		Misceláneos		
País	Mercado UE15		Mercado UE25-15	
	Oportunidad	Retroceso	Oportunidad	Retroceso
Ecuador	Productos vegetales	Animales y productos de animales	Productos vegetales	Animales y productos de animales
	Químicos e industrias relacionadas	Transporte	Químicos e industrias relacionadas	Transporte
	Plásticos y cauchos	Misceláneos	Plásticos y cauchos	Misceláneos
	Madera y productos de madera		Pieles, cueros y productos de cuero	
	Piedras y vidrios		Madera y productos de madera	
	Maquinaria y equipo eléctrico		Textiles	
			Piedras y vidrios	
			Metales	
		Maquinaria y equipo eléctrico		
País	Mercado UE15		Mercado UE25-15	
	Oportunidad	Retroceso	Oportunidad	Retroceso
Perú	Animales y productos de animales	Transporte	Animales y productos de animales	Transporte
	Químicos e industrias relacionadas	Misceláneos	Químicos e industrias relacionadas	Misceláneos
	Maquinaria y equipo eléctrico		Metales	
			Maquinaria y equipo eléctrico	

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Como era de esperar, esta visión de las oportunidades que el mercado europeo ofrece, da un panorama bastante amplio y relativamente optimista. Se puede decir entonces, que desde el punto de vista del comportamiento general del comercio sectorial, los sectores enumerados en la Tabla 23 podrían en principio presentar oportunidades de mercado en el comercio andino con la UE y que para aprovecharlas es necesario identificar las razones por las cuales un análisis más estricto, como el realizado abajo, lleva a obtener una lista tan reducida como la presentada en la Tabla 24.

Para este nuevo análisis se emplean las tasas de participación que los sectores tienen en el comercio total de los países andinos y en el comercio con la UE, conjuntamente con variables observadas en la sección anterior. Las gráficas A.1.A-P, en el anexo, muestran la participación que los sectores considerados tienen en el comercio total (de exportación o importación, según el caso) de cada país andino en el eje horizontal y la participación en el comercio con la UE (UE15 o UE25-15) en el eje vertical. Sectores situados por encima de la diagonal que representa iguales niveles de participación en las dos dimensiones, tienen como característica el ser sectores en los cuales el país en consideración se ha “especializado” en el comercio con la UE, es decir, en proporción exporta más a la UE que al mundo en su conjunto.

Si consideramos que la existencia de exportaciones es un indicador de ventaja comparativa revelada, todo sector que presente exportaciones al mundo podría en principio ser exportador al mercado de la UE. En esa lógica, los sectores que presentan participa-

ciones en las exportaciones a la UE que son inferiores a las que registran con relación a todos los destinos, tienen, en principio, la oportunidad de crecer y por tanto tendrían en la UE un mercado potencial (si no exportan hacia ella) o una oportunidad comercial existente (en caso de que lo hagan). El argumento tiene mayor validez si la participación del sector en las exportaciones totales es relativamente alta. Por supuesto, el argumento también es válido si se aplica al comercio de importación.

Un factor que calificaría la anterior apreciación es si el sector en cuestión es competitivo o complementario. Para sectores complementarios estaríamos claramente frente a un caso más sólido de oportunidades comerciales existentes o de mercado potencial. En el caso de los sectores competitivos, aunque no se podría descalificar el que cuenten, en neto, con una posición similar a la mencionada, es más difícil argumentar a favor de ésta. Otro tanto sucede con los sectores calificados como de potencial desviación de comercio. Por esto, en lo que sigue, se identifican como sectores con oportunidades comerciales existentes o con mercado potencial los que cumplen estas tres condiciones¹⁷:

- Su participación en el comercio con la UE es más baja que su participación en el comercio con todo el mundo (incluida la UE).

17 El criterio, sin duda, no es completo. Se puede pensar que los sectores en los que los países andinos exportan en una mayor proporción hacia la UE tienen obvias oportunidades incrementales de comercio al beneficiarse de la liberalización comercial. Sin embargo, acá se ha preferido llamar la atención sobre aquellos que, en principio, podrían crecer en mayor proporción.

- Participan con al menos el 10% del comercio (de exportación o importación) total del país¹⁸.
- Son sectores caracterizados como de tipo complementario.

De acuerdo con esto, los sectores con oportunidades comerciales existentes o con mercado potencial, se presentan en la Tabla 24, abajo. Con relación al comercio con la UE15, los productos minerales son el único sector exportador con un potencial de mercado relativamente claro, para Colombia, Ecuador y Perú. En el caso de Bolivia, ningún sector cumple los requisitos establecidos para figurar en esta categoría. Este sector (ver tablas 12 a 14, arriba) está en el penúltimo lugar entre los sectores exportadores colombianos que presentan crecimiento positivo para el período y en el séptimo lugar en cuanto a volatilidad de las exportaciones. En el caso de Ecuador ocupa el último lugar en cuanto a crecimiento (el más negativo) y el séptimo lugar en volatilidad. Para Perú, el sector ocupa el tercer lugar en cuanto a crecimiento y el décimo en volatilidad. Estas cifras califican un tanto la potencialidad de este mercado. En los casos de Colombia y Perú, la posibilidad de crecimiento parecería clara en tanto el sector ha visto crecer sus exportaciones a la UE15 durante el período y la volatilidad de su comportamiento no es tan alta como la de otros sectores. En el caso de Ecuador la situación es diferente en la medida en que las exportaciones del sector a la UE15 han decrecido durante el período, lo que hace importante el indagar la razones para este des-

censo (aspecto que, desafortunadamente, se encuentra fuera del alcance de este trabajo).

Por el lado de los sectores importadores se presenta una situación análoga. El sector transporte es el único que parece presentar un potencial de mercado, en los casos de Bolivia, Colombia y Ecuador, a la par que para Perú ningún sector entra en esta categoría. La situación de este sector (ver tablas 12 a 14, arriba) es de crecimiento comparativamente alto en todos los casos: quinto lugar en Bolivia, cuarto en Colombia y primero en Ecuador. Su situación de volatilidad es comparativamente moderada, octavo lugar en Bolivia y Ecuador y décimo en Colombia. Estas características refuerzan la idea de que el potencial de comercio incremental para este sector es relevante.

TABLA 24. SECTORES CON OPORTUNIDADES DE MERCADO EXISTENTES O CON MERCADO POTENCIAL EN EL COMERCIO CAN-UE

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú
Sectores exportadores UE15	no	Productos minerales	Productos minerales	Productos minerales
Sectores importadores UE15	Transporte	Transporte	Transporte	no
Sectores exportadores UE25-15	Alimentos procesados	Productos minerales	no	no
	Productos minerales			
Sectores importadores UE25-15	Transporte	no	no	Productos minerales
				Transporte
				Misceláneos

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Por lo que respecta a la UE25-15, desde el punto de vista de las exportaciones, los sectores con oportunidades comerciales existentes o con mercado potencial son los alimentos procesados en el caso de Bolivia y los productos minerales en los casos de Bo-

18 Criterio ad hoc adoptado con base en la idea de que si el comercio se distribuyera uniformemente entre los 15 sectores, cada uno debería participar con casi el 6.7%. De donde una participación del 10% sería indicativa de una ventaja competitiva más marcada.

livia y Colombia. Ninguno de los dos sectores registra exportaciones en el caso de Bolivia, por tanto nada puede decirse acerca de su comportamiento pasado, excepto que en el comercio con la UE15 los alimentos procesados ocuparon el primer lugar en crecimiento y fueron el segundo sector más estable en el comercio, en tanto que los productos minerales mostraron el segundo decrecimiento más alto y una elevada volatilidad. Los productos minerales en el caso de Perú presentaron una tasa de crecimiento negativa durante el período y una volatilidad intermedia. Este es un hecho que ameritaría un análisis particular del caso (que, como antes, se encuentra fuera del alcance de este estudio).

Desde el punto de vista de las importaciones, los sectores con oportunidades comerciales existentes o con mercado potencial son el transporte en el caso de Bolivia y los productos minerales, el transporte y los productos misceláneos en el caso de Perú. El sector transporte presentó un crecimiento negativo durante el período y una volatilidad intermedia, por tanto, es un sector en el que también habría que hacer una mayor indagación para precisar la naturaleza del potencial detectado. Para los sectores peruanos tenemos que los productos minerales pertenecen a la categoría de mercados potenciales y, en consecuencia, no hay información sobre su comportamiento histórico. El transporte presenta una tasa de crecimiento positiva pero ocupa el séptimo lugar en cuanto a crecimiento y es uno de los más estables, características que hacen presumir que se trata de un sector con buen potencial: Finalmente, los productos misceláneos ocupan el octavo lugar en cuanto a crecimiento y un comportamiento relativamente inestable (quinto lu-

gar); esto los coloca en una situación similar al anterior sector.

Ahora bien, desde el punto de vista de los productos seleccionados en la sección anterior, la caracterización de las condiciones de competitividad de éstos y de los mercados de la UE realizada en dicha sección, proporciona una base importante para la identificación de oportunidades de mercado. Los datos presentados en las Tablas A.11 y A.12 permiten apreciar el grado de permanencia de los productos en el mercado, tanto para los países de la CAN como para sus principales competidores, así como la comparación de los valores unitarios relativos de los bienes por proveedor. De esta forma, se pueden identificar el segmento de mercado al que el producto andino se dirige, los proveedores específicos con los cuales presumiblemente compite (en tanto que sus VUR los ubican en el mismo segmento) y la consistencia con que éstos participan en el mercado. En esa medida, la apreciación de la forma como se comportan las exportaciones en el tiempo, tanto en el caso de los países andinos como de sus competidores, permite detectar la existencia de oportunidades y de amenazas en el mercado.

Este procedimiento, aplicado al conjunto seleccionado de productos es demasiado detallado para ser tratado en este informe, de manera que la tarea se deja al lector interesado. En cambio, a continuación se ofrece una información complementaria que permite hacer una detección simple de eventuales oportunidades de mercado, mediante la comparación de las tasas de crecimiento de los mercados correspondientes en la UE con las tasas de crecimiento de las exportaciones

andinas a dichos mercados. La lógica que se sigue es sencilla.

a) Si el mercado de un producto en la UE crece durante el período examinado y las exportaciones del país andino en consideración crecen a un menor ritmo, estamos frente a un caso de oportunidad de mercado insuficientemente aprovechada

b) Si el mercado de la UE crece y las exportaciones del país andino en consideración crecen más rápidamente, estamos frente a una situación de oportunidad de mercado que está siendo aprovechada

c) Si el mercado de la UE crece y las exportaciones del país andino en consideración decrecen, se tiene una situación de pérdida de competitividad

d) Si el mercado de la UE decrece y las exportaciones del país andino en consideración decrecen menos rápidamente, se tiene una situación de debilitamiento del mercado

e) Si el mercado de la UE decrece y las exportaciones del país andino en consideración decrecen más rápidamente, se tiene una situación de retiro del mercado

f) Si el mercado de la UE decrece y las exportaciones del país andino en consideración crecen, se tiene una situación incierta del mercado

La Tabla 25 lista los productos que para cada país andino se colocan en cada una de las situaciones arriba identificadas, con rela-

ción al mercado de la UE15. Para efectos de identificar oportunidades de mercado, en principio nos interesan las tipologías A, B y C. La A claramente porque aunque se tiene potencial exportador, manifestado en crecimiento en las exportaciones, éste muestra ser insuficientemente aprovechado. La B porque, dada la generalmente baja participación que las exportaciones andinas tienen en el mercado de la UE, es indicativa de un potencial significativo para la expansión de las exportaciones. La C porque, al menos hipotéticamente, la manifiesta pérdida de competitividad podría ser revertida por medio de acciones apropiadas una vez identificadas las razones del declive.

Desde este punto de vista, la información presentada muestra que los cuatro países andinos presentan productos en las tres categorías de interés. Bolivia y Colombia registran el mayor número de casos en la categoría correspondiente a pérdida de competitividad, en tanto que Ecuador y Perú en la categoría de oportunidades aprovechadas. Dado que la diversidad de la canasta exportadora peruana es considerablemente mayor, el número de productos en los cuales los países andinos deberían indagar por las razones para que se observen pérdidas de competitividad es importante. Aunque no hace parte de las categorías de interés, es importante observar que Perú tiene un número no despreciable de partidas en la categoría de productos con mercado incierto (tipo F).

TABLA 25. CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL MERCADO PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES DE LA CAN, DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE15 –1997-2004

País	Tipo A	Tipo B	Tipo C	Tipo D	Tipo E	Tipo F
Bolivia	H1-080122	H1-261610	H1-260800 H1-710691	no	H1-090111 H1-710812	no
Colombia	H1-270112	H1-080300	H1-160414 H1-210111 H1-240110	no	H1-090111	no
Ecuador	H1-200980	H1-080300 H1-160414 H1-180100 H1-210111	H1-030613 H1-160420	no	no	no
Perú	H1-080122 H1-261390 H1-510820 H1-610910 H1-611010 H1-611120	H1-070920 H1-080450 H1-090420 H1-150420 H1-260300 H1-260800 H1-261610 H1-520548 H1-610610 H1-620520 H1-740311 H1-780110 H1-790500 H1-800110	H1-200560 H1-260700 H1-520527 H1-610510 H1-611020 H1-620342 H1-710691 H1-740200	no	H1-510530	H1-090111 H1-230120 H1-510529 H1-510710 H1-520524 H1-710812

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

La Tabla 26 presenta la misma información con respecto al mercado de la UE25-15. Allí se aprecia que el mayor número de casos se encuentra en la categoría de oportunidades aprovechadas y que sólo Perú presenta un

caso de oportunidades sin aprovechar plenamente. Tanto Colombia como Ecuador tienen un producto cada una en situación de pérdida de competitividad.

TABLA 26. CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL MERCADO PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES DE LA CAN, DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE25-15 –1997-2004

País	Tipo A	Tipo B	Tipo C	Tipo D	Tipo E	Tipo F
Bolivia	no	H1-080122	no	no	H1-090111	no
Colombia	no	H1-080300 H1-270112	H1-060310	no	H1-090111 H1-170410 H1-210111	no
Ecuador	no	H1-210111	H1-080300	no	no	no
Perú	H1-271000	H1-080122 H1-230120	no	no	H1-090111	no

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

El análisis de los índices de Intensidad Relativa del Comercio (IRC) permite hacer una caracterización complementaria de los mercados contemplados arriba, dado que se concentra en el comercio bilateral (en tanto hasta ahora hemos observado el comercio de cada una de las partes con el mundo en conjunto). Su consideración proporciona información adicional en varios sentidos¹⁹. Primero, el índice señala la extensión en la cual el comercio de exportación de los países andinos se concentra en los flujos bilaterales con la UE. Valores del índice superiores a uno implican que el comercio del bien en cuestión, está relativamente concentrado en los flujos hacia la UE. Segundo, los componentes del índice son significativos en sí mismos. El primero de ellos (A_{ij}) señala si el país exportador está relativamente especializado –con respecto al mundo en conjunto- en la exportación del bien considerado. Esto sucede cuando su valor es superior a uno. El segundo (B_{jk}) indica si el país importador está relativamente “especializado” en la importación del bien. Como en el caso anterior, esto sucede cuando tiene valor superior a uno. El tercero (C_{jik}) muestra si

el país exportador se especializa en exportar el bien considerado al país importador. Valores superiores a uno indican este caso.

A continuación se presentan los IRC promedio para el período 2002-2004, para cada uno de los productos exportables seleccionados para cada país andino. No se ha considerado la totalidad del período 1997-2004 debido a que los años anteriores no agregan significativamente a la información que proporcionan los tres últimos años del mismo. La Tabla A.13, en el apéndice, muestra la información pertinente para cada uno de los tres años.

Los datos correspondientes a Bolivia se muestran en la Tabla 27. Allí se aprecia que Bolivia tiene una alta especialización en los bienes exportados. Por su parte, la UE15 está relativamente especializada en la importación de las tres primeras partidas en la tabla y relativamente poco especializada en la importación de la última. El mercado de la UE25-15 muestra una situación de baja especialización en la importación. Las exportaciones de 080122 y 090111 no parecen particularmente concentradas en los mercados europeos, es decir, comparadas con los promedios mundiales, las exportaciones bolivianas de estos productos no tienen a la UE como un destino

19 La fórmula del índice, su forma de cálculo y su significado se tratan con más detalle en la sección metodológica en el apéndice. Para los propósitos del texto principal basta con mencionar que el índice es producto de tres componentes: $IRC_{jik} = A_{ji} * B_{jk} * C_{jik}$

proporcional a su importancia en el mercado mundial. En el caso de la partida 260800 el comercio boliviano muestra especialización en el mercado de la UE15. Todos los productos, excepto la partida 710691 muestran un nivel significativo de especialización del comercio con la UE.

TABLA 27. ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES BOLIVIANOS, DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE –PROMEDIO 2002-2004

Mercado de la UE15				
Producto	A_{ji}	B_{jk}	C_{jik}	IRC_{jik}
H1-080122	2620.48	1.51	0.99	3867.38
H1-090111	6.41	1.67	0.93	10.02
H1-260800	190.18	1.34	1.30	138.85
H1-710691*	6.80	0.63	0.03	0.13
Mercado de la UE25-15				
Producto	A_{ji}	B_{jk}	C_{jik}	IRC_{jik}
H1-080122	2620.48	0.63	0.46	824.50

* Sólo 2004.

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

Esta descripción sirve como base para el análisis que puede hacerse acerca de las oportunidades de mercado para estos productos. En primera instancia, el comercio entre un país altamente especializado en la exportación de un bien y otro altamente especializado en su importación, implica, en principio, una situación de máximo aprovechamiento (al menos potencialmente) de las oportunidades de mercado y, seguramente, el mantenimiento de éstas en el tiempo. En este caso tenemos, en general, una alta especialización en la exportación y variados grados de especialización en la importación. En los casos en que la especialización en la importación es relativamente baja, es claro que el mercado, haciendo abstracción de su tamaño relativo, no ofrece un potencial alto para ser explotado por el exportador. Sin em-

bargo, cuando el tamaño del mercado del importador comparado con el del exportador entra en juego, esta calificación puede cambiar notoriamente. Una forma rápida de considerar esto es observando la participación que el exportador tiene en el mercado. Una ilustración de esto se hace a continuación.

En el caso que nos ocupa, Bolivia tiene una alta participación en los mercados de la UE15 y la UE25-15 para la partida 080122. La UE15 muestra especialización en la importación de la misma, indicando que Bolivia está aprovechando las oportunidades que este mercado le ofrece, en tanto que las mismas deben tender a mantenerse. En contraste, el mercado de la UE25-15 señala una débil especialización en la importación del bien. Esto puede indicar que, mientras Bolivia aprovecha las oportunidades que este mercado le ofrece, éstas no sólo no parecen ser crecientes sino que están limitadas por el crecimiento del mercado (manteniendo constantes todas las demás condiciones que intervienen en éste). La situación de las partidas 090111 y 260800 es diferente. En éstas, tanto Bolivia como la UE15 tienen una marcada especialización (aunque evidentemente en menor grado para la UE15), pero la participación de Bolivia en el mercado es muy reducida. Por tanto, nos encontramos frente a un caso probable de oportunidades no aprovechadas que, eventualmente, con la liberalización comercial pueden ser mejor explotadas.

Con todo, las cifras indican que las exportaciones bolivianas de 080122 tanto a la UE15 como a la UE25-15 son susceptibles de expansión en la medida en que el índice C_{jik} es inferior a uno. Para las partidas 090111 y 260800 se tienen situaciones contrarias. Para

la primera, el índice hace ver que la UE15 es una destinación no muy fuerte para el bien, en tanto que para la segunda aparece como una destinación fuerte. En conjunto, observado el IRC de estos productos, las exportaciones bolivianas presentan una alta intensidad comercial con la UE.

En la Tabla 28 se presentan los datos correspondientes a las exportaciones colombianas. Un análisis en las líneas presentadas arriba permite concluir de ellas lo siguiente. En las partidas 080300 y 090111, Colombia aprovecha las oportunidades que el mercado de la UE le ofrece, pero en ambos casos podría incrementar sus exportaciones. En la partida 210111, las oportunidades son menores en el mercado de la UE15 que en el de la UE25-15, pero en ambos las exportaciones son susceptibles de expansión. En la partida 160414 las oportunidades que ofrece el mercado son aprovechadas. No obstante, teniendo en consideración la participación de Colombia en el mercado, parecería que las exportaciones pueden expandirse un tanto. En las partidas 240110 y 270112 Colombia parece estar aprovechando en buena forma las oportunidades que ofrece el mercado y, en esa medida, sus exportaciones de estos bienes muestran una considerable concentración relativa en este comercio. No obstante, en el mercado de la UE25-15 la situación de la última es diferente, en tanto el mercado es un menor demandante relativo y así mismo la concentración de las exportaciones colombianas en él es baja. Finalmente, el comercio de la partida 170410 con la UE25-15 muestra una concentración más baja, reflejada en el

menor IRC del grupo, que indica que a pesar de que no es un mercado de alta demanda relativa las exportaciones podrían expandirse de forma importante.

TABLA 28. ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES COLOMBIANOS, DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE –PROMEDIO 2002-2004

Mercado de la UE15				
Producto	A _{ji}	B _{jk}	C _{jik}	IRC _{jik}
H1-080300	51.18	2.12	0.76	82.23
H1-090111	94.08	1.67	0.63	99.40
H1-160414	7.75	2.04	1.32	20.60
H1-210111	23.71	0.93	0.89	19.31
H1-240110	1.79	0.87	2.23	3.48
H1-270112	34.63	0.82	1.72	48.20
Mercado de la UE25-15				
Producto	A _{ji}	B _{jk}	C _{jik}	IRC _{jik}
H1-080300	51.18	2.07	0.03	2.53
H1-060310	80.24	0.68	0.10	5.27
H1-090111	94.08	1.05	0.12	11.92
H1-170410	23.50	0.75	0.11	1.43
H1-210111	23.71	3.89	0.13	10.47
H1-270112	34.63	0.54	0.58	11.22

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

La Tabla 29 muestra la situación de los bienes exportables ecuatorianos. El resultado es fácil de generalizar por cuanto el país enseña una alta especialización en todos los bienes, en tanto que los mercados de la UE, con una sola excepción –la partida 210111 en la UE15, tienen una clara especialización en la importación de estos bienes. En contraste, el grado de concentración del comercio ecuatoriano en estos mercados tiende a ser bajo (las excepciones son las partidas 160420, 200980 y 21011 en el mercado de la UE15), lo que indica que la mayor parte de sus exportables presenta oportunidades de mercado aprovechables.

TABLA 29. ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES ECUATORIANOS, DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE –PROMEDIO 2002-2004

Mercado de la UE15				
Producto	A_{ji}	B_{jk}	C_{jik}	IRC_{jik}
H1-030613	50.48	1.12	0.79	45.99
H1-080300	272.87	2.12	0.54	308.64
H1-160414	116.82	2.04	0.46	105.91
H1-160420	131.09	1.00	1.73	230.87
H1-180100	64.05	3.13	0.47	81.79
H1-200980	38.55	1.21	1.63	76.05
H1-210111	22.08	0.93	1.80	37.02
Mercado de la UE25-15				
Producto	A_{ji}	B_{jk}	C_{jik}	IRC_{jik}
H1-080300	272.87	2.07	0.13	69.86
H1-210111	22.08	3.89	0.92	70.78

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

Finalmente, el caso de Perú se presenta en la Tabla 30. Como se ha comentado antes, este país presenta la canasta exportadora más diversificada y eso hace difícil entrar en detalles acerca de los diferentes productos. Igualmente, como se desprende de las cifras, no es posible hacer una generalización acerca de las oportunidades o del grado de concentración que sus productos presentan en el mercado de la UE. El hecho más destacable, sobre todo, es que el país presenta el índice más variado de concentración del comercio, y, en esa medida, tiene un número importante de productos que parecen presentar oportunidades de expansión del comercio con la UE, ofreciendo en conjunto el cuadro más promisorio en este sentido.

TABLA 30. ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO PARA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES PERUANOS, DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE –PROMEDIO 2002-2004

Mercado de la UE15				
Producto	A_{ji}	B_{jk}	C_{jik}	IRC_{jik}
H1-070920	170.69	1.26	0.54	117.71
H1-080450	55.36	1.30	0.84	59.67
H1-090111	35.56	1.67	0.99	59.87
H1-090420	50.57	0.91	1.72	79.29
H1-150420	176.37	1.08	0.75	145.89
H1-200560	279.31	2.65	0.90	667.72
H1-230120	307.32	0.80	0.61	150.12
H1-260300	59.73	0.51	1.29	39.59
H1-260700	167.35	0.75	0.32	44.20
H1-260800	155.97	1.34	0.58	121.08
H1-261390	227.40	1.33	0.71	203.97
H1-510529	3.35	1.29	1.39	5.68
H1-510530	33.56	0.31	3.82	37.85
H1-510710	5.54	1.03	1.44	8.29
H1-510820	50.58	0.54	1.37	32.27
H1-520524	4.52	0.58	3.37	9.04
H1-520527	32.68	1.59	0.69	34.98
H1-520548	33.41	2.55	0.60	46.09
H1-610510	37.90	0.92	0.36	12.11
H1-610610	17.44	0.67	0.16	1.91
H1-610910	13.69	1.39	0.10	1.89
H1-611010	2.20	1.16	1.09	2.77
H1-611020	4.78	1.37	0.26	1.62
H1-611120	4.40	1.32	0.15	0.88
H1-620342	0.57	1.36	0.19	0.15
H1-620520	1.09	1.25	0.81	1.03
H1-710812	91.43	0.76	1.70	114.02
H1-740200	26.22	1.02	0.86	22.27
H1-740311	57.19	0.96	0.66	36.79
H1-780110	52.62	1.02	0.93	48.94
H1-790500	95.51	2.67	0.51	129.47
H1-800110	33.71	0.78	0.99	37.92
H1-080122	81.58	1.51	0.44	51.59
H1-261610	117.85	0.14	0.97	12.89
H1-710691	45.66	0.96	0.26	12.64
Mercado de la UE25-15				
Producto	A_{ji}	B_{jk}	C_{jik}	IRC_{jik}
H1-230120	307.32	0.95	0.54	160.04
H1-080122	81.58	0.63	0.33	15.25
H1-090111	35.56	1.43	0.02	1.17

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios

Dados los anteriores resultados, es conveniente colocar ahora los mercados europeos en contexto con relación a su dinámica a nivel internacional. Esto por cuanto tener oportunidades en el mercado europeo no necesariamente significa tenerlas en los mercados más dinámicos a nivel internacional (aunque probablemente si en uno de los más grandes). Para el efecto, es útil comparar las tasas de crecimiento de los mercados europeos de importación con la tasa de crecimiento del comercio mundial para cada producto. Tomando como punto de referencia el crecimiento del mercado mundial, es posible construir la siguiente tipología:

a) mercados muy dinámicos: tasa de crecimiento superior al doble del crecimiento del comercio mundial para el bien

b) mercados dinámicos: tasa de crecimiento situada entre la del comercio mundial y la anterior

c) mercados estancados: tasa de crecimiento positiva pero inferior a la del comercio mundial para el bien

d) mercados en retroceso: tasa de crecimiento negativa

La Tabla 31 presenta la clasificación de los mercados de la UE15, de acuerdo con los criterios enumerados arriba. En la tabla se aprecia que únicamente cuatro mercados se clasifican como muy dinámicos, seis son dinámicos, siete son mercados en retroceso y los restantes 27 son mercados estancados. Estas cifras no deben sorprender. Los mercados de la UE15 no son mercados nuevos y muchos de ellos es esperable que sean mercados maduros, que han llegado a un punto de

estabilización en el cual su tamaño tiende a asentarse y su tasa de crecimiento a ser positiva pero baja. Es llamativo, sin embargo, que hay un número importante de mercados dinámicos y muy dinámicos. Los muy dinámicos tienen tamaños anuales medios que oscilan entre US\$4.139 millones (260800) y US\$241 millones (261390). Los dinámicos oscilan entre US\$4.165 millones (780110) y US\$29 millones (270112). Los tamaños totales anuales medios de los mercados de cada categoría son del orden de US\$5.038 millones los muy dinámicos, US\$10.175 millones los dinámicos, US\$40.273 millones los estancados y US\$4.385 millones los mercados en retroceso.

TABLA 31. CARACTERIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN DE LA UE15, SEGÚN SU DINAMISMO, 1997-2004

Muy dinámicos	Dinámicos	Estancados		En retroceso
H1-240110	H1-080450	H1-030613	H1-510820	H1-090111
H1-260800	H1-160420	H1-070920	H1-520527	H1-230120
H1-261390	H1-270112	H1-080122	H1-520548	H1-510529
H1-740200	H1-610910	H1-080300	H1-610510	H1-510530
	H1-620342	H1-090420	H1-610610	H1-510710
	H1-780110	H1-150420	H1-611010	H1-520524
		H1-160414	H1-611020	H1-710812
		H1-180100	H1-611120	
		H1-200560	H1-620520	
		H1-200980	H1-710691	
		H1-210111	H1-740311	
		H1-260300	H1-790500	
		H1-260700	H1-800110	
		H1-261610		

Los mercados muy dinámicos crecen al menos al doble de la tasa mundial, los dinámicos crecen por debajo del doble de la tasa mundial y al menos a ésta, los estancados crecen positivamente pero por debajo de la tasa mundial y los en retroceso decrecen.

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

La Tabla 32, presenta la clasificación correspondiente de los mercados de la UE25-15. Es importante notar, en primer lugar, que no se encuentran mercados muy dinámicos

en este caso. Los productos analizados se reparten en iguales proporciones entre dinámicos y estancados, mientras que dos productos muestran tener mercados en retroceso.

TABLA 32. CARACTERIZACIÓN DE LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN DE LA UE²⁵⁻¹⁵, SEGÚN SU DINAMISMO, 1997-2004

Muy dinámicos	Dinámicos	Estancados	En retroceso
no	H1-060310	H1-080300	H1-090111
	H1-080122	H1-230120	H1-170410
	H1-210111	H1-270112	
	H1-870323	H1-271000	

Los mercados muy dinámicos crecen al menos al doble de la tasa mundial, los dinámicos crecen por debajo del doble de la tasa mundial y al menos a ésta, los estancados crecen positivamente pero por debajo de la tasa mundial y los en retroceso decrecen.

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

En general, los productos exportables de los países andinos que son de interés para el comercio con la UE parecen presentar, en su mayoría, oportunidades de mercado. De acuerdo con el dinamismo que muestran las exportaciones andinas hacia la UE (ver Tablas 25 y 26), la mayor proporción de las exportaciones andinas están aprovechando de buena forma el crecimiento de las importaciones europeas, o tienen espacio para hacerlo. Los índices de concentración relativa del comercio muestran mayoritariamente que las exportaciones andinas tienden a concentrarse en el mercado de la UE, si éste se compara con lo que podría ser su comportamiento medio (neutro). Sin embargo, parte importante de este resultado se produce por la abrumadora concentración del comercio andino de exportación en un número relativamente reducido de productos. No obstante, aunque la UE no siempre es una región que muestre una fuerte especialización en la importación de los bienes exportables de los países andinos, ésta

ofrece un mercado de interés, reflejado en el resultado mencionado. Finalmente, el dinamismo de los mercados de importación de la UE no es generalizado. De hecho, para la mayor parte de los productos analizados la UE tiende a mostrar mercados que pueden ser catalogados como estancados. Sin embargo, pese a mostrar crecimientos relativamente bajos, el tamaño del mercado es, en general, considerable y bajas tasas de crecimiento del mismo, aunque indicativas de un dinamismo reducido, no obstan para catalogar estos mercados como muy relevantes para la expansión de las exportaciones de los países andinos y como oferentes de oportunidades comerciales del mayor interés.

6. Productos en los cuales los países andinos son proveedores relevantes de la Comunidad Europea

Aunque es una información que se ha presentado en las secciones anteriores, es importante llamar la atención acerca de los productos en los cuales los países de la CAN son proveedores relevantes del mercado de la UE. En primera instancia, el criterio de relevancia es necesariamente arbitrario en su definición. Posiblemente la mejor guía en este sentido sea el criterio que emplea la OMC para identificar cuando una parte tiene interés sustancial en un mercado. Este se determina como un cierto nivel de participación (o expectativa de participación) en el mercado de importación. Una referencia común en este sentido es el contar con una participación de al menos 10%. En lo que sigue se emplea un criterio *ad hoc* más laxo y se estima que se es proveedor

relevante si se cuenta con una participación de al menos 5% del mercado.

Con esta definición encontramos, usando la información de las Tablas A.11 y A.12, que los países de la CAN son proveedores relevantes de 26 de los 44 productos exportables seleccionados como significativos en el comercio con la UE15, un número ciertamente alto. En 6 de esos casos, dos países andinos tienen la situación de ser proveedores relevantes. Las participaciones más altas se encuentran en los casos de las partidas 080122, en la que Bolivia participa con el 70% del mercado, 200560, en la que Perú participa con el 45% del mercado, 230120, en la que Perú participa con el 40% del mercado, y 510820,

en la que Perú participa con el 39% del mercado. Estos productos participan con el 11%, 4%, 8% y 0.1% de las exportaciones totales correspondientes.

En el caso del mercado de la UE25-15, en 6 de los 9 productos exportables significativos para el comercio bilateral, los países andinos son proveedores relevantes. En 3 casos dos países andinos gozan de esta categoría. Las situaciones más notorias son las de las partidas 080122, en la que Ecuador participa con el 48% del mercado, 080300, en la que Ecuador participa con el 48% del mercado, y 230120, en la que Perú participa con 49% del mercado. La Tabla 33, resume estos resultados.

TABLA 33. PRODUCTOS EN LOS CUALES LOS PAÍSES DE LA CAN SON PROVEEDORES RELEVANTES DEL MERCADO DE LA UE, 1997-2004

Mercado de la UE15						
Producto	País	Participación promedio		Producto	País	Participación promedio
H1-080122	Peru	6%		H1-090111	Colombia	15%
	Bolivia	70%		H1-261610	Peru	28%
H1-260800	Peru	21%		H1-080300	Ecuador	21%
	Bolivia	5%			Colombia	18%
H1-710691	Peru	6%		H1-160414	Ecuador	13%
H1-210111	Ecuador	11%			Colombia	7%
	Colombia	20%		H1-030613	Ecuador	8%
H1-270112	Colombia	9%		H1-260700	Peru	9%
H1-200980	Ecuador	18%		H1-070920	Peru	55%
H1-150420	Peru	16%		H1-080450	Peru	7%
H1-090420	Peru	10%		H1-740311	Peru	5%
H1-780110	Peru	12%		H1-800110	Peru	16%
H1-790500	Peru	24%			Bolivia	6%
H1-200560	Peru	45%		H1-230120	Peru	40%
H1-510530	Peru	29%		H1-520524	Peru	5%
H1-510820	Peru	39%		H1-520527	Peru	10%
Mercado de la UE25-15						
Producto	País	Participación promedio		Producto	País	Participación promedio
H1-090111	Peru	6.5%		H1-080122	Peru	8.3%
	Colombia	7.9%			Bolivia	47.8%
H1-060310	Colombia	4.8%		H1-210111	Colombia	10.2%
H1-080300	Ecuador	48.0%		H1-230120	Peru	48.6%
	Colombia	21.7%				

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

7. Conclusiones

Esta parte del estudio ha examinado algunos aspectos de interés para el comercio bilateral entre los países andinos y la UE. En particular, se ha centrado en la evaluación del comportamiento sectorial del comercio, la situación de competitividad sectorial en el comercio bilateral, la situación de competitividad a nivel de productos, la existencia de oportunidades comerciales y de comercio potencial y la detección de sectores en los cuales los países de la CAN son proveedores importantes del mercado de la UE.

Los temas estudiados son amplios y con ellos se busca proporcionar una visión de conjunto que sea útil para desarrollar una apreciación de la evolución del comercio entre los dos bloques y de las posibilidades que ofrece. Igualmente, se ha buscado proporcionar unas herramientas metodológicas (y dar indicaciones sobre su uso e interpretación) que puedan ser empleadas para adelantar los análisis detallados, necesarios para poner en perspectiva las oportunidades y amenazas que una negociación comercial entre las dos regiones implicará.

Desde el punto de vista de la evaluación sectorial del comercio, se encuentra que éste es estable en términos de su composición sectorial. Las exportaciones andinas se concentran fuertemente en los sectores primarios y extractivos. Las importaciones en sectores industriales, principalmente en aquellos que contienen a los bienes de capital. Por otra parte, el comercio de exportación e importación de los países de la CAN con la UE se caracteriza por presentar un comportamiento relativamente inestable. Esto es válido al menos en dos sentidos. Primero, las tasas inte-

ranuales de crecimiento para el total de las exportaciones y de las importaciones son volátiles, presentando aumentos y disminuciones interanuales amplios. Segundo, este comportamiento volátil es aún más marcado a nivel sectorial.

Los sectores analizados se clasificaron en complementarios, competitivos y de potencial desviación de comercio para el estudio de los aspectos relacionados con la situación de competitividad sectorial. Desde el punto de vista de los sectores exportadores, todos los países andinos presentan una mezcla de sectores complementarios y competitivos en la que tienden a predominar los primeros, excepción hecha de Perú, en cuyo caso la mitad son de tipo complementario y la mitad de tipo competitivo. Desde el punto de vista de los sectores importadores, estos son predominantemente de tipo complementario, aunque en los casos de Ecuador y Perú se encuentran sectores con potencial de desviación de comercio y, únicamente para Perú, se tiene un sector de tipo competitivo. El predominio relativo de sectores de tipo complementario entre los sectores de mayor importancia en el comercio bilateral andino con la UE, es indicador de un interesante potencial para el crecimiento del comercio una vez se eliminen las barreras a éste entre los dos grupos de países.

Por lo que se refiere a la situación de competitividad a nivel de productos, el estudio recurrió a la aplicación de una serie de criterios para limitar el número de éstos y mantener el análisis dentro de un rango manejable. Se encontró que los bienes exportables de los países andinos que tienen importancia en el comercio con la UE, tienen una marcada com-

petitividad, muestran una más bien escasa diversificación y presentan un comportamiento relativamente estable de su posición competitiva, pero con una tendencia hacia la declinación de ésta. La excepción a este patrón la constituye el grupo de productos exportables de Perú. Estos presentan el índice de competitividad más bajo, con el mayor nivel de oscilaciones y una tendencia marcada al fortalecimiento de su posición competitiva a lo largo del período. En conjunto este comportamiento podría ser indicativo de una canasta exportadora en expansión o en formación, con un interesante potencial de crecimiento. Por el lado de los bienes importables, se encuentra una mayor diversificación e índices de desventaja competitiva más moderados, consistentes con la amplitud de la canasta de bienes. En los casos de Colombia y Ecuador, la desventaja competitiva en estos bienes ha ido en aumento, mientras que para Bolivia y Perú ha venido disminuyendo. Sin embargo, hay muchos factores que pueden incidir en este resultado y es aventurado intentar derivar conclusiones de él.

Una caracterización de los mercados europeos para los productos exportables andinos, da resultados variados. Los mercados de destino parecen ser moderadamente competitivos, en el sentido de que son abastecidos por un número relativamente amplio de proveedores y están caracterizados, en lo fundamental, por insinuar algún grado de segmentación o diferenciación, que se refleja en precios diferenciados. Sin embargo, cuando se observa el desempeño del proveedor medio, reflejado en la forma como crecen o decrecen sus exportaciones a lo largo del período observado, los países andinos tienden a compararse negativamente con éste, indi-

cando que su dinámica es menor y que, de mantenerse, pueden tender a perder terreno en el mercado.

En cuanto a oportunidades de mercado, desde el punto de vista sectorial se encuentra que un examen simple del comportamiento general de este comercio indica que un número considerable de sectores podría en principio presentar oportunidades de mercado. No obstante, un análisis más restrictivo muestra que para aprovechar estas oportunidades es necesario identificar las razones por las cuales un sector no logra superar los criterios empleados en éste, llevando como resultado a una lista considerablemente reducida de sectores con potencial.

Desde el punto de vista de los productos seleccionados para el estudio, se encuentra que los cuatro países andinos presentan productos en mercados que pueden catalogarse como de oportunidades insuficientemente aprovechadas, oportunidades aprovechadas y de pérdida de competitividad. Bolivia y Colombia registran el mayor número de casos en la categoría correspondiente a pérdida de competitividad, en tanto que Ecuador y Perú en la categoría de oportunidades aprovechadas. Dado que la diversidad de la canasta exportadora peruana es considerablemente mayor que en los otros casos, el número de productos en los cuales los países andinos deberían indagar por las razones para que se observen pérdidas de competitividad es importante. Los índices de concentración relativa del comercio muestran mayoritariamente, que las exportaciones andinas tienden a concentrarse en el mercado de la UE, si éste se compara con lo que podría ser su comportamiento medio (neutro).

La UE no siempre es una región que muestre una fuerte especialización en la importación de los bienes exportables de los países andinos. El dinamismo de sus mercados de importación tampoco es, en general, notable. No obstante, ésta ofrece un mercado de interés, reflejado en índices de intensidad relativa del comercio elevados y apoyado en un tamaño que, como norma, es considerable y que le permite ser catalogado como muy relevante para la expansión de las exportaciones de los países andinos y como oferente de oportunidades comerciales del mayor interés.

Finalmente, pese a la evidente diferencia de tamaño de sus economías, los países de la CAN son proveedores relevantes de 26 de los 44 productos exportables seleccionados como significativos en el comercio con la UE15 y de 6 de los 9 productos exportables significativos para el comercio bilateral con la UE25-15. Un hecho significativo que muestra que el comercio de la CAN con la UE puede desarrollarse a los más altos niveles una vez encuentre las condiciones domésticas y externas apropiadas.

ANEXO

TABLA A.1 PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA UE EN EL COMERCIO SECTORIAL TOTAL DE LOS PAÍSES ANDINOS 1997 Y 2004*

Año	Bolivia				Colombia			
	UE15		UE25-15		UE15		UE25-15	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004
Alimentos procesados	0.61	3.75	0.00	0.00	18.25	9.24	3.24	0.42
Animales y productos de animales	4.19	0.89	0.00	0.00	18.26	7.52	0.05	0.04
Calzado	0.20	4.98	0.00	0.06	20.35	10.26	0.02	0.01
Madera y productos de madera	7.17	9.45	0.01	0.06	0.65	1.26	0.04	0.00
Maquinaria y equipo eléctrico	1.43	1.66	0.00	0.00	1.37	1.96	0.03	0.10
Metales	7.44	13.31	0.00	0.00	34.90	28.06	0.05	0.00
Misceláneos	5.23	22.21	0.00	0.03	4.77	4.46	0.20	0.14
Piedras y vidrios	33.75	2.36	0.00	0.00	7.17	3.67	0.01	0.06
Pieles, cueros y productos de cuero	39.76	38.01	0.00	0.00	12.36	27.71	0.02	0.07
Plásticos y cauchos	0.08	3.68	0.00	0.00	0.78	3.23	0.02	0.02
Productos Vegetales	19.83	16.37	0.75	0.10	36.13	32.61	0.96	0.13
Productos minerales	27.77	4.83	0.00	0.00	16.87	14.50	0.05	0.42
Químicos e industrias relacionadas	28.08	15.95	0.00	0.00	2.98	2.68	0.00	0.02
Textiles	5.08	7.16	0.00	0.00	8.06	3.96	0.01	0.01
Transporte	0.19	0.51	0.00	0.18	0.37	0.54	0.00	0.00
	Ecuador				Perú			
	UE15		UE25-15		UE15		UE25-15	
Año	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004
Alimentos procesados	38.78	39.33	0.88	1.42	31.63	20.79	0.12	0.91
Animales y productos de animales	25.40	32.74	0.02	0.06	39.17	35.96	0.62	0.85
Calzado	9.58	7.06	0.05	0.01	10.19	8.02	0.04	0.05
Madera y productos de madera	4.33	6.61	0.08	0.08	5.88	2.62	0.00	0.01
Maquinaria y equipo eléctrico	2.40	4.89	0.80	0.00	4.75	4.23	0.00	0.00
Metales	0.14	0.87	0.04	0.00	24.87	28.19	0.00	0.05
Misceláneos	52.83	17.48	0.23	0.00	11.95	10.92	0.01	0.11
Piedras y vidrios	35.14	13.11	0.02	0.06	10.72	33.30	0.00	0.00
Pieles, cueros y productos de cuero	19.29	30.41	0.57	2.16	35.70	30.37	0.07	0.44
Plásticos y cauchos	0.03	0.15	0.01	0.00	3.24	0.62	0.00	0.00
Productos Vegetales	23.02	33.84	1.69	0.14	34.87	46.81	0.17	0.16
Productos minerales	0.01	0.00	0.00	0.00	10.91	16.52	1.16	0.00
Químicos e industrias relacionadas	1.93	1.11	0.00	0.01	15.67	16.74	0.15	0.51
Textiles	20.03	9.29	0.04	0.01	20.32	10.53	0.05	0.06
Transporte	0.06	18.97	0.00	0.00	0.65	2.70	0.00	0.29

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes.

TABLA A.2 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DESDE LA UE EN EL COMERCIO SECTORIAL TOTAL DE LOS PAÍSES ANDINOS 1997 Y 2004*

Año	Bolivia				Colombia			
	UE15		UE25-15		UE15		UE25-15	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004
Alimentos procesados	5.33	7.46	0.02	0.03	7.32	11.54	0.01	0.01
Animales y productos de animales	15.86	0.74	0.17	0.37	12.36	9.71	0.45	3.11
Calzado	6.75	0.69	0.00	0.00	10.98	2.38	0.04	0.05
Madera y productos de madera	11.48	10.03	0.04	0.02	22.33	24.73	0.02	0.41
Maquinaria y equipo eléctrico	26.10	14.64	0.04	0.22	24.69	15.33	0.28	0.74
Metales	7.07	4.05	0.27	0.04	13.27	9.13	0.24	1.00
Misceláneos	16.82	14.78	0.20	0.22	21.41	17.08	1.48	0.91
Piedras y vidrios	6.94	7.18	0.34	0.60	27.52	17.77	0.33	0.45
Pieles, cueros y productos de cuero	6.87	2.53	0.00	0.00	8.48	8.98	0.00	0.02
Plásticos y cauchos	8.49	2.86	0.08	0.10	14.03	12.26	0.05	0.19
Productos Vegetales	5.95	2.51	0.14	0.00	7.04	5.10	0.25	0.02
Productos minerales	0.18	0.90	0.00	0.00	4.98	11.61	0.03	0.05
Químicos e industrias relacionadas	15.37	14.95	0.12	0.06	23.17	20.20	0.18	0.47
Textiles	8.93	2.15	0.01	0.04	10.54	7.08	0.09	0.19
Transporte	13.92	7.06	0.12	0.01	11.95	8.25	0.87	1.11
Año	Ecuador				Perú			
	UE15		UE25-15		UE15		UE25-15	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004	1997	2004
Alimentos procesados	5.39	10.22	0.04	0.00	7.59	7.36	0.03	0.10
Animales y productos de animales	11.28	4.04	0.42	0.06	20.54	11.12	0.07	0.23
Calzado	4.46	1.69	0.51	0.06	9.38	2.91	0.01	0.02
Madera y productos de madera	17.70	13.56	0.03	0.05	21.21	20.07	0.26	0.49
Maquinaria y equipo eléctrico	28.15	16.88	0.07	0.94	24.09	19.53	0.22	0.53
Metales	14.79	7.72	2.04	0.72	16.44	14.43	1.21	0.95
Misceláneos	0.00	12.76	0.00	0.15	18.56	15.63	0.78	0.26
Piedras y vidrios	23.48	16.10	0.84	0.68	27.05	22.23	0.71	0.85
Pieles, cueros y productos de cuero	3.95	2.69	0.07	0.00	9.58	2.31	0.19	0.03
Plásticos y cauchos	8.63	5.90	0.13	0.15	11.98	9.49	0.09	0.07
Productos Vegetales	16.66	6.94	0.00	0.02	7.97	4.32	0.00	0.58
Productos minerales	0.83	3.39	0.00	2.59	0.83	0.89	0.00	0.00
Químicos e industrias relacionadas	21.14	17.87	0.53	0.35	20.35	19.29	0.22	3.00
Textiles	4.89	4.56	0.09	0.04	8.14	5.63	0.06	0.52
Transporte	4.50	5.41	0.21	0.44	12.49	6.55	0.07	0.09

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

* Todas las cifras son porcentajes.

TABLA A.3 NÚMERO DE PRODUCTOS (A 6 DÍGITOS DEL HS96) QUE REGISTRAN DATOS DE COMERCIO, PARA LOS PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE BOLIVIA CON LA UE -1997-2004

Bolivia					
Sectores con UE15	No. productos	Productos seleccionados	Sectores con UE25-15	No. productos	Productos seleccionados
Productos minerales (e)	22	2	Productos Vegetales (e)	3	2
Productos Vegetales (e)	51	2	Transporte (e)	1	1
Piedras y vidrios (e)	26	2	Transporte (i)	25	4
Transporte (i)	97	8	Maquinaria y equipo eléctrico (i)	160	10
Maquinaria y equipo eléctrico (i)	733	14	Químicos e industrias relacionadas (i)	54	8
Químicos e industrias relacionadas (i)	615	20	Metales (i)	58	8

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

(e): exportación; (i): importación.

TABLA A.4 NÚMERO DE PRODUCTOS (A 6 DÍGITOS DEL HS96) QUE REGISTRAN DATOS DE COMERCIO, PARA LOS PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE COLOMBIA CON LA UE -1997-2004

Colombia					
Sectores con UE15	No. productos	Productos seleccionados	Sectores con UE25-15	No. productos	Productos seleccionados
Productos minerales (e)	38	1	Productos minerales (e)	3	1
Productos Vegetales (e)	127	2	Productos Vegetales (e)	16	2
Alimentos procesados (e)	102	3	Alimentos procesados (e)	21	2
Maquinaria y equipo eléctrico (i)	783	8	Maquinaria y equipo eléctrico (i)	362	12
Químicos e industrias relacionadas (i)	725	21	Químicos e industrias relacionadas (i)	149	9
Transporte (i)	114	6	Transporte (i)	37	4
			Metales (i)	152	6
			Miscelaneos (i)	147	3

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

(e): exportación; (i): importación.

TABLA A.5 NÚMERO DE PRODUCTOS (A 6 DÍGITOS DEL HS96) QUE REGISTRAN DATOS DE COMERCIO, PARA LOS PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE ECUADOR CON LA UE -1997-2004

Ecuador					
Sectores con UE15	No. productos	Productos seleccionados	Sectores con UE25-15	No. productos	Productos seleccionados
Productos Vegetales (e)	134	1	Productos Vegetales (e)	11	1
Animales y productos de animales (e)	33	1	Alimentos procesados (e)	15	1
Alimentos procesados (e)	82	5	Maquinaria y equipo eléctrico (i)	283	16
Maquinaria y equipo eléctrico (i)	771	7	Químicos e industrias relacionadas (i)	113	8
Químicos e industrias relacionadas (i)	686	19	Transporte (i)	33	4
Transporte (i)	91	4	Metales (i)	145	11
Metales (i)	484	15			
Misceláneos (i)	341	24			
Misceláneos (i)	357	17			
Transporte (i)	105	9			
Metales (i)	499	16			

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

(e): exportación; (i): importación.

TABLA A.6 NÚMERO DE PRODUCTOS (A 6 DÍGITOS DEL HS96) QUE REGISTRAN DATOS DE COMERCIO, PARA LOS PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE PERÚ CON LA UE -1997-2004

Perú					
Sectores con UE15	No. productos	Productos seleccionados	Sectores con UE25-15	No. productos	Productos seleccionados
Piedras y vidrios (e)	78	1	Productos minerales (e)	6	1
Metales (e)	147	5	Alimentos procesados (e)	18	1
Productos minerales (e)	41	4	Maquinaria y equipo eléctrico (i)	337	15
Alimentos procesados (e)	92	2	Químicos e industrias relacionadas (i)	141	4
Textiles (e)	368	15	Misceláneos (i)	128	7
Productos Vegetales (e)	152	5	Metales (i)	146	8
Maquinaria y equipo eléctrico (i)	777	10			
Químicos e industrias relacionadas (i)	705	21			
Misceláneos (i)	357	17			
Transporte (i)	105	9			
Metales (i)	499	16			

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

(e): exportación; (i): importación.

**TABLA A.7 POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES E IMPORTABLES DE BOLIVIA
CON IMPORTANCIA PARA EL COMERCIO CON LA UE, 1997-2004**

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-260800	9.912	0.278	-1.044	0
H1-710812	5.336	0.338	-0.545	0
H1-261610	4.054	0.087	0.051	0
H1-080122	2.142	0.066	-0.004	0
H1-090111	0.790	0.687	-0.192	0
H1-710691	0.535	0.630	-0.131	0
H1-731910	-0.001	-0.395	0.000	0
H1-721632	-0.002	-0.861	0.000	0
H1-846291	-0.003	-0.868	-0.001	0
H1-721631	-0.004	-0.974	-0.001	0
H1-732181	-0.004	-0.486	-0.001	0
H1-292250	-0.004	-0.461	0.000	0
H1-830890	-0.006	-0.317	0.000	0
H1-845390	-0.007	-0.407	0.001	0
H1-871130	-0.009	-0.577	0.001	0
H1-844711	-0.009	-0.909	0.002	0
H1-841911	-0.012	-0.487	-0.001	0
H1-853932	-0.012	-0.714	-0.003	0
H1-284910	-0.020	-0.232	-0.001	0
H1-340211	-0.037	-0.341	0.000	0
H1-821220	-0.039	-0.257	0.002	0
H1-294110	-0.046	-0.369	-0.005	0
H1-283526	-0.050	-0.320	-0.005	0
H1-848220	-0.050	-0.255	0.001	0
H1-847730	-0.051	-0.984	0.012	0
H1-382200	-0.052	-0.430	-0.009	0
H1-283620	-0.055	-0.106	0.001	0
H1-853922	-0.067	-0.287	-0.002	0
H1-340290	-0.068	-0.248	-0.003	0
H1-320611	-0.077	-0.144	-0.001	0
H1-310520	-0.085	-1.623	-0.033	0
H1-281511	-0.089	-0.196	0.003	0
H1-848210	-0.090	-0.267	-0.002	0
H1-721590	-0.100	-0.635	-0.021	0
H1-300420	-0.110	-0.221	0.001	0
H1-321519	-0.114	-0.196	-0.008	0

continúa

continuación

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-843810	-0.123	-0.859	0.008	0
H1-300230	-0.126	-0.607	-0.029	0
H1-293040	-0.129	-0.088	-0.003	0
H1-842959	-0.130	-1.250	-0.001	1
H1-842230	-0.131	-0.840	0.035	0
H1-300220	-0.154	-0.613	-0.030	0
H1-841199	-0.162	-1.073	-0.038	0
H1-852510	-0.172	-1.600	0.052	0
H1-330300	-0.181	-0.368	-0.025	0
H1-330499	-0.191	-0.213	-0.014	0
H1-732611	-0.201	-0.408	0.017	0
H1-842951	-0.219	-0.482	-0.015	0
H1-382490	-0.274	-0.174	0.010	0
H1-870899	-0.277	-0.148	0.005	0
H1-851750	-0.277	-0.514	0.020	0
H1-870120	-0.289	-0.946	0.085	0
H1-870333	-0.296	-0.413	0.011	0
H1-847989	-0.298	-1.354	-0.077	0
H1-380820	-0.312	-0.836	-0.088	0
H1-870190	-0.313	-0.754	-0.056	0
H1-847330	-0.313	-0.364	0.024	0
H1-851780	-0.332	-0.707	0.080	0
H1-283711	-0.349	-0.362	0.036	0
H1-852520	-0.372	-0.679	-0.031	0
H1-848180	-0.409	-0.270	-0.023	0
H1-870423	-0.427	-0.974	0.060	1
H1-380810	-0.502	-0.357	-0.059	0
H1-851730	-0.630	-1.005	0.225	0
H1-870324	-0.829	-0.407	0.106	0
H1-843143	-0.878	-0.974	0.276	1
H1-300490	-0.906	-0.229	-0.079	0
H1-870322	-1.037	-1.183	0.421	0
H1-851790	-1.241	-0.780	0.351	0
H1-870422	-1.243	-1.171	0.497	0
H1-380830	-1.264	-0.378	-0.184	0
H1-870323	-1.817	-0.503	0.237	0

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

TABLA A.8 POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES E IMPORTABLES DE COLOMBIA CON IMPORTANCIA PARA EL COMERCIO CON LA UE, 1997-2004

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-090111	10.051	0.533	-1.982	0
H1-270112	8.538	0.175	0.457	0
H1-060310	4.824	0.092	0.007	0
H1-080300	3.682	0.191	-0.244	0
H1-210111	0.865	0.361	-0.121	0
H1-380820	0.535	0.197	-0.031	0
H1-380830	0.204	0.397	-0.028	0
H1-170410	0.182	0.167	-0.003	0
H1-160414	0.174	0.638	-0.041	0
H1-240110	0.069	0.481	-0.012	0
H1-380810	0.065	0.749	-0.013	0
H1-842831	-0.004	-1.351	0.001	1
H1-283711	-0.005	-0.153	0.000	0
H1-850590	-0.009	-0.684	0.001	0
H1-721631	-0.009	-0.526	0.000	0
H1-721650	-0.009	-0.522	0.001	0
H1-841121	-0.011	-0.707	0.002	1
H1-284910	-0.013	-0.160	0.000	0
H1-281511	-0.014	-0.236	0.001	0
H1-930200	-0.014	-0.324	0.000	0
H1-730439	-0.015	-0.240	0.001	0
H1-721633	-0.015	-0.445	-0.001	0
H1-293229	-0.018	-0.133	0.000	0
H1-853931	-0.024	-0.377	-0.003	0
H1-853932	-0.025	-0.224	-0.001	0
H1-721632	-0.028	-0.643	-0.006	0
H1-300660	-0.034	-0.774	-0.010	1
H1-854511	-0.036	-0.180	0.002	0
H1-293340	-0.047	-0.479	0.002	0
H1-902890	-0.050	-0.349	-0.003	0
H1-293792	-0.053	-0.333	0.003	0
H1-293329	-0.063	-0.224	0.004	0
H1-840710	-0.076	-0.361	-0.006	0
H1-902830	-0.077	-0.556	0.008	0
H1-844319	-0.080	-0.669	-0.015	0
H1-291890	-0.082	-0.257	0.007	0
H1-300439	-0.097	-0.503	0.005	0

continúa

continuación

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-842240	-0.105	-0.186	0.001	0
H1-294190	-0.108	-0.041	0.001	0
H1-320417	-0.112	-0.216	0.007	0
H1-842230	-0.120	-0.475	0.017	0
H1-870829	-0.125	-0.309	0.010	0
H1-300420	-0.131	-0.285	0.000	0
H1-848210	-0.138	-0.056	0.001	0
H1-382200	-0.142	-0.432	0.019	0
H1-292690	-0.152	-0.231	0.006	0
H1-330290	-0.156	-0.154	-0.002	0
H1-293090	-0.161	-0.069	-0.001	0
H1-310230	-0.170	-0.205	-0.001	0
H1-300220	-0.173	-0.229	-0.013	0
H1-320611	-0.178	-0.153	0.000	0
H1-847170	-0.182	-0.340	0.018	0
H1-841430	-0.205	-0.086	0.002	0
H1-720918	-0.232	-0.418	0.011	0
H1-293339	-0.235	-0.173	0.009	0
H1-851790	-0.270	-0.455	0.032	0
H1-293490	-0.275	-0.205	0.019	0
H1-847989	-0.283	-0.339	0.034	0
H1-382490	-0.323	-0.196	-0.023	0
H1-310420	-0.334	-0.185	-0.016	0
H1-300490	-0.342	-0.745	-0.076	1
H1-848180	-0.361	-0.325	0.039	0
H1-870899	-0.374	-0.065	0.002	0
H1-310210	-0.439	-0.193	-0.029	0
H1-880330	-0.459	-0.363	-0.054	0
H1-847330	-0.468	-0.214	-0.010	0
H1-284290	-0.475	-2.814	-0.135	0
H1-870324	-0.534	-0.852	0.119	0
H1-880230	-0.710	-0.470	0.013	0
H1-870323	-0.789	-0.519	0.038	0
H1-851730	-0.816	-0.894	0.253	0
H1-870322	-0.927	-0.428	0.017	0
H1-880240	-2.068	-0.485	-0.272	0
H1-852520	-2.813	-0.289	-0.116	0

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

TABLA A.9 POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES E IMPORTABLES DE ECUADOR CON IMPORTANCIA PARA EL COMERCIO CON LA UE, 1997-2004

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-080300	18.694	0.190	-1.325	0
H1-030613	8.374	0.729	-2.362	0
H1-160414	2.782	0.239	0.136	0
H1-160420	2.156	0.189	-0.100	0
H1-180100	1.248	0.413	0.168	0
H1-200980	0.618	0.280	-0.047	0
H1-210111	0.442	0.316	-0.005	0
H1-846799	-0.004	-1.104	-0.002	0
H1-845811	-0.006	-0.477	-0.001	0
H1-730431	-0.009	-0.630	-0.001	0
H1-721632	-0.010	-0.407	-0.001	0
H1-880220	-0.013	-1.350	-0.001	1
H1-902300	-0.013	-0.430	-0.001	0
H1-901813	-0.013	-0.681	0.000	0
H1-720840	-0.014	-0.260	0.000	0
H1-845819	-0.014	-0.524	-0.003	0
H1-284910	-0.015	-0.427	0.002	0
H1-820291	-0.015	-0.253	-0.001	0
H1-721631	-0.016	-0.315	0.000	0
H1-850490	-0.016	-0.292	0.000	0
H1-844839	-0.016	-0.428	0.003	0
H1-844711	-0.017	-0.769	0.006	0
H1-901720	-0.018	-0.388	0.001	0
H1-902214	-0.019	-0.215	0.000	0
H1-721633	-0.021	-1.437	0.000	0
H1-902680	-0.024	-0.259	-0.001	0
H1-283711	-0.025	-0.443	0.003	0
H1-960810	-0.027	-0.455	0.004	0
H1-940360	-0.027	-0.983	-0.009	1
H1-281511	-0.028	-0.309	0.002	0
H1-903210	-0.028	-0.118	0.000	0
H1-310221	-0.028	-0.705	-0.005	0
H1-721621	-0.028	-0.434	-0.004	0
H1-901580	-0.029	-0.387	-0.004	0
H1-732410	-0.029	-0.422	0.001	0
H1-903180	-0.030	-0.264	-0.001	0
H1-721730	-0.033	-0.300	0.002	0
H1-722830	-0.035	-0.412	0.004	0

continúa

continuación

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-830110	-0.036	-0.319	-0.003	0
H1-830990	-0.038	-0.454	-0.001	0
H1-960820	-0.040	-0.206	-0.003	0
H1-721934	-0.042	-0.529	-0.009	0
H1-960910	-0.043	-0.352	0.002	0
H1-730439	-0.045	-0.461	0.007	0
H1-902620	-0.048	-0.255	-0.002	0
H1-293500	-0.050	-0.295	0.004	0
H1-901839	-0.052	-0.167	0.000	0
H1-902610	-0.056	-0.361	-0.001	0
H1-848220	-0.056	-0.214	0.004	0
H1-903289	-0.056	-0.450	-0.004	0
H1-853931	-0.058	-0.200	-0.001	0
H1-901831	-0.058	-0.311	0.007	0
H1-940510	-0.059	-0.168	-0.002	0
H1-842911	-0.059	-0.323	0.004	0
H1-293040	-0.060	-0.182	0.001	0
H1-902780	-0.061	-0.200	0.000	0
H1-950100	-0.062	-0.196	-0.004	0
H1-940320	-0.070	-0.397	-0.009	0
H1-283620	-0.070	-0.296	0.005	0
H1-294110	-0.075	-0.431	0.011	0
H1-720852	-0.075	-0.273	-0.006	0
H1-830140	-0.075	-0.223	-0.006	0
H1-940600	-0.076	-1.016	0.024	0
H1-848340	-0.076	-0.177	0.002	0
H1-294190	-0.077	-0.169	0.003	0
H1-721012	-0.078	-0.220	0.003	0
H1-844319	-0.081	-0.583	-0.010	0
H1-300420	-0.086	-1.228	0.042	1
H1-851790	-0.087	-0.300	-0.007	0
H1-730890	-0.091	-0.358	0.010	0
H1-732690	-0.091	-0.070	0.001	0
H1-320611	-0.092	-0.192	0.004	0
H1-901890	-0.092	-0.320	-0.013	0
H1-382200	-0.095	-0.130	0.001	0
H1-720927	-0.096	-0.490	0.008	0
H1-731815	-0.101	-0.151	0.006	0

continúa

TABLA A.9 POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES E IMPORTABLES DE ECUADOR CON IMPORTANCIA PARA EL COMERCIO CON LA UE, 1997-2004*continuación*

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-870190	-0.106	-1.120	0.030	1
H1-291890	-0.107	-0.498	0.020	0
H1-300220	-0.109	-0.303	-0.010	0
H1-848210	-0.115	-0.230	0.010	0
H1-310520	-0.116	-0.152	-0.004	0
H1-842230	-0.116	-0.389	0.009	0
H1-853650	-0.124	-0.315	0.008	0
H1-330300	-0.131	-0.310	-0.008	0
H1-730410	-0.138	-0.837	0.014	0
H1-852990	-0.144	-0.838	-0.045	0
H1-950390	-0.146	-0.255	-0.007	0
H1-720917	-0.170	-0.466	0.010	0
H1-300410	-0.179	-0.220	0.007	0
H1-721061	-0.181	-0.312	-0.018	0
H1-300439	-0.212	-0.440	0.017	0
H1-847989	-0.213	-0.471	-0.022	0
H1-382490	-0.244	-0.186	-0.001	0
H1-820719	-0.245	-1.359	0.101	0
H1-310420	-0.258	-0.373	0.011	0
H1-840991	-0.274	-0.277	0.026	0
H1-870899	-0.351	-0.116	0.008	0
H1-870120	-0.374	-0.566	0.018	0
H1-300450	-0.393	-0.164	-0.019	0
H1-851730	-0.404	-0.616	0.059	0
H1-380810	-0.425	-0.263	0.036	0
H1-730429	-0.426	-0.297	-0.016	0
H1-870322	-0.469	-0.823	-0.043	0
H1-848180	-0.496	-0.263	-0.010	0
H1-310210	-0.505	-0.263	-0.029	0
H1-380830	-0.572	-0.313	0.047	0
H1-870324	-0.842	-0.321	0.015	0
H1-380820	-0.985	-0.323	0.098	0
H1-870323	-1.370	-1.054	-0.533	1
H1-852520	-2.004	-0.481	-0.350	0
H1-300490	-2.370	-0.106	-0.050	0

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

**TABLA A.10 POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES E IMPORTABLES DE PERÚ
CON IMPORTANCIA PARA EL COMERCIO CON LA UE, 1997-2004**

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-710812	18.702	0.133	0.649	0
H1-740311	9.970	0.061	-0.178	0
H1-230120	9.668	0.240	-0.002	0
H1-260800	4.908	0.118	-0.227	0
H1-260300	3.936	0.673	1.135	0
H1-090111	3.142	0.342	-0.463	0
H1-610910	2.505	0.164	0.068	0
H1-260700	1.751	0.211	-0.100	0
H1-610510	1.588	0.123	-0.069	0
H1-200560	1.128	0.243	-0.114	0
H1-150420	0.995	0.340	0.068	0
H1-261390	0.991	1.031	0.359	0
H1-070920	0.918	0.258	0.098	0
H1-780110	0.797	0.140	-0.034	0
H1-740200	0.742	0.338	-0.091	0
H1-800110	0.700	1.095	0.069	0
H1-611020	0.645	0.157	-0.028	0
H1-610610	0.421	0.598	0.111	0
H1-790500	0.412	0.236	-0.039	0
H1-080450	0.354	0.218	0.017	0
H1-510530	0.333	0.557	-0.053	0
H1-090420	0.185	0.747	0.062	0
H1-611010	0.156	0.350	-0.023	0
H1-611120	0.149	0.214	0.005	0
H1-510820	0.120	0.295	-0.013	0
H1-510710	0.094	0.159	0.000	0
H1-620342	0.082	0.845	-0.023	0
H1-520524	0.064	0.736	-0.020	0
H1-520548	0.059	0.224	0.000	0
H1-620520	0.043	1.324	0.011	1
H1-520527	0.035	0.329	-0.004	0
H1-294110	0.030	4.651	-0.057	1
H1-330499	0.021	4.934	0.036	1
H1-960820	-0.003	-1.555	0.001	1
H1-721420	-0.005	-17.080	0.011	1

continúa

continuación

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-830810	-0.006	-0.254	0.000	0
H1-902221	-0.007	-1.135	0.002	0
H1-930200	-0.007	-0.256	0.001	0
H1-730431	-0.008	-1.671	-0.003	0
H1-330300	-0.009	-2.411	-0.003	1
H1-721631	-0.011	-0.224	0.001	0
H1-845819	-0.011	-0.586	0.002	0
H1-930621	-0.012	-0.194	0.000	0
H1-844711	-0.020	-0.445	-0.001	0
H1-820291	-0.022	-0.198	-0.001	0
H1-902300	-0.023	-0.332	0.001	0
H1-853932	-0.023	-0.126	-0.001	0
H1-760720	-0.023	-0.409	0.003	0
H1-902214	-0.023	-0.462	0.003	0
H1-510529	-0.029	-0.832	0.006	1
H1-903039	-0.030	-0.269	0.003	0
H1-730840	-0.031	-0.282	0.000	0
H1-902620	-0.033	-0.078	-0.001	0
H1-940510	-0.037	-0.179	0.001	0
H1-721633	-0.037	-0.526	-0.006	0
H1-730210	-0.037	-0.187	0.002	0
H1-721934	-0.039	-0.261	-0.004	0
H1-300630	-0.039	-0.273	0.004	0
H1-320720	-0.039	-0.284	-0.001	0
H1-901819	-0.039	-0.473	0.007	0
H1-940390	-0.040	-0.354	0.004	0
H1-283711	-0.040	-0.271	-0.004	0
H1-961210	-0.042	-0.136	0.002	0
H1-854511	-0.044	-0.165	-0.001	0
H1-960910	-0.044	-0.214	-0.004	0
H1-848220	-0.045	-0.110	0.000	0
H1-853922	-0.048	-0.102	0.001	0
H1-903289	-0.049	-0.115	0.000	0
H1-731021	-0.049	-0.618	-0.011	0
H1-901831	-0.050	-0.291	0.004	0
H1-940320	-0.051	-0.205	0.000	0

continúa

**TABLA A.10 POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES E IMPORTABLES DE PERÚ
CON IMPORTANCIA PARA EL COMERCIO CON LA UE, 1997-2004**

continuación

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-380991	-0.052	-0.155	-0.001	0
H1-902610	-0.052	-0.168	0.002	0
H1-902780	-0.053	-0.157	0.002	0
H1-730799	-0.056	-0.157	0.001	0
H1-903180	-0.056	-0.448	0.008	0
H1-722540	-0.059	-0.405	-0.009	0
H1-853620	-0.061	-0.144	0.003	0
H1-350790	-0.063	-0.194	-0.005	0
H1-850213	-0.066	-0.464	0.006	0
H1-320890	-0.067	-0.175	-0.004	0
H1-310420	-0.069	-0.254	-0.004	0
H1-320417	-0.072	-0.061	0.000	0
H1-830990	-0.073	-0.391	-0.011	0
H1-730439	-0.076	-0.347	-0.001	0
H1-853931	-0.077	-0.149	0.001	0
H1-902830	-0.078	-0.312	0.002	0
H1-901839	-0.080	-0.292	-0.004	0
H1-844712	-0.085	-0.229	0.004	0
H1-820713	-0.086	-0.194	0.006	0
H1-300230	-0.086	-0.129	0.002	0
H1-730410	-0.087	-0.483	0.006	0
H1-845140	-0.089	-0.287	-0.007	0
H1-853720	-0.089	-0.615	0.015	0
H1-293040	-0.091	-0.134	-0.001	0
H1-382200	-0.091	-0.194	0.002	0
H1-820719	-0.092	-0.144	-0.001	0
H1-321519	-0.093	-0.189	-0.007	0
H1-320611	-0.101	-0.084	-0.001	0
H1-730300	-0.103	-0.937	0.021	0
H1-731815	-0.104	-0.084	0.001	0
H1-848210	-0.104	-0.068	0.000	0
H1-732690	-0.105	-0.105	-0.001	0
H1-853650	-0.112	-0.177	0.007	0
H1-300220	-0.127	-0.269	-0.002	0
H1-845229	-0.138	-0.177	-0.010	0
H1-330290	-0.140	-0.153	-0.001	0

continuación

Partida	CBC promedio período	Coef. Var. CBC período	Tendencia período (lineal)	Estabilidad período (+/-)
H1-300439	-0.143	-0.335	0.016	0
H1-851719	-0.145	-0.150	-0.002	0
H1-870423	-0.161	-1.007	0.059	1
H1-901890	-0.163	-0.344	0.019	0
H1-271000	-0.167	-3.810	-0.158	1
H1-841480	-0.168	-0.606	-0.020	0
H1-730890	-0.171	-0.927	0.039	0
H1-870333	-0.178	-0.476	-0.030	0
H1-870324	-0.183	-0.479	0.019	0
H1-950430	-0.191	-0.377	-0.030	0
H1-852990	-0.207	-0.459	0.030	0
H1-380810	-0.218	-0.115	0.007	0
H1-870120	-0.221	-0.662	0.054	1
H1-382490	-0.247	-0.198	-0.021	0
H1-847989	-0.252	-0.499	-0.022	0
H1-300420	-0.264	-0.179	0.019	0
H1-870899	-0.284	-0.231	0.028	0
H1-870422	-0.287	-0.595	0.072	0
H1-847170	-0.369	-0.117	-0.003	0
H1-840999	-0.380	-0.081	-0.010	0
H1-848180	-0.385	-0.123	0.019	0
H1-310230	-0.388	-0.153	-0.019	0
H1-851790	-0.433	-0.477	0.078	0
H1-721012	-0.462	-0.098	-0.015	0
H1-310210	-0.557	-0.231	-0.056	0
H1-870322	-0.601	-0.340	0.079	0
H1-870421	-0.640	-0.252	0.069	0
H1-870323	-0.997	-0.303	0.068	0
H1-300490	-1.184	-0.174	-0.037	0
H1-852520	-1.707	-0.097	-0.051	0

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

continúa

TABLA A.11 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
H1-080122	Peru	6%	1.00	-6%	1.014	Brazil	17%	1.00	1%	1.005	0.519
	Bolivia	70%	1.00	12%*	0.994	Chile	6%	1.00	-12%	0.995	
	Colombia	0%	0.5		2.090	India	1%	1.00	0%	1.371	
						USA	1%	0.88	42%	1.333	
H1-090111	Peru	4%	1.00	3%	1.094	Brazil	30%	1.00	-5%	0.971	0.121
	Ecuador	0%	1.00	-16%	1.046	Guatemala	5%	1.00	-12%	1.307	
	Colombia	15%	1.00	-12%	1.229	Honduras	5%	1.00	-3%	1.142	
	Bolivia	0%	1.00	-17%	1.201	India	4%	1.00	-6%	0.849	
						Uganda	4%	1.00	3%	0.690	
H1-260800	Peru	21%	1.00	2%	0.986	Canada	23%	1.00	-8%	1.016	0.164
	Bolivia	5%	1.00	-21%	1.072	Australia	20%	1.00	17%	0.998	
						USA	14%	1.00	7%	1.013	
						Morocco	6%	1.00	-6%	0.837	
						Mexico	2%	1.00	-33%	0.911	
H1-261610	Peru	28%	0.88	-24%	2.491	Indonesia	34%	1.00	2%	77.320	0.222
						USA	16%	0.75	196%*	17.348	
						Mexico	6%	0.50	*		
						Romania	3%	0.50	29%*	4.636	
H1-710812	Peru	0%	0.50	-4%*	1.195	Switzerland	53%	1.00	3%	1.007	0.364
	Colombia	0%	1.00	-23%	1.044	South Africa	29%	1.00	-11%	1.057	
H1-710691	Peru	6%	1.00	12%	4.468	USA	19%	1.00	-34%	12.578	0.098
	Bolivia	1%	1.00	-26%	1.768	Switzerland	16%	1.00	14%	44.065	
						Poland	14%	1.00	12%	0.920	
						Kazakhstan	10%	1.00	57%	0.756	
						Russian Federation	7%	1.00	28%	0.906	
H1-080300	Peru	0%	0.75	93%*	1.110	Costa Rica	21%	1.00	11%	1.033	0.145
	Ecuador	21%	1.00	7%	0.941	Panama	12%	1.00	3%	1.047	
	Colombia	18%	1.00	13%	0.990	Cameroon	7%	1.00	11%	1.020	
						Cote d'Ivoire	6%	1.00	9%	0.968	
						Dominican Rep.	2%	1.00	17%	0.990	
H1-210111	Ecuador	11%	1.00	1%	0.736	Brazil	18%	1.00	7%	0.729	0.145
	Colombia	20%	1.00	-9%	1.259	Cote d'Ivoire	17%	1.00	-12%	0.823	
						Switzerland	17%	1.00	10%	1.838	
						USA	2%	1.00	-25%	1.299	
						Venezuela	2%	0.88	13%*	1.309	
H1-160414	Peru	0%	0.88	1%*	0.998	Cote d'Ivoire	15%	1.00	-3%	1.073	0.087
	Ecuador	13%	1.00	11%	1.026	Seychelles	14%	1.00	15%	1.215	
	Colombia	7%	1.00	0%	1.231	Thailand	10%	1.00	-1%	0.875	
						Philippines	8%	1.00	1%	0.754	
						Ghana	8%	1.00	-1%	1.030	

Continúa

TABLA A.11 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Continuación

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
H1-240110	Peru	0%	0.75	-29%*	1.117	Turkey	38%	1.00	3%	1.193	0.173
	Ecuador	1%	1.00	36%	6.046	Brazil	10%	1.00	-5%	0.784	
	Colombia	1%	1.00	-13%	0.580	USA	8%	1.00	-13%	1.714	
	Bolivia	0%	0.25	0%*	0.544	Indonesia	8%	1.00	-5%	1.335	
						Cuba	5%	1.00	-13%	0.693	
H1-270112	Colombia	9%	1.00	10%	0.895	Australia	22%	1.00	11%	1.123	0.119
						USA	19%	1.00	-2%	1.249	
						South Africa	13%	0.63	12%	0.846	
						Poland	9%	1.00	3%	0.926	
						Russian Federation	6%	1.00	43%	0.860	
H1-030613	Peru	0%	1.00	-5%	1.043	Argentina	11%	1.00	27%	1.380	0.036
	Ecuador	8%	1.00	-3%	1.081	Bangladesh	7%	1.00	18%	1.734	
	Colombia	3%	1.00	0%	1.024	India	7%	1.00	16%	1.021	
						Greenland	6%	1.00	-2%	0.430	
						Indonesia	5%	1.00	18%	1.426	
H1-160420	Peru	1%	1.00	38%	0.901	Rep. of Korea	27%	1.00	-14%	0.932	0.127
	Ecuador	1%	1.00	52%	0.908	Thailand	19%	1.00	3%	0.859	
	Colombia	0%	0.75	18%*	0.940	China	9%	1.00	9%	0.771	
						Morocco	9%	1.00	19%	1.981	
						Norway	6%	1.00	-8%	1.277	
H1-180100	Peru	0%	0.75	61%*	1.087	Cote d'Ivoire	55%	1.00	3%	1.024	0.348
	Ecuador	2%	1.00	10%	1.115	Ghana	19%	1.00	11%	1.014	
	Colombia	0%	1.00	82%	1.136	Nigeria	11%	1.00	10%	0.974	
	Bolivia	0%	1.00	-12%	1.086						
H1-200980	Peru	1%	1.00	0%	0.774	Poland	22%	1.00	30%	1.571	0.118
	Ecuador	18%	1.00	2%	0.996	USA	17%	1.00	10%	1.259	
	Colombia	1%	1.00	-20%	1.050	Turkey	7%	1.00	2%	0.867	
						Brazil	5%	1.00	2%	1.042	
						Iran	4%	1.00	-22%	1.222	
H1-260300	Peru	4%	0.88	59%	0.816	Indonesia	35%	1.00	-4%	0.926	0.261
	Colombia	0%	0.25	0%*	0.863	Chile	35%	1.00	10%	1.053	
						Argentina	12%	0.88	18%*	1.176	
H1-261390	Peru	4%	1.00	-5%	0.909	USA	49%	1.00	2%	0.932	0.321
						Chile	25%	1.00	50%	1.235	
						Canada	12%	1.00	100%	0.979	
H1-260700	Peru	9%	1.00	0%	1.277	Australia	43%	1.00	66%	1.399	0.235
	Bolivia	1%	0.63	*	1.715	South Africa	17%	1.00	4%	0.779	
						Canada	9%	1.00	-38%	0.574	
						USA	8%	1.00	8%	0.775	

Continúa

TABLA A.11 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Continuación

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
H1-070920	Peru	55%	1.00	24%	1.158	Hungary	7%	1.00	15%	0.774	0.319
	Ecuador	0%	1.00	-32%	0.956	Thailand	6%	1.00	19%	2.062	
	Colombia	0%	0.88	-47%	1.249	South Africa	6%	1.00	-23%	1.057	
						USA	6%	1.00	-3%	0.916	
						Poland	4%	1.00	11%	0.530	
H1-150420	Peru	16%	1.00	7%	0.885	Norway	34%	1.00	-1%	1.116	0.213
	Ecuador	0%	0.38	-10%*	1.116	Iceland	24%	1.00	-4%	0.899	
						USA	12%	1.00	-2%	1.210	
						Morocco	3%	1.00	19%	0.878	
						Japan	2%	1.00	29%	24.482	
H1-080450	Peru	7%	1.00	16%	0.976	Brazil	33%	1.00	20%	0.898	0.134
	Ecuador	2%	1.00	19%	0.778	Cote d'Ivoire	8%	1.00	5%	1.135	
	Colombia	0%	1.00	5%	1.180	Israel	7%	1.00	7%	1.166	
	Bolivia	0%	0.63	3%*	2.775	South Africa	6%	0.63	6%	0.999	
						USA	5%	1.00	2%	0.985	
H1-090420	Peru	10%	1.00	76%	0.748	Hungary	12%	1.00	-2%	1.243	0.057
	Ecuador	0%	0.63	5%*	0.720	China	11%	1.00	5%	0.994	
	Colombia	0%	1.00	16%	0.314	Brazil	10%	1.00	13%	1.122	
						India	7%	1.00	2%	0.683	
						USA	7%	1.00	-9%	1.946	
H1-740311	Peru	5%	1.00	3%	1.013	Chile	48%	1.00	14%	1.002	0.294
						Russian Federation	22%	1.00	-1%	0.994	
						Poland	10%	1.00	3%	1.002	
H1-740200	Peru	1%	0.50	*	0.877	Bulgaria	67%	1.00	34%	0.978	0.451
						Chile	6%	1.00	7%	0.837	
						Russian Federation	6%	1.00	-42%	0.927	
H1-780110	Peru	12%	1.00	17%	1.029	Morocco	19%	1.00	0%	1.057	0.112
	Colombia	0%	0.50	100%*	0.883	Kazakhstan	16%	1.00	17%	0.935	
						Bulgaria	16%	1.00	0%	1.047	
						China	8%	1.00	48%	1.037	
						Russian Federation	6%	1.00	-33%	0.933	
H1-800110	Peru	16%	1.00	36%	0.934	China	35%	1.00	-8%	1.002	0.207
	Bolivia	6%	1.00	5%	1.038	Indonesia	20%	1.00	11%	1.022	
						Malaysia	10%	1.00	-3%	1.009	
						Thailand	7%	1.00	15%	1.013	
						Russian Federation	2%	0.75	-28%*	1.048	
H1-790500	Peru	24%	1.00	5%	1.037	Slovenia	26%	1.00	-4%	1.047	0.199
						USA	23%	1.00	5%	0.939	

Continúa

TABLA A.11 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Continuación

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
						Poland	13%	1.00	-7%	1.021	
						Russian Federation	5%	0.88	8%*	0.745	
H1-230120	Peru	40%	1.00	-5%	0.914	Iceland	24%	1.00	-3%	1.105	0.260
	Ecuador	1%	1.00	-29%	0.953	Norway	15%	1.00	-2%	1.144	
	Colombia	0%	0.38	*	26.454	Chile	13%	1.00	-7%	1.009	
						Faeroe Islds	4%	1.00	16%	1.084	
						Morocco	1%	1.00	14%	0.855	
H1-200560	Peru	45%	1.00	-6%	1.390	China	53%	1.00	7%	0.805	0.488
	Ecuador	0%	0.38	*	1.222	South Africa	1%	1.00	-22%	1.039	
						Canada	0%	0.75	-69%*	2.429	
						USA	0%	1.00	-15%	1.521	
H1-610510	Peru	3%	1.00	-4%	1.516	Turkey	16%	1.00	2%	1.085	0.064
	Ecuador	0%	1.00	14%	0.675	Bangladesh	13%	1.00	20%	0.622	
	Colombia	0%	1.00	-15%	1.786	China	10%	1.00	0%	1.160	
	Bolivia	0%	0.75	75%*	2.428	Mauritius	7%	1.00	-7%	1.252	
						India	7%	1.00	2%	0.860	
H1-610910	Peru	1%	1.00	-3%	1.572	Turkey	28%	1.00	19%	1.108	0.113
Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
	Ecuador	0%	1.00	0%	0.800	Bangladesh	16%	1.00	19%	0.630	
	Colombia	0%	1.00	-5%	2.055	India	7%	1.00	14%	1.070	
	Bolivia	0%	1.00	110%	3.180	Mauritius	6%	1.00	12%	1.696	
						China	5%	1.00	13%	1.345	
H1-510530	Peru	29%	1.00	-2%	0.801	China	33%	1.00	16%	5.440	0.254
	Bolivia	1%	1.00	9%	0.798	South Africa	25%	1.00	8%	0.951	
						Argentina	4%	1.00	1%	0.493	
						Switzerland	2%	1.00	-20%	5.072	
H1-611020	Peru	0%	1.00	-7%	1.318	Turkey	26%	1.00	2%	0.989	0.091
	Ecuador	0%	1.00	-7%	0.712	China, Hong Kong SAR	11%	1.00	-1%	1.365	
	Colombia	0%	1.00	20%	1.375	Bangladesh	6%	1.00	37%	0.681	
	Bolivia	0%	1.00	42%	1.966	India	6%	1.00	13%	0.669	
						Indonesia	5%	1.00	9%	0.953	
H1-611010	Peru	1%	1.00	1%	1.117	China, Hong Kong SAR	18%	1.00	1%	1.323	0.056
	Ecuador	0%	1.00	-11%	0.372	Tunisia	9%	1.00	5%	0.831	
	Colombia	0%	1.00	8%	1.096	China	8%	1.00	8%	1.208	
	Bolivia	0%	1.00	-3%	1.364	Mauritius	7%	1.00	-7%	1.078	
						Romania	7%	1.00	20%	0.743	
H1-510710	Peru	2%	1.00	4%	0.763	Poland	26%	1.00	11%	1.015	0.135
						China	16%	1.00	13%	1.162	
						Czech Rep.	13%	1.00	9%	1.027	
						India	12%	1.00	-7%	0.848	
						Thailand	10%	1.00	-3%	1.138	

Continúa

TABLA A.11 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Continuación

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración					
H1-520524	Peru	5%	1.00	2%	1.438	India	22%	1.00	1%	0.934	0.141					
						Turkey	21%	1.00	3%	0.940						
						Switzerland	20%	1.00	-10%	1.338						
						Thailand	7%	1.00	16%	0.877						
						Indonesia	4%	1.00	6%	0.877						
H1-510820	Peru	39%	1.00	5%	1.186	South Africa	13%	0.63	18%	0.844	0.188					
						Switzerland	8%	1.00	-8%	7.140						
						Bosnia Herzegovina	7%	0.63	226%*	0.408						
						China	7%	1.00	17%	2.192						
						Israel	6%	1.00	0%	3.544						
H1-520548	Peru	2%	1.00	20%	1.301	India	53%	1.00	13%	1.015	0.309					
						Latvia	12%	1.00	19%	0.963						
						Hungary	11%	1.00	104%	1.202						
H1-620520	Peru	0%	1.00	32%	1.900	Bangladesh	13%	1.00	1%	0.637	0.053					
						Ecuador	0%	1.00	-12%	0.561		India	12%	1.00	3%	0.813
						Colombia	0%	1.00	-23%	1.396		China, Hong Kong SAR	10%	1.00	-8%	1.102
						Bolivia	0%	1.00	-3%	1.551		Romania	9%	1.00	13%	1.342
												Turkey	8%	1.00	11%	1.173
H1-610610	Peru	0%	1.00	9%	1.976	Turkey	22%	1.00	7%	1.077	0.088					
						Ecuador	0%	1.00	2%	0.965		India	14%	1.00	5%	0.966
						Colombia	0%	1.00	6%	3.078		China, Hong Kong SAR	11%	1.00	1%	1.459
						Bolivia	0%	0.75	92%*	4.773		Bulgaria	8%	1.00	-5%	0.850
												Poland	5%	1.00	0%	1.597
H1-510529	Peru	0%	1.00	32%	1.107	Australia	27%	1.00	-1%	1.301	0.156					
						Bolivia	0%	0.50	106%*	1.148		Uruguay	21%	1.00	-4%	0.808
												South Africa	15%	1.00	3%	1.145
												Czech Rep.	11%	1.00	14%	0.967
												Argentina	9%	1.00	14%	0.970
H1-620342	Peru	0%	1.00	7%	1.949	Tunisia	16%	1.00	4%	1.179	0.062					
						Ecuador	0%	1.00	-13%	0.726		Turkey	12%	1.00	21%	1.204
						Colombia	0%	1.00	-7%	1.037		Morocco	10%	1.00	2%	1.128
												China, Hong Kong SAR	8%	1.00	-2%	1.049
												Bangladesh	8%	1.00	26%	0.687

Continúa

TABLA A.11 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Continuación

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
H1-611120	Peru	0%	1.00	-5%	1.770	China	38%	1.00	20%	1.013	0.171
	Colombia	0%	1.00	9%	1.714	Turkey	10%	1.00	3%	1.028	
	Bolivia	0%	0.75	-28%*	1.951	India	8%	1.00	19%	0.815	
						China, Hong Kong SAR	7%	1.00	-11%	1.168	
						Morocco	5%	1.00	-4%	1.112	
H1-520527	Peru	10%	1.00	-7%	1.028	Switzerland	52%	1.00	-1%	1.208	0.338
						India	24%	1.00	11%	0.856	

La permanencia se refiere al número de años para los cuales el país registra datos de exportación (1= 8 años y disminuye proporcionalmente).

La tasa de crecimiento de las exportaciones es la tasa compuesta anual para el período. En los casos en que está marcada por un * es porque el país presenta datos discontinuos, incompletos, o insuficientes para calcular una tasa de crecimiento.

La columna valor se refiere al Valor Unitario Relativo (VUR) de las exportaciones.

La concentración es el índice de Herfindahl calculado para el promedio de las participaciones, durante el período, de los países incluidos en la tabla en cada caso.

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

TABLA A.12 SITUACIÓN DE COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS DE IMPORTACIÓN A LA UE25-15 PARA LOS PRODUCTOS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES ANDINOS, 1997-2004

Producto	País	Participación promedio	Permanencia	Tasa de Crecimiento	Valor	Competidor	Participación promedio	Permanencia	Tasa crecimiento	Valor	Concentración
H1-090111	Peru	6%	1.00	91%	1.333	Brazil	17%	1.00	95%	1.271	0.084
	Ecuador	0%	0.75	0%*	1.151	Uganda	15%	1.00	81%	0.826	
	Colombia	8%	1.00	83%	1.682	Indonesia	12%	1.00	80%	0.720	
	Bolivia	0%	0.88	63%*	1.540	India	7%	1.00	73%	1.065	
						Cote d'Ivoire	6%	1.00	67%	0.676	
H1-080122	Peru	8%	1.00	109%	1.068	Brazil	25%	1.00	106%	0.957	0.310
	Bolivia	48%	1.00	121%	0.963	Netherlands	12%	1.00	109%	1.112	
						United Kingdom	2%	0.63	110%*	1.093	
						Italy	1%	0.88	128%*	1.713	
						USA	1%	0.88	178%*	1.305	
H1-060310	Peru	0%	0.88	98%*	1.423	Netherlands	84%	1.00	112%	0.954	0.712
	Ecuador	2%	1.00	107%	1.365						
	Colombia	5%	1.00	101%	1.282						
H1-210111	Ecuador	3%	1.00	114%	0.545	Germany	26%	1.00	112%	1.085	0.116
	Colombia	10%	1.00	98%	1.464	Brazil	13%	1.00	106%	1.017	
						Switzerland	10%	1.00	98%	0.982	
						Spain	8%	1.00	143%	0.963	
						United Kingdom	7%	1.00	104%	0.953	
H1-170410	Colombia	2%	0.75	83%*	0.671	France	26%	1.00	92%	1.312	0.132
						Spain	21%	1.00	98%	1.096	
						Turkey	11%	1.00	120%	0.473	
						Germany	7%	1.00	98%	0.986	
						Mexico	5%	1.00	63%	1.011	
H1-270112	Colombia	1%	0.75	99%*	1.728	Russian Federation	82%	1.00	104%	0.987	0.679
H1-080300	Peru	0%	0.50	85%*	1.024	Costa Rica	12%	1.00	107%	0.981	0.301
	Ecuador	48%	1.00	98%	1.028	Panama	9%	1.00	133%	1.016	
	Colombia	22%	1.00	99%	0.977	Netherlands	1%	1.00	98%	0.957	
						Cote d'Ivoire	1%	1.00	104%	0.840	
						Germany	1%	1.00	119%	1.006	
H1-230120	Peru	49%	1.00	85%	0.938	Denmark	31%	1.00	114%	1.107	0.337
	Ecuador	0%	0.63	67%*	1.017	Germany	7%	1.00	121%	1.068	
						Iceland	3%	1.00	164%	1.103	
						France	2%	1.00	156%	1.489	
						Norway	2%	0.88	124%*	1.079	

La permanencia se refiere al número de años para los cuales el país registra datos de exportación (1= 8 años y disminuye proporcionalmente).

La tasa de crecimiento de las exportaciones es la tasa compuesta anual para el período. En los casos en que está marcada por un * es porque el país presenta datos discontinuos, incompletos, o insuficientes para calcular una tasa de crecimiento.

La columna valor se refiere al Valor Unitario Relativo (VUR) de las exportaciones.

La concentración es el índice de Herfindahl calculado para el promedio de las participaciones, durante el período, de los países incluidos en la tabla en cada caso.

Fuente: datos de comercio COMTRADE.

Cálculos propios.

TABLA A.13 ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO Y SUS COMPONENTES, PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES DE LOS PAÍSES ANDINOS DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE, 2002-2004

Exportaciones bolivianas a la UE15													
Producto	2002				2003				2004				
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	
H1-080122	2687.58	1.48	0.96	3823.64	2780.31	1.32	1.01	3692.95	2393.55	1.73	0.99	4085.57	
H1-090111	6.40	1.62	0.93	9.70	5.79	1.64	0.95	8.96	7.03	1.76	0.92	11.40	
H1-260800	271.85	1.19	0.37	120.65	264.96	1.28	0.39	130.55	250.04	1.56	0.42	165.35	
H1-261610	1158.99	0.12	1.64	233.04	424.04	0.04	6.22	117.55	1746.00	0.24	2.28	952.51	
H1-710691	6.91	1.07	1.25	9.29	5.24	0.91	0.83	3.97	1.99	0.89	1.43	2.54	
H1-710812									6.80	0.63	0.03	0.13	
Exportaciones colombianas a la UE15													
Producto	2002				2003				2004				
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	
H1-080300	53.13	1.90	0.78	78.80	49.98	2.01	0.76	75.97	50.42	2.45	0.74	91.94	
H1-090111	92.38	1.62	0.66	99.64	92.83	1.64	0.61	93.14	97.02	1.76	0.62	105.41	
H1-160414	8.72	2.16	1.20	22.59	8.13	1.83	1.42	21.03	6.40	2.13	1.33	18.18	
H1-210111	27.83	1.01	0.71	20.11	22.82	0.88	1.00	20.01	20.48	0.91	0.96	17.80	
H1-240110	1.91	0.89	2.43	4.14	1.85	0.91	2.03	3.39	1.60	0.81	2.23	2.91	
H1-270112	27.29	0.74	1.88	37.85	38.81	0.73	1.78	50.33	37.80	0.99	1.50	56.42	
Exportaciones ecuatorianas a la UE15													
Producto	2002				2003				2004				
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	
H1-030613	47.34	0.97	0.72	32.95	46.46	1.12	0.72	37.40	57.63	1.27	0.92	67.62	
H1-080300	275.98	1.90	0.54	286.09	280.03	2.01	0.55	307.57	262.60	2.45	0.52	332.27	
H1-160414	138.86	2.16	0.34	102.00	110.25	1.83	0.39	79.32	101.33	2.13	0.63	136.39	
H1-160420	143.22	1.02	1.66	241.85	149.21	1.02	1.96	299.40	100.84	0.96	1.56	151.35	
H1-180100	87.10	3.96	0.31	106.22	69.79	3.64	0.37	92.92	35.26	1.80	0.73	46.23	
H1-200980	35.09	1.20	1.40	58.79	44.16	1.17	1.77	91.71	36.40	1.25	1.71	77.65	
H1-210111	25.20	1.01	1.67	42.58	19.60	0.88	1.82	31.36	21.43	0.91	1.91	37.12	
Exportaciones peruanas a la UE15													
Producto	2002				2003				2004				
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	
H1-070920	151.78	1.24	0.50	93.81	166.68	1.20	0.55	110.03	193.60	1.35	0.57	149.29	
H1-080450	67.20	1.26	0.71	60.29	43.87	1.28	0.85	47.52	55.01	1.36	0.95	71.21	
H1-090111	35.70	1.62	0.96	55.66	31.14	1.64	0.92	46.94	39.86	1.76	1.10	77.00	
H1-090420	42.18	0.98	1.52	62.78	42.39	0.92	1.77	68.78	67.14	0.84	1.88	106.31	
H1-150420	167.10	1.03	0.64	109.65	160.03	1.11	0.56	99.34	201.98	1.09	1.04	228.69	
H1-200560	298.92	2.71	0.92	742.96	280.49	2.45	0.92	633.38	258.53	2.80	0.87	626.84	
H1-230120	309.73	0.81	0.59	147.52	301.19	0.85	0.70	179.67	311.04	0.73	0.54	123.18	
H1-260300	57.47	0.48	1.58	43.55	47.28	0.47	1.08	24.11	74.44	0.57	1.20	51.10	
H1-260700	177.96	0.96	0.50	85.25	172.48	0.57	0.37	36.08	151.61	0.73	0.10	11.26	
H1-260800	150.49	1.19	0.59	105.18	174.11	1.28	0.54	120.48	143.30	1.56	0.61	137.59	
H1-261390	221.75	1.17	1.28	332.23	224.69	1.37	0.40	124.50	235.76	1.44	0.46	155.17	
H1-510529	3.76	1.28	0.88	4.23	3.76	1.27	1.32	6.30	2.52	1.30	1.99	6.52	
H1-510530	34.01	0.29	4.53	44.39	34.11	0.26	4.50	39.64	32.55	0.37	2.42	29.53	
H1-510710	5.02	1.03	1.24	6.39	5.73	1.02	1.11	6.52	5.87	1.03	1.98	11.95	
H1-510820	67.65	0.72	0.81	39.10	53.23	0.49	1.18	30.92	30.86	0.41	2.13	26.79	
H1-520524	4.09	0.61	2.34	5.85	3.91	0.53	3.58	7.39	5.56	0.60	4.19	13.86	

Continúa

TABLA A.13 ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO Y SUS COMPONENTES, PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES DE LOS PAÍSES ANDINOS DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE, 2002-2004

Continuación

Exportaciones peruanas a la UE15														
	2002					2003					2004			
H1-520527	38.11	1.43	0.56	30.45		31.97	1.64	0.54	28.48		27.95	1.69	0.98	46.00
H1-520548	38.45	2.75	0.37	38.90		36.69	2.75	0.47	47.24		25.09	2.15	0.97	52.12
H1-610510	32.85	0.96	0.46	14.44		37.61	0.80	0.36	10.79		43.24	1.02	0.25	11.09
H1-610610	14.67	0.61	0.16	1.43		15.17	0.61	0.14	1.24		22.47	0.79	0.17	3.05
H1-610910	13.42	1.23	0.13	2.14		13.69	1.34	0.08	1.49		13.97	1.61	0.09	2.05
H1-611010	2.36	1.16	1.09	3.00		2.25	1.13	1.00	2.55		2.00	1.18	1.17	2.76
H1-611020	4.60	1.26	0.36	2.10		4.25	1.32	0.23	1.29		5.49	1.53	0.17	1.47
H1-611120	4.94	1.23	0.18	1.12		3.91	1.27	0.10	0.49		4.35	1.44	0.16	1.03
H1-620342	0.54	1.31	0.15	0.10		0.59	1.28	0.20	0.15		0.59	1.50	0.23	0.20
Exportaciones peruanas a la UE15														
Producto	2002					2003					2004			
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik		Aji	Bjk	Cjik	IRCjik		Aji	Bjk	Cjik	IRCjik
H1-620520	0.86	1.22	1.34	1.41		1.13	1.22	0.51	0.71		1.29	1.30	0.59	0.98
H1-710812	97.28	0.99	1.32	126.53		90.53	0.66	1.92	114.43		86.48	0.63	1.85	101.10
H1-740200	31.32	0.88	0.65	17.86		23.35	1.16	0.64	17.25		23.99	1.01	1.31	31.71
H1-740311	55.38	0.89	0.63	31.11		60.33	0.92	0.51	28.27		55.87	1.08	0.85	50.99
H1-780110	51.33	0.95	0.72	35.13		47.82	0.91	1.29	55.88		58.70	1.19	0.80	55.81
H1-790500	82.34	2.72	0.51	114.75		89.56	2.40	0.59	125.96		114.63	2.88	0.45	147.69
H1-800110	11.79	0.83	0.58	5.67		11.02	0.84	0.36	3.34		78.31	0.66	2.03	104.74
H1-080122	68.37	1.48	0.57	57.29		91.36	1.32	0.47	57.18		85.00	1.73	0.27	40.30
H1-261610	108.46	0.12	2.90	38.67		11.84	0.04	0.00	0.00		233.26	0.24	0.00	0.00
H1-710691	45.79	1.07	0.74	36.28		46.40	0.91	0.03	1.20		44.78	0.89	0.01	0.44
Exportaciones bolivianas a la UE25-15														
Producto	2002					2003					2004			
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik		Aji	Bjk	Cjik	IRCjik		Aji	Bjk	Cjik	IRCjik
H1-080122	2687.58	0.76	0.65	1317.11		2780.31	0.66	0.48	875.59		2393.55	0.47	0.25	280.81
H1-090111	6.40	1.05	0.41	2.76		5.79	1.09	0.00	0.00		7.03	1.02	0.00	0.00
H1-870323	0.01	0.56	0.00	0.00		0.00	0.57	0.00	0.00		0.00	0.54	11.97	0.02
Exportaciones colombianas a la UE25-15														
Producto	2002					2003					2004			
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik		Aji	Bjk	Cjik	IRCjik		Aji	Bjk	Cjik	IRCjik
H1-060310	87.01	0.67	0.13	7.32		79.56	0.60	0.10	4.59		74.14	0.79	0.07	3.91
H1-090111	92.38	1.05	0.13	12.87		92.83	1.09	0.17	16.84		97.02	1.02	0.06	6.05
H1-170410	20.83	0.60	0.34	4.28		21.83	0.80	0.00	0.00		27.85	0.84	0.00	0.02
H1-210111	27.83	4.22	0.04	4.86		22.82	4.41	0.13	12.83		20.48	3.03	0.22	13.70
H1-270112	27.29	0.42	0.61	7.08		38.81	0.53	0.40	8.19		37.80	0.68	0.71	18.41

Continúa

TABLA A.13 ÍNDICES DE INTENSIDAD RELATIVA DEL COMERCIO Y SUS COMPONENTES, PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTABLES DE LOS PAÍSES ANDINOS DE INTERÉS PARA EL COMERCIO CON LA UE, 2002-2004

Continuación

Exportaciones ecuatorianas a la UE25-15													
Producto	2002				2003				2004				
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	
H1-080300	275.98	1.93	0.17	88.24	280.03	1.83	0.22	112.40	262.60	2.45	0.01	8.95	
H1-210111	25.20	4.22	0.46	48.92	19.60	4.41	0.67	57.94	21.43	3.03	1.62	105.48	
Exportaciones peruanas a la UE25-15													
Producto	2002				2003				2004				
	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	Aji	Bjk	Cjik	IRCjik	
H1-230120	309.73	1.06	0.67	220.07	301.19	0.95	0.46	133.30	311.04	0.83	0.49	126.74	
H1-271000	2.04	0.92	0.00	0.01	2.13	0.83	0.00	0.00	1.65	0.90	0.00	0.00	
H1-080122	68.37	0.76	0.52	27.22	91.36	0.66	0.00	0.00	85.00	0.47	0.46	18.53	
H1-090111	35.70	1.05	0.02	0.87	31.14	1.09	0.02	0.82	39.86	2.15	0.02	1.83	

Fuente: datos de comercio COMTRADE.
Cálculos propios.

TABLA A.14. LISTADO DE PRODUCTOS SELECCIONADOS PARA EL ANÁLISIS Y SUS DESCRIPCIONES SEGÚN EL SISTEMA ARMONIZADO (1996)

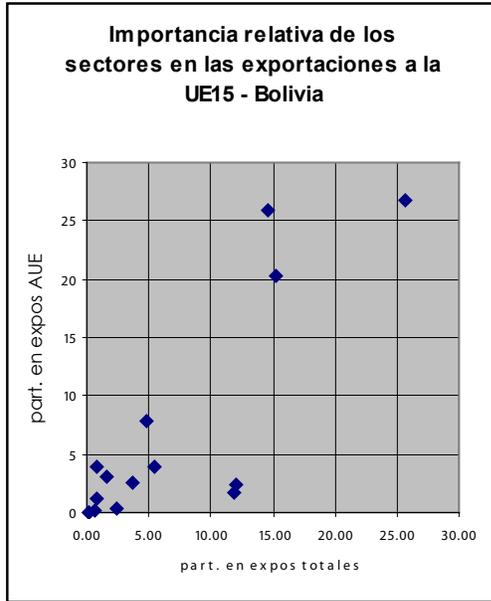
0306:	Crustáceos, incluso pelados, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; crustáceos sin pelar, cocidos en agua o vapor, incluso refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y «pellets» de crustáceos, aptos para la alimentación humana
030613:	Congelados: Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia
0603:	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma
060310:	Frescos
0709:	Las demás hortalizas, frescas o refrigeradas
070920:	Espárragos
0801:	Cocos, nueces del Brasil y nueces de marañón (mery, cajuil, anacardo, «cajú»), frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados
080122:	Nueces del Brasil, Sin cáscara
0803:	Bananas o plátanos, frescos o secos
080300:	Frescos
0804:	Dátiles, higos, piñas (ananás), aguacates (paltas), guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos
080450:	Guayabas, mangos y mangostanes
0901:	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción
090111:	Café sin tostar: Sin descafeinar
0904:	Pimienta del género Piper; frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados
090420:	Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados
1504:	Grasas y aceites, y sus fracciones, de pescado o de mamíferos marinos, incluso refinados, pero sin modificar químicamente
150420:	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado
1604:	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado
160414:	Pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado: Atunes, listados y bonitos (Sarda spp.)
160420:	Las demás preparaciones y conservas de pescado
1704:	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco)
170410:	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar
1801:	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado
180100:	Crudo
2005:	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06
200560:	Espárragos
2009:	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante
200980:	Jugo de cualquier otra fruta o fruto, u hortaliza

2101:	Extractos, esencias y concentrados de café, té o yerba mate y preparaciones a base de estos productos o a base de café, té o yerba mate; achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados
210111:	Extractos, esencias y concentrados de café y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de café: Extractos, esencias y concentrados
2301:	Harina, polvo y «pellets», de carne, despojos, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos, impropios para la alimentación humana; chicharrones
230120:	Harina, polvo y «pellets», de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
2401:	Tabaco en rama o sin elaborar; desperdicios de tabaco
240110:	Tabaco sin desvenar o desnervar
260300:	Minerales de cobre y sus concentrados
260700:	Minerales de plomo y sus concentrados
260800:	Minerales de cinc y sus concentrados
2613:	Minerales de molibdeno y sus concentrados
261390:	Los demás (no tostados)
2616:	Minerales de los metales preciosos y sus concentrados
261610:	Minerales de plata y sus concentrados
2701:	Hullas; briquetas, ovoides y combustibles sólidos similares, obtenidos de la hulla
270112:	Hullas, incluso pulverizadas, pero sin aglomerar: Hulla bituminosa
5105:	Lana y pelo fino u ordinario, cardados o peinados (incluida la «lana peinada a granel»)
510529:	Lana cardada. Lana peinada: Las demás: Enrollados en bolas («tops») y Las demás.
510530:	Pelo fino cardado o peinado:
5107:	Hilados de lana peinada sin acondicionar para la venta al por menor
510710:	Con un contenido de lana superior o igual al 85% en peso.
5108:	Hilados de pelo fino cardado o peinado, sin acondicionar para la venta al por menor
510820:	Peinado
5205:	Hilados de algodón (excepto el hilo de coser) con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, sin acondicionar para la venta al por menor
520524:	Hilados sencillos de fibras peinadas: De título inferior a 192,31 decitex pero superior o igual a 125 decitex (superior al número métrico 52 pero inferior o igual al número métrico 80)
520527:	Hilados sencillos de fibras peinadas: De título inferior a 106,38 decitex pero superior o igual a 83,33 decitex (superior al número métrico 94 pero inferior o igual al número métrico 120)
520548:	Hilados sencillos de fibras peinadas: De título inferior a 83,33 decitex por hilo sencillo (superior al número métrico 120 por hilo sencillo)
6105:	Camisas de punto para hombres o niños
610510:	De algodón
6106:	Camisas, blusas y blusas camiseras, de punto, para mujeres o niñas
610610:	De algodón
6109:	«T-shirts» y camisetas, de punto
610910:	De algodón
6110:	Suéteres (jerseys), «pullovers», cardiganes, chalecos y artículos similares, de punto

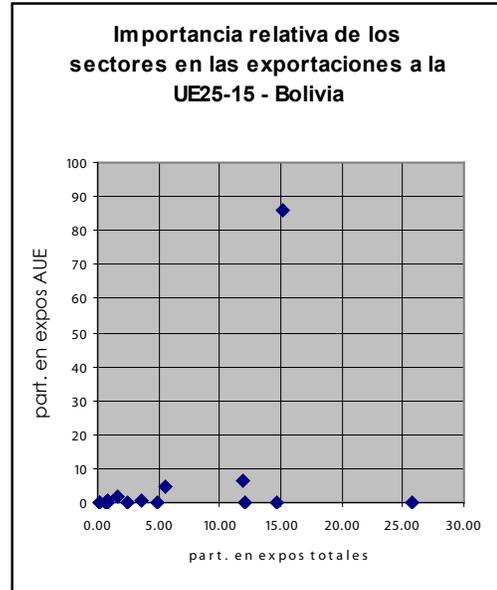
611010:	De lana o pelo fino.
611020:	De algodón.
6111:	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés
611120:	De algodón
6203:	Trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños
620342:	Pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts: De algodón.
6205:	Camisas para hombres o niños
H1-620520:	De algodón
7106:	Plata (incluida la plata dorada y la platinada) en bruto, semielaborada o en polvo
710691:	En bruto
7108:	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semielaborado o en polvo
710812:	Para uso no monetario. Las demás formas en bruto
740200:	Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado electrolítico
7403:	Cobre refinado y aleaciones de cobre, en bruto
740311:	Cobre refinado: Cátodos y secciones de cátodos
7801:	Plomo en bruto
780110:	Plomo refinado
7905:	Chapas, hojas y tiras, de cinc
790500:	Chapas, hojas y tiras, de cinc.
8001:	Estaño en bruto
800110:	Estaño sin alear
8703:	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar («break» o «station wagon») y los de carreras
870323:	Los demás vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa: De cilindrada superior a 1.500 cm ³ pero inferior o igual a 3.000 cm ³ :

GRÁFICAS A.1.A-P IMPORTANCIA RELATIVA EN EL COMERCIO CON LA UE Y EN EL COMERCIO TOTAL, DE LOS SECTORES EXPORTADORES E IMPORTADORES DE LOS PAÍSES ANDINOS – 1997-2004

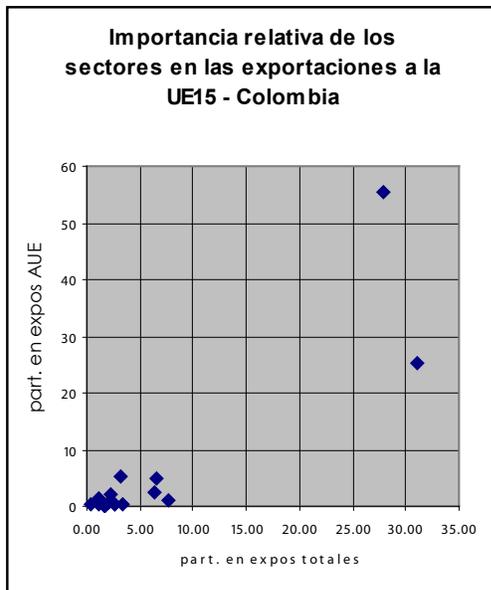
GRÁFICA A



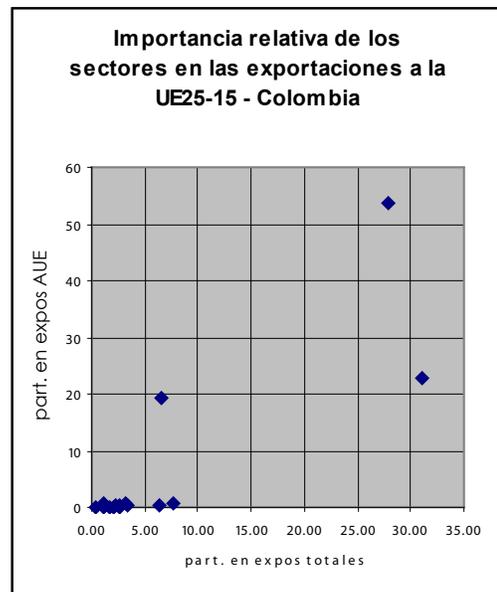
GRÁFICA B



GRÁFICA C



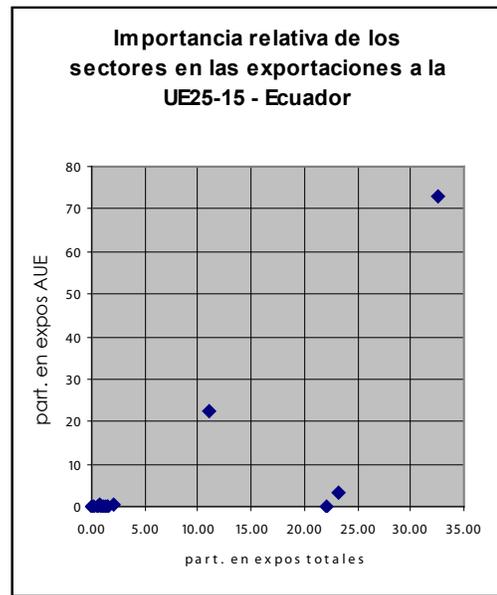
GRÁFICA D



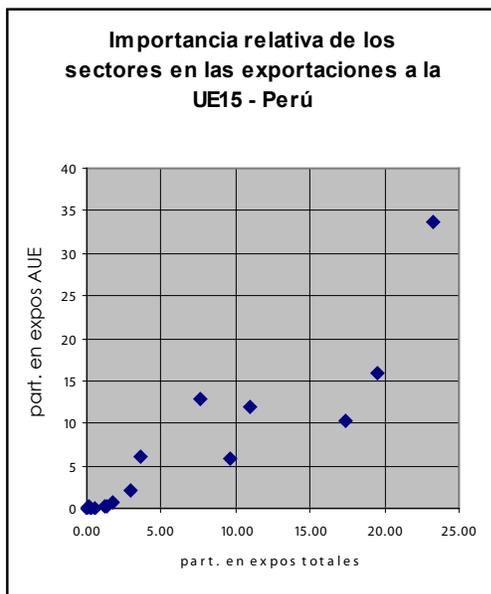
GRÁFICA E



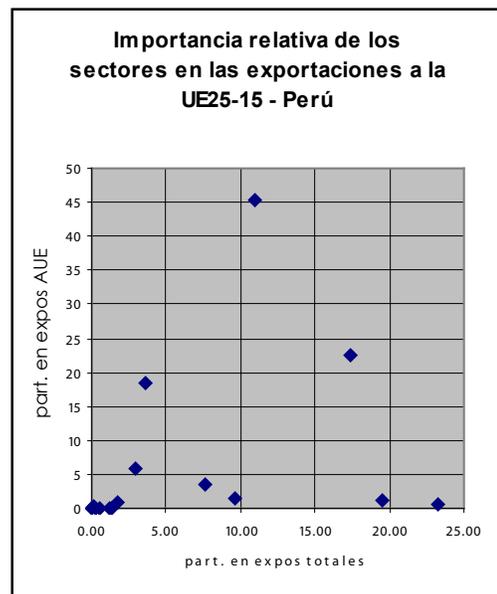
GRÁFICA F



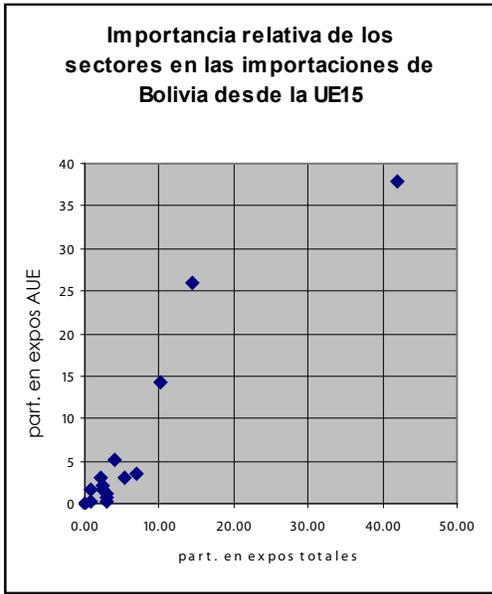
GRÁFICA G



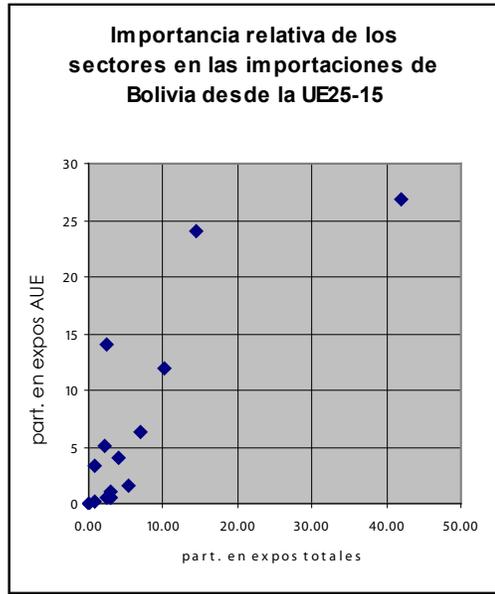
GRÁFICA H



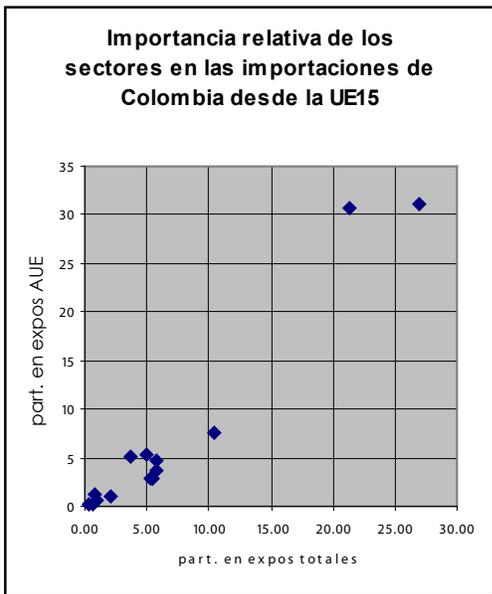
GRÁFICA I



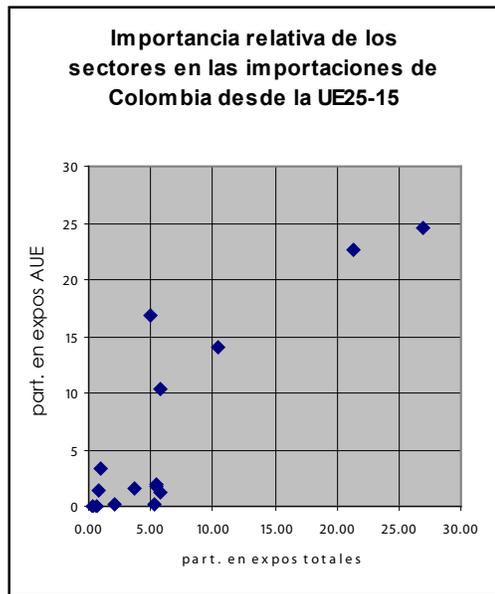
GRÁFICA J



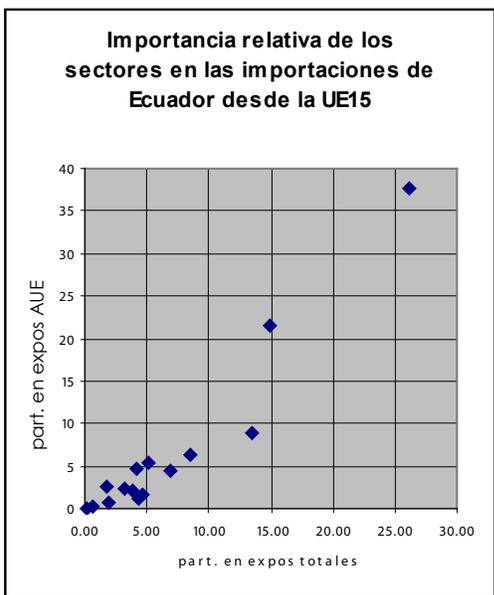
GRÁFICA K



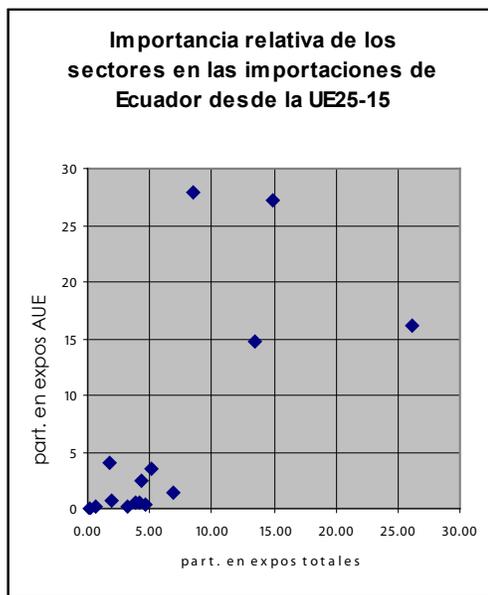
GRÁFICA L



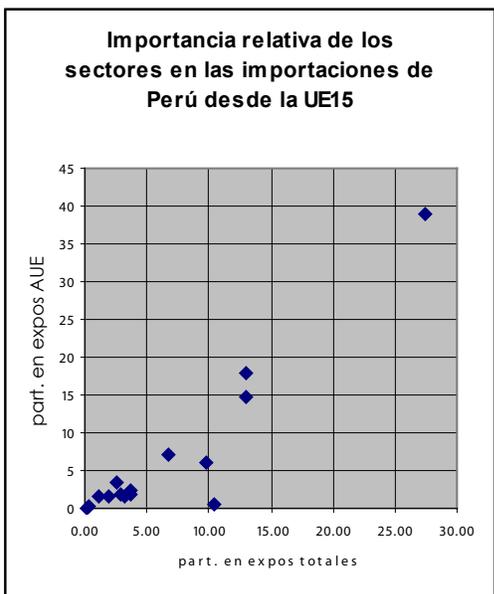
GRÁFICA M



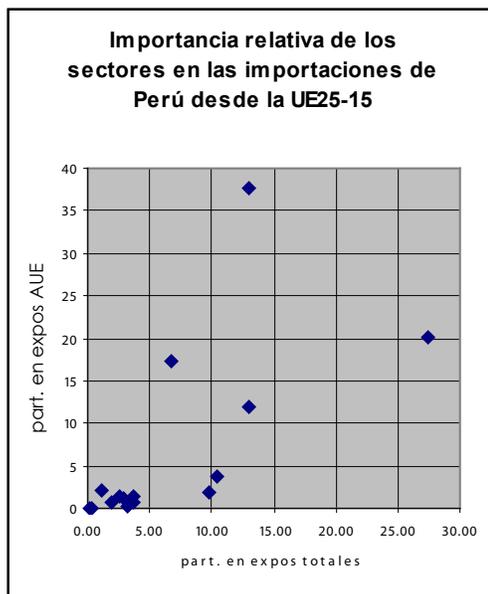
GRÁFICA N



GRÁFICA O



GRÁFICA P



Guía metodológica de los indicadores para el análisis comercial

A continuación se hace una descripción del conjunto de indicadores empleados para el análisis de la dinámica del comercio y para el cumplimiento de los objetivos del estudio en esta área.

La descripción de la evolución de largo plazo del comercio comunitario se hizo de acuerdo con los siguientes indicadores y criterios. Los sectores a analizar se definieron a nivel de un dígito de la nomenclatura SITC

rev. 1, como se ilustra en la tabla a continuación.

El período de análisis es 1981-2004 y los principales socios comerciales/regiones son: Estados Unidos, CAN, Resto de América, EU15, EU 25-15 (los diez países que ingresan en 2004), Este de Asia (Japón, Corea, China/Hong Kong, Taiwán), Resto del Mundo.

A partir de estas series se calcularon las tasas compuestas de crecimiento (totales y

TABLA 1 SECTORES EMPLEADOS EN LA DESCRIPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LARGO PLAZO DEL COMERCIO COMUNITARIO

SITC	Sector	SITC	Sector
0	Alimentos y animales vivos	5	Químicos y productos relacionados
1	Bebidas y tabaco	6	Bienes manufacturados (clasificados principalmente por material)
2	Materiales crudos no comestibles (excepto combustibles)	7	Maquinaria y equipo de transporte
3	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados	8	Artículos misceláneos manufacturados
4	Aceites, grasas y ceras animales y vegetales	9	Bienes y transacciones no clasificadas en otra parte

por sector), el índice de cambio estructural (ICE)²⁰ de la composición del comercio total y por socio comercial o región, la balanza comercial relativa (BCR) y el grado de exposición al comercio (GEC). Estos indicadores se calculan así:

$$ICE_{ik,t} = \frac{1}{2} * \sum_{j=1}^n |S_{jk}^t - S_{jk}^{t-1}|$$

donde,

i = país base de cálculo, k = socio comercial, j = sector, t = año de cálculo

S = participación del sector j en las exportaciones o importaciones del país i en el año t (t-1)

Si, i = k se trata del ICE para el comercio total de exportación o importación del país

Si, i ≠ k se trata del ICE para el comercio bilateral de exportación o importación del país i con el país k

$$BCR_i = \frac{(X_i - M_i)}{(X_i + M_i)}$$

$$GEC_i = \frac{(X_i + M_i)}{PIB_i}$$

donde:

los subíndices han sido definidos arriba,

X y M, corresponden a las exportaciones e importaciones en valor

El análisis del comportamiento sectorial del comercio entre la CAN y la UE, se restringe al período 1997-2004. En este caso se utilizan como grupos la UE15 y la UE25-15 (como se definieron arriba), para rastrear el comercio durante todo el período. El análisis se hace por sectores. La definición de los sectores sigue la clasificación a continuación.

Dado que los datos que analizamos están en dólares corrientes, es necesario hacer una corrección que permita controlar parcialmente por el efecto de la inflación durante este período. Esta corrección requeriría es-

TABLA 2 SECTORES EMPLEADOS EN LA DESCRIPCIÓN DE LA EVOLUCIÓN RECIENTE DEL COMERCIO BILATERAL CAN – UNIÓN EUROPEA

Capítulos HS 1996	Descripción sector	Capítulos HS 1996	Descripción sector
01-05	Animales y productos de animales	50-63	Textiles
06-15	Productos vegetales	64-67	Calzado
16-24	Alimentos procesados	68-71	Piedras y vidrios
25-27	Productos minerales	72-83	Metales
28-38	Químicos e industrias relacionadas	84-85	Maquinaria y equipo eléctrico
39-40	Plásticos y cauchos	86-89	Transporte
41-43	Pieles, cueros y productos de cuero	90-97	Misceláneos
44-49	Madera y productos de madera		

20 Con base en la formulación encontrada en: Productivity Comisión, 1998, Aspects of Structural Change in Australia, Research Paper, December

trictamente el deflactor las cifras de comercio por el índice apropiado para cada grupo de bienes. Considerando que esto no es practicable, utilizamos como *proxy* un deflactor implícito del valor del comercio por sector analizado. El deflactor (e_j) se calcula con arreglo a la siguiente expresión²¹:

$$e_j = (X_j^b / X^b) / (X_j^t / X^t)$$

donde,

X son las exportaciones mundiales,

j el sector analizado, y

b y t son el año base (1997 en este caso) y el año corriente, respectivamente.

Los indicadores utilizados, por sector, son:

- Tasa de cambio (crecimiento) del valor del comercio de la CAN con la UE, año a año y para el total del período (tasa compuesta).
- Tasa de cambio del valor del comercio total de los países de la CAN.
- Participación de las exportaciones de la CAN en el mercado de la UE
- Participación de las importaciones de la UE en el mercado de la CAN

El análisis de la situación de competitividad se hace en primera instancia por sector (siguiendo la definición proporcionada arriba) y luego a un nivel más desagregado. Los datos empleados son las importaciones y exportaciones por año, corregidas por e_j . El

indicador construido es el Indicador de Contribución a la Balanza Comercial (CBC) para cada año del período, país (en el caso de la CAN) y región. El CBC es un indicador de especialización de un país en el comercio y es de carácter estructural. Se basa en el principio de que en ausencia de ventaja o desventaja comparativa, el resultado de balanza comercial del país se debe repartir entre los productos o sectores en proporción a la participación de éstos en el comercio. Por tanto, cualquier desviación con respecto a este resultado neutro es indicativa de la presencia de una ventaja (si positiva) o desventaja (si negativa) comparativa. El indicador se construye así²²:

$$CBC'_{ij} = P'_{ij} - (G'_{ij} * P_i)$$

donde,

j = sector, i = país o región

$$P'_{ij} = 100 * \left[\frac{(X'_{ij} - M'_{ij})}{(1/2)} * (X_i + M_i) \right]$$

$$G'_{ij} = \frac{(X'_{ij} + M'_{ij})}{(X_i + M_i)}$$

$$P_i = 100 * \left[\frac{(X_i - M_i)}{(1/2)} * (X_i + M_i) \right]$$

y el "'''" indica corrección por e_j .

Este índice permite hacer una clasificación de los sectores en complementarios, competitivos y neutros (o de potencial desviación de comercio). Los primeros son aquellos que muestran ventaja comparativa en una región y desventaja comparativa en la otra. Los se-

21 El método se usa en, por ejemplo, Rodríguez, Mónica y Miguel Torres, 2003, La competitividad agroalimentaria de los países de América Central y el Caribe en una perspectiva de liberalización comercial, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo, 139, Santiago, marzo; Mulder, Nanno et al, 2003, La competitividad de la agricultura y la industria alimentaria en el MERCOSUR y la Unión Europea en una perspectiva de liberalización comercial, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo 143, Santiago, diciembre.

22 Este indicador se basa en Lafay, Gerard, et al, 1989, Comerse internacional: La fin des avantages acquis, París: Economica, Collection du CEPII

gundos son sectores en los cuales las dos regiones tienen ventaja comparativa. Lo tercero, son sectores en los cuales las dos regiones exhiben desventaja comparativa.

En una segunda aproximación se calculan los CBC a un nivel más detallado (6 dígitos del HS). Para esto seleccionamos las partidas a analizar de acuerdo con dos criterios: productos con participación estable en el comercio bilateral (con punto de corte definido de acuerdo al flujo comercial y a la región de destino/procedencia) y productos con una participación mínima dentro de su sector (con puntos de corte variables de acuerdo al tipo de flujo comercial y región de procedencia/destino).

Para estos productos, se identifican también los principales competidores en el mercado (sólo para el mercado de importación en la UE). Se seleccionan los países diferentes a la CAN que proveen al menos el 75% de las importaciones totales de la UE en el sector considerado (en caso de ser numerosos, la lista se reduce a los cinco primeros). Para cada uno de ellos se genera su participación en el mercado de importación y la tasa de crecimiento.

Adicionalmente, para los casos donde esto sea posible, se calcula el valor unitario relativo de las importaciones (VUR) para los productos originarios de la CAN y de los principales competidores. El VUR es un indicador de la probable presencia de bienes diferenciados al interior de un flujo comercial. Éste se calcula así:

$$VUR_{jik} = PI_{jik} / PI_{jk}$$

donde,

los subíndices siguen la definición ya proporcionada

PI es el precio implícito de las importaciones (valor de las importaciones dividido por la cantidad importada)

Para efectos de identificar oportunidades comerciales existentes y comercio potencial, se emplean los productos seleccionados en el apartado anterior. Para éstos se calcula el Índice de Intensidad Relativa del Comercio (IRC)²³ para cada año del período, país (en el caso de la CAN) y región. Además se calcula su coeficiente de variación. Este es un indicador de la concentración relativa del comercio de un país o región en el comercio bilateral con otro país o región. Se calcula de la siguiente forma:

$$IRC_{jik} = A_{ji} * B_{jk} * C_{jik}$$

donde:

j = sector, i = región 1, k = región 2

$$A_{ji} = (X_{ji} * X) / (X_i * X_j)$$

$$B_{jk} = (M_{jk} * X) / (M_k * X_j)$$

$$C_{jik} = (X_{jik} * X_j) / (X_{ji} * M_{jk})$$

X = exportaciones, M = importaciones, el orden de las regiones (de izquierda a derecha) indica origen y destino

Este análisis requiere también caracterizar los mercados de importación de las dos regiones consideradas para la UE. Para ello se utiliza como criterio la tasa (compuesta)

23 Siguiendo a Mulder et al (2003) y Lafay et al (1989).

de crecimiento del mismo durante el período de análisis. Los tipos de mercado a identificar son:

Mercados muy dinámicos: tasa de crecimiento superior al doble del crecimiento del comercio mundial sectorial

Mercados dinámicos: tasa de crecimiento entre la del comercio sectorial mundial y la anterior

Mercados estancados: tasa de crecimiento positiva pero inferior a la del comercio sectorial

Mercados en retroceso: tasa de crecimiento negativa

Para identificar los sectores donde los países andinos son proveedores relevantes al mercado de la Unión Europea, es necesario definir un criterio de relevancia. Éste es difícil de establecer. Acá adoptamos como referencia el criterio implícito que se maneja en la OMC para definir cuando una parte tiene interés sustancial para intervenir en un proceso de solución de controversias. Este punto de corte es del 10% del mercado de importación y para nuestros efectos se ha tomado como parámetro un 5% de participación en el mercado.