

XIII REUNION DE ECONOMIA MUNDIAL

La Comunidad Andina de Naciones y la irrupción comercial de Asia-China: ¿nueva oportunidad para el esquema de integración?*

José Manuel García de la Cruz. Universidad Autónoma de Madrid
Daniel Gayo Lafeé. Universidad Rey Juan Carlos
Ángeles Sánchez Díez. Universidad Autónoma de Madrid

RESUMEN:

La dependencia económica ha sido el argumento central en el que se han apoyado las explicaciones estructuralistas de autores latinoamericanos para explicar el subdesarrollo del continente a inicios del siglo XX. Cien años después y tras las experiencias frustradas de políticas que intentaron superar esa dependencia surge una nueva fuerza económica –China- que podría retrotraer al continente a su vieja especialización basada en recursos naturales. China busca principalmente recursos naturales para alimentar sus necesidades de materias primas en las que se apoya su descomunal crecimiento. De esta forma la dotación de recursos naturales vuelve a ser un elemento central en la articulación económica de América Latina a la vez que un pilar de la heterogeneidad. Sin embargo, las condiciones de los países en la actualidad que a inicios del siglo XX, acumulando experiencia para poder afrontar los desafíos de sus países en un marco de cooperación regional.

En esta ponencia se analizará la especialización comercial de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) hacia Asia-China, tanto desde una visión de conjunto como esquema de integración como desde los prismas nacionales, que nos permitirán ver las diferencias existentes, principalmente entre Ecuador y Bolivia frente a Perú y Colombia, de cara a vislumbrar algunos de los principales retos de futuro de la CAN ante el progresivo auge del comercio con los mercados asiáticos.

Palabras clave: Comunidad Andina de Naciones, China, especialización comercial, heterogeneidad

Códigos JEL: F14 - Comercio por países o sectores productivos; F15 - Integración Económica

ABSTRACT:

Economic dependence has been the central argument of structuralist Latin-American authors to explain the continent's underdevelopment at the beginning of the 20th century. One hundred years later, and after the frustrated experiences of policies that

* Este artículo es producto de las actividades de investigación realizadas en el marco del proyecto de investigación "*Diversificación comercial y productiva en la Comunidad Andina de Naciones: el impacto de las relaciones con China*", Proyecto de Investigación financiado por el Centro de Estudios de América Latina (CEAL) de la Universidad Autónoma de Madrid y dirigido por Ángeles Sánchez Díez.

attempted to overcome this dependence, emerges a new economic force -China- which could take back the continent to its old productive and commercial specialization based on natural resources. China's huge economic growth is supported in an increasing need of raw materials and natural resources. In this way, the endowment of natural resources is again a central element in the economic articulation of Latin America, as well as a pillar of its heterogeneity. However, the present conditions of the Latin-American countries is far from being those of early 20th century, as they have accumulated experience in order to face their challenges in a framework of regional cooperation.

This paper will analyze the Andean's Community of Nations (CAN) trade specialization towards Asia-China, both from an overview as a scheme of regional integration and in a national perspective. This will allow to see the differences, mainly between Ecuador and Bolivia opposite to Peru and Colombia, in order to glimpse some of the main challenges of the Andean's Community future, in the context of its increasing commercial flows with the Asian markets.

Keywords: Andean Community of Nations, China, trade specialization, heterogeneity

JEL Codes: F14 - Country and Industries Studies of Trade; F15 - Economic Integration

1. Introducción

La Comunidad Andina fue durante los años sesenta el modelo de integración más avanzado fuera de la, entonces, Comunidad Económica Europea. Ello se debió a la importancia concedida a las instituciones comunes de integración y a la ambición de los compromisos incorporados a los acuerdos. Sin embargo, la inestabilidad política de los países miembros, las divergentes orientaciones de política económica, y - ¿porqué no recordarlo?- las susceptibilidades que el propio proceso de integración suscitó en el conjunto de América facilitaron el bloqueo del mismo. Sin embargo, los países andinos no han disuelto formalmente sus compromisos lo que ha permitido mantener un núcleo de resultados, un acervo común, y, además, el empleo del originario proceso como pivote de otras iniciativas regionales que no solamente han facilitado nuevos acuerdos y compromisos entre sus miembros, sino que se han extendido hacia otros países de la región y de fuera de América Latina.

En estos momentos de incertidumbre general, motivada por la aceleración de los cambios tecnológicos, la crisis económica de las economías desarrolladas y las alteraciones de las relaciones geopolíticas y económicas internacionales, la región andina puede aprovechar algunas de las transformaciones mundiales para apuntalar algunos de los instrumentos que le permitan alcanzar sus objetivos de desarrollo nacional y regional, cohesionar sociedades marcadas históricamente por la discriminación y marginación cultural, fortalecer los sistemas democráticos, e insertarse eficazmente en el proceso de transformación general del sistema económico mundial, que sin duda alguna está en transformación (García de la Cruz, Durán Romero y Sanchez Díez, 2011).

Para ello, la fuerte presencia de las economías asiáticas en el comercio internacional, debe ser vista como una oportunidad regional que añadir al renovado interés de los socios tradicionales -Estados Unidos (EE.UU.) y la Unión Europea (UE)- por estrechar los lazos con la región andina (CEPAL, 2010 a). Cabe, por lo tanto, preguntarse por la contribución del proceso de integración a la mejora de los resultados de las relaciones con los nuevos socios y, en sentido contrario, en qué medida las nuevas oportunidades ofrecidas por el impulso de las relaciones con las economías asiáticas pueden fortalecer el proceso de integración y con éste el desarrollo de sus miembros.

En este artículo se ofrece un recorrido histórico del proceso de integración andino para a continuación evaluar sus resultados a la luz de los objetivos marcados. Posteriormente se analizan las relaciones comerciales de la Comunidad Andina de Naciones con Asia en Desarrollo, en concreto su especialización y la competitividad de estas, lo que permitirá ver las áreas de colaboración y cooperación que se pueden establecer entre los países andinos para aprovechar de una forma conjunta el interés de Asia por la producción andina.

Se concluirá con las propuestas de integración regional consideradas más oportunas según lo establecido anteriormente, es decir, qué hacer para que la región aproveche eficazmente las relaciones con oriente y cómo internalizar los resultados en beneficio del desarrollo de la región.

2. La integración andina

El proceso de integración económica entre las economías andinas se inició en los años sesenta. Ello fue resultado de los numerosos debates que fueron surgiendo sobre la dimensión de Latinoamérica en el mundo de la posguerra mundial, que respondían a la continuación del debate abierto tras los años de la independencia, en el conjunto de naciones latinoamericanas, sobre los costes –en términos de desarrollo económico- de la división en Estados frente a los potenciales beneficios de la unidad.

En la década de los cincuenta aparecen dos propuestas para fomentar la integración regional, a la par de lo acontecido en Europa. Por un lado la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL- propuso una integración regional ambiciosa que consideraba el establecimiento de un sistema de pagos multilateral intrarregional, políticas de especialización industrial; regulación de la competencia; sistema efectivo de créditos, cláusulas de reciprocidad, tratamiento favorable a los países de menor desarrollo, etc. además de las políticas de liberalización de la circulación de mercancías y el establecimiento de un arancel externo común (Grién, 1994). Por otro lado, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay auspiciaron una iniciativa menos ambiciosa, que reducía el compromiso de integración económica a los aspectos relacionados con la liberalización del comercio regional, mediante la creación de una zona de libre.

Es decir, a finales de los años cincuenta en América Latina estuvieron presentes las mismas alternativas que también habían hecho acto de presencia en Europa Occidental: integración económica o integración aduanera. Sin embargo, el resultado fue muy diferente. Mientras en Europa triunfaba la tesis francesa que asumía la transferencia de soberanía a un espacio supranacional frente a las posiciones británicas de cooperación intergubernamental, en América Latina triunfaban las tesis menos ambiciosas. Así es como surgen la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio¹ (ALAC) y casi una década después nace la integración andina con la suscripción del Acuerdo de Cartagena por parte de, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú dando lugar al Grupo Andino de Naciones² (GRAN).

En el amplio contexto de la ALAC, esta fue la primera iniciativa subregional. Se interpretó como la primera respuesta a la insatisfacción con los logros de la iniciativa regional. Paralelamente se quiso denunciar la inequidad de la ALAC al repartir los beneficios de los primeros momentos de la liberalización comercial regional entre las economías más poderosas: Argentina, Brasil y México y las menos poderosas. Incluso la propia ALAC, a través de un Documento de los Presidentes aprobado en la reunión de Punta del Este de 1967, declaraba *“la necesidad de propiciar*

¹ Se constituyó a través del Tratado de Montevideo el 18 de febrero de 1960. En 1969, cuando se crea el Grupo Andino de Naciones, el ALAC había comenzado a mostrar signos de debilidad. Entre ellos se pueden señalar la creciente complejidad de las negociaciones arancelarias, debido a las presiones proteccionistas nacionales, las concesiones a los países de menor desarrollo se vieron limitadas por la escasa capacidad de respuesta a los incentivos por parte de los potenciales beneficiarios, la debilidad institucional en la que el componente suprarregional era muy débil respecto al peso de las decisiones nacionales y los escasos avances en materia monetaria y financiera.

² Venezuela se sumaría en febrero de 1973 y se retiró en 2006 para solicitar el ingreso en el MERCOSUR. A su vez, Chile se retiró en octubre de 1976.

*acuerdos subregionales, de carácter transitorio, y que fuera compatibles con el objetivo de la integración regional*³.

En resumen, en los orígenes de la integración andina está intentar superar la debilidad de las ambiciones de integración de toda la región. Este espíritu de superar las crisis se ha mantenido a lo largo de la historia de este esquema de integración. A finales de los ochenta, es decir en otro de los momentos de debilidad de la integración regional -7 años después del nacimiento de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)- y de desalación económica de la región como consecuencia de la crisis de la deuda externa, la integración andina intenta resurgir con la firma del Protocolo Modificador del Acuerdo, en Quito en 1987.

Nuevamente en 1996, a través del Protocolo de Trujillo, se introducen reformas en el Acuerdo fundacional encaminadas a otorgar más poder al ámbito político a través de la creación del actual órgano de máximo poder (Consejo Presidencial Andino) y el Consejo de Ministros de Relaciones Exterior aparecería la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

En esta historia compleja de la integración latinoamericana, y concretamente de la andina, hay una serie de elementos que hay que resaltar:

1. La institucionalidad: El GRAN acudió a la experiencia europea y se dotó de una institucionalidad amplia⁴. Además de las instituciones centrales de la integración van apareciendo a lo largo de la historia andina otras como el Consejo Empresarial Andino, el Consejo Laboral Andino, el Consejo Consultivo de los Pueblos Indígenas, entre otros.
2. Los objetivos giran en relación a la armonización de las políticas económicas y sociales, la programación conjunta y la intensificación del proceso de industrialización subregional, liberalización del intercambio y arancel externo común, desarrollo agropecuario, financiación de inversiones con recursos propios y externos, integración física, y tratamiento preferente a Bolivia y a Ecuador. Además, se recoge expresamente la mediterraneidad de Bolivia⁵, quedando patente la insatisfacción los objetivos que se habían fijado por parte de la ALAC.
3. Se incorporan nuevos instrumentos de integración a los más convencionales como los programas de liberalización comercial y compromisos aduaneros. Algunos de estos instrumentos más heterodoxos fueron, por ejemplo, un *Régimen agropecuario* que postulaba la armonización de políticas y el diseño de un programa indicativo para el desarrollo agropecuario de la región que contemplara la situación del sector en cada uno de los miembros, los *Programas Intersectoriales de Desarrollo Industrial (PISDI)* – en los sectores

³ Referencia tomada de Grién, 1994, pág. 317.

⁴ La máxima representación es el Consejo Presidencial Andino que está asistido por el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Internacionales, la Comisión de la CAN (ambos órganos de dirección y decisión), la Secretaría General de la CAN (órgano ejecutivo y de apoyo técnico), el Tribunal de Justicia de la CAN y el Parlamento Andino (órgano deliberante).

⁵ La importancia de la alternativa representada por la integración andina es puesta de relieve en Salgado Peñaherrera.

petroquímico, automotriz, metalmecánico y siderometalúrgico-, los *Proyectos Integrales de Desarrollo* (PID) y las *Empresas Multinacionales Andinas* (EMAS).

4. Además la integración andina ha sido el marco en el que se han ido constituyendo otros organismos de integración regional tales como *Sistema Andino de Integración* (SIA), el *Convenio Andrés Bello*⁶ para facilitar la armonización educativa, reconocimiento de títulos, programas de estudios intercambio de experiencias en docencia, etc. con el objetivo de reforzar las capacidades nacionales y regionales y mantener la identidad cultural de la región, el *Convenio Hipólito Unanue* sobre normas sanitarias y formación de personal, programas sanitarios, el *Convenio Simón Rodríguez*, en materia de formación laboral, migraciones por motivo de trabajo. Como resultados se pueden señalar el *Organismo Andino de Salud* y la *Universidad Andina Simón Bolívar*. No menos importante ha sido el *Fondo Andino de Reservas*, origen del Fondo Latinoamericano de Reservas (FLAR), y la *Corporación Andina de Fomento* (CAF).

Sin embargo, los resultados no han sido tan positivos como podría haberse esperado. Hay que señalar las dificultades para mantener a los miembros, ya que primero fue el retraso de Venezuela a sumarse al proyecto, después el abandono de Chile y recientemente el de Venezuela. Ello ha generado una cierta incertidumbre sobre los proyectos de industrialización concebidos con visión regional. A este hecho, y quizá sea más importante, hay que sumar la inestabilidad política que ha caracterizado a algunos de los países en ocasiones urgidos por otras cuestiones como la insurgencia guerrillera y la lucha contra el tráfico ilegal de droga, que han sumado nuevos problemas de vecindad a otros ya más tradicionales de disputas por límites fronterizos.

No obstante, hay que reconocer también algunos éxitos como, por ejemplo, el impulso al comercio intraandino en los primeros años de la integración. Las reformas llevadas a cabo en las dos últimas décadas, todas ellas orientadas a la mejora de la capacidad exportadora, han hecho incrementar el volumen y peso del comercio intra regional. Sin embargo, estos niveles parecen insuficientes para los que cabría esperar de un esquema de integración de tan largo alcance. Por ejemplo el comercio intrarregional en la UE se sitúa en torno al 68% y en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en torno al 25% (OMC, 2010) (ver tabla 1).

Tabla 1. Exportaciones intra Comunidad Andina de Naciones.

	Exportaciones intrarregionales, en millones de dólares				Peso de las exportaciones intra regionales sobre el total, en porcentaje			
	1980	1990	2000	2009	1980	1990	2000	2009
Bolivia	39	60	253	n.d	4,5	7,3	20,1	20
Colombia	388	373	2.171	n.d	13,3	6,1	16,7	6,1
Ecuador	147	188	662	n.d	7,1	7,2	13,7	14,3
Perú	277	201	446	n.d	9,9	6,1	6,3	7,4

⁶ Además de los países andinos forman parte de dicho Convenio España, Chile, Cuba, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Venezuela

Venezuela	335	426	1.586	n.d	1,7	2,4	2,7	---
GRAN/CAN	1.185	1.248	5.119	n.d	4,3	4,2	8,8	7,7

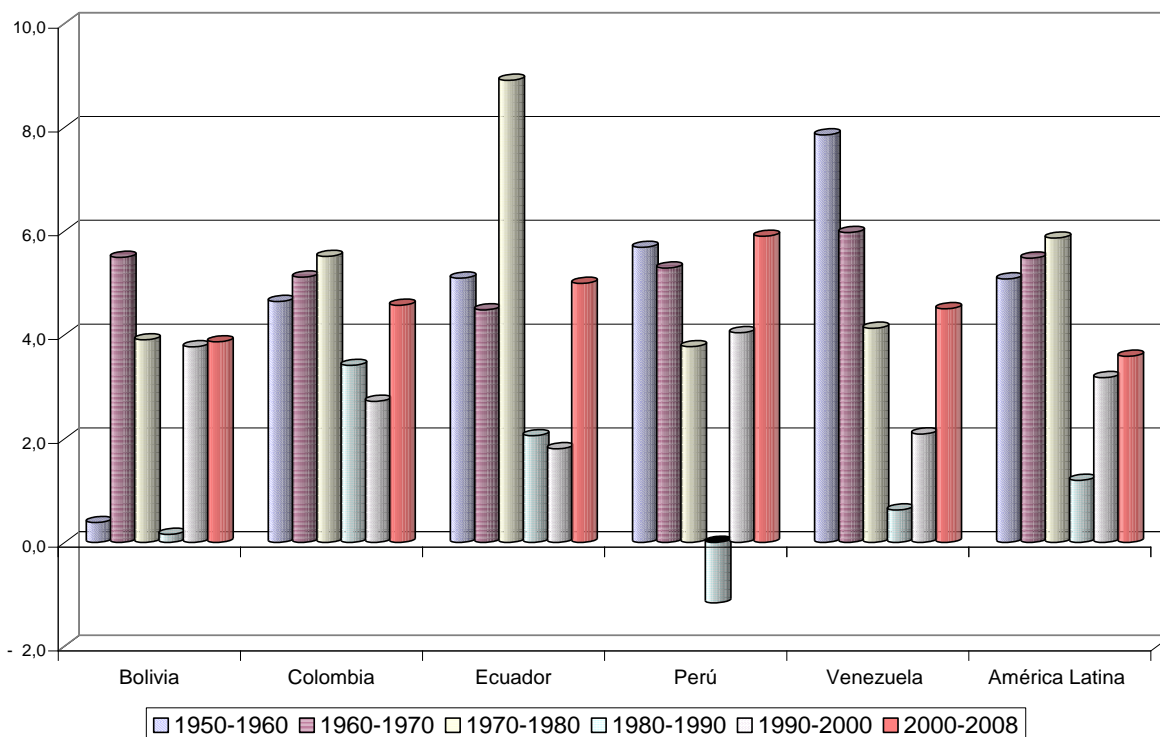
Fuente: Unidad de Estadística de la JUNAC para 1980 y 1990 y OMC para 2000 y 2009.

Nota: En 2009, Venezuela ya no formaba parte de la CAN

*Incluidos los combustibles

Por otro lado, el crecimiento económico ha estado en la línea evolutiva del conjunto de América Latina incluso en la irregularidad del crecimiento. La importancia de las ventas de petróleo al exterior puede explicar la disparidad de trayectorias de Venezuela, Ecuador y Bolivia (gráfico 1).

Gráfico 1. Evolución del PIB, en porcentaje



Fuente: CEPAL

Pero los peores resultados se han obtenido en relación a la convergencia en la renta per cápita de los habitantes. Dejado de lado el caso de Venezuela que ha conocido una cierta maldición de los recursos, los demás países no han modificado sustancialmente el nivel de bienestar de sus ciudadanos, tratando de recuperar los niveles relativos previos a la crisis de la deuda. Colombia lo ha conseguido, pero no así Bolivia que conserva una tendencia negativa a lo largo de los años (ver tabla 2).

Tabla 2. Evolución de la convergencia en renta per cápita (PIB/ n° habitantes)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
Bolivia	47,0	31,9	33,4	27,8	24,7	24,5	23,3
Colombia	53,6	50,8	48,3	47,3	58,6	55,4	59,2
Ecuador	31,2	31,5	28,0	35,6	36,9	31,8	35,1
Perú	72,9	78,5	76,3	60,7	46,9	51,0	61,5
Venezuela	179,2	206,8	201,3	154,6	137,3	118,4	122,8
América Latina	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: CEPAL

No debe de sorprender que una sensación de fracaso acompañe a la experiencia de la integración andina, sobre todo si se observa la creciente importancia de las remesas remitidas por los emigrantes de la región andina en los últimos años, y que no es sino el exponente más claro de la incapacidad de generar empleo en sus economías nacionales (tabla 3).

Tabla 3. Importancia de las remesas de emigrantes en las economías de la CAN *

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Remesas (Millones de dólares)	3.705	4.298	4.683	5.685	6.303	7.511	9.224	10.733	11.198	10.001
Participación de las remesas respecto a:										
Transferencias corrientes (%)	83,9	79,2	80,7	83,8	81,9	82,0	84,8	87,2	88,7	87,6
Exportaciones (%)	13,7	16,5	17,6	18,4	15,7	14,3	14,0	13,8	11,7	12,5
Inversión extranjera (%)	91,4	84,2	77,1	126,5	108,0	54,4	83,0	68,4	56,5	77,2

Fuete CEPAL

*No incluye a Venezuela

3. El comercio exterior de la Comunidad Andina de Naciones con Asia en Desarrollo

Las relaciones comerciales entre la Comunidad Andina de Naciones (CAN) a Asia han seguido una senda creciente a tono con las tendencias mundiales, y particularmente del gran dinamismo comercial de las nuevas economías emergentes, como China o la India (OMC, 2010). Desde 1997, la CAN presenta un creciente déficit comercial con Asia (ver gráfico 2).

La importancia del comercio entre las regiones es claramente asimétrica, es decir mientras las exportaciones que la CAN realiza a Asia suponen en torno a un 0,4% de todo lo importado por Asia en Desarrollo, el peso de los bienes asiáticos sobre el total de las compras andinas superó en 2007 el 13% del total. Estratégicamente las relaciones comerciales entre ambas regiones tienen una mayor importancia para los países de la CAN que para Asia, al menos en términos generales.

El incremento de las exportaciones de la CAN a Asia en Desarrollo (ver gráfico 2) se explica principalmente por la importancia que ha venido teniendo la creciente demanda de productor primarios por parte de la economía china (Rosales y Kuwayama, 2007). Además la subida de los precios de las materias primas explica, en un porcentaje muy elevado según los casos, el incremento de la cuantía de las exportaciones.

Como para el conjunto de la región latinoamericana, las exportaciones andinas a China siguen una tendencia ascendente, al contrario de lo que ocurre con las exportaciones hacia otras regiones como los Estados Unidos o la Unión Europea⁷

⁷ Las estimaciones hacen pensar que las exportaciones de América Latina hacia China alcancen el 19,3% del total en 2020 frente al 13,6 de la Unión Europea, que se mantendría en niveles próximos a

(CEPAL, 2010c). Pero China no es igual de importante para todos los países, y dentro de la CAN hay grandes diferencias. Es particularmente relevante para Perú, pero, sin embargo, apenas tiene importancia para Bolivia o Ecuador.

Gráfico 2. Comunidad Andina de Naciones y Asia en Desarrollo: evolución de las exportaciones, en miles de dólares

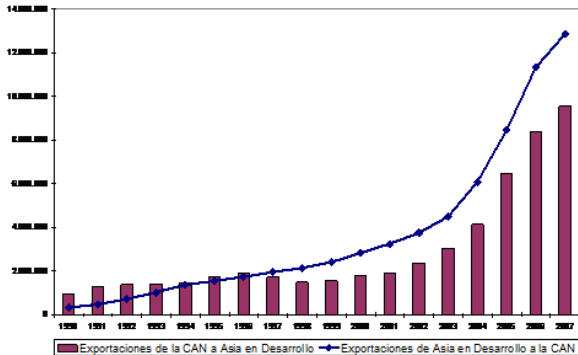
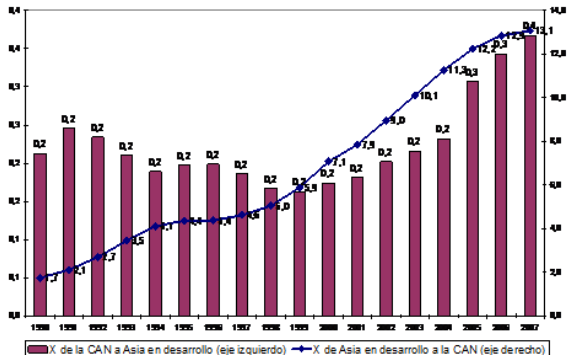


Gráfico 3. Importancia del comercio birregional entre la Comunidad Andina de Naciones y Asia en Desarrollo. Cuota de mercado, en porcentaje



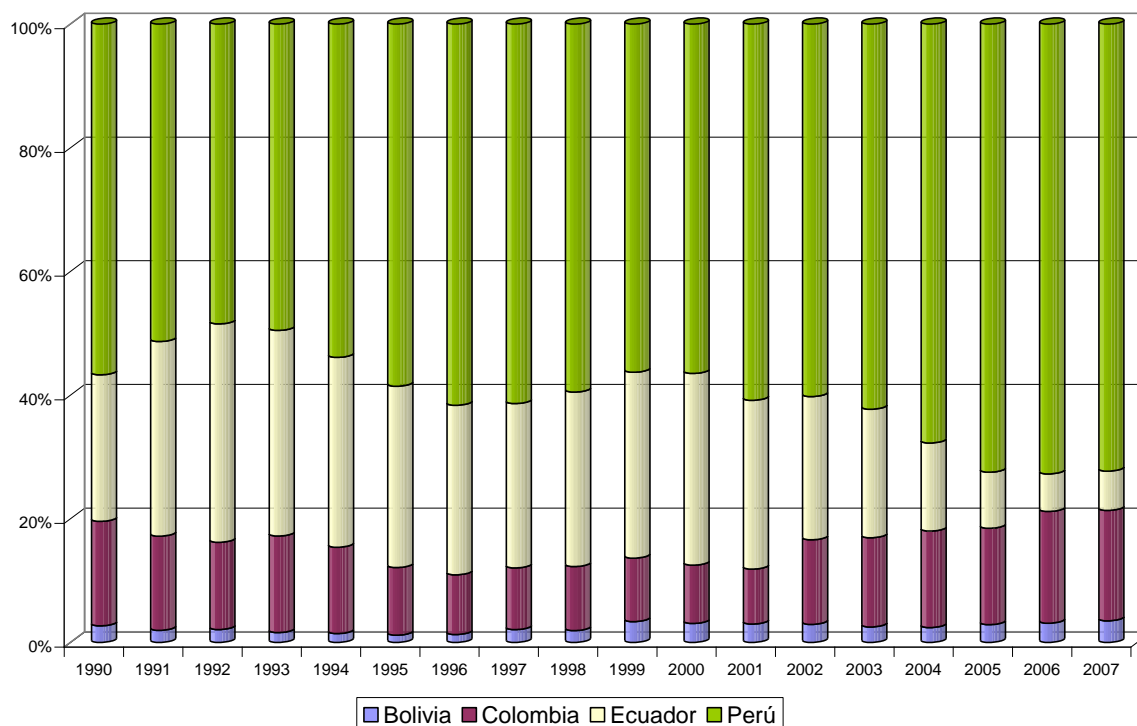
Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL

Las exportaciones andinas hacia Asia son principalmente peruanas y colombianas seguidas de lejos por las, ecuatorianas y bolivianas (ver gráfico 4)⁸. Si se excluye Venezuela, que abandonó la CAN por discrepancias de política comercial con Perú y Colombia, se observa que hay dos claros patrones comerciales entre los países, en función de la dotación de factores de los países. Por un lado, Perú y Colombia que muestran un mayor interés en los mercados asiáticos y, por otro lado, Ecuador y Bolivia menos orientados a los países del otro lado del Pacífico. Mientras que los primeros cuentan con enormes emprendimientos productivos, con grandes empresas y una gran proyección exportadora, los segundos se muestran más interesados en emprendimientos económicos más pequeños destinados al abastecimiento del mercado nacional y/o regional y que colocan en un segundo plano elementos económicos como la competitividad frente a asuntos sociales vinculados a la organización social, el fortalecimiento de la sociedad civil, etc.

Gráfico 4. Las economías nacionales en el comercio de la CAN hacia Asia en Desarrollo, en porcentaje

los actuales, o al 28,4% de las exportaciones hacia Estados Unidos, que caerían de manera muy pronunciada en tanto que en 2009 suponen el 38,6%.

⁸ Se ha excluido del cálculo Venezuela, porque aunque en los años estudiados si formaba parte de la CAN no es miembro en la actualidad. Se quiere ir introduciendo elementos para el establecimiento de propuestas para el futuro.



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL

En resumen Asia en Desarrollo, con China a la cabeza, tiene una creciente importancia para los países de la Comunidad Andina de Naciones, en sintonía con lo que está ocurriendo en toda la región. No obstante mientras que las diferencias son notables al examinar las exportaciones de la CAN, adquiriendo gran importancia para Perú, una importancia media para Colombia y casi nada para Ecuador y Bolivia.

4. La orientación comercial sectorial de la CAN hacia la región de Asia en Desarrollo

La dinámica del proceso de integración y liberalización comercial de la CAN ha conllevado cambios en las estructuras productivas de sus países miembros. En este sentido, la progresiva irrupción de los mercados asiáticos como notables socios comerciales de la CAN está abriendo un contexto de mayor competencia, a la vez que posibilita el aprovechamiento por parte de sus países miembros de las nuevas oportunidades que vayan surgiendo.

Las relaciones bi regionales entre la Comunidad Andina de Naciones y Asia en Desarrollo son esencialmente intraindustriales. Es decir que los países andinos exportan materias primas e importan productos manufacturados (Sánchez Díez, García de la Cruz y Gayo Lafée, 2010). Ello dificulta la participación de las empresas andinas en las cadenas productivas intraasiáticas (CEPAL, 2010 a y CEPAL, 2010c)

En el periodo 2000-2007, los países de la CAN han vendido menas y desperdicios, petróleo y productos derivados del petróleo, hierro y acero y piensos para animales. En 2007 supuso más del 85% del total de las exportaciones (ver tabla 4). Pero tan sólo dos rubros arancelarios (menas y desperdicios y petróleo y sus derivados) se acercaban a $\frac{3}{4}$ del total de las exportaciones. Es decir, existe una alta concentración

por productos exportados. Estos cuatro ítems suponían el 71% de las exportaciones en 2000. Los productos minerales están tomando un mayor protagonismo frente a la pérdida de importancia de los productos agrícolas, como los piensos para animales, las legumbres y frutas, el pescado crustáceos y moluscos o el café, té, cacao y especias.

Tabla 4. Exportaciones de la CAN hacia Asia en desarrollo, en porcentajes sobre el total

Partidas arancelarias	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
03 Pescado, crustáceos y moluscos y sus preparados;	1.3	2.0	1.8	1.6	1.8	1.6	1.5	1.3	1.3
05 Legumbres y frutas;	6.9	8.2	5.6	3.1	2.3	2.1	1.6	1.6	1.5
08 Piensos para animales (excepto cereales sin moler);	22.5	23.7	24.5	17.4	15.3	13.8	10.3	8.1	6.6
27 Abonos en bruto y minerales en bruto;	0.1	2.0	2.3	2.4	2.3	3.5	3.0	2.2	1.5
28 Menas y desperdicios y desechos de metales;	13.6	18.3	20.3	23.5	30.6	34.1	32.8	39.1	41.3
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos;	20.7	25.8	24.4	29.7	24.4	19.6	30.0	28.1	30.4
67 Hierro y acero;	9.7	3.2	4.3	5.5	8.0	10.7	8.4	8.6	7.5
68 Metales no ferrosos;	7.7	3.2	4.0	3.5	3.7	3.4	2.6	1.8	1.3
Resto de productos	17.5	13.6	12.8	13.4	11.7	11.1	9.7	9.0	8.4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas.

Por lo tanto, en el periodo 2000-2007 se ha reforzado la concentración de las exportaciones de los países andinos hacia Asia en Desarrollo, donde se ha dado una creciente importancia de las exportaciones mineras frente a la pérdida de importancia de las agrícolas/pesqueras.

Este nuevo contexto de intensificación de exportaciones de la CAN hacia Asia genera un proceso de transformación en los patrones de especialización comercial y productiva de las economías involucradas. Así, cabe preguntarse qué sectores productivos, y en qué grado, se están beneficiando del proceso de intensificación comercial de la CAN con la región de Asia en desarrollo, esto es, ¿en qué partidas arancelarias de los países de la CAN el peso relativo de sus exportaciones a la región de Asia en desarrollo es notablemente superior al nivel de participación global de las exportaciones a la región respecto al total mundial exportado? El Índice de Orientación Comercial⁹ (IOC) permite realizar dicho análisis.

⁹ El índice de orientación comercial (IOC) viene dado por la siguiente expresión: $(X_{iADES} / X_{iT}) / (X_{TADES} / X_{T})$; donde X_{iADES} es el total de exportaciones de la partida arancelaria (i) dirigida a la región Asia en desarrollo, X_{iT} es el total mundial exportado por dicha partida arancelaria; X_{TADES} es la cuantía total de exportaciones que el país realiza a la región Asia en desarrollo y X_{T} es el volumen total de exportaciones mundiales del país. El análisis de orientación comercial se realiza a partir de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) Revisión 2, desagregada por capítulos (un total de 68 partidas arancelarias) del Banco de Datos Estadísticos de Comercio Exterior de la CEPAL (BADECEL), para los capítulos de la estructura arancelaria de los países de la CAN que presentan un significativo peso en el volumen total de exportaciones (aquellas con una participación superior al 1% de las exportaciones totales).

Las partidas con mayor IOC son los piensos para animales (excepto cereales sin moler) las menas, desperdicios y desechos de metales y el hierro y acero (ver tabla 5).

Tabla 5. Índice de orientación comercial (IOC) de las exportaciones de la CAN hacia “Asia en desarrollo” para las partidas con mayor peso en las exportaciones a dicha región (2000-2009)

Partida arancelaria		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
03	Pescado, crustáceos y moluscos, y sus preparados	0,8	0,6	0,7	0,7	1,1	0,9	1,1	0,6	0,7	0,4
05	Legumbres y frutas	1,9	0,7	0,5	0,5	0,4	0,6	0,4	0,2	0,2	0,2
08	Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	13,8	8,7	8,5	8,7	8,7	14,1	7,5	4,5	5,5	3,7
27	Abonos en bruto y minerales en bruto	2,0	1,7	0,8	2,0	1,3	0,9	1,0	0,4	0,8	0,2
28	Menas, desperdicios y desechos de metales	6,0	6,7	6,8	9,6	7,8	8,3	7,4	4,6	5,5	4,8
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos	0,6	0,9	0,8	0,4	0,5	0,2	0,4	0,2	0,4	0,6
67	Hierro y acero	1,8	1,1	1,7	3,3	2,3	3,7	3,6	3,5	2,3	3,2
68	Metales no ferrosos	0,4	0,8	0,9	1,3	1,1	1,3	0,5	0,2	0,4	1,3
CAN: Peso de las exportaciones totales a Asia en Desarrollo (%)		3,0	3,6	4,1	3,7	4,5	4,0	4,4	8,1	7,9	10,3

Fuente: Elaboración propia con datos BADECEL – CEPAL

Nota: se examinan solo los denominados sectores prioritarios, es decir aquellos que suponen más de un 1% sobre el total de las exportaciones con Asia en Desarrollo

Del importante peso relativo de las economías de China e India en la región de Asia en desarrollo surge la cuestión de si el grueso de las exportaciones de la CAN hacia esta región se focaliza a ambos gigantes emergentes. El cálculo del IOC de la CAN de forma específica para estas dos economías refleja que, de forma muy sobresaliente, la mayor parte de las exportaciones de la CAN a Asia en desarrollo se dirigen a China y que el peso de India en el volumen de dichas exportaciones es muy pequeño (Sánchez Díez, García de la Cruz y García Lafée, 2010).

Esta tendencia del conjunto del esquema de integración se puede matizar por países, observándose algunas diferencias sustanciales (ver anexo 2).

En el caso de Bolivia como ya se ha anticipado el comercio con Asia no es muy importante y además está altamente concentrado en pocos productos. Destacan las exportaciones de menas y desperdicios que casi ha duplicado importancia en términos relativos y en 2007 supuso el 85,7% del total de las ventas a Asia en Desarrollo, frente al 44% de 2000. Esta creciente concentración del comercio se ha hecho a costa de que otros productos que una década atrás tuvieron importancia en el comercio han ido perdiendo importancia, tales como los metales no ferrosos u otro equipo de transporte. En un muy lejano segundo puesto por orden de importancia están las exportaciones de corcho y madera y el cuero y sus manufacturas, que junto con los metales no ferrosos no alcanzan el 10% de las exportaciones de Bolivia a Asia en desarrollo (ver anexo 2).

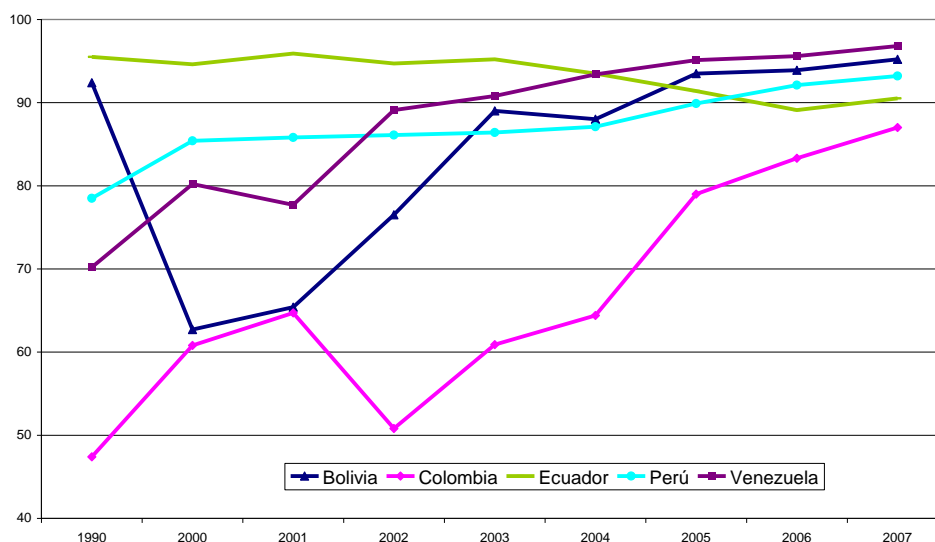
Las exportaciones de Colombia a Asia en Desarrollo están más diversificadas que en el resto de países, aunque también concentradas en materias primas minerales y agrícolas. El hierro y el acero es la partida más importante tanto en volumen como en crecimiento. Ha pasado de representar el 17,7% en 2000 al 44,2% del total de las exportaciones en 2007. Las ventas de petróleo y sus derivados ocupan el segundo lugar en importancia, alcanzando el 18,5% del total de las exportaciones en 2007. En posiciones más alejadas están las exportaciones de menas y desperdicios, café, té, cacao y especias, resinas, cueros y sus manufacturas. Como en otros casos se observa la pérdida de importancia de productos agrícolas como las legumbres y las frutas o el café, té, cacao y especias (ver anexo 2).

En el caso de Ecuador, como en Bolivia, la mirada hacia Asia es poco importante. No obstante tiene una especialización de sus exportaciones sutilmente diferente al que otros países de la Comunidad Andina de Naciones. Aunque el primer producto de exportación es el petróleo y sus derivados como para Colombia y Venezuela, las legumbres y las frutas tienen un destacado segundo puesto con el 26,3% del total de las exportaciones. A diferencia de lo ocurrido en Colombia este sector ha mantenido su importancia desde el inicio de los años 2000. Además las exportaciones de Ecuador están más diversificadas que la del resto de los países andinos, y hay 8 subsectores con un peso superior al 3%. Además de los dos mencionados con anterioridad, estos son las menas y desperdicios, el corcho y la madera, la maquinaria y equipo industria, los artículos manufacturados diversos y las maquinarias especiales y aparatos y equipos para telecomunicaciones y grabación de sonido (ver anexo 2).

En el caso de Perú destacan las exportaciones de menas y desperdicios que se han incrementados sustancialmente en el periodo 2000-2007 pasando de suponer el 29,3% al 67,6% del total de las exportaciones a Asia en Desarrollo. Las exportaciones de petróleo, como para el caso de otros países andinos, ha crecido hasta casi triplicar su importancia relativa, y en 2007 alcanzaron el 10,5%. Por el contrario las exportaciones de piensos para animales si bien han crecido en términos absolutos han perdido peso relativo, mientras que en 2000 suponían más de la mitad de las exportaciones en 2007 eran el 12,7% (ver anexo 2).

Finalmente Venezuela destaca por su inserción en el mercado asiático a partir del petróleo, de la misma forma que lo hace en otras regiones. El 73,5% de sus ventas al continente transpacífico son petróleo y sus derivados. El resto de las exportaciones son menas y desperdicios, hierro y acero así como abonos (ver anexo 2).

Gráfico 5. Peso de las exportaciones de los sectores relevantes sobre el total de las exportaciones hacia Asia en Desarrollo, en porcentaje



Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan

Nota: En Colombia hay 9 sectores relevantes, 12 en Ecuador, 4 en Bolivia, Perú y en Venezuela

En resumen se observa la importante concentración del comercio en pocos sectores, en particular en el caso de Bolivia, Perú y Venezuela donde tan solo 4 sectores son responsables de más del 90% del comercio hacia Asia en Desarrollo (Gráfico 5).

Estos diferentes comportamientos por países se pueden analizar también en relación a la intensidad del comercio de las partidas sectoriales más importantes con Asia en Desarrollo, es decir a través del estudio del índice de orientación comercial.

El análisis del IOC más significativo de los países de la CAN respecto a sus exportaciones a la región de Asia en Desarrollo permite analizar las principales similitudes y diferencias de sus países miembros en sus patrones de penetración comercial hacia esta región. Así, los actuales sectores estratégicos de los países de la CAN en su penetración en los mercados asiáticos -con un destacado IOC de sus exportaciones a la región- son: el capítulo de “menas de metales” para los cinco países miembros (si bien, con distinta intensidad entre ellos al final de la década: Ecuador un 36,6; Colombia un 10,8; Bolivia un 3,2; Perú un 2,6; y Venezuela un 2,4); la partida de “hierro y acero” para Colombia y Venezuela (con un IOC de 5,9 y 3,8, respectivamente); el capítulo de “piensos” para Ecuador y Perú (con un IOC de 5,0 y 2,5, respectivamente); el sector de “cueros y pieles”-sin curtir, o manufacturados- para Colombia y Bolivia (con un IOC de 11,8 y 2,0, respectivamente); la partida de “corcho y madera” para Ecuador y Bolivia (con un IOC de 17,7 y 2,2, respectivamente); y, finalmente, el capítulo de “aparatos y equipo para telecomunicaciones” para Ecuador (con un IOC de 3,0) (ver anexo 1).

A modo de síntesis, en la orientación comercial de la CAN hacia Asia en Desarrollo en el período comprendido entre los años 2000 y 2009 sobresalen las siguientes características:

- Se constata una creciente importancia de Asia en Desarrollo como socio comercial de la CAN. Ello abre un contexto que posibilita el aprovechamiento por parte de sus países miembros de las nuevas oportunidades que vayan

surgiendo en la conformación de sus patrones de especialización comercial y productiva.

- En este proceso de intensificación de las exportaciones de la CAN a Asia en Desarrollo el peso específico de China es determinante, tanto por ser el principal destino para la mayoría de sus exportaciones, como por corresponderle entre el 50% y el 80% del valor del IOC para las partidas de la CAN con mayor peso en las exportaciones a dicha región.
- Se constata un creciente patrón de especialización comercial de la CAN como suministrador de materias primas a dicha región, principalmente en el ámbito de los piensos, las menas de metales, y el hierro y acero.
- Existen diferencias según países, mientras que las menas de metales son muy relevantes para los cinco países miembros; la partida de hierro y acero lo es para Colombia y Venezuela; el capítulo de piensos para Ecuador y Perú; el sector de cueros y pieles-sin curtir, o manufacturados- para Colombia y Bolivia; la partida de corcho y madera para Ecuador y Bolivia; y, finalmente, el capítulo de aparatos y equipo para telecomunicaciones para Ecuador.

5. La competitividad del comercio andino en Asia en Desarrollo

Más allá de la orientación comercial y la especialización del comercio entre la Comunidad Andina de Naciones y sus Estados miembros con los países de Asia en Desarrollo es relevante analizar la competitividad que las exportaciones andinas presentan en el mercado asiático. Para ello se utiliza el programa *Competitive Analysis of Nations -Trade Can-* de la CEPAL¹⁰.

La competitividad de los países puede analizarse a través del estudio combinado de la evolución de las cuotas de mercados de los productos y la evolución de dichos productos en el mercado mundial (u otro mercado de referencia) de forma que se pueden establecer cuatro categorías que son:

1. Estrellas nacientes: Se refiere a los sectores cuyo comercio internacional crece en mayor grado que la media y en los que la zona de referencia gana cuota de mercado (mejora su posición competitiva).
2. Oportunidades perdidas: Comprende sectores dinámicos internacionalmente pero que en el mercado de la zona de referencia como destino de las exportaciones pierde cuota de mercado (grado de competitividad).
3. Estrellas menguantes: Incluye sectores con pérdida de dinamismo internacional, pero en los que la economía de referencia gana cuota de mercado como origen de importaciones. Es decir, se gana competitividad en sectores con horizonte de mercado limitado.

¹⁰ Para conocer más sobre esta metodología se puede consultar Mulder, 2009, Martínez Piva, y Cortés, 2003 y CEPAL, 2010b.

4. Productos en retirada: Es decir, sectores en los que el comercio internacional disminuye su participación y en los que además la economía de referencia pierde cuota de mercado. Son sectores o muy maduros o que ven su producción sustituida por otros productos.

Las exportaciones de la CAN en el mercado de Asia en Desarrollo¹¹ ha sufrido una transformación radical, particularmente en cuanto a se refiere a la participación de productos dinámicos. Mientras que en el periodo 1990-2000 tan sólo el 31,4% de las exportaciones andinas eran productos para los que crecía la demanda asiática, en el periodo 2000-2007 eran ya el 83,4%. Además, mientras que en la década de los noventa tan sólo el 24,6% de las ventas andinas eran estrellas nacientes, en el siguiente periodo este tipo de exportaciones eran casi $\frac{3}{4}$ del total.

Es decir, una primera valoración de la competitividad de las exportaciones andinas hacia Asia en Desarrollo muestra una gran mejoría en cuanto a la competitividad. Pero, sin embargo, hay que preguntarse inmediatamente ¿Qué productos explican este cambio? ¿Qué razones hay detrás del cambio? ¿Qué implicaciones tiene para el tejido productivo andino? ¿Qué sostenibilidad tiene a futuro?

Algunos otros elementos pueden ir adelantando algunas de las respuestas a las preguntas anteriores. El mayor peso de las estrellas nacientes se ha producido como consecuencia de un transvase desde las estrellas menguantes. Es decir, productos en los que la CAN ganaba cuota de mercado en Asia han pasado de ser estancados a dinámicos, hecho que se produce por el comportamiento de la demanda asiática, esto es por factores exógenos. El peso de las oportunidades perdidas y de los productos en retirada han crecido ligeramente en ambos casos, hasta suponer más del 18% del total de las exportaciones (Ver tabla 6).

Tabla 6. Matriz de competitividad de la CAN en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Porcentaje de exportaciones del año final

		Sectores estancados		Sectores dinámicos		
		Periodo	%	Periodo	%	
		1990-2000	67,0	1990-2000	31,4	
		2000-2007	16,6	2000-2007	83,4	
Ganancia de cuota de mercado	Estrellas menguantes				Estrellas nacientes	
	Periodo	%	Periodo	%	Periodo	%
	1990-2000	82,9	1990-2000	58,3	1990-2000	24,6
	2000-2007	81,8	2000-2007	7,0	2000-2007	74,7
Pérdida de cuota de mercado	Retirada				Oportunidades pérdidas	
	Periodo	%	Periodo	%	Periodo	%
	1990-2000	15,5	1990-2000	8,7	1990-2000	6,8
	2000-2007	18,2	2000-2007	9,5	2000-2007	8,7

Fuente: Elaboración propia a partir de Trade Can, CEPAL, Naciones Unidas

¹¹ El programa *Competitive Analysis of Nations -Trade Can-* de la CEPAL incluye dentro de Asia en desarrollo a Jordania, Omán, Qatar, Arabia Saudí, Siria, Turquía, China, Hong Kong, Indonesia, Corea del Sur, Macao, Malasia, Nepal, Filipinas, India, Singapur y Tailandia.

Hay algunas matizaciones por países relevantes (ver tabla 7). Por ejemplo Venezuela y Bolivia tienen un porcentaje de estrellas nacientes que ascendió al 90,5% y 86,1% en el periodo 2000-2007 respectivamente. Para estos mismos países el comercio en productos en retirada es casi inexistente así como las oportunidades perdidas. Ecuador tiene un desempeño diferente menos favorable. La mitad de sus exportaciones son productos estancados en el comercio internacional y en 2/3 pierde cuota de mercado. Es decir, casi el 30% de sus exportaciones son productos en retirada, es decir con una limitada viabilidad económica en el futuro. Entre 2000 y 2007, el 70% del comercio está compuesto por estrellas nacientes mientras que en la década anterior era tan solo un 2,5%.

Como se ha anticipado, la principal transformación en la composición exportadora de la CAN hacia Asia se ha dado porque las estrellas menguantes han transitando hacia posiciones de estrellas nacientes. En términos generales para la CAN, la mayor competitividad de las exportaciones se explica por elementos externos, es decir porque sectores en los que la región tiene capacidad exportadora ha comenzado a registrar un mayor dinamismo. El incremento de la demanda por parte de China es muy importante a la hora de explicar este fenómeno. Sin embargo, el porcentaje de productos en los que las exportaciones andinas ganan cuota de mercado no ha variado sustancialmente en el periodo 1990-2000 y 2000-2007. Pero las diferencias en este sentido son muy grandes, mientras que sí se produce un aumento en las exportaciones que ganan cuota de mercado en Asia en Bolivia, Colombia y Venezuela, la situación es muy estable en Ecuador y por el contrario, Perú uno de los países más importantes de la CAN en su mirada hacia Asia registra un incremento en el volumen de exportaciones en las que se registra una pérdida de cuota de mercado hasta alcanzar casi $\frac{1}{4}$ del total. En términos de política se abre un mayor espacio en aquellos países en los que existe un volumen relevante de oportunidades pérdidas, en los que a través de políticas de apoyo al tejido productivo podrían aprovechar sus ventajas competitivas, esto ocurre en mayor medida en Ecuador y Perú, dos países que como se ha mencionado tienen una orientación de su comercio muy diferente y mientras que para Ecuador el mercado asiático no es una de las prioridades sí lo es para Perú (ver tabla 7).

Tabla 7. Matriz de competitividad de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Porcentaje de exportaciones del año final

		País	Sectores estancados		Sectores dinámicos	
			Periodos	Porcentaje	Periodos	Porcentaje
		Bolivia	1990-2000	58.4	1990-2000	2.8
			2000-2007	11.3	2000-2007	87.6
		Colombia	1990-2000	71.8	1990-2000	17.1
			2000-2007	15.9	2000-2007	65.4
		Ecuador	1990-2000	32.3	1990-2000	64.5
			2000-2007	50.7	2000-2007	48.9
		Perú	1990-2000	79.9	1990-2000	13.8
			2000-2007	19.3	2000-2007	80.1
		Venezuela	1990-2000	31.3	1990-2000	43.4
			2000-2007	9.1	2000-2007	90.8

País	Ganancia de cuota de mercado		Estrellas menguantes		Estrellas nacientes	
	Periodos	Porcentaje	Periodos	Porcentaje	Periodos	Porcentaje
Bolivia	1990-2000	19.3	1990-2000	19.2	1990-2000	0.1
	2000-2007	96.4	2000-2007	10.3	2000-2007	86.1
Colombia	1990-2000	32.0	1990-2000	18.1	1990-2000	13.9
	2000-2007	73.9	2000-2007	8.7	2000-2007	65.1
Ecuador	1990-2000	32.7	1990-2000	31.8	1990-2000	0.9
	2000-2007	36.3	2000-2007	21.6	2000-2007	14.7
Perú	1990-2000	80.2	1990-2000	77.7	1990-2000	2.5
	2000-2007	75.3	2000-2007	5.2	2000-2007	70.1
Venezuela	1990-2000	29.9	1990-2000	25.0	1990-2000	4.9
	2000-2007	97.2	2000-2007	6.7	2000-2007	90.5
	Pérdida de cuota de mercado		Retirada		Oportunidades pérdidas	
País	Periodos	Porcentaje	Periodos	Porcentaje	Periodos	Porcentaje
Bolivia	1990-2000	41.9	1990-2000	39.2	1990-2000	2.7
	2000-2007	2.5	2000-2007	1.0	2000-2007	1.5
Colombia	1990-2000	56.8	1990-2000	53.7	1990-2000	3.1
	2000-2007	7.5	2000-2007	7.2	2000-2007	0.3
Ecuador	1990-2000	64.1	1990-2000	0.5	1990-2000	63.6
	2000-2007	63.3	2000-2007	29.2	2000-2007	34.2
Perú	1990-2000	13.6	1990-2000	2.2	1990-2000	11.3
	2000-2007	24.1	2000-2007	14.1	2000-2007	10.0
Venezuela	1990-2000	44.8	1990-2000	6.2	1990-2000	38.5
	2000-2007	2.7	2000-2007	2.4	2000-2007	0.3

Fuente: Elaboración propia a partir de Trade Can, CEPAL, Naciones Unidas.

Nota: La suma de los porcentajes de todas las tipologías (estrella naciente, oportunidades perdidas, estrellas menguantes y en retroceso) para cada uno de los países deberían sumar 100. No es así para el análisis de Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela en el periodo 1990-2000 y para Colombia en el periodo 2000-2007. Este hecho se puede deber a que estos países no han reportado la información en 2007 para todas las partidas que lo hicieron en 1990 o 2000. Este problema estadístico se solventa en cierta medida realizando el análisis con agrupaciones a un dígito, en vez de a tres como se está haciendo. Sin embargo, esa menor desagregación hace que el análisis pierda rigurosidad ya que cuando considera que una agrupación, por ejemplo 1: bebidas y tabaco es “menguante” puede ocultar que dentro de esta agrupación haya subpartidas que no sean menguantes, sino de cualquiera de las otras categorías. Por este motivo se ha decidido mantener la clasificación a tres dígitos, aún no corriendo con este problema estadístico.

La mejora de la competitividad de las exportaciones andinas, medida en términos de incremento del peso de las estrellas nacientes, se explica principalmente por dos elementos:

- El incremento superior a la media de las exportaciones hacia Asia en Desarrollo de Aceites de petróleo crudos que supuso un incremento de su peso relativo del 11% en 1990 al 29% en 2007 (ver anexo 3).
- El peso de algunos productos desde una situación de estrella menguante a estrella naciente como es el caso de los minerales de metales comunes o el arrabigo. En el primer ejemplo además se ha registrado un incremento importante de sus volúmenes de exportación, en tanto que en 1990 era del

5,3% y en 2007 casi alcanzó 1/3 del total de las exportaciones hacia Asia en Desarrollo (ver anexo 3).

- También es relevante en la mejoría de la competitividad de las exportaciones andinas hacia Asia en Desarrollo la caída de los productos estancados en el comercio mundial y donde la CAN además perdía peso en Asia. Este hecho se debe básicamente a la menor importancia de las exportaciones de piensos para animales y en menor medida de las frutas (ver anexo 3).

Hay diferencias entre países importantes. El incremento de la competitividad de las exportaciones bolivianas hacia Asia en Desarrollo se debe casi en exclusividad a un producto, los minerales de metales comunes. Estos no solo han incrementado su peso en las exportaciones desde el 38,6% al 85,6% en el periodo 2000-2007 sino que además han pasado de ser productos en retirada a ser estrellas nacientes. Otro hecho a resaltar es que a finales de siglo un 16% de las exportaciones eran de estaño que en aquel entonces era una estrella menguante. Sin embargo, en el periodo 2000-2007 se ha reactivado la demanda del estaño pero Bolivia no ha podido responder a ella y en la actualidad es una oportunidad perdida, es decir se produce una pérdida de cuota de mercado (ver anexo 3).

En Colombia la mejora de la competitividad se explica principalmente a través de la evolución de dos hechos, en primer lugar por la conversión de mercancías en retroceso a estrellas nacientes (arrabio, hulla, lignito y turba) así como el incremento en el peso de las exportaciones de arrabio. A ello hay que sumar la pérdida de importancia de exportaciones en retirada como las frutas, el algodón o las perlas y piedras preciosas (ver anexo 3).

En Ecuador, también ha habido una mejoría en la competitividad de sus exportaciones hacia Asia en desarrollo, pero tiene una posición más desfavorable, en tanto que a penas el 15% de sus exportaciones son estrellas nacientes frente al 75% global de la CAN, incluido Venezuela. Este hecho se explica básicamente por que Ecuador no vende a Asia en desarrollo los productos dinámicos en el mercado con Asia en Desarrollo, es decir no se vende petróleo, ni minerales. De hecho destaca la venta de desperdicios y chatarras entre las estrellas nacientes. El hecho más singular en el caso de Ecuador es la oportunidad perdida que representa la exportación de aceites de petróleo crudo, que además es un porcentaje muy elevado de sus exportaciones a Asia –un tercio- en 2007. A ello se suma el fuerte peso de un producto en retirada como las frutas, que supuso en 2007 un 1/4 de sus exportaciones con la región (ver anexo 3).

En Perú, su especialización en minerales de metales comunes explica la mejoría de su competitividad entre 1990-2000 y 2000-2007. Además estos productos tienen una demanda creciente, en la medida que son necesarios para mantener el crecimiento de los países emergentes con casi infinitas necesidades de construcción de infraestructuras y explosiva actividad industrial demandadora de minerales metálicos. Ello ha hecho que hayan pasado de ser estrellas menguantes a nacientes. El 60% de las exportaciones de Perú en 2007 fueron de minerales de metal comunes. Pero en Perú hay algunos grandes lastres en el comercio con Asia en desarrollo, por ejemplo la especialización en piensos para animales o la oportunidad perdida asociada al hierro y sus concentrados (ver anexo 3).

Finalmente, se analiza Venezuela aunque ya no es integrante de la CAN. En este caso el incremento de la competitividad está dado por su superlativa especialización en la industria petrolera y el aprovechamiento de la oportunidad que ha supuesto el hierro y sus concentrados (ver anexo 3).

En resumen, la aparente mejora en la competitividad de las exportaciones de la Comunidad Andina de Naciones se debe a que muchos de los productos que vendían a Asia en Desarrollo como consecuencia de la dinámica de crecimiento de los nuevos países emergentes, y entre ellos particularmente China, productos que antes estaban estancados en el mercado asiático han pasado a ser dinámicos. Esto ha hecho que hayan pasado de ser estrellas menguantes o retirada a estrellas nacientes. No obstante, algunos países de la CAN (o las empresas allá instaladas y que son exportadoras) han sabido aprovechar este tirón de la demanda. Es el caso de Bolivia y Colombia donde la reducción del porcentaje de estrellas en retirada ha sido superior a la reducción de las estrellas menguantes y donde además hay unos volúmenes muy reducidos de oportunidades perdidas. En el caso opuesto están países como Ecuador y Perú donde las mercancías en retirada se han incrementado y donde los volúmenes de oportunidades son aún elevados.

6. Conclusiones

La creación de la CAN supuso para los países firmantes del Acuerdo de Cartagena, desde 1969, un compromiso integrador de indudable importancia. Sin embargo, la ambición de los objetivos no ha tenido su correspondencia en una estabilidad política que hubiera perfilado el carácter de la integración, que hubiera fortalecido sus instituciones comunes, y avanzado en áreas como la fiscalidad o las relaciones exteriores con posturas más claras y compartidas. Por otro lado, el peso de las primeras etapas todavía permanece limitando las apuestas por una mayor liberalización frente a terceros, al tiempo que se refuerzan las políticas comunes (Casas Gragea, 2002).

El abandono del grupo por parte de Venezuela ha debilitado la importancia de la CAN hacia afuera, sin resolver las discrepancias entre Bolivia y Ecuador frente a Colombia y Perú respecto del marco de relaciones con los EE.UU. y la Unión Europea. Esta discrepancia frente a acuerdos de libre comercio ha profundizado las divisiones internas de la CAN, que son, por otro lado, reflejo de las fuertes diferencias en los niveles de desarrollo entre los “avanzados” y los “retrasados” del grupo, y son indicadores del limitado alcance de las realizaciones prácticas del principio de atención a los problemas de las economías más débiles introducidos en los términos del acuerdo de Cartagena.

Sin embargo, las nuevas interpretaciones de la integración como *regionalismo abierto* (CEPAL, 1994) incorpora otras dimensiones estratégicas a la integración regional. La primera, profundizando los componentes integracionistas que conforman el Sistema de Integración Andino; la segunda, acordando estrategias de negociación conjuntas en los foros de negociación de las reformas de las instituciones multilaterales que tendrán que reconocer el peso de nuevos actores, como ya se ha comenzado a hacer en el reparto de las cuotas en el FMI; y, en tercer lugar, recuperando la coordinación en el diseño de políticas industriales que, en línea con las directrices sobre el desarrollo productivo, aprovechen las nuevas y favorables oportunidades para la región de los mercados mundiales de materias

primas industriales y de alimentos, a fin de crear las condiciones propicias para la consolidación de procesos de crecimiento en cada una de las economías andinas (CEPAL, 2008).

Precisamente la definición de nuevo regionalismo como posibilidad de acuerdos de diferente contenido, reforzando los mecanismos de cooperación en múltiples direcciones (desde la educación, a las infraestructuras) ha hecho que para algunos autores la CAN sea considerada como el mejor ejemplo de este tipo de integración (Devlin y Nanno, 2006).

Sin duda, si los cuatro miembros actuales fueran capaces de redefinir los compromisos internos y acordar una estrategia común frente a terceros, la CAN volvería ser un referente indudable en para otros procesos de integración en Latinoamérica, que, como la CAN, sufren igualmente de la distancia entre el contenido de los discursos oficiales y la realidad de los procesos de integración.

La intensificación del comercio con Asia en Desarrollo ofrece la posibilidad de abrir un espacio a la cooperación en los diferentes sectores y países en temas de tanta relevancia, y que en la mayoría de los casos suponen restricciones para los países como elementos vinculados al sector productivo (empresas conjuntas, formación de recursos humanos, acceso a la tecnología, etc.), infraestructuras del transporte¹², comercialización y distribución de la producción (participación en ferias, acuerdos de suministro, etc.), facilitación del comercio, los acuerdos de doble tributación, de promoción y protección de inversiones¹³, etc. Así, tan solo Perú tiene acuerdos de libre comercio con países de la región Asiática, uno de ellos con Singapur ya vigente desde 2008 y otro con Tailandia que todavía no ha entrado en vigor. Así mismo, Colombia se encuentra negociando un acuerdo con Corea (CEPAL, 2010 a y OEA, 2011).

Atendiendo a la evidencia empírica analizada en este artículo existen posibles ejes de cooperación. La importancia exportadora que algunos sectores tienen en relación al comercio con Asia en Desarrollo puede hacer pertinente que se fomente la cooperación intrarregional para facilitar la exportación hacia Asia. Un ejemplo muy evidente es el sector de menas, desperdicios y desechos de metales que tienen importancia para todos los países. Pero, además, dado el protagonismo de estas actividades en Bolivia y Perú, cabe la posibilidad de que fueran estos países quienes pudieran liderar los acuerdos de cooperación y complementación económica. Así

¹² Por ejemplo, algunos de los países de la CAN aparecen muy mal posicionados en relación al desempeño logístico y aduanero. El índice de desempeño logístico situado entre 0 (pésimo desempeño) y 5 (excelente desempeño) coloca a Perú con un índice ligeramente por debajo del 3, a Ecuador próximo al 2,5 y a Colombia con un 2,5. Igualmente el desempeño aduanero es limitado. Nuevamente Perú aparece el mejor posicionado con un índice ligeramente superior al 2,5, Ecuador un poco por debajo y Colombia casi con un índice de 2. (CEPAL, 2008 A, Pág. 89). Otros indicadores ligados al desempeño comercial se pueden consultar en el Banco Mundial, Word Trade Indicators (base de datos en línea).

¹³ Para ver aspectos referidos a la cooperación en materia de inversiones y doble tributación se puede consultar CEPAL, 2010 A. Por ejemplo, Ecuador solo tiene acuerdo de inversiones con China, mientras que Perú lo tiene con China, Corea, Malasia e Indonesia.

mismo, podría articularse un mecanismo de cooperación en el sector del petróleo, liderando el consorcio Ecuador, en tanto que Venezuela no participa ya en la CAN. Otros ejemplos serían el sector del corcho y la madera con la participación de Bolivia y Ecuador, o en el del cuero, sus manufacturas y la peletería curtida en Bolivia y Colombia.

Tabla 8. Propuesta de acuerdos de cooperación sectorial en la Comunidad Andina de Naciones

Acuerdo	Sector (código)	País líder	Países socios
1	Menas, desperdicios y desechos de metales (28)	Bolivia y Perú	Colombia y Ecuador
2	Petróleo, derivados y conexos (33)	Ecuador	Colombia y Perú
3	Piensos para animales (08)	Perú	Ecuador
4	Corcho y madera (24)	Bolivia y Ecuador	
5	Cuero, manufacturas de cuero y peletería curtida (61)	Bolivia y Colombia	
6	Café, te, cacao especias y sus preparados (07)	Colombia	Ecuador

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Trade Can, CEPAL

Nota: La priorización corresponde a la importancia que estos sectores tiene para el total de las exportaciones de la CAN con Asia en Desarrollo

En algunos casos también cabe la posibilidad de integrar a empresas asiáticas que se han instalado en alguno de los países andinos, aunque si bien este fenómeno económico aún es muy limitado. Por ejemplo, destaca la inversión en Perú de empresas chinas en metales (China Minmetals Corporation, China Nonferrous Metal Mining & Construtions Group y Shougang) o en el petróleo (China National Petroleum Corporation y China National Offshore Oil Corporation), o en Ecuador en los sectores del carbón, petróleo, gas natural y extracción (China National Petroleum Corporation, China National Offshore Oil Corporation y Sinochem Corporation), o en Colombia en el petróleo (China National Petroleum Corporation, China National Offshore Oil Corporation), la producción de madera; y en Bolivia en los metales (China Minmetals Corporation) (CEPAL, 2010 c, pág. 22 y CEPAL, 2010 a, pág. 61)).

Hasta el momento, la integración entre Asia y América Latina en general, o la CAN en particular, se ha venido articulando por las fuerzas del mercado (integración natural, de *facto*). Sin embargo, es el momento de que haya una apuesta por establecer una integración más dirigida (de *iure*), a través de la acción política de los Estados. Así, la actual emergencia de la economía china y de los mercados asiáticos, ofrece una ventana de oportunidad a los países de la CAN para profundizar en sus mecanismos de cooperación y establecer acuerdos sectoriales de integración económica que les posicionen como firmes suministradores a la región de Asia en Desarrollo y, de esta manera, posibilitar tener mayores tasas de crecimiento, a la par de poder articular una estrategia de industrialización y desarrollo en aquellos sectores más competitivos. Ante la emergencia de China y de la región de Asia en Desarrollo como mercados de creciente peso y protagonismo, el regionalismo abierto de la CAN, estratégico y dirigido, puede ser un buen instrumento para que sus países aprovechen las nuevas oportunidades, con un continuo y dinámico posicionamiento, de los nuevos retos de la globalización.

En conclusión se puede decir que las expectativas que abren la intensa participación de las economías asiáticas para las exportaciones andinas podrían ser un factor de impulso de la integración regional, al tiempo que una posición común de

los países de la CAN debiera de contribuir positivamente el mejor aprovechamiento de las mismas. Frente a economías continentales, como China, la fragmentación competidora incorpora riesgos innecesarios de asumir, máxime cuando la trayectoria de la CAN ha venido a mostrar su gran capacidad de asimilación de nuevos temas a la agenda regional. La fijación de posturas comunes ante los gigantes de Asia podría ser el próximo y más fecundo de los retos desde la perspectiva económica.

Bibliografía

Banco Interamericano de Desarrollo (1964): “Posibilidades de integración de las zonas fronterizas colombo-venezolanas”, Washington, 1964.

Casas Gragea, A. M. (2002): “La economía política internacional de la integración regional de las Américas: El caso de la Comunidad Andina”, *Revista de Integración y Comercio*, núm. 16.

CEPAL (1994): *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicios de la transformación productiva con equidad*. CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2008a): *El Arco Latinoamericano y su proyección a Asia y Pacífico*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2008b): *La transformación productiva: 20 años después*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2008c): *Oportunidades de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico: el vínculo con APEC*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2010a): *El Arco del Pacífico Latinoamericano: construyendo caminos de complementación e integración con Asia*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2010b): *Guía de instrucciones del programa Competitive Analysis of Nations*, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

CEPAL (2010c): *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. Santiago de Chile. CEPAL, Naciones Unidas.

Devlin, R. y Nanno, M. (2006): “The Trade-Cooperation Nexus and Regional Public Goods: An Examination of the Andean Community”, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile y Washington.

García de la Cruz, J.M. Durán Romero, G y Sánchez Díez, A. (2011): *La economía mundial en transformación*. Paraninfo. Madrid.

Grién, R. (1994): *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

Kuwayama, M, Durán Lima, J. y LaFleur, M. (2010): “Latin American and Asia Pacific trade and investment relations at a time of International financial crisis”, *Serie de Comercio Internacional*, núm. 97, CEPAL, Naciones Unidas. Santiago de Chile.

Martínez Piva, J.M. y Cortés, E. (2003): *Competitividad Centroamericana*, CEPAL, Naciones Unidas. Ciudad de México. 3

Mulder, N. (2009): “*Weak link between export and economic growth in Latin American and Caribbean*”, *Serie Comercio Internacional*, núm. 91. CEPAL, Santiago de Chile.

Organización Mundial del Comercio (2010): *Statistic Database*. OCM.

Organización de Estados Americanos (2011): *Sistema de información de comercio exterior online*. OEA. Washington.

Rosales, O. y Kuwayama, M.(2007): “América Latina y China e India: hacia una nueva alianza de comercio e inversión”, *Serie Comercio Internacional*, núm. 81. CEPAL, Santiago de Chile. Febrero.

Salgado Peñaherrera, G. (n.d): “El Grupo Andino: Entre dos concepciones de la integración económica”, en *El Grupo Andino: Entre dos concepciones de la integración económica*, Biblioteca digital andina, págs. 3-64.

Sánchez Díez, A., García de la Cruz, J.M. y Gayó Lafée, D.(2010): “Diversificación comercial y productiva en la Comunidad Andina de Naciones: el impacto de las relaciones con China”, Proyecto de Investigación financiado por el Centro de Estudios de América Latina (CEAL) de la Universidad Autónoma de Madrid (sin publicar).

Anexos

Anexo 1.

Índice de orientación comercial (IOC) de las exportaciones de los países de la CAN hacia “Asia en desarrollo” para las partidas con mayor peso en las exportaciones a dicha región (2000-2009)

Partida arancelaria	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Bolivia:											
24	Corcho y madera	0,2	0,5	0,5	0,7	1,9	3,4	5,3	2,5	1,3	2,2
28	Menas, desperdicios y desechos de metales	2,6	2,3	2,5	4,6	5,9	6,0	3,7	3,6	4,0	3,2
61	Cuero y manufacturas del cuero y peletería curtida	3,4	9,0	9,3	9,4	4,9	6,3	4,5	2,9	1,6	2,0
68	Metales no ferrosos	0,3	2,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	1,3	1,0	1,2
	Peso las exportaciones a Asia en Desarrollo	1,6	1,7	2,4	3,4	5,5	4,1	3,0	6,2	14,3	12,0
Colombia:											
6	Azúcar, preparados de azúcar y miel	0,1	0,8	1,9	0,8	0,9	0,8	1,0	0,5	0,1	0,6
7	Café, té, cacao, especias y sus preparados	1,5	1,4	1,1	0,7	0,8	0,7	0,5	0,5	0,7	0,5
21	Cueros, pieles y pieles finas sin curtir;	52,1	62,0	46,5	34,1	33,7	27,8	18,9	16,2	25,7	11,8
28	Menas y desperdicios y desechos de metales	28,7	33,2	30,8	22,3	15,4	17,5	15,5	14,0	7,9	10,8
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	0,2	1,1	1,3
58	Resinas y materias plásticas artificiales, esteres y éteres;	0,6	0,5	0,8	1,1	0,3	0,4	0,3	0,2	0,6	0,9
59	Materias y productos químicos	3,2	3,0	2,9	1,8	1,4	1,3	0,8	1,1	1,6	0,9
61	Cuero y manufacturas de cuero, y peletería curtida	7,8	7,8	8,6	5,7	5,7	3,8	2,9	3,1	1,7	1,1
67	Hierro y acero	7,2	7,5	7,6	8,4	7,6	8,3	7,4	7,1	6,2	5,9
93	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,2	0,4	0,4	0,8	0,3
	Peso las exportaciones a Asia en Desarrollo	1,1	1,1	1,3	2,2	2,4	2,8	3,9	4,3	3,4	6,5
Venezuela:											
27	Abonos en bruto y minerales en bruto	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	nd	nd	nd
28	Menas y desperdicios y desechos de metales	4,1	4,4	4,0	19,1	13,6	8,9	2,4	nd	nd	nd
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos	0,7	1,0	0,9	0,5	0,7	0,6	0,9	nd	nd	nd
67	Hierro y acero	3,3	0,8	2,2	4,9	2,7	7,0	3,8	nd	nd	nd
	Peso las exportaciones a Asia en Desarrollo	1,4	2,8	2,8	1,9	2,7	1,7	1,9	nd	nd	nd

(Continúa)

Tabla anexo. Índice de orientación comercial (IOC) de las exportaciones de los países de la CAN hacia “Asia en desarrollo” para las partidas con mayor peso en las exportaciones a dicha región (2000-2009)

Partida arancelaria	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Ecuador:											
5	Legumbres y frutas	1,1	0,6	0,4	0,5	0,8	3,0	1,0	1,3	0,7	0,8
7	Café, té, cacao, especias y sus preparados	0,1	0,1	0,1	0,0	0,4	1,2	0,6	0,8	0,7	1,0
8	Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	0,5	1,0	0,7	0,6	0,6	0,6	2,8	3,4	0,8	5,0
28	Corcho y madera	1,2	0,7	0,8	1,0	1,2	4,1	3,2	4,6	4,6	17,7
28	Menas y desperdicios y desechos de metales	1,4	2,4	2,1	7,8	10,8	43,2	22,9	27,7	23,4	36,6
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos	1,5	2,0	2,1	1,9	1,4	0,5	1,2	0,8	1,1	0,8
72	Maquinarias especiales para determinadas industrias	0,1	0,5	0,1	0,1	0,5	0,0	0,9	0,0	0,2	0,5
73	Máquinas para trabajar metales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
74	Maquinarias y equipo industrial en general	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0	0,2	0,0
76	Aparatos y equipo para telecomunicac. y grabación del sonido	0,0	0,0	2,8	0,1	0,1	15,0	1,4	4,3	2,6	3,0
77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	0,0	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,4	0,0	0,3
89	Artículos manufacturados diversos	0,7	0,6	0,8	1,2	2,8	5,2	1,8	1,5	1,7	1,5
93	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,5	16,5	0,7
	Peso las exportaciones a Asia en Desarrollo	9,2	7,3	7,5	5,4	4,0	1,6	3,2	3,0	3,2	2,8
Perú:											
3	Pescado, crustáceos y moluscos y sus preparados	0,7	0,9	1,3	1,1	1,5	1,1	1,6	1,3	1,5	0,9
8	Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	4,2	3,7	3,7	3,8	3,7	3,8	3,0	2,9	3,5	2,5
28	Menas y desperdicios y desechos de metales	2,1	2,8	2,8	5,1	2,6	2,4	2,5	2,3	2,5	2,6
33	Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos	1,4	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1	0,5	0,2	0,1	0,6
68	Metales no ferrosos	0,1	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,2	0,0	0,2	0,7
	Peso las exportaciones a Asia en Desarrollo	12,1	11,2	12,2	11,6	13,7	14,2	14,0	16,2	15,8	19,7

Fuente: Elaboración propia a partir de BADECEL, CEPAL, Naciones Unidas

ANEXO 2.

Exportaciones de Bolivia hacia Asia en desarrollo, en porcentajes sobre el total

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
24 Corcho y madera;	0.8	0.3	0.4	0.6	1.5	2.8	4.6	5.1	5.4
28 Menas y desperdicios y desechos de metales;	83.2	44.0	45.8	62.7	80.5	79.9	86.2	84.0	85.7
61 Cuero y manufacturas de cuero, y peletería curtida;	4.7	2.4	3.9	5.4	5.3	4.7	2.7	2.6	2.4
68 Metales no ferrosos;	3.7	16.0	15.3	7.8	1.7	0.6	0.0	2.2	1.7
Resto de productos	7.6	37.3	34.6	23.5	10.9	12.1	6.5	6.1	4.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas.

Exportaciones de Colombia hacia Asia en desarrollo, en porcentajes sobre el total

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
06 Azúcar, preparados de azúcar y miel;	4.1	0.6	1.7	1.3	1.3	0.6	2.0	1.2	1.5
07 Café, té, cacao, especias y sus preparados;	12.2	14.5	11.5	6.1	4.9	5.1	4.2	3.4	3.1
21 Cueros, pieles y pieles finas sin curtir;	2.6	7.6	7.1	4.2	2.8	2.3	1.8	1.3	1.3
28 Menas y desperdicios y desechos de metales;	0.8	10.8	11.6	8.0	5.7	4.9	5.0	5.2	5.9
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos;	0.0	0.0	0.0	2.0	9.8	7.0	14.1	20.7	18.5
58 Resinas y mat. plásticas artif., esterres y éteres;	8.2	3.2	3.7	3.1	2.7	3.4	3.2	2.8	2.7
61 Cuero y manufacturas de cuero, y peletería curtida;	1.2	6.3	8.3	6.0	5.4	4.2	2.9	2.4	2.5
67 Hierro y acero;	18.1	17.7	20.7	20.1	28.3	36.9	37.4	40.9	44.2
93 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas;	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	8.4	5.4	7.3
Resto de productos	52.5	39.1	35.3	49.2	39.1	35.6	21.0	16.7	13.1
TOD Todos los sectores;	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas.

Exportaciones de Ecuador hacia Asia en desarrollo, en porcentajes sobre el total

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
05 Legumbres y frutas;	28.6	26.4	20.1	14.2	11.7	17.0	20.7	29.2	26.3
07 Café, té, cacao, especias y sus preparados;	0.8	0.1	0.2	0.3	0.4	0.6	0.8	1.2	1.0
08 Piensos para animales (excepto cereales sin moler);	0.3	0.5	0.5	0.3	0.2	0.1	0.4	0.8	1.0
24 Corcho y madera;	0.1	1.5	1.3	1.4	2.1	3.0	4.5	5.7	5.9
28 Menas y desperdicios y desechos de metales;	0.0	0.5	0.5	0.6	0.9	2.0	3.4	6.5	6.6
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos;	65.1	63.5	72.0	76.5	78.2	67.4	53.3	30.8	33.7
72 Maquinarias especiales p/ determinadas industrias;	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.4	1.1	2.7	3.0
73 Máquinas para trabajar metales;	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.7	1.4	1.5
74 Maquinarias y equipo industrial en general;	0.1	0.9	0.2	0.2	0.4	0.5	1.9	3.6	4.1
76 Aparatos y equipo para telecomunic. y grabación del sonido;	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	2.1	3.1	3.0
77 Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos;	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	1.0	1.1	1.3
89 Artículos manufacturados diversos;	0.1	0.8	0.8	0.8	0.9	1.2	1.5	3.0	3.1
Resto de productos	4.4	5.4	4.1	5.3	4.9	6.5	8.7	10.9	9.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas.

Exportaciones de Perú hacia Asia en desarrollo, en porcentajes sobre el total

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
03 Pescado, crustáceos y moluscos y sus preparados;	0.8	1.8	2.1	2.5	2.9	2.6	2.5	2.3	2.4
08 Piensos para animales (excepto cereales sin moler);	55.3	50.2	47.5	39.2	32.6	28.8	20.5	15.5	12.7
28 Menas y desperdicios y desechos de metales;	22.4	29.3	31.8	41.9	50.3	55.2	52.1	62.6	67.6
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos;	0.0	4.1	4.4	2.5	0.6	0.5	14.8	11.7	10.5
Resto de productos	21.6	14.5	14.2	13.9	13.5	13.0	10.1	7.9	6.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas.

Exportaciones de Venezuela hacia Asia en desarrollo, en porcentajes sobre el total

	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
27 Abonos en bruto y minerales en bruto;	0.0	11.4	13.7	8.6	8.7	11.9	9.7	7.8	5.1
28 Menas y desperdicios y desechos de metales;	9.9	14.2	12.0	10.3	19.6	18.8	13.4	12.7	11.6
33 Petróleo, productos derivados del petróleo y conexos;	34.0	44.3	35.1	57.7	43.4	40.4	57.8	63.6	73.5
67 Hierro y acero;	26.3	10.3	16.9	12.5	19.1	22.3	14.2	11.5	6.6
Resto de productos	29.8	19.8	22.2	10.9	9.2	6.6	5.0	4.4	3.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas.

Anexo 3

Matriz de competitividad de la CAN en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Detallada.
Porcentaje de exportaciones del año final

Productos	Tipología	1990	2000	2007
287 Minerales de metales comunes	Estrella naciente	Estrella menguante	12.1	32.6
333 Aceites de petróleo crudos,	Estrella naciente	11.0	20.6	29.5
671 Arrabio, fundición especular,	Estrella naciente	Estrella menguante	2.5	7.5
288 Desperdicios y desecho de metales	Estrella naciente	0.3	1.3	1.3
931 Operaciones y mercancías especias	Estrella naciente		0.1	1.1
335 Produc. residuales deriv. del	Estrella naciente	0.0	0.1	1.0
Subtotal de estrellas nacientes			36.6	72.9
057 Frutas	Estrella menguante	6.7	8.1	Retroceso
081 Piensos para animales	Estrella menguante	22.5	23.7	Retroceso
287 Minerales de metales comunes	Estrella menguante	5.3	12.1	Estrella naciente
671 Arrabio, fundición especular,	Estrella menguante	3.0	2.5	Estrella naciente
278 Otros minerales en bruto	Estrella menguante	0.0	2.0	1.5
Subtotal de estrellas menguantes			2.0	1.5
281 Mineral de hierro y sus concentrados	Oportunidad perdida	7.0	4.5	6.9
682 Cobre	Oportunidad perdida	3.6	1.3	1.0
Subtotal de oportunidades perdidas			5.9	7.9
081 Piensos para animales	Retroceso	Estrella menguante	23.7	6.6
057 Frutas	Retroceso	Estrella menguante	8.1	1.5
Subtotal de productos en retroceso			31.8	8.1
Total			76.4	90.4

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas

Nota: Se incluyen solo las partidas que en 2007 alcanzaron al menos el 1% del total de las exportaciones, es decir los productos que se consideran relevantes en este análisis

Matriz de competitividad de Bolivia en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Detallada. Porcentaje de exportaciones del año final

Productos	Tipología	1990	2000	2007
287 Minerales de metales comunes y;	Estrella naciente	Retroceso	38.6	85.6
687 Estaño	Estrella menguante	3.7	16.0	Oportunidad perdida
248 Madera trabajada simplem.	Estrella menguante		0.3	4.7
611 Cuero	Estrella menguante	Oportunidad perdida	2.3	2.4
611 Cuero	Oportunidad perdida	4.6	2.3	Estrella menguante
687 Estaño	Oportunidad perdida	Estrella menguante	16.0	1.5
287 Minerales de metales comunes	Retroceso	83.2	38.6	Estrella naciente

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas

Matriz de competitividad de Colombia en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Detallada. Porcentaje de exportaciones del año final

		1990	2000	2007
671 Arrabio, fundición especular	Estrella naciente	Retroceso	17.5	44.1
931 Operaciones y mercancías especiales	Estrella naciente		0.1	7.3
322 Hulla, lignito y turba	Estrella naciente	Retroceso	0.9	7.2
288 Desperdicios y desecho de metales	Estrella naciente	0.3	6.1	5.8
611 Cuero	Estrella naciente	1.2	6.3	Estrella menguante
211 Cueros y pieles	Estrella menguante	2.6	7.6	Retroceso
591 Desinfectantes, insecticidas	Estrella menguante	1.0	5.2	Retroceso
583 Productos de polimerización	Estrella menguante	Oportunidad perdida	2.8	2.5
611 Cuero	Estrella menguante	Estrella naciente	6.3	2.5
061 Azúcar y miel	Estrella menguante	Retroceso	0.0	1.5
583 Productos de polimerización	Oportunidad perdida	8.2	2.8	Estrella menguante
061 Azúcar y miel;	Retroceso	4.0	0.0	Estrella menguante
322 Hulla, lignito y turba	Retroceso	13.0	0.9	Estrella naciente
671 Arrabio, fundición especular,	Retroceso	18.1	17.5	Estrella naciente
071 Café y sucedáneos del café	Retroceso	12.1	13.8	3.1
211 Cueros y pieles	Retroceso	Estrella menguante	7.6	1.3
591 Desinfectantes, insecticidas	Retroceso	Estrella menguante	5.2	0.9
057 Frutas	Retroceso	15.7	15.5	0.4
667 Perlas, piedras preciosas	Retroceso	5.0	1.5	0.3
515 Compuestos organominerales	Retroceso	1.2	1.4	0.2
263 Algodón	Retroceso	4.6	0.0	0.0

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas

Matriz de competitividad de Ecuador en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Detallada. Porcentaje de exportaciones del año final

		1990	2000	2007
288 Desperdicios y desecho de metales	Estrella naciente		0.4	5.2
931 Operaciones y mercancías especiales	Estrella naciente		0.1	2.0
282 Chatarra y desperdicios de hierro	Estrella naciente		0.0	1.4
749 Partes y accesorios no eléctricos	Estrella naciente		0.1	1.3
247 Otras maderas en bruto o simpl	Estrella menguante		1.3	5.4
764 Equipo de telecomunicaciones	Estrella menguante		0.0	3.0
728 Otras máq. y eq. espec. p/ otr	Estrella menguante		0.1	2.4
892 Impresos	Estrella menguante		0.0	1.6
899 Otros artículos manufacturados;	Estrella menguante		0.6	1.5
081 Piensos para animales	Estrella menguante	0.3	0.5	1.0
057 Frutas	Estrella menguante	28.5	26.1	Retroceso
333 Aceites de petróleo crudos,	Oportunidad perdida	65.0	63.5	33.7
057 Frutas	Retroceso	Estrella menguante	26.1	26.1
741 Equipo de calefacción y refrigeración	Retroceso		0.7	1.1

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas

Matriz de competitividad de Perú en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Detallada. Porcentaje de exportaciones del año final

		1990	2000	2007
287 Minerales de metales comunes	Estrella naciente	Estrella menguante	21.1	59.0
333 Aceites de petróleo crudos	Estrella naciente		4.1	10.5
036 Crustáceos y moluscos pelados	Estrella menguante	0.1	0.3	1.3
081 Piensos para animales	Estrella menguante	55.3	50.2	Retroceso
287 Minerales de metales comunes	Estrella menguante	9.0	21.1	Estrella naciente
281 Mineral de hierro y sus concentrados	Oportunidad perdida	13.1	8.0	7.6
682 Cobre	Oportunidad perdida	8.5	2.8	1.9
081 Piensos para animales	Retroceso	Estrella menguante	50.2	12.7
263 Algodón	Retroceso	3.1	0.1	0.0
686 Zinc	Retroceso	4.3	1.1	

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas

Matriz de competitividad de Venezuela en el Asia en Desarrollo, cuota de mercado a 3 dígitos. Detallada. Porcentaje de exportaciones del año final

		1990	2000	2007
333 Aceites de petróleo crudos	Estrella naciente		13.2	70.2
281 Mineral de hierro y sus concentrados	Estrella naciente	Oportunidad perdida	4.6	10.4
671 Arrabio, fundición especular	Estrella naciente	estrella menguante	6.6	6.4
671 Arrabio, fundición especular	Estrella menguante	3.0	6.6	Estrella naciente
278 Otros minerales en bruto	Estrella menguante	0.0	11.4	5.1
281 Mineral de hierro y sus concentrados	Oportunidad perdida	5.9	4.6	Estrella naciente
334 Productos derivados del petróleo	Retroceso	34.0	30.4	

Fuente: Elaboración propia a partir de TradeCan, CEPAL, Naciones Unidas