

**PERÚ: UN *CAN*ÁLISIS DE SU COMPETITIVIDAD
INTERNACIONAL**

José Luis Bonifaz
Michael Mortimore

RED DE INVERSIONES Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

LC/G.2028
Julio 1998

El presente trabajo fue preparado por los señores José Luis Bonifaz (jbonifaz@up.edu.pe), Profesor Investigador del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico y Michael Mortimore (mmortimore@eclac.cl), Oficial a Cargo de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	7
ABSTRACT.....	9
A. INTRODUCCIÓN.....	11
1. Tendencias del comercio internacional.....	11
2. El comercio en los países de América Latina y el Caribe.....	12
B. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PERÚ.....	17
1. Algunos indicadores.....	17
2. Evolución del comercio del Perú.....	18
3. Balance comercial.....	20
4. Conclusiones.....	22
C. LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.....	25
1. Introducción.....	25
2. El análisis de la competitividad de los países (CAN como instrumento de medición.....	29
D. UN CANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL PERÚ.....	31
1. Introducción.....	31
2. Mercado dela Organización de Cooperación y Desarrollo Económico..	33
3. Otros mercados.....	37
4. Consideraciones finales sobre la situación competitiva de Perú.....	39
E. PERU Y LOS PAÍSES DE LA ALADI.....	43
1. Países rivales dentro de la ALADI.....	43
2. Posición competitiva de los 10 rubros de exportación más importantes de Perú con respecto a la ALADI.....	44
3. Matriz de competitividad: Perú y la ALADI.....	44
4. Consideraciones finales sobre la situación competitiva de Perú dentro de la ALADI.....	46
F. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	49
BIBLIOGRAFÍA.....	53

NOTAS METODOLÓGICAS.....	55
ANEXO ESTADÍSTICO.....	59

CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS

Cuadro 1:	América Latina y el Caribe: Composición de las exportaciones de bienes al mercado de la organización.....	14
Cuadro 2:	América Latina y el Caribe: Destino de las exportaciones de bienes, según categorías, 1995.....	15
Cuadro 3:	América Latina y el Caribe: Participación de mercado, según categorías, 1995.....	15
Cuadro 4:	Perú: Algunos indicadores del comercio internacional.....	17
Cuadro 5:	Perú: Principales exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales, 1993-1995.....	22
Cuadro 6:	Perú: Balance comercial, 1988-1995.....	23
Cuadro 7:	Perú: Importaciones según uso, 1993-1995.....	23
Cuadro 8:	Clasificación de la competitividad mundial según el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, 1996.....	28
Cuadro 9:	Participación de las exportaciones mundiales por regiones en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1980-1995.....	31
Cuadro 10:	Participación de las exportaciones de países de la ALADI en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1980-1995.....	32
Cuadro 11:	Perú: Competitividad internacional en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).....	35
Cuadro 12:	Perú: Principales productos de exportación, según mercados de destino, 1995.....	42
Cuadro 13:	Países de la ALADI: Participación relativa con respecto a Perú en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1980-1995.....	44
Cuadro 14:	Perú: Posición competitiva con respecto a la ALADI en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1980-1995.....	45
Cuadro 15:	ALADI: Participación de mercado y contribución de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional en el mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1980-1995.....	47

GRÁFICOS

Gráfico 1:	Perú: destinos de las exportaciones.....	18
Gráfico 2:	Evolución de la participación de las principales zonas económicas en las importaciones peruanas, 1980-1995.....	19
Gráfico 3:	Evolución de la participación de las principales zonas económicas en las exportaciones peruanas, 1980-1995.....	20
Gráfico 4:	OCDE: Tipos de cambio real efectivo.....	27
Gráfico 5:	Asia en desarrollo: Tipos de cambio real efectivo.....	27
Gráfico 6:	América Latina: Tipos de cambio real efectivo.....	27
Gráfico 7:	Perú en el mercado de la OCDE: Evolución de la participación de mercado, 1980-1995.....	36
Gráfico 8:	Perú en el mercado de la OCDE: Evolución de la participación de mercado de las 10 principales exportaciones según contribución, 1980-1995.....	36
Gráfico 9:	Perú: Estructura de las exportaciones a la OCDE.....	36
Gráfico 10:	Perú: Exportaciones de manufacturas a la OCDE.....	36
Gráfico 11:	Perú en el mercado de la OCDE: Los 10 productos que tuvieron mayores cambios en la estructura de las exportaciones según contribución, 1980-1995.....	36
Gráfico 12:	Perú en el mercado de la OCDE: Matriz de competitividad.....	36
Gráfico 13:	Perú: Participación en el mercado de importaciones.....	41
Gráfico 14:	Perú: Participación de mercado: recursos naturales.....	41
Gráfico 15:	Perú: Participación de mercado: manufacturas.....	41
Gráfico 16:	Perú y la ALADI en el mercado de la OCDE: Matriz de competitividad.....	45

RESUMEN

La apertura de las economías latinoamericanas al comercio internacional y la necesidad de modernizar su aparato productivo condujeron a un marcado incremento de las importaciones y un déficit comercial creciente a partir de 1992. Aunque en los años precedentes la región presentaba un saldo positivo debido a las restricciones que contenían las compras externas, era previsible que éstas se normalizaran con la reactivación de los flujos financieros hacia los países de la región. En Perú, el caso no fue diferente, y la balanza comercial mostró persistentes déficit a partir de 1991 como consecuencia de la recuperación de la demanda interna y del escaso desarrollo de la actividad exportadora.

El presente documento, dedicado al análisis de la competitividad del Perú, consta de cinco secciones. En las dos primeras se examina el comportamiento del comercio internacional en los países de América Latina y el Caribe y en Perú durante el período 1980-1995. En la tercera sección se presentan algunas de las formas de medir la competitividad internacional de un país. Finalmente, en las dos últimas, se evalúa el desempeño competitivo de las exportaciones peruanas mediante la estimación de indicadores cuantitativos adecuados que midan, en esencia, la dinámica de su penetración en diversos mercados de referencia. El ejercicio abarca el período 1980-1995 y se realizó sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS) de la CEPAL.

El estudio permite concluir que el desempeño de las exportaciones peruanas ha sido irregular. Al utilizar como indicador su participación en el mercado de la OCDE, caracterizado por una intensa competencia, los bienes exportados por Perú denotan una escasa penetración y, más bien, retrocesos en los sectores más dinámicos del comercio internacional. La mayor parte de sus exportaciones se concentra en productos estacionarios de dicho comercio y el país no parece seguir un patrón de especialización acorde con las tendencias internacionales. De sus 10 principales productos de exportación según contribución, sólo tres figuran en la lista de los 50 rubros más dinámicos del comercio internacional; sin embargo, es la contribución de esos tres la que más ha crecido durante el período 1980-1995. Por lo tanto, la política comercial peruana debería centrarse en dichos productos y estimular, mediante medidas adecuadas, su exportación y penetración de mercado.

Finalmente, se recomienda profundizar la inserción en los sectores más dinámicos del comercio internacional. Este es el camino que ha seguido la mayoría de los países en desarrollo que han logrado crecer sostenidamente, como lo demuestra, en particular, el caso de los de Asia en desarrollo. Ese es el objeto al que deben dirigirse los esfuerzos de las autoridades peruanas.

ABSTRACT

The opening up of Latin American economies to international trade and the need to modernize their production base have resulted, since 1992, in a sharp increase in imports and a widening trade deficit. Although the region had posted a positive balance prior to 1992 on account of import restrictions, it was only to be expected that the resumption of financial flows into the region would lead to a normalization in foreign purchases. Peru was no exception and has recorded a chronic trade deficit since 1991, as domestic demand picked up while the export sector remained underdeveloped.

The present study of Peru's competitive position comprises five sections. The first two contain an analysis of international trade patterns in the countries of Latin America and the Caribbean and in Peru in particular, for the period 1980-1985. The third section looks at some of the ways of assessing a country's international competitiveness. Lastly, the final two chapters evaluate the competitiveness of Peruvian exports by estimating suitable quantitative indicators which measure, essentially, the dynamic of these products' penetration into various reference markets. The exercise covers the period 1980-1985 and was undertaken using the Commission's computer program *Competitive Analysis of Nations* (CANPLUS).

The study reveals that the performance of Peruvian exports has been uneven. If Peru's percentage share of the highly competitive Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) market is used as an indicator, it is clear that the degree of import penetration of Peruvian goods is very limited and, moreover, has actually declined in the most dynamic sectors of international trade. The bulk of Peru's exports are seasonal products and, contrary to current international trends, there does not appear to be any pattern of specialization. Of the country's 10 main exports in terms of earnings, only three appear on the list of the 50 most dynamic international exports; nevertheless, these three items accounted for the most substantial increase in export earnings during the period 1980-1985. Peruvian trade policy should therefore concentrate on these items and seek to promote export volumes and market penetration.

Lastly, Peru would do well to foster closer linkages in the most dynamic areas of international trade. This has been the path followed by most developing countries which have succeeded in achieving steady growth, the best examples being the developing countries of Asia. This should be the thrust of efforts by the Peruvian authorities.

A. INTRODUCCIÓN

1. Tendencias del comercio internacional

A principios de 1996, la Organización Mundial del Comercio (OMC) estimó que el intercambio de bienes y servicios superaría los 6 billones de dólares, de los cuales 4.9 billones corresponderían al valor de las exportaciones mundiales de mercancías, monto que duplica el registrado en 1985 (OMC, 1995). Las exportaciones de Asia en desarrollo mostraron gran dinamismo, pero el incremento de la participación de los demás países en desarrollo ha sido limitado. En 1995, las economías industrializadas representaban cerca de 69% del comercio mundial (medido según el valor de las exportaciones), los países en desarrollo, un 28% y las economías en transición, el 3% restante. De las exportaciones de los países en desarrollo, corresponde a los asiáticos aproximadamente un 68% del total, a los latinoamericanos, un 15% (o 4% del total mundial), y 17% a los demás países del África y el medio oriente (CEPAL, 1996a).

Asimismo, las transacciones entre países en desarrollo están adquiriendo cierta importancia en el comercio mundial. En 1995, representaban 11% de las exportaciones mundiales, o 40% del valor de sus ventas externas, un incremento importante comparado con el promedio histórico de 7% de las tres últimas décadas. El comercio de los países asiáticos aportó la mayor parte de este crecimiento, ya que cerca de 46% de sus transacciones se efectuaron con países en desarrollo y 39% con otros de su misma región. En América Latina y el Caribe, 31% del comercio total fue realizado con otros países en desarrollo y 67% con economías industrializadas; de este último total, 75% corresponde a los Estados Unidos. En cambio, el destino de las exportaciones de los países asiáticos presenta mayor diversificación y sólo 21% del total va hacia los Estados Unidos. Sin embargo, los flujos de comercio de mayor magnitud se producen entre las economías industrializadas, cuya participación en el total es de más de 73%. De éstas, las que mantienen un mayor intercambio con los países en desarrollo son las de Estados Unidos y Japón, que les destinan 41% y 47% de sus exportaciones, respectivamente (CEPAL, 1996a).

Con respecto a las características de la competencia en el comercio internacional, se observa que ésta es mayor y más intensa en el caso de las manufacturas, cuyo peso en los flujos de comercio de bienes internacionales aumenta progresivamente. En el cuadro A.1 del anexo se presenta una relación de los 50 sectores más dinámicos en el mercado de importaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)¹ durante el período 1980-1995, entre los 239 rubros clasificados a tres dígitos según la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional, Rev. 2 (CUCI, Rev. 2). Las ramas industriales que producen computadores, otras máquinas eléctricas y equipos electrónicos, prendas de vestir, productos químico-farmacéuticos y vehículos y partes fueron las que exhibieron los mayores incrementos en cuanto a importancia relativa en las importaciones de la OCDE. El papel central de la microelectrónica queda también reflejado en los flujos de

¹ El mercado de la OCDE comprende 24 países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica y Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia.

comercio internacional cuando se observa que la participación de la industria de computadores en las compras externas de la OCDE experimentó un crecimiento notable, de más de 250%. Llama la atención que los cinco rubros más dinámicos del comercio internacional (véase el cuadro A.1) tengan una característica común: todos ellos son manufacturas no basadas en recursos naturales. De hecho, el incremento de la competencia internacional viene acompañado de una disminución relativa de la participación de los recursos naturales² y las manufacturas basadas en recursos naturales.³

En otras palabras, la transformación estructural del comercio internacional abrió una importante oportunidad a los países en desarrollo para que mejoren su integración en la economía internacional por medio de ganancias de participación de mercado en los sectores más dinámicos. Sin embargo, sólo los países de Asia en desarrollo parecen haber aprovechado dicha oportunidad, en tanto que los de América Latina y, en especial, de la ALADI, la han desperdiciado. Esto se observa con claridad en los cuadros A.2, A.3 y A.4 del anexo. En ellos se muestra que, en 1980, la participación de América Latina en el mercado de importaciones manufactureras de las OCDE era de 2.07%, porcentaje que en 1995 había crecido levemente a 3.44%. A su vez, los países de la ALADI pasaron de 1.87% en 1980 a 3.08% en 1995, lo que denota un progreso muy exiguo. En cambio, los países de Asia en desarrollo mostraron un gran dinamismo en materia de manufacturas durante el mismo período, con un incremento de más de 100% de su participación de mercado: de 7.43% en 1980 a 15.54% en 1995. Fundamentalmente, el dinamismo del comercio mundial seguirá estando determinado por los intercambios de los países en desarrollo, cuyo volumen se expandió a una tasa anual de 10% durante el bienio 1994-1995.

2. El comercio en los países de América Latina y el Caribe

La apertura de las economías latinoamericanas al comercio internacional y la necesidad de modernizar su aparato productivo condujeron a un marcado incremento de las importaciones y un déficit comercial creciente a partir de 1992. Aunque en los años precedentes el saldo de la región era positivo, debido a las restricciones a la importación, era previsible que al reactivarse los flujos financieros hacia América Latina las compras externas se normalizaran (CEPAL, 1996a).

En 1995, el déficit del balance de bienes y servicios de América Latina y el Caribe se redujo en 16 000 millones de dólares, en tanto que el balance de bienes cambió de signo y de un déficit de casi 14 000 millones de dólares pasó a un superávit cercano a 2 000 millones. Esto se debió principalmente a la espectacular expansión (21%) de las exportaciones regionales —la mayor desde 1980— cuyo monto se elevó a 222 000 millones de dólares, así como al más moderado incremento del valor de las importaciones, que había evolucionado con gran dinamismo desde comienzos de la década pasada (CEPAL, 1996b).

Los datos generales sobre el comercio latinoamericano revelan la importancia de las ventas externas de México y Brasil que, en conjunto, representaron cerca de 60% del valor estimado de las exportaciones de la región. En 1995, los cinco mayores exportadores de América Latina portaron 85% del valor total estimado; las de México ascendieron a 79 542 millones de dólares, las de Brasil, a 46 506 millones, las de Argentina, a 20 963 millones, las de Venezuela, a 18 814 millones y las de Chile, a

² Estos productos corresponden a las secciones 0, 1, 2, 3 y 4 de la CUCI, Rev 2.

³ Estos productos corresponden a los capítulos 61, 63 y 68 y a los grupos 661, 662, 663, 667 y 671 de la CUCI, Rev 2.

16 039 millones de dólares (CEPAL, 1996a).

En los últimos años, el crecimiento del comercio exterior de América Latina se había sustentado principalmente, como ya se dijo, en el dinamismo de las importaciones. Sin embargo, en 1995 éstas se desaceleraron y perdieron su papel protagónico en el conjunto de la región. El volumen total de las compras regionales de bienes y servicios aumentó poco más de 4%, comparado con un incremento de casi 13% en 1994. Eso determinó que la relación entre el valor de las importaciones y el producto bruto interno regional aumentara a menor ritmo que el que mantenía desde fines de la década de 1980, alcanzando a 21%; en 1990, en cambio, esa relación era de sólo 14%. El desempeño de las exportaciones, por el contrario, se fortaleció y crecieron a razón de 12%, lo que acentuó la tendencia ascendente de su participación en el PIB, que en 1995 llegaba a 20%, en comparación con 16% en 1990 y 10% en 1980 (CEPAL, 1996b).

A pesar de los esfuerzos y los recursos que los gobiernos latinoamericanos han invertido para profundizar su integración a la economía internacional mediante la exportación de productos manufacturados con mayor valor agregado nacional y que supongan un uso más intensivo de tecnología, los países de la región siguen especializándose en productos primarios e industriales con un gran contenido de recursos naturales (véase el cuadro 1). Si bien el porcentaje de exportaciones de recursos naturales (agrícolas, mineros y energéticos) disminuyó de 77.2% en 1980 a 45.04% en 1995, el aumento de la proporción de bienes manufacturados de 21.3% en 1980 a 52.26% en 1995 se debe, en su mayor parte, a bienes manufacturados con un alto contenido de recursos naturales y un mínimo nivel de valor agregado nacional.

Por esto, las economías de la región son muy vulnerables a las fluctuaciones de los precios internacionales de los productos básicos. Así ocurre, por ejemplo, en el caso del *petróleo crudo*, cuyas exportaciones tienen una alta participación en el producto en Venezuela (48%) y Ecuador (31%) y que entre 1980 y 1993 mostró una variación anual promedio de 21.3%; el *banano*, que en Ecuador y Colombia registra participaciones de 18% y 6%, respectivamente, y cuya variación anual promedio fue de 15.4% durante el mismo período; el *cobre*, con porcentajes de 23% para Chile y 12% para Perú, y una variación anual promedio de 13.7%; y la *harina de pescado*, que en Perú tiene una participación de 17% y experimentó una variación de 19.5%. Más aún, si se comparan dichas variaciones anuales promedio con la de 7.1% estimada para un índice de 34 productos primarios (excluidos petróleo y metales preciosos), y otra de 5.5% para un índice de bienes manufacturados, se pueden deducir dos recomendaciones. Primero, el índice de productos primarios muestra una menor inestabilidad de precios que la de cada uno de los productos mencionados, lo que sugiere que sería conveniente buscar la diversificación, incluso entre los propios productos primarios. Segundo, queda en evidencia que hay un desplazamiento desde los productos básicos hacia los bienes manufacturados (CEPAL, 1995b).

Por otra parte, y con escasas excepciones, las exportaciones latinoamericanas se concentran en los mercados de la región y en los Estados Unidos (véase el cuadro 2), sobre todo en el caso de los productos con mayor grado de procesamiento industrial, de los cuales cerca de 70% se dirige hacia esos destinos. Esto se explica tanto por la expansión del volumen exportado por México hacia los Estados Unidos en el marco de las nuevas posibilidades abiertas por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, como por el dinamismo de las exportaciones intrarregionales. Así, el valor de las exportaciones destinadas a otros países de la ALADI creció 24% en 1995, a raíz de lo cual su participación en las exportaciones totales latinoamericanas aumentó de 11% en 1990 a 17% en 1994, lapso en el que el valor de las intrarregionales casi se triplicó. En 1995, las exportaciones entre miembros de esquemas de integración crecieron notoriamente: 26%

en el caso del Grupo Andino, 20% en el del Mercosur y 25% en el del Mercado Común Centroamericano (CEPAL, 1996a). Como puede observarse en el mismo cuadro, en 1995, se dirigió hacia los Estados Unidos 46.4% de las exportaciones, hacia los países de la región, 19.7%, hacia los de la Unión Europea, 15.8%, distribuyéndose el 18.1% restante entre Japón, Asia y otros. Así, en 1995, los países de América Latina y el Caribe exportaron por valor de 208 322 millones de dólares, de los cuales 74% correspondió a bienes industrializados, 25% a bienes primarios y 1% a otros bienes.

Como se observa en el cuadro 3, los países de América Latina han dirigido principalmente sus esfuerzos de penetración de mercados a los de América del Norte y la propia región, en los que para 1995 tenían participaciones de 11.84% y 17.37%, respectivamente. Sin embargo, si se considera el mercado de la OCDE, su participación se reduce a sólo 4.97% ese mismo año. Si bien en el caso de los recursos naturales las participaciones de mercado han sido elevadas, sobre todo en América del Norte y América Latina, los porcentajes correspondientes a manufacturas son bajos comparados con los de Asia en desarrollo (3.44% y 15.54% en la OCDE, respectivamente). (Véase el cuadro A.4 del anexo.) Por lo tanto, teniendo en cuenta que los sectores más dinámicos del comercio internacional corresponden, en su mayoría, a manufacturas, es posible afirmar que la oportunidad abierta a los países en desarrollo para insertarse en el marco de la competitividad mundial ha sido poco aprovechada por los de la región, pues se especializaron en sectores estacionarios o declinantes del comercio internacional.

Cuadro 1

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE a/: COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES AL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), SEGÚN CATEGORÍAS, 1980-1995

(En porcentajes)

	1980	1985	1990	1995
Recursos naturales	77.2	67.7	54.1	45.0
Manufacturas	21.3	30.0	43.5	52.3
Otros bienes	1.5	2.3	2.4	2.7

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ Incluye los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, Rep. Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname.

Cuadro 2

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES, SEGÚN CATEGORÍAS, 1995

(En porcentajes)

	REGIÓN	ESTADOS UNIDOS	JAPÓN	UNIÓN EUROPEA	ASIA	OTROS
Bienes primarios	13.7	43.7	7.0	23.3	4.2	8.1
Bienes industrializados	21.8	47.5	3.2	13.3	6.1	8.2
Otros bienes	12.4	34.7	1.0	6.3	0.7	44.9
Total	19.7	46.4	4.1	15.8	5.6	8.4

Fuente: CEPAL.

Cuadro 3

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN DE MERCADO, SEGÚN CATEGORÍAS, 1995

(En porcentajes)

	AMÉRICA LATINA	AMÉRICA DEL NORTE	JAPÓN	EUROPA OCCIDENTAL	OCDE
Recursos naturales	35.23	25.41	5.26	6.72	10.3
Manufacturas	13.79	9.2	1.87	0.76	3.44
Otros	2.7	12.87	1.26	0.58	4.89
Total	17.37	11.84	3.31	1.99	4.97

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS)*.

B. EL COMERCIO INTERNACIONAL DE PERÚ

1. Algunos indicadores

En el cuadro 4 se presentan algunos indicadores del comercio internacional de Perú. En primer término, aparece la relación entre exportaciones y producto interno bruto (PIB), que descendió más de 6 puntos porcentuales en el período 1980-1995. Así, en 1995, las exportaciones peruanas representaban alrededor de 13% del PIB en comparación con 19% en 1980, porcentaje relativamente bajo si se considera que el promedio para América Latina era de 22% entre 1991 y 1993 (CEPAL, 1995b). Este comportamiento puede deberse a dos factores. Primero, la aguda retracción sufrida por el PIB durante los primeros años del período 1990-1995, sumada a aumentos sostenidos del valor de las exportaciones durante el mismo lapso determinaron que en esa época dicha relación se elevara. Segundo, a pesar del aumento sostenido del valor exportado a lo largo de ese sexenio, el gran incremento que experimentó el PIB a partir de 1993 hizo que la relación descendiera hasta llegar a casi 13% en 1995.

En segundo término figura la relación entre las importaciones y el PIB, cuyo valor declinó en el período 1980-1985, para luego recuperarse entre 1990 y 1995. La explicación es clara: a partir de las reformas estructurales del comercio peruano efectuadas en 1990 se eliminan las restricciones comerciales y se reactivan las importaciones, lo que se traduce en un aumento de la relación. Luego, como consecuencia del crecimiento del PIB a mayor tasa que las importaciones durante el bienio 1992-1993, el coeficiente baja a alrededor de 14%. Finalmente, a partir del año 1993, vuelve a crecer debido a que el PIB evoluciona por debajo de las importaciones.

Cuadro 4

PERÚ: ALGUNOS INDICADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

(En porcentajes)

	1980	1985	1990	1993	1995
Exportaciones/PIB	19.03	14.67	14.16	11.19	12.83
Importaciones/PIB	15.01	10.77	13.96	14.02	18.48
Exportaciones/exportaciones de América Latina	3.53	3.24	3.06	2.80	3.07
Importaciones/importaciones de América Latina	2.49	3.26	3.90	3.33	4.46
Índice del tipo de cambio real efectivo (1990= 100)	220.2	232.6	100.0	83.3	85.6

Fuente: CEPAL.

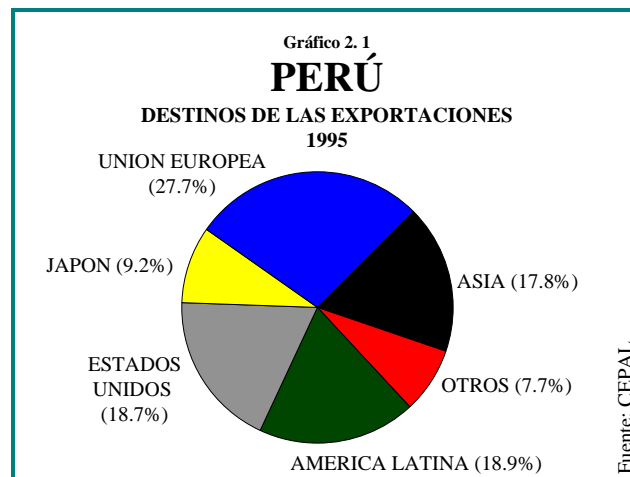
Los siguientes dos indicadores representan la ponderación de las exportaciones e importaciones peruanas respecto del total de América Latina. Se observa, en ambos casos, un comportamiento estable, con valores en torno de 3% para las exportaciones y de 3.5% para las importaciones. Esto significa que Perú maneja una proporción del

comercio regional que es pequeña, pero relativamente importante, si se considera que Brasil y México, en conjunto, representan 60% de las exportaciones latinoamericanas.

Por último, el tipo de cambio real efectivo es una de las formas más simples y conocidas de estimar la competitividad internacional de un país. La principal característica de este indicador es que permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones nacionales. El impacto de la inestabilidad cambiaria sobre las exportaciones se mide a través de un indicador de varianza y, a largo plazo, incide en la inversión y disminuye la oferta exportable (CEPAL, 1995b). Los valores obtenidos (véase el cuadro 4) muestran una moderada depreciación de la moneda nacional durante el período 1980-1985, mientras que entre 1985 y 1993 se produce una apreciación muy marcada, seguida de una leve recuperación en el trienio 1993-1995, aunque sin llegar a los niveles de 1990. Por lo tanto, si bien la variación del tipo de cambio real efectivo ha sido relativamente considerable, sobre todo en la década de 1980, en los últimos años se observa una ligera tendencia hacia la estabilización.

2. Evolución del comercio de Perú

Tradicionalmente, el principal socio comercial de Perú ha sido y es Estados Unidos⁴ (véase el gráfico 1). En 1995, 18.7% de las exportaciones totales se dirigieron al país del norte, mientras que 25% de las importaciones peruanas provino de allí.



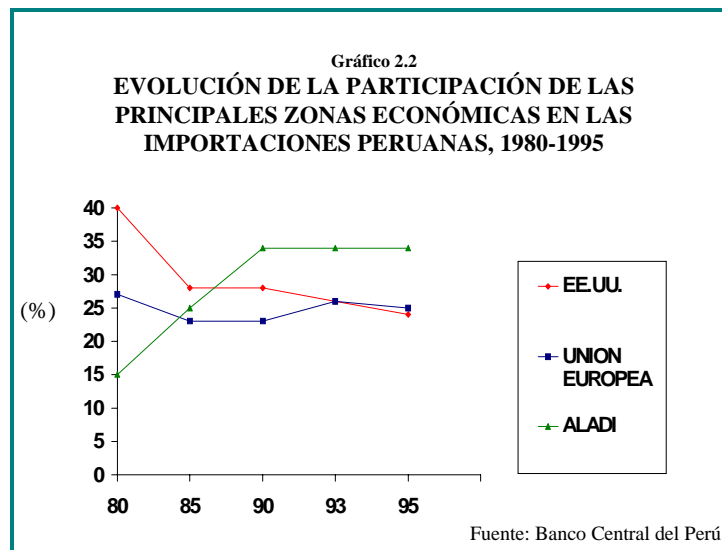
Fuente: CEPAL.

Sin embargo, como se observa en el gráfico 2, en los últimos 15 años, la participación relativa de los Estados Unidos en el comercio peruano ha declinado en forma notoria y progresiva —en 1980 correspondía a Estados Unidos 40% de las importaciones y 34% de las exportaciones peruanas— lo que ha permitido que aumente la participación de otros socios comerciales. Esto no significa que el valor transado con los Estados Unidos haya disminuido, sino que, por el contrario, ha crecido a menor ritmo que el comercio de Perú con el mundo. El valor de los bienes comercializados por Perú (exportaciones más importaciones) se ha duplicado con creces entre 1980 y 1995, de 5 839 millones a 12 561 millones de dólares, mientras que el comercio de Perú con Estados Unidos sólo ha aumentado 27.6%.

⁴ En 1995 el déficit comercial con Estados Unidos fue de 967 millones de dólares.

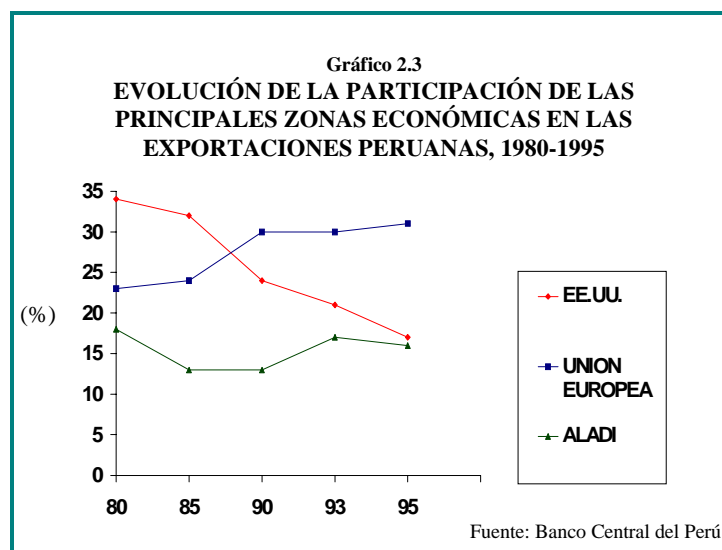
En el comercio de Perú con Estados Unidos, la mayor pérdida de dinamismo la han sufrido las exportaciones (véase el gráfico 3). Durante la década de 1980, éstas declinaron en términos absolutos, aunque en los últimos tres años han mostrado una ligera recuperación, explicada en parte por el incremento de los precios de los principales productos de exportación, si bien sin llegar a los niveles iniciales de la década pasada. El descenso de la participación de los Estados Unidos en las exportaciones indicaría que los mercados de destino de los productos peruanos se han diversificado, principalmente en favor de la Unión Europea y otros países, en particular asiáticos. Esto se verá con mayor detalle en la sección C.

Cabe destacar el alto porcentaje de las exportaciones peruanas que en 1995 se destinó a los mercados de la Unión Europea (27.7%) y Japón (9.2%), especialmente si se considera que ese año América Latina y el Caribe, en conjunto, dirigieron hacia esas regiones sólo 15.8% y 4.1%, respectivamente, de sus exportaciones. De hecho, en el caso de las ventas externas, el segundo socio comercial de Perú es Japón, seguido del Reino Unido, China y Alemania, con participaciones individuales superiores a 6%. Las exportaciones más importantes hacia tales países comprenden productos mineros (oro, cobre y hierro), agrícolas (café y espárragos) y pesqueros (harina de pescado, merluza y langostinos congelados).



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

En términos generales, la orientación de las exportaciones peruanas no ha variado mucho en los últimos años, con las excepciones señaladas. Los productos de exportación tradicionales de Perú figuran en el cuadro 5; ahí se puede apreciar el claro predominio de las exportaciones mineras que, en 1995, aportaron aproximadamente 60% del valor exportado. A continuación vienen las exportaciones pesqueras, con alrededor de un 20% del total registrado en 1995, entre las que resaltan las de harina de pescado. El resto de las exportaciones tradicionales corresponde al sector agrícola (algodón, café, azúcar y otros), y a las de petróleo crudo y derivados.



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

Entre los productos no tradicionales de exportación cabe destacar los textiles, que han tenido un notable repunte en los últimos años. En el trienio 1993-1995 las exportaciones de este rubro promediaron alrededor de 380 millones de dólares, resaltando las de prendas de vestir y otras confecciones. Por su parte, el sector agroindustrial mostró un esperanzador repunte al crecer 30%, aproximadamente, durante el mismo período. Otros productos importantes en las exportaciones peruanas son: crustáceos y moluscos congelados, pescado congelado, metalurgia del zinc, alambre de cobre y joyas y objetos de orfebrería de metales preciosos, cuyas ventas externas totalizaron más de 50 millones de dólares en 1995 .

3. Balance comercial

Actualmente, la situación comercial de Perú es objeto de mucho debate, debido al acelerado incremento del déficit comercial durante el último quinquenio (véase el cuadro 6). Esto se atribuye, en general, a dos fenómenos simultáneos: en primer lugar, la apertura comercial, luego de tener, por muchos años, una estructura arancelaria muy cerrada a la entrada de bienes; y, en segundo lugar, al proceso de expansión de la economía peruana, que demanda una mayor cantidad de importaciones.

En este sentido, es interesante señalar que, desde hace algunos años, Perú tiene un balance comercial superavitario con la mayoría de los países de la Unión Europea y del Asia.⁵ Esto indica que, en general, el amplio déficit comercial no puede imputarse a esas dos regiones. Momentáneamente, por lo tanto, no debieran suscitar mayor preocupación en tal sentido, aunque sí con respecto al diseño de políticas y acuerdos comerciales, los que deberían focalizarse en la expansión y diversificación de los productos más dinámicos del comercio internacional en esos mercados (véase el cuadro A.1 del anexo).

De lo anterior se deduce que el área geográfica que explica el déficit comercial peruano sería América Latina. En 1995, el déficit con los países miembros de Asociación

⁵ En 1995 el balance comercial de Perú arrojó un saldo a favor de 309 millones de dólares con la Unión Europea y de 107 millones de dólares con la República Popular China; en cambio, con Japón se registró un resultado negativo de 77 millones de dólares.

Latinoamericana de Integración (ALADI) llegó a 1 641 millones de dólares. Si bien el valor de las exportaciones hacia dichos países se ha incrementado, sobre todo en los últimos tres años (véase el gráfico 3), su composición no se ha diversificado, ya que siguen predominando los productos mineros (359 millones de dólares en 1995) y pesqueros (45 millones, incluidos productos pesqueros procesados); el subsector textil constituye la excepción en cuanto a productos manufacturados (105 millones de dólares). Los cambios más interesantes se observan en las importaciones. Desde principios de los años ochenta, la participación de los Estados Unidos ha sido sustituida en gran medida por la de los países miembros de la ALADI (véase el gráfico 2). Cabe resaltar que 58% de las importaciones provenientes de la ALADI se realiza en el marco de algún tipo de negociación comercial, bilateral o multilateral (BCRP, 1996).

De hecho, en 1995, el segundo proveedor más importante de Perú fue Colombia,⁶ con 8.07% del total importado, el cuarto, Brasil, con 5.63%, seguido de Argentina y Venezuela, con 5.07% y 4.58%, respectivamente. Asimismo, si se analizan las importaciones desde los principales socios latinoamericanos por productos, se puede afirmar que, además de las de hidrocarburos (553 millones de dólares), predominan las de bienes manufacturados de consumo duradero y no duradero (487 millones de dólares), así como de insumos para la industria (908 millones de dólares), especialmente de productos químicos. Brasil y México son los proveedores de vehículos de transporte más importantes, tanto de pasajeros como de carga pesada. Estas importaciones representan más de 15% del total proveniente de cada uno de los países mencionados. Sin embargo, las importaciones de ese origen se caracterizan por ser bastante diversificadas, al igual que las de Colombia; este no es el caso de las de Venezuela y Argentina, países que concentran sus ventas al Perú en los productos en que tienen ventajas comparativas, es decir, hidrocarburos y alimentos, respectivamente (BCRP, 1996).

Por otra parte, si se analizan las importaciones según uso o destino económico, resulta que las de bienes de consumo registraron un incremento de 80% durante el período 1993-1995, debido a la expansión de las compras externas de bienes de consumo no duradero (57%) y, principalmente, de consumo duradero (111%). Los bienes intermedios (insumos) mantuvieron una tendencia positiva (61% para el período 1993-1995), en respuesta a las necesidades de materia prima de la base productiva y, principalmente, para sustentar el dinamismo de la demanda agregada. En 1995 se destinó un 77% de dichos insumos al sector industrial. Las importaciones de bienes de capital se expandieron 93%, como resultado del aumento de la inversión, principalmente en la industria, a la que correspondió casi 65% del total de bienes de capital importados ese año (véase el cuadro 7).

A pesar del gran dinamismo de las importaciones de bienes intermedios y de capital, de manera indirecta se percibe que su efecto en la actividad exportadora fue escaso. En otras palabras, buena parte de la demanda de insumos, bienes de capital y servicios corresponde al mercado interno y no se refleja en el externo.

⁶ La importancia adquirida por Colombia en el comercio peruano se debió, principalmente, a que se empezó a comprar petróleo de ese origen en vez de ecuatoriano. Así, los aceites crudos de petróleo y gasóleos diesel 2 sumaron casi 50% de las importaciones totales provenientes de ese país y sólo las de aceites crudos de petróleo representaron casi nueve veces lo que Perú importó de Ecuador.

4. Conclusiones

A partir de la información revisada en la sección anterior se puede inferir que el desarrollo de la actividad exportadora no ha sido sostenido. El balance comercial muestra déficit persistentes a partir de 1991, imputables a la reactivación de la demanda interna y el escaso avance de la actividad exportadora. El atraso del tipo de cambio real efectivo puede haber sido uno de los factores que impidió el adecuado desarrollo de las exportaciones peruanas y su penetración en los mercados internacionales; sin embargo, aun si éste mejora, es necesario aplicar políticas que promuevan las ventas externas. Tales políticas deben basarse en un marco macroeconómico sostenible y contener reglas de funcionamiento claras y permanentes; asimismo, tienen que contemplar la promoción sostenida de las exportaciones no tradicionales mediante mecanismos que permitan acceder a insumos a precios competitivos e incentiven las exportaciones de nuevos productos hacia nuevos mercados; también habría que contar con el apoyo de una institución gubernamental encargada de proveer información pertinente a los exportadores.

Para alcanzar esa meta es importante analizar el desempeño competitivo de las exportaciones peruanas mediante indicadores cuantitativos adecuados que midan, en esencia, la dinámica de su penetración en el "mercado mundial", representado por el de los países miembros de la OCDE. El ejercicio, que se realizará sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS), de la CEPAL, contemplará información estadística con cierto grado de detalle a fin de destacar los pormenores y la heterogeneidad del comportamiento de las diversas actividades productivas. Cabe aclarar que no se pretende evaluar la política comercial aplicada en el Perú entre 1980 y 1995, ni analizar el comportamiento del balance comercial en su conjunto (sólo se examina el de las exportaciones), ni ofrecer una explicación exhaustiva de las causas de la evolución exportadora.

Cuadro 5

PERÚ: PRINCIPALES EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TRADICIONALES Y
NO TRADICIONALES, 1993-1995
(Valores f.o.b. en millones de dólares)

	1993	1994	1995a/
Productos tradicionales	2 334.0	3 154.4	3 601.0
Pesqueros	576.6	776.0	705.1
Agrícolas	80.8	246.7	315.4
Mineros	1 495.1	1 966.8	2 354.3
Petróleo crudo y derivados	181.4	164.9	226.2
Productos no tradicionales	831.1	1 027.1	1 093.0
Agropecuarios	185.4	226.1	241.5
Textiles	323.8	392.0	401.7
Pesqueros	130.2	199.4	204.9
Químicos	73.7	95.1	111.5
Sidero-metalúrgicos	118.0	114.5	133.4

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú y Aduanas.

a/ Enero a noviembre de 1995.

Cuadro 6
PERÚ: BALANCE COMERCIAL, 1988-1995
(En millones de dólares)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportaciones	3563	4387	4165	4261	4403	4409	5681	6821
Importaciones	3979	3467	4108	4713	5555	5527	7222	9826
Balance comercial	-416	920	57	-452	-1152	-1118	-1541	-3005

Fuente: CEPAL.

Cuadro 7
PERÚ: IMPORTACIONES SEGÚN USO, 1993-1995
(Valores f.o.b. en millones de dólares)

	1993	1994	1995a/
I. Bienes de consumo	879.3	1315.6	1584.4
Bienes de consumo no duradero	498.8	653.8	782.3
Bienes de consumo duradero	380.5	661.8	802
II. Insumos	1846.7	2331.4	2973.4
Combustibles, lubricantes y conexos	321.5	321.4	541.9
Materias primas para la agricultura	114.1	134.2	151.4
Materias primas para la industria	1411.1	1875.8	2280.1
III. Bienes de capital	1130.3	1691.8	2183.8
Materiales de construcción	68	113.7	189
Bienes de capital para la agricultura	37.2	31.6	34.4
Bienes de capital para la industria	695.8	1005.9	1355.3
Equipo de transporte	329.3	540.7	605.1
IV. Otros bienes b/	193	236.8	321.8
V. Total importaciones	4049.3	5575.5	7063.4

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

a/ Enero a noviembre de 1995.

b/ Comprende la donación de bienes, el ingreso de bienes bajo arrendamiento financiero y demás bienes no considerados según el clasificador utilizado.

C. LA MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

1. Introducción

Actualmente, una preocupación central en el diseño de políticas nacionales de desarrollo productivo es el aumento de la competitividad internacional del país. Si bien es cierto que esto no significa el empeoramiento **absoluto** de la competitividad de otros, dado que el comercio internacional no es un juego de suma cero, como condición, por sí sola, no es suficiente para que un país se beneficie más del comercio internacional. Conforme se verá, el comercio internacional favorece relativamente más a los países que logran mayores niveles de eficiencia en rubros determinados, particularmente en aquellos de más rápida expansión en el comercio mundial.

Sin embargo, si bien existe un aparente consenso en cuanto a la importancia de la competitividad internacional, son bastante divergentes las opiniones en cuanto al modo de lograr esta mejoría y, particularmente, respecto de los indicadores que la miden. Tales divergencias obedecen, en gran parte, a la diversidad de factores que determinan la competitividad, entre los que figuran, además de muchos otros, los relacionados con la productividad y eficiencia a nivel de planta, la eficiencia del entorno de la empresa en términos de infraestructura física, científica y tecnológica, su relación con el sistema productivo, los mercados de factores, las políticas macroeconómicas y el mantenimiento de los precios clave en torno de sus valores de equilibrio de largo plazo.⁷

Para los efectos prácticos, la competitividad internacional debe ser mensurable. Existen actualmente varios métodos de medición que difieren no sólo en cuanto al concepto de competitividad adoptado, sino también en sus niveles de complejidad, aplicabilidad y confiabilidad.⁸ A continuación se reseñan brevemente dos de los indicadores más conocidos en este ámbito, que exhiben marcadas diferencias con respecto a los conceptos y el número de factores incluidos en las estimaciones: uno es el índice de los tipos de cambio real efectivo, de la revista inglesa *The Economist*, y el *The World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial), del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión. Posteriormente se presentará la contribución de la CEPAL, bajo la forma del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN).

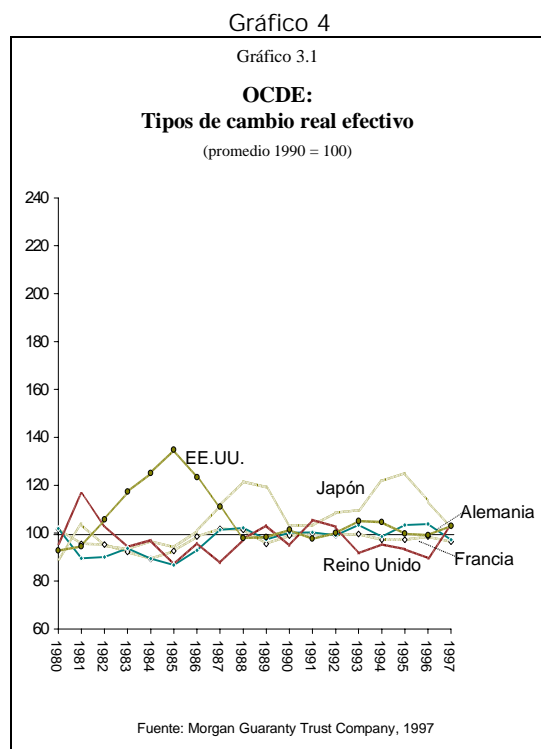
El índice de los tipos de cambio real efectivo calculado por la revista *The Economist* es una de las formas más simples y conocidas de estimar la competitividad internacional. Al basar el análisis en un solo factor, esta publicación considera que el índice ponderado de todos los tipos de cambio reales bilaterales de un país, en un contexto *ceteris paribus*, puede utilizarse como medida de su patrón de comercio. El argumento es que una depreciación cambiaria de la moneda del país aumenta la

⁷ De acuerdo con Fajnzylber (1988): "...en el mercado internacional compiten no sólo empresas. Se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales, en los que la empresa constituye un elemento importante, pero integrado en una red de vinculaciones con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica, las relaciones gerencial-laborales, el aparato institucional público y privado, el sistema financiero, etc."

⁸ Para una revisión analítica de nueve de los principales indicadores de competitividad internacional, véase Velásquez (1995).

competitividad internacional de los productos nacionales en la medida en que “mejora” los precios en el exterior, mientras que una apreciación provoca una pérdida de la capacidad competitiva internacional, ya que encarece los precios de los productos nacionales en el mercado externo. La principal característica de este indicador es que permite captar los efectos corrientes en la competitividad de las exportaciones de los países. En los gráficos 4, 5 y 6 se busca reproducir otros similares presentados en los números de esta revista del 30 de marzo y 16 de noviembre de 1996. El gráfico 4 permite visualizar los tipos de cambio real efectivo de los principales países de la OCDE, a partir de un índice basado en el promedio del año 1980. Los gráficos 5 y 6 ilustran una sucinta comparación entre los tipos de cambio real efectivos de los principales países en desarrollo de Asia oriental y América Latina.

Los gráficos sugieren, por ejemplo, que en la economía internacional hubo bastante turbulencia en torno de los cambios relativos de las monedas de algunos países de la OCDE. A nivel regional, los principales países asiáticos en desarrollo soportaron mejor la turbulencia que las mayores economías de América Latina, sobre todo en los años ochenta.



Aunque esta medida de la competitividad internacional sea bastante útil, su impacto visual resulta apreciablemente influenciado por el año base que se considere; por eso se aconseja distinguir con cuidado entre competitividad internacional sostenible y espuria. Además, no establece ninguna relación con los importantes criterios de productividad, tecnología e innovación. En suma, este indicador constituye una medida de la competitividad internacional de una nación que es fácil de obtener, pero bastante limitado.

Gráfico 5

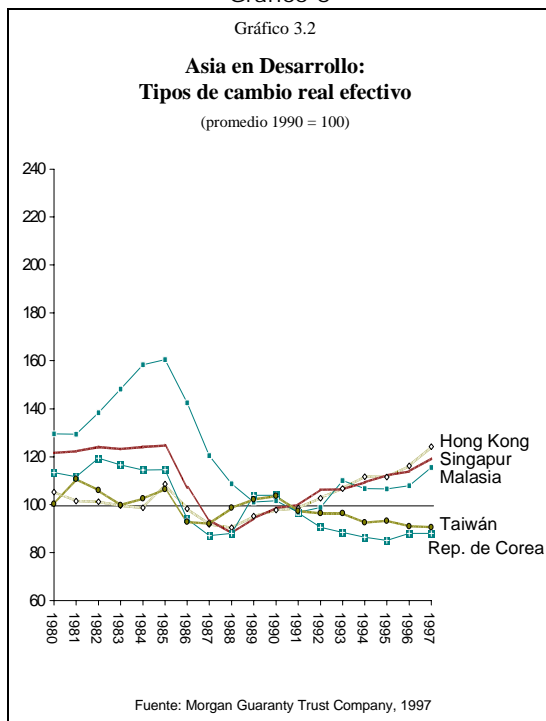
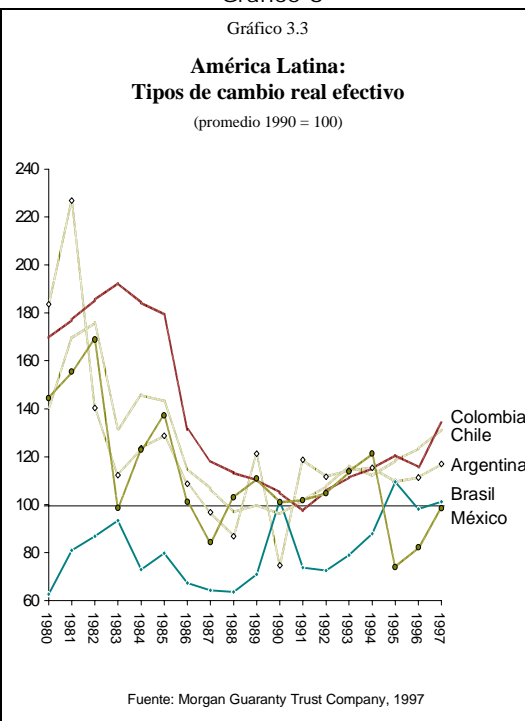


Gráfico 6



En *The World Competitiveness Yearbook* (Anuario de la Competitividad Mundial), publicado por el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, se presenta un enfoque multidimensional de la incidencia del entorno nacional e internacional en la competitividad de las empresas de un país, basado en el concepto de competitividad sistémica. En la edición de 1996 de este anuario figura una clasificación consolidada de 46 países, llamada *clasificación de la competitividad mundial* (véase el cuadro 8). La evaluación de la capacidad competitiva de un país se hace mediante el análisis de 230 criterios, agrupados según ocho factores que el Instituto considera representativos de las principales dimensiones de la capacidad de un país para competir en el ámbito internacional. Ordenados de acuerdo con el número de criterios que comprenden, estos factores son: i) disponibilidad y calificación de los recursos humanos (42 criterios); ii) eficiencia de las políticas gubernamentales para generar competitividad (34 criterios); iii) inserción internacional en el comercio y los flujos de inversión (34 criterios); iv) infraestructura (29 criterios); v) evaluación macroeconómica de la economía interna (27 criterios); vi) eficiencia del manejo empresarial en cuanto a capacidad innovadora, utilidad y conducta responsable (25 criterios); vii) eficiencia del mercado de capitales y los servicios financieros (17 criterios); viii) capacitación científica y tecnológica y desarrollo de la investigación básica y aplicada (17 criterios). Los datos utilizados para evaluar cada criterio se obtienen a partir de información "rígida", procedente de una red de instituciones nacionales e internacionales, y de información "flexible", recogida mediante cuestionarios enviados a aproximadamente 3 000 empresarios en todo el mundo.

Entendido como la capacidad de un país para competir, este indicador permite establecer comparaciones dentro de un grupo importante de países según una clasificación general y de acuerdo con cada uno de los ocho factores reseñados, lo

que permite apreciar elementos más específicos de su competitividad.

Cuadro 8

CLASIFICACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD MUNDIAL SEGÚN EL INSTITUTO INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA CAPACIDAD DE GESTIÓN, 1996

Clasificación	País	Clasificación	País	Clasificación	País
1	Estados Unidos	17	Bélgica	33	Colombia
2	Singapur	18	Taiwán	34	Checoslovaquia
3	Hong Kong	19	Reino Unido	35	Turquía
4	Japón	20	Francia	36	Portugal
5	Dinamarca	21	Australia	37	Brasil
6	Noruega	22	Irlanda	38	India
7	Holanda	23	Malasia	39	Hungría
8	Luxemburgo	24	Israel	40	Grecia
9	Suiza	25	Islandia	41	Indonesia
10	Alemania	26	China	42	México
11	Nueva Zelandia	27	República de Corea	43	Polonia
12	Canadá	28	Italia	44	Sudáfrica
13	Chile	29	España	45	Venezuela
14	Suecia	30	Tailandia	46	Rusia
15	Finlandia	31	Filipinas		
16	Austria	32	Argentina		

Fuente: Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, *The World Competitiveness Yearbook*, 1996.

Sin embargo, el indicador del Instituto también tiene limitaciones. Las principales se relacionan con la relevancia de algunos criterios en la generación de competitividad internacional y el peso relativo que corresponde a algunos de ellos en la estimación de los factores determinantes de la capacidad de competencia de un país. Otras se refieren a lo complejo que resulta obtener los indicadores (lo que vuelve costosa su estimación), el nivel de respuesta a las encuestas, además de la inevitable subjetividad. Todos éstos son elementos que pueden crear algunos problemas de credibilidad.⁹

⁹ Cabe mencionar que el *World Competitiveness Yearbook* es, de hecho, la continuación revisada del *World Competitiveness Report*, con un nuevo nombre. Desde 1989 y hasta 1995, ésta fue una publicación conjunta del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión y el Foro Económico Mundial. A partir de 1996, por desacuerdos respecto de criterios metodológicos, el Foro Económico Mundial empezó a publicar separadamente su informe sobre la competitividad internacional, llamado *Global Competitiveness Report*, con diferencias significativas respecto de la publicación original en cuanto a conceptos, factores y criterios de evaluación. Por este motivo, la clasificación de la competitividad global de los países que publican ambas instituciones difiere notablemente.

2. El *Análisis de la competitividad de los países (CAN)* como instrumento de medición

Con el propósito de contribuir al análisis de la competitividad internacional mediante un indicador que la enfoque según el criterio de la *participación de mercado*, la CEPAL elaboró una metodología propia, denominada *Análisis de la competitividad de los países (CAN)*. El sistema consta de un extenso banco de datos estadísticos de comercio exterior a partir de 1977 para 89 países y 20 agrupaciones regionales; se maneja por medio de un poderoso programa utilizable en computadores personales. Los datos se obtienen de la *Base de datos estadísticos del comercio externo (COMTRADE)* de las Naciones Unidas y están organizados de acuerdo con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Rev.2.

El objetivo del CAN es proveer elementos para el análisis de la competitividad internacional de los países, a través de la evaluación de su situación competitiva en mercados internacionales determinados, que puede ir desde un enfoque global hasta un análisis detallado por sectores del comercio internacional. La situación competitiva de un país en un lapso acotado y en mercados internacionales y sectores específicos del comercio internacional, queda determinada por su participación relativa en el mercado internacional y por su capacidad para detectar y especializarse en los sectores más dinámicos.

La metodología del CAN se basa en la evaluación del nivel de penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico, sin buscar referirse a los factores explicativos. La competitividad se vincula a la participación de mercado de un país en un sector dado de actividad comercial. La competitividad global del país describe su participación total en el comercio internacional, y es vista como el producto de la competitividad y el crecimiento de todos los sectores en su conjunto. Así, la penetración de los países en los mercados internacionales queda determinada por su desempeño comercial y su evolución. El análisis se centra en las relaciones participación-mercado y participación-cambio e incorpora, a la vez, algunos elementos de gestión empresarial.

Sucintamente, se podría decir que en esta metodología se utilizan tres elementos principales para determinar la dinámica de la posición competitiva de las exportaciones de un país o región: i) el cambio en la estructura de exportaciones de un país; ii) el cambio en la participación de mercado de un determinado sector exportador (o grupo de sectores) de un país con respecto a un cierto mercado internacional de importación del mismo sector; y iii) el cambio en la importancia de las importaciones mundiales del mismo sector respecto del total de las importaciones del mercado internacional considerado. Se estima que la combinación de los cambios en la estructura comercial de un país con las modificaciones del patrón de mercado internacional determina en gran medida los modelos del comercio y de la competitividad.¹⁰

Desde que se elaborara la primera versión¹¹ de la metodología del CAN, la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL se ha esforzado constantemente por mejorarla. Esto ha permitido superar algunas limitaciones (como el hecho de que la única opción de mercado internacional fuera el de la OCDE) y también buscar otras aplicaciones y versiones del programa para lograr una mayor eficiencia respecto de demandas específicas. Así, en enero de 1997, la CEPAL podía ofrecer tres

¹⁰ Para mayores detalles, véanse las *Notas Metodológicas* anexas.

¹¹ La metodología del CAN fue desarrollada originalmente por Mandeng (1991)

versiones del CAN.

La versión CAN PLUS permite analizar la situación competitiva de un país en cinco mercados internacionales (OCDE, Norteamérica,¹² Europa occidental,¹³ Japón y América Latina¹⁴) en relación con sus importaciones de bienes. Como puede apreciarse, también es posible examinar separadamente los tres mercados clave dentro de la OCDE, lo que permite una mayor objetividad en su análisis. Los mercados de importación pueden estudiarse según más de 230 secciones de la CUCI, a nivel de tres dígitos de agregación.

La versión CAN SUR ofrece información para el Mercado Común del Sur (Mercosur), del cual son miembros Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. A diferencia del CAN PLUS, permite analizar tanto el mercado de importación como el de exportación. Los sectores del comercio exterior también se presentan a un nivel de desagregación más alto (cuatro dígitos de la CUCI), lo que hace posible identificar con mayor precisión aún las oportunidades que surgen en los flujos de comercio de este mercado regional.

La versión CAN AGRO, por su parte, es más específica, estando dirigida al análisis de la situación competitiva en el comercio exterior de los sectores agrícolas y otros de algún modo vinculados a la producción agrícola. En esta versión, el mercado internacional es representado por el mercado de importaciones de la OCDE y los sectores pueden desagregarse a nivel de hasta cinco dígitos de la CUCI.

Obviamente, el CAN también tiene sus limitaciones. La principal se refiere al hecho de que no explica los factores subyacentes tras la competitividad detectada y no separa la competitividad lograda sobre bases sostenibles a largo plazo de aquella que se alcanza en forma espuria. Por ejemplo, no permite identificar distorsiones en los sistemas de precios internos ni el porcentaje de contenido nacional de las exportaciones, tratando a los países con estructuras productivas integradas igual que a aquellos cuyas estrategias de inserción internacional se basan en zonas de procesamiento para la exportación, de bajo contenido nacional (industria de maquila). Tampoco hace posible analizar el mercado mundial en su totalidad, ya que no comprende a todos los países. Otras limitaciones se refieren al nivel de agregación utilizado, a los mercados de destino que incorpora y a la actualización de la base de datos.

No obstante lo dicho, el CAN es actualmente uno de los indicadores más dinámicos para describir y evaluar el medio competitivo internacional, por lo que sus aportes en los ámbitos tanto académico como empresarial y gubernamental son importantes.

¹² Comprende Canadá y Estados Unidos.

¹³ Comprende la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Finlandia, Islandia, Noruega, Suecia y Suiza) y la Unión Europea (Alemania, Bélgica y Luxemburgo, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal y Reino Unido).

¹⁴ Comprende los países miembros de la ALADI (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) y el Caribe (Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname).

D. UN CANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL PERÚ

En esta sección se presentan los resultados de la aplicación de la metodología del CAN¹⁵ a las exportaciones peruanas a cinco mercados de referencia (OCDE, Europa occidental, Japón, Norteamérica y América Latina) durante el período 1980-1995, intervalo suficientemente amplio como para medir la dinámica de su desempeño. El mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) es muy exigente, responde a la mayor parte de los cambios comerciales y aplica las normas de comercialización más avanzadas. Por eso, si un país logra colocar sus exportaciones en dicho mercado, debería poder hacerlo en cualquier otro. De allí su importancia como mercado de referencia para determinar el desempeño de un país en cuanto a competitividad internacional. Al representar el mercado mundial con el de la OCDE queda excluido menos de 45% de las exportaciones de Perú.

En las secciones siguientes se analizará en detalle la situación competitiva de Perú en el mercado de la OCDE, resaltando sólo los aspectos particulares que presentan los otros mercados.

1. Introducción

En el cuadro 9 se resume la situación de las principales regiones del mundo en cuanto a participación de mercado en las importaciones de la OCDE. Durante el período 1980-1995, como se puede observar, Asia en desarrollo (12 países) y la región de la OCDE (24 países), tuvieron ganancias de participación de mercado de 85% y 9%, respectivamente. En cambio las demás regiones, incluidas la ALADI (11 países) y América Central y el Caribe (14 países), perdieron 1% y 33%, respectivamente, de sus participaciones de mercado durante el mismo período. Cabe subrayar que en 1995 la participación de mercado de la ALADI, agrupación en que se centrará el análisis, era inferior a 5%, por lo que se espera que los resultados por países sean muy bajos.

Cuadro 9

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980-1995
(En porcentajes)

	1980	1995	Tasa de variación
Asia en desarrollo	7.51	13.86	85
OCDE	64.55	70.62	9
ALADI	4.41	4.39	-1
Europa del este	1.25	1.02	-18
América Central y el Caribe	0.81	0.54	-33
África	5.99	2.10	-65
Otros	15.41	7.48	-51

Fuente: CEPAL, Elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

¹⁵ Véase CEPAL (1995a).

Se puede apreciar también que son los propios países miembros de la OCDE los que manejan la mayoría de las exportaciones (70.62% en 1995) hacia su propio mercado; entre ellos resaltan Canadá (5.29%) y Estados Unidos (10.52%) en Norteamérica; Japón (7.05%) en Asia; y Alemania (10.91%), Francia (6.27%) y Reino Unido (5.29%) en la Unión Europea. Asimismo, el incremento de la participación de Asia en desarrollo en los últimos años se debe principalmente al desempeño de China (3.66%), la provincia china de Taiwán (1.97%), Corea (1.78%), Singapur (1.21%) y Malasia (1.21%), entre otros.

En el cuadro 10 se presenta la participación de los países pertenecientes a la ALADI en las importaciones de la OCDE en 1980 y 1995, así como la variación porcentual de dicha participación, la cual se puede utilizar como criterio para ordenar los países. Resalta el desempeño de México, cuya proporción del mercado de importaciones de la OCDE aumentó 66% durante el período 1980-1995, y el de Chile, que logró un incremento de 19%. Los demás países de la ALADI perdieron participación en el mismo período, en especial Venezuela, Perú, Paraguay y Bolivia que sufrieron caídas de más de 50%.

Además, si se ordenan los países de la ALADI de acuerdo con su participación de mercado en 1980, se observa que Perú era sobrepasado por Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay. Sin embargo, en 1995, Ecuador supera a Perú en 0.02%, y éste queda por encima de Bolivia, Paraguay y Uruguay solamente.

Cuadro 10

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PAÍSES DE LA ALADI EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980-1995
(En porcentajes)

	1980	1995	Tasa de variación
México	1.26	2.09	66
Chile	0.23	0.28	19
Brasil	1.01	0.90	-11
Colombia	0.25	0.23	-8
Ecuador	0.12	0.11	-10
Argentina	0.35	0.24	-31
Uruguay	0.04	0.02	-45
Venezuela	0.87	0.40	-55
Perú	0.21	0.09	-54
Paraguay	0.03	0.01	-65
Bolivia	0.04	0.02	-57

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

Cabe destacar que en 1995 corresponde a Brasil y México casi 70% de la participación conjunta de la ALADI en las importaciones de los países miembros de la OCDE y que la participación de los países del Grupo Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) equivale sólo a 20% de la registrada por la ALADI.

A continuación se intenta realizar un análisis, mercado por mercado, de la situación competitiva del Perú mediante el programa CAN. La valiosa información que se obtenga permitirá evaluar los factores determinantes de la inserción internacional del Perú a partir de su participación de mercado en las subramas económicas. Asimismo, determinará la participación global del país en los cinco mercados analizados, la cual representa su nivel de inserción y, por consiguiente, sus avances relativos en el comercio internacional.

2. Mercado de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos

En el cuadro 11 (I) se observa que durante el período 1980-1995 la participación de mercado del Perú en las importaciones de la OCDE no sólo ha sido baja, sino además decreciente. Entre los años indicados bajó de 0.21% a 0.09%, con caídas de 24% en 1980-1985, 38% en 1985-1990, y 10% en 1990-1995, totalizando una pérdida de 57% para el período en su conjunto (véase el gráfico 7). Un análisis desagregado revela bajas de la participación de mercado de los recursos naturales (de 0.29% a 0.26%), las manufacturas (de 0.14% a 0.05%) y otros (de 0.21% a 0.06%), que corresponden a retrocesos de 10%, 64% y 71%, respectivamente (véase el gráfico 7). Cabe destacar que sólo la participación de mercado del sector agropecuario tuvo una evolución positiva, pasando de 0.20% a 0.29%, lo que equivale a un incremento de 45%. Este desempeño es atribuible principalmente al desarrollo del sector exportador de productos marinos congelados y el agroindustrial.

Interesa resaltar que en 1980 la participación de Perú en el mercado de la OCDE representaba 4.0% de la de América Latina en su conjunto (5.30%), valor que en 1995 había disminuido a 1.8% (0.09% de 4.97%). Si se compara con la misma relación en el caso de las manufacturas, resulta que en 1980 Perú tenía una participación equivalente a 6.8% del total de América Latina, pero en 1995 ese porcentaje había caído a sólo 1.5%. Como puede observarse, la participación global de Perú dentro del conjunto de América Latina ha declinado abruptamente entre 1980 y 1995, y más aún en el rubro de las manufacturas (véase el cuadro A.2).

En cuanto a la estructura de las exportaciones (véase el gráfico 9), se aprecia un leve desplazamiento en la dirección correcta: de recursos naturales a manufacturas. El porcentaje de las exportaciones peruanas de recursos naturales bajó de 60.8% a 59.1% durante el período 1980-1995, mientras que el de manufacturas aumentó de 37.3% a 39.3% durante el mismo período. Sin embargo, la proporción correspondiente a los recursos naturales en la estructura de exportaciones sigue siendo elevada, como lo demuestra el hecho de que en 1995 alcanzaba a 45% en América Latina en su conjunto, a 44.4% en la ALADI y a 14.2% en Asia en desarrollo. Por su parte, los porcentajes correspondientes a las manufacturas en las mismas regiones fueron 52.3%, 52.9% y 84.6%, respectivamente (véanse los cuadros A.2, A.3 y A.4 del anexo). Estos valores muestran que Perú tiene un largo camino por delante si quiere llegar a los niveles de América Latina, y uno mucho más largo aún para alcanzar a los del Asia en desarrollo.

Además, al examinar las exportaciones de manufacturas (véase el gráfico 10), se observa un cambio en favor de las no basadas en recursos naturales (de 16% en 1980 a 43% en 1995), y en desmedro de las basadas en recursos naturales (de 84% a 57% durante el mismo período). Esto reitera lo ya señalado: que la composición de las exportaciones peruanas a la OCDE está desplazándose hacia la categoría de productos más dinámicos en el comercio internacional, que son las manufacturas no basadas en recursos naturales. Sin embargo, en el caso de la ALADI en su conjunto, la relación en 1995 era de casi 6 a 1 (85.6% a 14.4%) en favor de las exportaciones no basadas en recursos naturales, proporción que se mantenía para América Latina como un todo (86.4% a 13.6%). Si bien el cambio va en la dirección correcta, es necesario profundizarlo y, principalmente, expandir la participación de mercado (véanse los cuadros A.2 y A.3 del anexo).

Cuando se analiza la lista de las 10 exportaciones principales según su contribución (véase el cuadro 11 (III)), se observa que solamente tres de ellas (*joyas y objetos de orfebrería y platería; ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo; y crustáceos y moluscos pelados o sin pelar*) corresponden al grupo de los cincuenta

sectores más dinámicos del comercio internacional en el período 1980-1995 y, alentadoramente, en los tres casos se ha ganado participación de mercado durante dicho período. Asimismo, la participación de 6 de las 10 principales exportaciones ha aumentado entre esos años, resaltando el desempeño de los *piensos para animales* (básicamente harina de pescado) que de una participación de 2.4% en las exportaciones peruanas a la OCDE pasó a 10.9% en 1995. Sin embargo, los tres primeros productos, que ese año representaban 32% de dichas exportaciones, correspondían a recursos naturales y el *cobre* se mantenía en el primer lugar, con una contribución de 16.2%.

En el gráfico 8 se presenta la evolución de la participación de mercado de los 10 principales productos de exportación de Perú al mercado de la OCDE durante el período 1980-1995. Ahí se puede apreciar el significativo incremento del grupo *legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, cuya* contribución pasó de 0.1% a 3.2%, es decir, un aumento de 3 100%. En cambio, la participación de la *plata, platino y otros metales del grupo del platino* cayó 73%, de 11.5% en 1980 a sólo 3% en 1995. En general, se observa que la mayoría de las principales exportaciones peruanas corresponden a recursos naturales; sin embargo, los dos productos manufacturados no basados en recursos naturales (*ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo* y *joyas y objetos de orfebrería y platería y otros*) han exhibido incrementos de 1 550% y 975%, respectivamente, de su contribución a las exportaciones peruanas hacia los países de la OCDE durante el período 1980-1995. El desarrollo de estos productos podría mejorar mucho la posición de Perú en materia de competitividad internacional, si lograra manifestarse en un nuevo conglomerado (*cluster*) de actividades relacionadas, cosa que no se vislumbra hasta el momento.

En el gráfico 11 se presentan los 10 productos cuya contribución experimentó mayores cambios en la estructura de las exportaciones peruanas al mercado de la OCDE durante el período 1980-1995. Aparte del espectacular crecimiento, ya mencionado, del grupo *legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva*, se observa que las contribuciones de los grupos *ropa exterior y accesorios de vestir, crustáceos y moluscos pelados o sin pelar* y *joyas y objetos de orfebrería y platería* tuvieron incrementos notables, de 1 670%, 1 494% y 999%, respectivamente. Cabe resaltar que estos tres productos pertenecen al selecto grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional. Asimismo, es importante recalcar que las exportaciones peruanas tradicionales, como el cobre, el café y otros minerales o metales, no figuran en esta lista debido a la falta de dinamismo de su contribución.

El gráfico 12 ilustra las proporciones de los grupos competitivos y ascendentes en la estructura del comercio peruano con el mercado de la OCDE durante el período 1980-1995. Se observa que en 1980, el 80.7% de los productos que exportaba Perú pertenecían a sectores estacionarios del comercio internacional, en los cuales la contribución del país disminuía, y sólo 1.7% correspondían a sectores dinámicos del comercio internacional, en los cuales ésta aumentaba. En 1995, el panorama parece mejorar, pues los *retrocesos* representan 47.2% y las *estrellas nacientes* 19.5%; sin embargo, el porcentaje de sectores estacionarios en los cuales la contribución aumenta (*estrellas menguantes*) se eleva a 30.8%.

Cuadro 11
PERÚ: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN
DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

	1980	1985	1990	1995	
I. Participación de mercado	0.21	0.16	0.10	0.09	
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/	0.29	0.30	0.22	0.26	
Agricultura 1/	0.20	0.24	0.20	0.29	
Energía 2/	0.18	0.17	0.06	0.08	
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	1.42	1.44	1.07	0.85	
Manufacturas 4/+ 5/	0.14	0.09	0.06	0.05	
Basadas en recursos naturales 4/	1.16	0.90	0.55	0.43	
No basadas en recursos naturales 5/	0.02	0.03	0.03	0.02	
Otros 6/	0.21	0.16	0.12	0.06	
II. Contribución (estructura de exportaciones)	100.0	100.0	100.0	100.0	
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/	60.8	61.9	52.7	59.1	
Agricultura 1/	13.8	18.1	21.7	35.4	
Energía 2/	22.0	18.6	6.3	6.5	
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	25.1	25.2	24.7	17.2	
Manufacturas 4/+ 5/	37.3	35.7	44.6	39.3	
Basadas en recursos naturales 4/	31.4	26.1	27.5	22.5	
No basadas en recursos naturales 5/	5.9	9.6	17.1	16.7	
Otros 6/	1.9	2.3	2.7	1.6	
III. 10 principales exportaciones según contribución a/	76.1	62.1	64.5	71.3	
682 Cobre	-	17.1	15.7	20.3	16.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	-	17.1	18.0	19.8	14.9
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	+	2.4	2.4	7.2	10.9
071 Café y sucedáneos del café	+	7.0	7.7	4.8	7.6
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de minerales	-	20.1	6.5	0.3	4.7
897 Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	* +	0.4	1.8	4.5	4.3
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	* +	0.2	0.4	1.7	3.3
056 Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva	+	0.1	0.4	1.6	3.2
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	* +	0.2	2.0	1.2	3.2
681 Plata, platino y otros metales del grupo del platino	-	11.5	7.1	3.0	3.0

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev. 2)

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

b/ (*) Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

c/ Grupos en los que Perú ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Gráfico 7

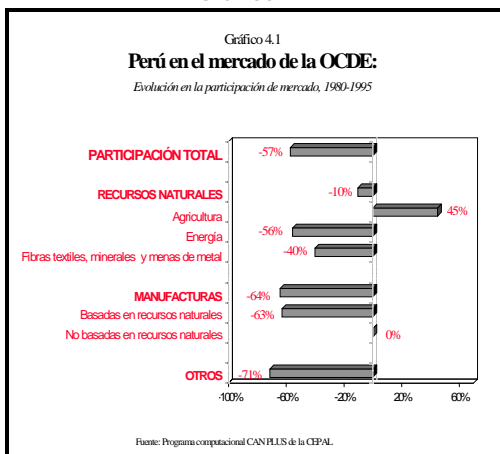


Gráfico 8

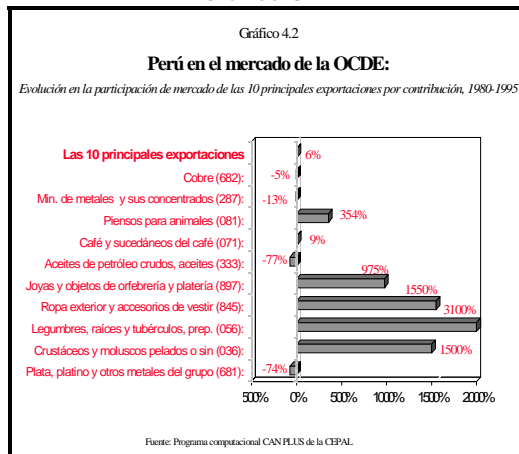


Gráfico 9

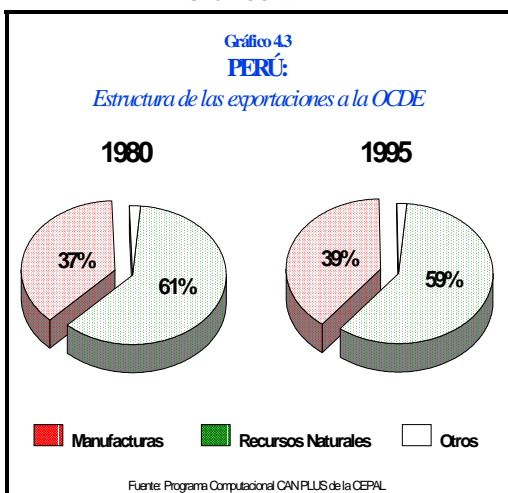


Gráfico 10

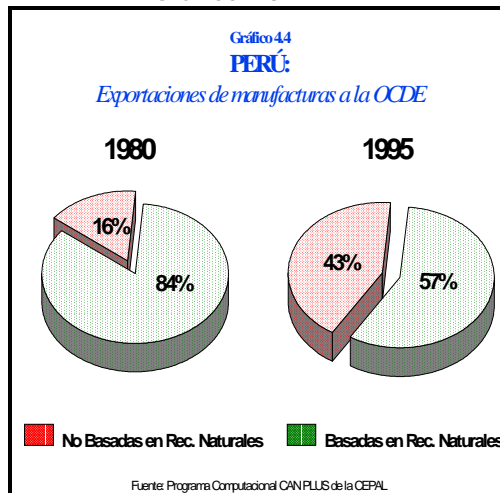


Gráfico 11

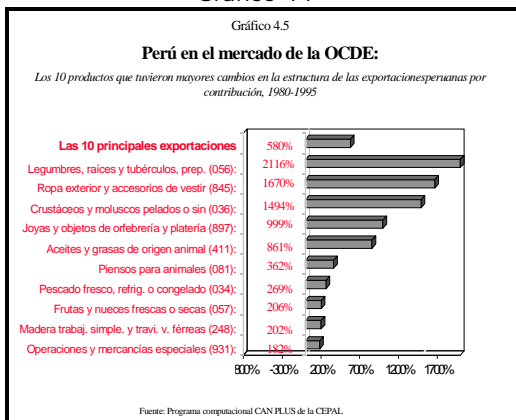
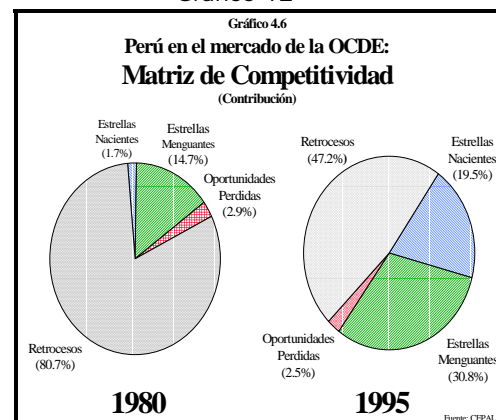


Gráfico 12



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

Conclusiones

A la luz de la información obtenida mediante el CAN, se puede afirmar que el Perú ha venido perdiendo participación en el mercado de importaciones de la OCDE en todos los rubros, con excepción de los productos agrícolas. Aún más, la mayoría de sus exportaciones a la OCDE son de recursos naturales y la mayoría de sus exportaciones manufactureras están basadas en recursos naturales. Esto significa que Perú no está siguiendo la tendencia exhibida por el comercio internacional en los últimos años y continúa especializándose en sectores estacionarios o declinantes.

Sólo 3 de sus 10 principales exportaciones figuran en la lista de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional (véase el cuadro A.1 del anexo); sin embargo, son justamente las contribuciones de estos productos (CUCI 897, 845 y 036) las que más han crecido durante el período 1980-1995. Por lo tanto, su exportación debiera convertirse en el principal objetivo de la política comercial de Perú, la cual tendría que contemplar medidas eficaces para estimular la penetración de mercado de dichos productos.

Si bien la matriz de competitividad muestra mejoras con respecto a 1980, en el sentido de que disminuye la contribución de Perú en productos vinculados a sectores estacionarios, el porcentaje es todavía alto. En cambio la proporción de *estrellas nacientes* (casi 1 000% en el período 1980-1995) indica un moderado avance en cuanto a la dirección en que evolucionan las exportaciones peruanas. El objetivo sería tener la mayor parte de las exportaciones en esta situación competitiva, pues corresponden a rubros dinámicos del comercio internacional, en los cuales la contribución aumenta.

3. Otros mercados

Para analizar las particularidades de la situación competitiva de Perú en los cuatro mercados restantes se hará referencia a los cuadros y gráficos que aparecen en el anexo. La revisión se efectuará según el orden de importancia de la participación de Perú en dichos mercados.

a) *Mercado de América Latina*

En el cuadro A.5 se observa que la más alta participación de mercado de Perú corresponde a América Latina. Si bien en 1980 ésta superaba a la de los otros cuatro mercados analizados (1.12%), ha ido disminuyendo hasta llegar a 0.42% en 1995. Esta caída de la participación global de mercado se repitió en todos los sectores, pero resaltan las bajas registradas en los de la energía (77%) y otros (100%) en el mismo período. Cabe destacar que la participación de mercado en el grupo de fibras textiles, minerales y menas de metal —5.90% en 1980 y 5.24% en 1995—, muestra los porcentajes más altos entre los cinco mercados analizados. Esto se debe a la importancia de las exportaciones de minerales y metales, principalmente oro, plata, cobre y zinc, cuyo destino predominante han sido los países de la región.

Resalta un hecho que no se ha dado en los otros mercados y es la caída de las manufacturas no basadas en recursos naturales, de 56% en 1980 a 39% en 1995, en favor de las basadas en recursos naturales, que pasaron de 44% a 61% entre los mismos años (véase el gráfico A.5.4). Este comportamiento se contrapone a la tendencia del comercio internacional, que está concentrándose en rubros manufactureros no basados en recursos naturales.

En la matriz de competitividad (véase el gráfico A.5.6) se observa un hecho

singular con respecto a los otros mercados y es que Perú ha perdido participación en el mercado de América Latina en un alto porcentaje de rubros dinámicos del comercio internacional (*oportunidades perdidas*). Ésta pasó de 19.2% en 1980 a 11.8% en 1995 (en ambos casos el porcentaje más alto entre los cinco mercados).

b) Mercado de Japón

En el cuadro A.6 se observa un decrecimiento de la participación de mercado de Perú en las importaciones del Japón. Esta caída de 68% se ha reflejado en un descenso del nivel de participación de 0.50% a 0.16% durante el período 1980-1995. En este caso, los únicos aumentos del indicador en cuestión se han dado en los sectores agrícola (40%) y manufacturero no basado en recursos naturales (100%), aunque en proporciones bajas (de 0.01% a 0.02%).

Cabe destacar que, en 1980, sólo 1% de las manufacturas que Perú exportaba a Japón eran no basadas en recursos naturales, cifra que en 1995 se incrementó a 17%, pero continúa siendo proporcionalmente baja con respecto a otros mercados (véase el gráfico A.6.4). Esta situación tiene sentido si se considera que Japón es un país escaso en recursos naturales.

Si bien los cambios en la composición de las exportaciones han seguido la dirección correcta, se observa que sólo una de las 10 principales exportaciones peruanas corresponde al grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional. Aún más, las dos primeras de ellas según contribución (*cobre y minerales de metales comunes y sus concentrados*) representan 51.9% de las exportaciones con destino a Japón (véase el cuadro A.6).

En 1980, la matriz de competitividad mostraba una alta concentración en sectores en *retroceso* (95.8%), proporción que en 1995 aún se mantenía elevada (67.6%), en comparación con otros mercados. Asimismo, sorprende que el porcentaje de los sectores dinámicos del comercio internacional en los que Perú pierde contribución (*oportunidades perdidas*) haya aumentado de 3.0% en 1980 a 11.8% en 1995 (véase el gráfico A.6.6).

c) Mercado de Norteamérica

En el cuadro A.7, referido al mercado norteamericano, el panorama es el mismo: la participación de mercado de Perú ha caído 71% (de 0.45% a 0.13%) durante el período 1980-1995. Además, se observan descensos importantes en todos los rubros, incluido el de las manufacturas, que sufre un retroceso de 72% en el mismo período.

Interesa destacar el sorprendente incremento de la contribución del grupo *joyas y objetos de orfebrería y platería y otros* (1486%), perteneciente al grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional, que pasó de 0.7% en 1980 a 11.1% en 1995. Asimismo, la participación del grupo *ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo* presenta un notable aumento en el mismo período. Además, a diferencia de lo sucedido en los otros mercados, en 1995 el *cobre* exhibía una contribución de sólo 5.4% a las exportaciones peruanas con destino a Norteamérica, debido principalmente a la alta participación del cobre chileno en dicho mercado.

La matriz de competitividad muestra que el porcentaje de contribución de las *estrellas nacientes*, que pasaron de 1.9% en 1980 a 33.8% en 1995, es el mayor entre los cinco mercados analizados, y que el correspondiente a los *retrocesos* alcanzaba a 46.0% en 1995.

d) *Mercado de Europa occidental*

En el cuadro A.8 se observa que la participación de mercado de las exportaciones peruanas en las importaciones de Europa occidental es casi nula y ha sufrido un retroceso de 22% durante el período 1990-1995, pasando de 0.09% a 0.07% (véase el gráfico A.8.1). Asimismo, se puede apreciar un incremento de la participación de mercado en recursos naturales (de 0.11% a 0.20%), debido principalmente al rubro agrícola, cuyo aporte creció 122% durante el período 1990-1995. En cambio, la participación de las manufacturas cayó 40% en el caso de las basadas en recursos naturales y 50% en el de las no basadas en recursos naturales, con una pérdida conjunta de 57% (de 0.07% a 0.03%).

En la estructura de las exportaciones hacia Europa occidental (véanse los gráficos A.8.3 y A.8.4) se constata que las de recursos naturales han crecido (de 52% a 64%) en proporción con las de manufacturas (de 45% a 35%) durante el período 1980-1995. Asimismo, dentro de las exportaciones de estas últimas ha aumentado la proporción de las no basadas en recursos naturales (de 23% a 33%), en desmedro de las basadas en recursos naturales (de 77% a 67%).

Se aprecia igualmente que de las exportaciones de Perú hacia dicho mercado (véase el cuadro A.8 (III)), 40.8% se concentra en sólo tres productos (*cobre, minerales de metales comunes y sus concentrados y piensos para animales*), sectores no pertenecientes al grupo de los 50 más dinámicos del comercio internacional. Además, han crecido en forma espectacular las contribuciones de *legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva* (1 600%) y otros, como *ropa interior de punto o ganchillo y crustáceos y moluscos pelados y sin pelar*, que en 1980 tenían una participación insignificante (véase el gráfico A.8.2).

En cuanto a la posición competitiva, la matriz correspondiente muestra una caída de los sectores en retroceso durante el período 1980-1995 (de 56.8% a 29.4%) en favor de las *estrellas nacientes* y las *estrellas menguantes*, cuyos porcentajes subieron de 2.2% a 14.1% y de 37.6% a 55.3%, respectivamente. Cabe resaltar que en este mercado, en comparación con otros, Perú presenta una alta proporción de *estrellas menguantes*, es decir, de sectores estacionarios a nivel internacional en los que el país aumenta su participación de mercado (véase el gráfico A.8.6).

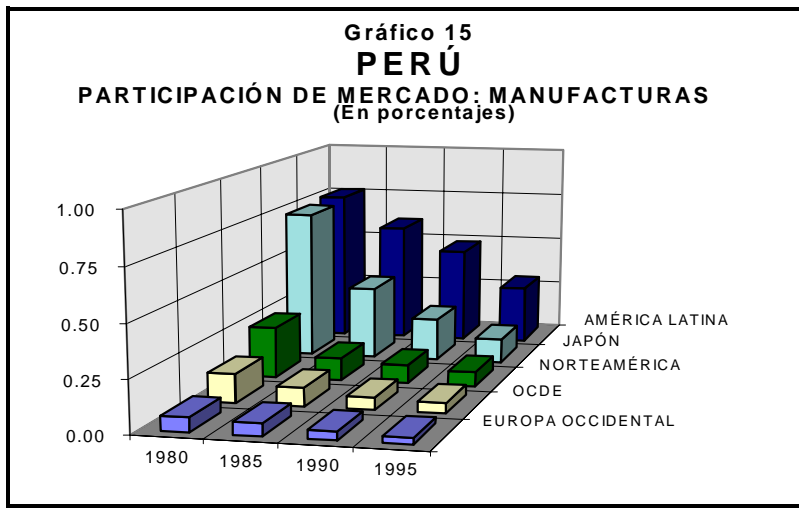
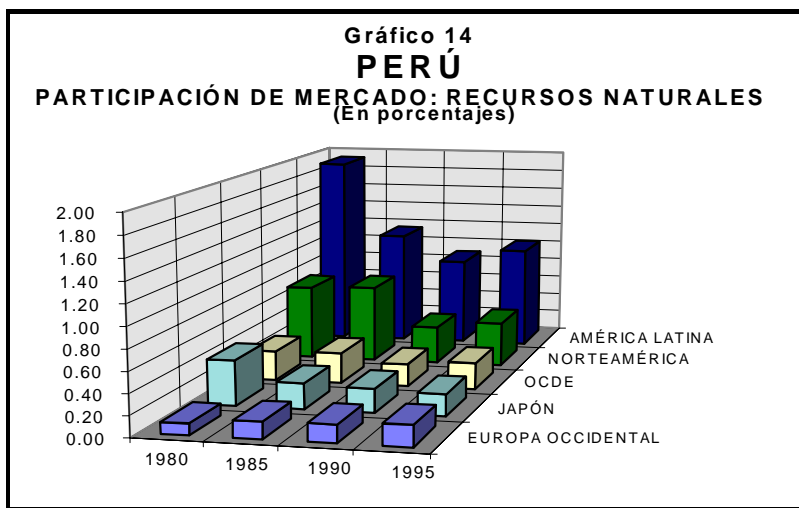
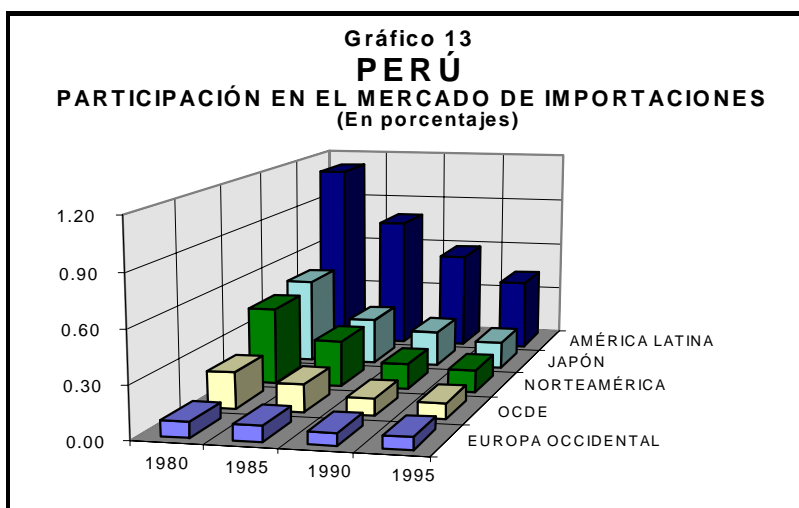
4. Consideraciones finales sobre la situación competitiva de Perú

Los gráficos 13, 14 y 15 ilustran la evolución de las exportaciones peruanas en las importaciones de los cinco mercados mencionados. En el gráfico 13 se aprecia que en todos los mercados la participación de los productos peruanos en general experimentó caídas de más de 50% durante el período 1980-1995, excepto en el de Europa occidental, donde fue de sólo 22%. La mayor pérdida de participación se produjo en el mercado norteamericano, de 0.45% en 1980 a 0.13% en 1995, pero también fue significativa la registrada en América Latina, de 1.12% a 0.42%, es decir, una caída de aproximadamente 63% entre los mismos años. En el gráfico 14 se muestra la participación de mercado de las exportaciones peruanas de recursos naturales para ese período, observándose que ésta mejoró en alguna medida, de 0.11% en 1980 a 0.20% en 1995, en el caso de Europa occidental. Sin embargo, en todos los otros mercados la participación de los recursos naturales cayó, principalmente en Japón y América Latina (alrededor de 52% y 47%, respectivamente). El gráfico 15 corresponde a la participación de mercado de Perú en las importaciones de manufacturas de los cinco principales mercados. Éstas pertenecen, en su mayoría, a los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional. Nuevamente, en

todos los casos, la participación de mercado de Perú sufrió caídas. La mayor se registró en Japón, donde este indicador se redujo de 0.74% en 1980 a 0.12% en 1995, es decir, alrededor de 84%.

El cuadro 12 muestra las principales exportaciones de Perú según contribución y mercado de destino en 1995 (CUCI, Rev. 2). Ahí se puede apreciar que el *cobre* (CUCI 682) ocupa el primer lugar de la lista en cuatro de los cinco mercados analizados, seguido por *minerales de metales comunes y sus concentrados* (CUCI 287), *piensos para animales* (CUCI 081) y *café y sucedáneos del café* (CUCI 071). Es preciso resaltar que ninguno de estos cuatro rubros pertenece al selecto grupo de los 50 más dinámicos en las importaciones de la OCDE durante el período 1980-1995. Cabe destacar el desarrollo del grupo *joyas y objetos de orfebrería y platería* (CUCI 897), cuya contribución pasó de 0.4% en 1980 a 4.3% en 1995 en el mercado de la OCDE y de 0.7% a 11.1% en el norteamericano, donde este rubro fue uno de los principales. Lamentablemente, sólo 7 de los 21 productos que figuran entre las principales exportaciones de Perú (véase el cuadro 12) pertenecen al sector de las manufacturas y, de ellos, únicamente cuatro son manufacturas no basadas en recursos naturales (CUCI 897, 845, 651 y 846). Sin embargo, se aprecia que justamente en esos cuatro productos se ha ganado participación de mercado durante el período 1980-1995, lo cual pone en evidencia la senda que deben priorizar los esfuerzos del gobierno para así impulsar esas actividades e insertar al país en el marco de la competitividad internacional.

La siguiente sección está dedicada a un análisis comparativo entre las situaciones competitivas de Perú y de la ALADI con el fin de establecer la posición del país respecto de la región y las tendencias en cuanto a desarrollo y competitividad relativa de productos.



Fuente: CEPAL, programa de computación CAN PLUS.

Cuadro 12
PERÚ: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN, SEGÚN MERCADOS DE DESTINO, 1995

CUCI, Rev. 2	Productos	O C	J A	N A	E U	A L
682	Cobre	1	1	7	1	1
287	Minerales de metales comunes, concentrados	2	2	4	2	2
081	Piensos para animales	3	3	9	3	6
071	Café y sucedáneos del café	4	4	3	4	-
681	Plata, platino y otros metales del grupo	10	6	6	-	7
036	Crustáceos y moluscos pelados y sin pelar	9	5	-	8	-
651	Hilados de fibras textiles	-	9	-	7	8
333	Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de minerales butuminosos	5	-	1	-	-
897	Joyas y objetos de orfebrería y plata	6	-	2	-	-
334	Productos derivados del petróleo, refinados	-	-	8	-	3
845	Ropa exterior y accesorios de vestir, de punto	7	-	5	-	-
056	Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva	8	-	-	5	-
411	Aceites y grasas de origen animal	-	8	-	6	-
846	Ropa interior de punto o ganchillo	-	-	10	9	-
686	Zinc	-	-	-	-	4
266	Fibras sintéticas adecuadas para hilados	-	-	-	-	5
281	Mineral de hierro y sus concentrados	-	7	-	-	-
037	Pescado, crustáceos y moluscos, preparados o en conserva	-	-	-	-	9
671	Arrabio, fundición especular, hierro esponjoso	-	-	-	-	10
289	Minerales de metales preciosos y sus concentrados	-	10	-	-	-
034	034 Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	-	-	-	10	-

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

E. PERÚ Y LOS PAÍSES DE LA ALADI

El propósito de esta sección es comparar la situación competitiva de Perú con la de los países miembros de la ALADI, según diversas modalidades. Si se examinan el cuadro 11 (Perú) y el cuadro A.3 (ALADI) se puede observar que en 1980 correspondía a Perú 4.8% de la participación de la ALADI en el mercado de la OCDE. En 1995, dicho porcentaje había descendido a 2.1%. Con respecto a las manufacturas, en 1980 Perú aportaba 0.14% del 1.87% (7.5%) proveniente de la ALADI, porcentaje que en 1995 alcanzaba sólo a 1.6%.

Asimismo, si se comparan las relaciones entre recursos naturales y manufacturas en las estructuras de exportaciones, resulta que en el caso de Perú ésta era de 1.6 en 1980 y de 1.5 en 1995, valores que distan de los correspondientes a la ALADI, que fueron de 3.3 y 0.8, respectivamente. Nótese que en 1995 la situación de los países de la ALADI se había invertido, ya que en las estructuras de sus exportaciones hacia los países de la OCDE las manufacturas superaban a los recursos naturales.

Al confrontar las listas de los 10 principales rubros de exportación según sus contribuciones se constata que Perú y los países de la ALADI tienen sólo cuatro productos en común: *cobre, café y sucedáneos del café, aceites de petróleo crudos, aceites crudos de minerales bituminosos y piensos para animales (excepto cereales sin moler)*. En el caso de la ALADI, la principal exportación es el *petróleo*, con una contribución de 11.5% en 1995; además, en la lista figuran cuatro productos pertenecientes al grupo de los 50 más dinámicos del comercio internacional. Estos productos (*automóviles para pasajeros, partes y accesorios de vehículos automotores, material de distribución de electricidad y motores de combustión interna, de émbolo y sus partes*) corresponden, en su mayoría, a los sectores automotor y eléctrico, vinculados a subsidiarias instaladas por empresas transnacionales en algunos países de la ALADI, principalmente en México y Brasil.

1. Países rivales dentro de la ALADI

El cuadro 13 (que es otra versión del cuadro 10 presentado en la sección anterior), permite comparar la participación de los países de la ALADI y la de Perú en el mercado de importaciones de la OCDE. Por ejemplo, en 1980, la participación de Perú en dicho mercado equivalía a 60% de la de Argentina y, en 1995, a 600% de la correspondiente a Bolivia.

Como se puede constatar, en 1980 la participación de Perú en el mercado de importaciones de la OCDE era mayor que las de Bolivia, Uruguay, Paraguay y Ecuador. Sin embargo, en 1995, sólo sobrepasaba a los tres primeros países mencionados, pues la participación de Ecuador era 10% superior a la de Perú. Asimismo, se notan las grandes diferencias existentes, por una parte, con Paraguay, cuya participación de mercado era casi ocho veces menor que la peruana en 1995, y por la otra, con México, cuyo porcentaje quintuplicaba el porcentaje de Perú en 1980 y en 1995 era 25 veces mayor.

PAISES DE LA ALADI: PARTICIPACIÓN RELATIVA CON RESPECTO A
PERÚ EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN
Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980-1995

Países	1980	1995
Argentina	0.6	0.4
Bolivia	5.6	6.0
Brasil	0.2	0.1
Chile	0.9	0.3
Colombia	0.8	0.4
Ecuador	1.7	0.9
México	0.2	0.1
Paraguay	6.5	8.5
Uruguay	4.8	4.1
Venezuela	0.2	0.2

Fuente: CEPAL, Elaborado sobre la base del programa de computación
Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS).

2. Posición competitiva de los 10 rubros de exportación más importantes de Perú con respecto a la ALADI

En el cuadro 14 se presentan los 10 principales rubros de exportación de Perú ordenados según su posición competitiva respecto de los países de la ALADI para el período 1980-1995. Este cuadro muestra la posición relativa del producto comparado con sus competidores dentro de la ALADI. Aparece primero el rubro *crustáceos y moluscos pelados o sin pelar* (CUCI 036), cuya contribución figuraba en noveno lugar en 1995, pero que ha tenido un notable crecimiento (1 500%), de 0.2% en 1980 a 3.2% en 1995. Este producto pertenece, además, al grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional, por lo que es importante tomarlo en cuenta para el desarrollo de las exportaciones peruanas.

Sin embargo, los otros dos productos pertenecientes a los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional (CUCI 845 y 897) son los que aparecen en peor posición competitiva con respecto a los países de la ALADI. La contribución de estos productos tuvo un crecimiento de 1 550% y 975%, respectivamente, por lo que deberían ser objeto de atención por parte de las autoridades peruanas pertinentes con vistas a consolidar su situación competitiva respecto de los países de la ALADI.

3. Matriz de competitividad: Perú y la ALADI

El gráfico 16 ilustra las posibilidades de dinamismo competitivo en los casos de Perú y de los países de la ALADI. La clasificación de todas las exportaciones de un país o región en cada una de las cuatro categorías de la matriz resume su posición en un punto del tiempo.

La matriz de competitividad de Perú muestra una proporción importante de sectores estancados (2.4%), en retroceso (47.2%) y *estrellas menguantes* (30.9%). La contribución de las *estrellas nacientes* (19.5%) refleja el moderado nivel de competitividad del país en los sectores dinámicos.

Según la matriz de competitividad de la ALADI, ésta realiza el 79.7% de su comercio en sectores en que es competitiva. La importancia de las *estrellas nacientes* (45.6%) denota una diversificación hacia rubros dinámicos.

Cuadro 14

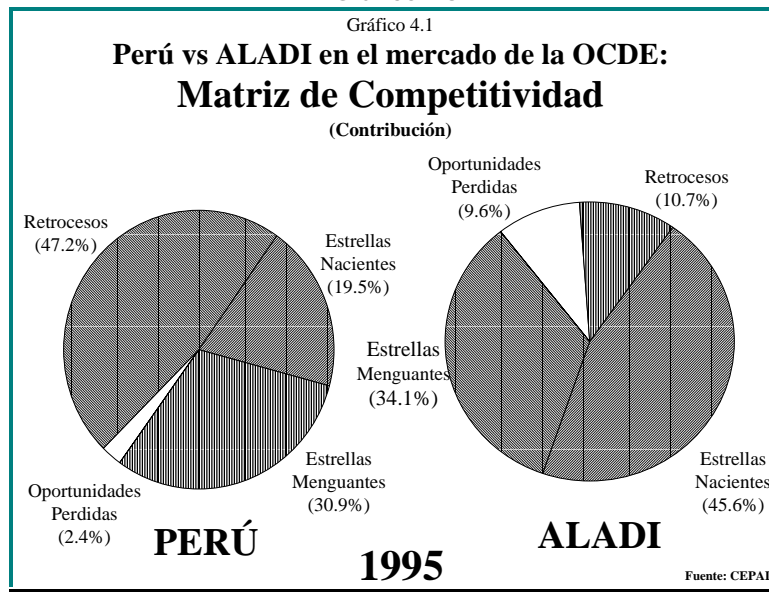
PERÚ: POSICIÓN COMPETITIVA CON RESPECTO A LA ALADI EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980-1995
(10 principales rubros de exportación)

GRUPOS (CUCI, Rev. 2)	1980	1995
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	0.2	3.2
056 Legumbres, raíces y tubérculos, preparados o en conserva	0.1	3.2
071 Café y sucedáneos del café	7.0	7.6
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	2.4	10.9
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	17.1	14.9
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de minerales bituminosos	20.13	4.7
681 Plata, platino y otros metales del grupo del platino	11.5	3.0
682 Cobre	17.1	16.2
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo	0.2	3.3
897 Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.4	4.3
TOTAL	76.1	71.3

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

Asimismo, los cuadros A.9 y A.10 del anexo muestran los cinco rubros principales en cada cuadrante de la matriz de competitividad de Perú y de los países de la ALADI, excluido Perú. En el caso del primero, las cinco *estrellas nacientes* representaban en 1995 sólo 3.2% de las importaciones totales de la OCDE desde Perú. En cambio, para la ALADI, este porcentaje era de 11.4%. Esto revela una mayor concentración sectorial por parte de los países de la ALADI en ese cuadrante de la matriz de competitividad.

Gráfico 16



Fuente: Programa de computación CAN PLUS.

4. Consideraciones finales sobre la situación competitiva de Perú dentro de la ALADI

El desempeño de las exportaciones peruanas ha sido pobre durante el período 1980-1995. Al utilizar como indicador su participación en el mercado de la OCDE, caracterizado por una intensa competencia, los productos peruanos muestran una escasa penetración y, más bien, retrocesos en los sectores más dinámicos del comercio internacional. Las exportaciones peruanas se concentran en productos que permanecen estacionarios y el país no parece seguir un patrón de especialización acorde con las tendencias internacionales. Los recursos naturales siguen siendo los principales productos de exportación y el desarrollo de las manufacturas ha quedado rezagado. Es así que en 1995 las exportaciones de recursos naturales a los países miembros de la OCDE representaron 59.1% y las de manufacturas sólo 39.3%.

El cuadro 15 muestra la participación de mercado y la contribución en los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional (véase el cuadro A.1) de los países de la ALADI en el mercado de importaciones de la OCDE. Aquí se puede apreciar con claridad lo antes afirmado. Aparte de que su participación de mercado en los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional era de sólo 0.03% en 1995, la contribución de dichos sectores en las exportaciones peruanas al mercado de la OCDE era muy baja (16.63% en el mismo año). Basta considerar que el porcentaje correspondiente a Perú en esta área sólo supera al de cinco países de la ALADI y, además, dista bastante del 63.78% que exhibe México como contribución de los 50 sectores más dinámicos a sus exportaciones. Sin embargo, hay que reconocer que el incremento de 766% experimentado por dicha contribución durante el período 1980-1995 es el tercero en magnitud entre los países de la ALADI, y se ha debido principalmente a la espectacular expansión de las exportaciones de productos del mar (CUCI 036 y 034), joyas y platería (CUCI 897) y ropa (CUCI 845). Asimismo, aun cuando la participación de mercado de Perú en dichos rubros es muy baja, no dista mucho del promedio de la ALADI, y menos todavía si se excluye a Brasil y México, cuyos porcentajes son altos (0.39% y 2.62%, respectivamente) comparados con los demás países de esa agrupación.

Asimismo, se debe resaltar el hecho de que en las exportaciones de los países de la OCDE hacia su propio mercado la contribución de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional era de 51.15% en 1994, porcentaje que para algunos países de Asia, como Japón, China, Corea y Singapur, alcanzaba a 75.52%, 69.45%, 71.40% y 87.34%, respectivamente. De hecho, es en gran parte debido a su especialización en los rubros dinámicos del comercio internacional que dichas regiones han logrado un alto nivel de competitividad, gracias a lo cual sus economías cuentan con una base sólida para crecer sostenidamente.

Cuadro 15

ALADI: PARTICIPACIÓN DE MERCADO Y CONTRIBUCIÓN DE LOS 50 SECTORES MÁS
DINÁMICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN
DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980-1995

(En porcentajes)

	Participación de mercado		Contribución		
	1980	1995	1980	1995	Variación
Argentina	0.10	0.08	8.26	16.39	98.46
Bolivia	0.00	0.01	1.17	23.89	1935.82
Brasil	0.37	0.39	10.18	22.18	117.77
Chile	0.02	0.06	2.95	11.58	293.14
Colombia	0.03	0.05	3.48	10.65	205.77
Ecuador	0.03	0.06	6.82	26.96	295.38
México	1.01	2.62	22.61	63.78	182.06
Paraguay	0.00	0.00	0.35	8.57	2362.74
Perú	0.01	0.03	1.92	16.63	765.41
Uruguay	0.02	0.01	12.96	14.54	12.13
Venezuela	0.10	0.08	3.28	9.88	201.54
Contribución de los 50 sectores	---	---			

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

F. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En las actuales circunstancias, el sector exportador tendría que constituir una de las principales preocupaciones del gobierno peruano. El déficit del balance comercial está generando gran incertidumbre sobre el futuro de la economía nacional, ya que puede erosionar la capacidad de crecimiento económico del país. Durante 1995, el incremento de las importaciones fue de 37.9% con respecto al año anterior, mientras que el de las exportaciones alcanzó sólo a 22.3%, lo que amplió el déficit del balance comercial a más de 3 000 millones de dólares.

Esta situación hace necesario desarrollar las exportaciones mediante políticas adecuadas en las que se consideren los siguientes lineamientos generales:

- Generar un entorno favorable al crecimiento, con políticas estables y orientadas a la exportación, un bajo índice de inflación, una situación fiscal equilibrada y elevados niveles de ahorro e inversión.
- Fijar incentivos a las exportaciones durante lapsos acotados y sujetos al cumplimiento de metas de exportación.
- Implantar políticas públicas destinadas a abaratar el costo relativo de los bienes de inversión con vistas a ampliar la capacidad productiva de rubros exportables. Estos subsidios pueden ser tanto directos como indirectos, vía tasas preferenciales de interés o asignación directa de crédito a sectores específicos.
- Someter a los empresarios privados a una severa disciplina de competencia y a estrictos controles gubernamentales.
- Asignar máxima prioridad a la dotación de infraestructura, la educación y la tecnología. La inversión pública en educación es la base para el desarrollo.
- Aplicar políticas financieras y cambiarias orientadas a impedir una apreciación importante de la moneda nacional o marcadas fluctuaciones reales.

Sin embargo, las experiencias de liberalización comercial complementadas con otras políticas de estímulo a las exportaciones (como las recién reseñadas) sugieren que en el análisis hay que tener en cuenta las características y la situación coyuntural de cada economía. Es así que, en general, los países que liberalizaron las importaciones en los años ochenta fueron presionados hacia la depreciación de su tipo de cambio real por las circunstancias imperantes a nivel internacional. Eso ayudó a países como Costa Rica, Chile (en la segunda etapa) y México a lograr un ajuste más eficiente. Por el contrario, en las condiciones que predominan desde comienzos de los años noventa (época en que Perú inició sus reformas comerciales), los mercados internacionales de capital ya habían comenzado a evaluar positivamente las economías de América Latina, por lo que la liberalización de las cuentas de capitales ha inducido apreciaciones cambiarias importantes (Calvo, Leiderman y Reinhart, 1993), cuando las circunstancias de la reforma comercial hacían imperativa una depreciación del tipo de cambio real para desarrollar el sector exportador. El desafío que se planteó a la política económica peruana implicaba persistir en la apertura comercial e inducir una depreciación cambiaria, en un contexto de considerable afluencia de capitales. Si bien en 1996 la depreciación cambiaria fue de 11%, aun sin aplicar controles rígidos al capital como se ha hecho en Chile, el tipo de cambio real sigue atrasado con respecto a su valor de paridad, situación que continúa afectando al sector exportador (CEPAL, 1995b).

Por otra parte, es fundamental desarrollar las exportaciones no tradicionales, sobre todo aquellas pertenecientes al selecto grupo de los 50 sectores más dinámicos del comercio internacional (véase el cuadro A.1). Para esto es necesario aplicar políticas que den apoyo a estas industrias, tales como la de otorgar una compensación proporcional de las exportaciones con reintegro de derechos (*drawbacks*) directos o indirectos, o una rebaja de las tasas de tributación, dado que el arancel supone un impuesto a las exportaciones. En la actualidad, el 5% de reintegro de derechos no favorece a muchas empresas pequeñas y medianas, ya que sus exportaciones no sobrepasan el límite de 10 millones de dólares anuales, o bien se encuentran consolidadas en partidas arancelarias genéricas cuya suma excede ese monto. Si se flexibilizara este mecanismo, las empresas ahora perjudicadas tendrían mayores incentivos para ofrecer sus productos en los mercados externos. Asimismo, las condiciones de la competencia internacional hacen necesario, además, un financiamiento de las exportaciones no tradicionales con tasas de interés internacionales. Las experiencias de éxito exportador fuera de la región muestran elementos como la concesión de incentivos a las empresas pioneras en la apertura de mercados externos y un marcado énfasis en las actividades de comercialización en el exterior, que incluyen inversiones en cadenas de distribución mayorista e instalación de empresas importadoras de productos nacionales en los mercados de destino (CEPAL, 1995b).

Otro problema que enfrentan las exportaciones de productos no tradicionales es el de la falta de información sobre nuevos mercados. Sin embargo, la creación de la Comisión para la Promoción de las Exportaciones (PROMPEX), organismo estatal peruano, tiene como objetivo el desarrollo de las exportaciones no tradicionales. Este organismo se ocupará de impulsar el incremento y la diversificación de la oferta exportable no tradicional, de acuerdo con las ventajas comparativas del país; también procurará incentivar la apertura de nuevos mercados de exportación mediante la recopilación y procesamiento de información externa, que se pondrá a disposición de los empresarios peruanos. Complementariamente realizará campañas para estimular las inversiones extranjeras en el país y buscará recursos externos para promover las exportaciones no tradicionales.

Otra forma de lograr la elevación de la competitividad internacional del país y, por ende, el desarrollo de sus exportaciones, es que éste se inserte en el sistema internacional de producción integrada que lideran las empresas transnacionales. La extensión del proceso de globalización ha hecho que llegue a los países en desarrollo por la vía de la inversión extranjera directa, a través de subsidiarias de empresas transnacionales. Esto ha permitido la inserción de algunos países en el sistema internacional de producción integrada. Un ejemplo es México, donde se logró por intermedio del sector automotor y la localización en el país de subsidiarias de empresas transnacionales estadounidenses, como Ford, Chrysler y General Motors. Otro ejemplo es el de los países del Sudeste asiático, con la inversión extranjera japonesa, principalmente en los sectores de la electrónica, las computadoras y los vehículos automotores. Para incorporarse en los sistemas internacionales de producción integrada, los países asiáticos en desarrollo se han asociado con estas grandes empresas transnacionales, adoptado las tecnologías extranjeras y fortalecido las industrias nacionales emergentes; esto ha conducido a un desarrollo notable de su sector exportador y a un crecimiento sostenido. Para que un país como Perú logre atraer a estas empresas transnacionales y consolidar un proceso de este tipo habría que impulsar, entre otros aspectos, la educación y capacitación de los trabajadores, la preparación de recursos humanos y el mejoramiento de la infraestructura y los servicios públicos básicos. Éstos han sido llamados los *factores inmóviles de la producción internacional*¹⁶ y son los requisitos

¹⁶ Véase Reich (1992).

mínimos indispensables para que una empresa transnacional se sienta atraída por un país.

De cualquier manera y más allá del debate sobre las mejores formas de implementar la política comercial, el camino seguido por la mayoría de los países en desarrollo que hoy crecen sostenidamente ha sido la profundización de su inserción en los sectores más dinámicos del comercio internacional. Así lo demuestran, en particular, los países del Asia, y es en ese sentido que deben orientarse los esfuerzos de las autoridades peruanas.

BIBLIOGRAFÍA

- BCRP (Banco Central de Reserva del Perú) (1996), *Nota semanal*, N° 7, Lima, febrero.
- Calvo, Guillermo, Leonardo Leiderman y Carmen Reinhart (1993), "Capital Inflows and Real Exchange Rate Appreciation in Latin America: the Role of External Factors", *Staff Papers*, vol. 40, N° 1, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, marzo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1996a), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe (LC/G.1941)*, Santiago de Chile, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, diciembre.
- _____(1996b), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1995-1996 (LC/G.1929-P)*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.2.
- _____(1995a), CAN: Análisis de la competitividad de los países; programa computacional para evaluar y describir el medio competitivo internacional, versión 2.0, manual de uso (LC/G.1863), Santiago de Chile.
- _____(1995b), *América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Libros de la CEPAL, N° 40 (LC/G.1800/Rev.1-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.II.G.6.
- Fajnzylber, Fernando (1988), "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL*, N° 36 (LC/G. 1537-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Mandeng, Ousmène J. (1991), "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL*, N° 45 (LC/G. 1687-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- _____(1993), "Análisis de competitividad: Argentina; estudio de caso basado en el programa computacional CAN", *Indicadores económicos FEE*, vol. 21, N° 2, agosto.
- Máttar, Jorge (1996), "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México", *Comercio exterior*, vol. 46, N° 3, México, D.F., marzo.
- Mortimore, Michael (1995a), "Paths Towards International Competitiveness: a CANalysis", serie Desarrollo productivo, N° 25 (LC/G.1869), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- _____ (1995b), "América Latina frente a la globalización", serie Desarrollo productivo, N° 23 (LC/G.1867), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mortimore, Michael, Henk Duthoo y José A. Guerrero (1995), "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 22 (LC/G.1866), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mortimore, Michael, José L. Bonifaz y Jorge Duarte de Oliveira (1997), "La competitividad internacional: un CANálisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina", serie Desarrollo productivo, N° 40 (LC/G. 1957), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (1995), *El comercio internacional*, Ginebra, 1995.
- Reich, R. (1992), *The Work of Nations*, Nueva York.
- Velásquez, Martha (1995), "Indicadores de competitividad y productividad, revisión analítica y propuesta sobre su utilización", serie Desarrollo productivo, N° 27 (LC/G.1870), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

NOTAS METODOLÓGICAS¹⁷

El objetivo de esta sección es describir brevemente la metodología del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN), así como explicar los conceptos básicos, los indicadores que se obtienen y la matriz de competitividad.¹⁸

Según esta metodología, los criterios principales para analizar la situación competitiva de un país en un mercado internacional determinado son tres:

- i) la composición de la estructura de exportaciones de un país y los cambios que experimenta;
- ii) la participación de mercado (*market share*) de un determinado sector (o grupo de sectores) en las importaciones de ese mismo sector (o grupo de sectores) en el mercado internacional considerado;
- iii) la importancia de las importaciones mundiales de un sector (o grupo de sectores) en el total de las importaciones del mercado internacional considerado.

En el CAN, los valores anuales son obtenidos a partir del cálculo de promedios móviles trienales, tomando como "referencia de centro" el año calendario correspondiente. Por ejemplo: los valores para el año 1990 se calculan a partir del promedio de los valores registrados en 1989, 1990 y 1991. El último año disponible en la base de datos siempre constituye la excepción, pues sus valores se obtienen a partir del promedio de los dos últimos años. Al adoptar este criterio se busca disminuir los sesgos introducidos por años atípicos y así dar mayor estabilidad a los estimadores. Esta metodología es también muy sensible al período elegido, lo que significa que un sector considerado dinámico en el período 1985-1990, puede no serlo en el período 1990-1994.

I. Los principales indicadores

Si se toma el mercado de la OCDE como sustituto del mercado internacional, las definiciones de los seis indicadores básicos del CAN serían las siguientes:

Participación global de mercado:	mide la importancia de un país con respecto al conjunto del comercio internacional de la OCDE;
Participación de mercado:	mide la importancia de un sector del comercio internacional de un país con respecto al mismo sector de la OCDE;
Contribución:	mide la importancia de un sector de un país con

¹⁷ Extraído de Michael Mortimore, José Luis Bonifaz y Jorge Leonardo Duarte de Oliveira, "La competitividad internacional: un CANálisis de las experiencias de Asia en desarrollo y América Latina", serie Desarrollo Productivo, No. 40 (LC/G.1957), Santiago de Chile, agosto de 1997.

¹⁸ Para mayores detalles sobre esta metodología, véanse Mandeng (1991) y CEPAL (1995a).

	respecto a todos los sectores del mismo país;
Contribución del sector:	mide la importancia de un sector del comercio de la OCDE con respecto a todos los sectores de la OCDE;
Especialización:	compara la <i>contribución</i> con la <i>contribución del sector</i> ;
Participación relativa:	compara la <i>participación de mercado</i> de un país con la de otro.

Estos indicadores se obtienen de la siguiente manera:

Participación global de mercado:	$M_j / M * 100$
Participación de mercado:	$M_{ij} / M_i * 100$
Contribución:	$M_{ij} / M_j * 100$
Contribución del sector:	$M_i / M * 100$
Especialización:	$(iii) / (iv) = (M_{ij} * M) / (M_j * M_i)$
Participación relativa:	M_{ij} / M_{ir}

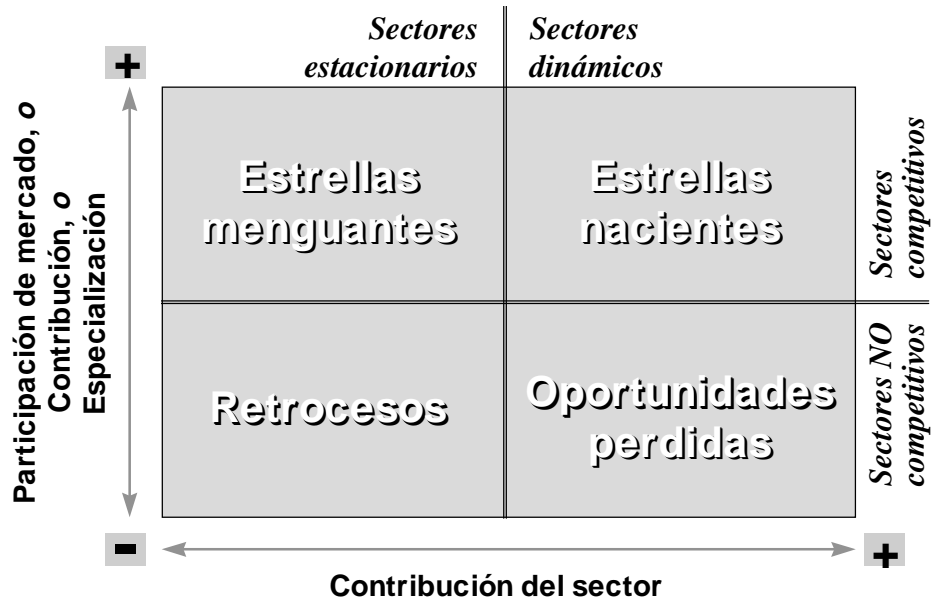
Siendo:

- M:** Importaciones totales de la OCDE de todos los sectores;
- M_i:** Importaciones de la OCDE del sector i desde todos los países;
- M_{ij}:** Importaciones de la OCDE del sector i desde el país j;
- M_{ir}:** Importaciones de la OCDE del sector i desde el país r.
- M_j:** Importaciones de la OCDE de todos los sectores desde el país j;

II. La matriz de competitividad

La matriz de competitividad es una representación de las posibilidades de dinamismo competitivo de un país que surge al relacionar la dinámica de la estructura de exportaciones de ese país con la del comercio internacional. Comprende cuatro situaciones distintas, determinadas, por una parte, por la *participación de mercado (o contribución, o especialización)* y, por la otra, por la *contribución del sector* al total de las importaciones del mercado internacional considerado. La clasificación de todas las exportaciones de un país en cada una de las cuatro categorías de la matriz (*estrellas nacientes, estrellas menguantes, oportunidades perdidas y retrocesos*) establece la posición del país con respecto a la evolución del mercado entre dos puntos en el tiempo. Gráficamente, la matriz de competitividad puede representarse en la siguiente forma:

Matriz de Competitividad



Fuente: CEPAL, "CAN: Análisis de la competitividad de los países; programa computacional para evaluar y describir el medio competitivo internacional, versión 2.0, manual de uso" (LC/G.1863), Santiago de Chile, 1995.

Cada cuadrante de la matriz muestra una combinación específica de la posición competitiva del país y la atracción del mercado internacional. Los parámetros del *eje horizontal* se relacionan con el mercado internacional y configuran dos grupos distintos, según la evolución de la importancia sectorial en las importaciones totales del mercado internacional considerado. Se definen como *dinámicos* los sectores cuya importancia relativa en el total importado por el mercado en cuestión se eleva a lo largo del período; *estacionarios* (o *no dinámicos*) son los sectores cuya importancia disminuye en el total de las importaciones.

El *eje vertical* se relaciona con el dinamismo competitivo del país. Puede referirse a los parámetros *participación de mercado, contribución o especialización*. Por ejemplo, si se considera el parámetro de participación de mercado, los sectores en los cuales el país gana participación de mercado se califican de *competitivos*, y aquéllos en los cuales el país pierde participación de mercado, de *no competitivos*.

La combinación de estas categorías configura las cuatro situaciones competitivas identificadas en la matriz, cuyas descripciones son las siguientes:

I. Estrellas nacientes

Corresponden a sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales aumenta la participación de mercado, la contribución o la especialización del país. Esta constituye la *situación óptima* para las exportaciones. El objetivo de un país debe ser que la mayor parte de sus exportaciones se encuentre en esta situación competitiva.

II. Estrellas menguantes

Identifican a sectores estacionarios en los cuales aumenta la participación de mercado, la contribución o la especialización del país. Para la exportaciones, ésta es una *situación de vulnerabilidad*, ya que el país es competitivo, pero en sectores internacionales estancados.

III. Oportunidades perdidas

Se refieren a sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales disminuye la participación de mercado, contribución o especialización del país. Lo deseable es que el porcentaje de las exportaciones localizadas en este segmento sea pequeño, ya que esta situación denota una pérdida de competitividad en los sectores más dinámicos.

IV. Retrocesos

Corresponden a sectores estacionarios del comercio internacional en los cuales disminuye la participación de mercado, contribución o especialización del país. Al igual que en la situación anterior, se debe tender a que sólo un pequeño porcentaje de las exportaciones se localice en este segmento.

ANEXO

Cuadro A.1

COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES:

LOS 50 PRODUCTOS MÁS DINÁMICOS EN LAS IMPORTACIONES DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE), 1980-1995

(En porcentajes)

CUCI	GRUPO	Estructura del sector		Variación 1980-1995	
		1980	1995	Estructura	Crecimiento
	I. INDUSTRIA DE COMPUTADORES	1.4	5.3	3.9	276.2
752	Máquinas para la elaboración automática de datos y sus unidades	0.9	3.3	2.4	284.8
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	0.5	2.0	1.5	262.5
	II. OTRA MAQUINARIA ELÉCTRICA Y EQUIPO ELECTRÓNICO	4.1	9.1	5.0	123.2
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	0.8	2.7	0.9	236.3
773	Material de distribución de electricidad	0.2	0.5	0.3	194.6
771	Aparatos de electricidad y sus partes	0.1	0.4	0.3	149.6
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	0.8	1.9	1.1	123.4
778	Máquinas y aparatos eléctricos	0.8	1.4	0.6	89.1
772	Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos eléctricos	0.6	1.1	0.5	84.8
761	Receptores de televisión	0.3	0.4	0.1	51.0
775	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos	0.5	0.7	0.2	41.7
	III. INDUSTRIA DE CONFECCIONES	2.0	3.4	1.4	71.4
846	Ropa interior de punto ó ganchillo	0.3	0.6	0.3	87.3
843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos	0.6	1.1	0.5	75.2
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto o ganchillo	0.6	1.0	0.4	74.5
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.5	0.7	0.2	52.6
	IV. INDUSTRIA QUÍMICO-FARMACEUTICA	3.8	6.3	2.5	67.5
553	Productos de perfumería, cosméticos y preparados de tocador	0.1	0.4	0.2	181.7
541	Productos medicinales y farmacéuticos	0.7	1.6	0.9	126.3
514	Compuestos de funciones nitrogenadas	0.3	0.7	0.4	92.1
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materias conexas	0.2	0.3	0.1	65.8
513	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes y sus derivados	0.2	0.4	0.2	46.5
583	Productos de polimerización y copolimerización	0.9	1.2	0.3	43.8
515	Compuestos organominerales y heterocíclicos	0.3	0.5	0.1	39.7
598	Productos químicos diversos	0.5	0.7	0.2	37.8
582	Productos de condensación, policondensación	0.4	0.6	0.2	37.4
	V. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	6.6	9.8	3.2	48.6
781	Automóviles para pasajeros	3.8	5.9	2.1	53.0
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	0.8	1.2	0.4	49.2
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	2.0	2.7	0.8	39.7

(Cont.)

Cuadro A.1 (concl.)

	VI. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA	3.5	5.0	1.5	42.5
714	Máquinas y motores no eléctricos, partes y piezas	0.4	0.7	0.3	60.8
741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes	0.3	0.5	0.2	55.7
716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas sueltas	0.3	0.4	0.1	49.7
743	Bombas y compresores; ventiladores y sopladores, etc.	0.4	0.6	0.2	48.4
749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	0.8	1.1	0.3	37.5
742	Bombas para líquidos, con o sin dispositivo medidor, etc.	0.3	0.3	0.1	36.4
728	Otras máquinas y equipo específicos para otras industrias y partes	0.6	0.8	0.2	33.2
744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías y sus partes	0.4	0.6	0.2	30.4
	SUB TOTAL	21.3	38.9	17.5	82.6
	VII. OTROS	6.8	12.0	5.1	75.3
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0.9	2.2	1.3	143.3
898	Instrumentos musicales y sus partes y accesorios	0.3	0.7	0.4	141.0
872	Instrumentos y aparatos de medicina	0.2	0.4	0.2	130.3
893	Artículos de las materias descritas en el cap. 58	0.5	1.0	0.5	107.3
812	Artefactos y accesorios sanitarios	0.2	0.3	0.2	87.2
831	Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	0.2	0.4	0.2	87.0
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte	0.6	1.1	0.6	85.2
821	Muebles y sus partes	0.7	1.1	0.5	68.9
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.3	0.4	0.2	59.4
642	Papeles y cartones recortados en forma determinada	0.3	0.4	0.1	54.1
899	Otros artículos manufacturados diversos	0.3	0.4	0.1	50.0
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	0.3	0.5	0.2	47.1
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	0.3	0.4	0.2	45.0
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.4	0.6	0.2	43.2
874	Instrumentos y aparatos de medición	0.8	1.1	0.3	39.2
684	Aluminio	0.7	1.0	0.3	31.0
	TOTAL	28.1	50.8	22.7	80.6

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países (CAN PLUS)*.

Cuadro A.2
AMÉRICA LATINA a/: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA
ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

	1980	1985	1990	1995		
I. Participación de mercado	5.30	5.70	4.54	4.97		
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/	9.37	11.46	9.89	10.30		
Agricultura 1/	12.28	13.29	10.53	10.81		
Energía 2/	6.98	9.72	8.43	8.62		
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	14.73	13.91	12.89	13.93		
Manufacturas 4/+ 5/	2.07	2.68	2.72	3.44		
Basadas en recursos naturales 4/	7.22	7.95	7.57	7.24		
No basadas en recursos naturales 5/	1.48	2.25	2.34	3.18		
Otros 6/	4.30	5.30	4.44	4.89		
II. Contribución (estructura de exportaciones)	100.0	100.0	100.0	100.0		
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/	77.2	67.7	54.1	45.0		
Agricultura 1/	33.3	30.6	28.0	26.2		
Energía 2/	33.8	30.2	19.2	13.5		
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	10.1	7.0	6.9	5.4		
Manufacturas 4/+ 5/	21.3	30.0	43.5	52.3		
Basadas en recursos naturales 4/	7.6	6.6	8.7	7.1		
No basadas en recursos naturales 5/	13.7	23.4	34.8	45.1		
Otros 6/	1.5	2.3	2.4	2.7		
III. 10 principales exportaciones según contribución b/	c/	d/	55.7	51.2	40.8	36.9
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de minerales bituminosos		+	23.4	21.2	13.4	10.4
071 Café y sucedáneos del café		-	11.0	9.5	4.9	4.9
057 Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas) frescas o secas		+	3.0	3.4	4.6	4.1
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.4	2.3	3.9
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	2.8	2.8	2.9	2.5
334 Productos derivados del petróleo, refinados		-	9.3	8.2	5.1	2.4
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	0.6	1.2	1.9	2.2
773 Material de distribución de electricidad	*	+	0.3	0.8	1.6	2.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados		+	4.0	2.3	2.5	2.2
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	-	1.0	1.2	1.7	2.1

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).
a/ América Latina comprende: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname.

b/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev.2)

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

c/ (*) Grupos correspondientes a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

d/ Grupos en los que América Latina ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro A.3
ALADI a/: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE
COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			4.41	5.01	4.02	4.39
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			7.64	9.94	8.62	8.95
Agricultura 1/			9.28	10.58	8.66	8.85
Energía 2/			6.20	9.19	8.08	8.39
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			11.34	11.69	10.80	11.90
Manufacturas 4/+ 5/			1.87	2.43	2.45	3.08
Basadas en recursos naturales 4/			6.71	7.41	7.10	6.81
No basadas en recursos naturales 5/			1.32	2.03	2.09	2.82
Otros 6/			3.02	4.37	3.85	4.28
II. Contribución (estructura de exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			75.6	66.8	53.3	44.4
Agricultura 1/			30.2	27.7	26.0	24.3
Energía 2/			36.1	32.4	20.8	14.9
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			9.3	6.7	6.5	5.2
Manufacturas 4/+ 5/			23.1	31.1	44.4	52.9
Basadas en recursos naturales 4/			8.5	7.0	9.2	7.6
No basadas en recursos naturales 5/			14.6	24.0	35.1	45.3
Otros 6/			1.3	2.1	2.3	2.7
III. 10 principales exportaciones según contribución b/			55.0	52.8	42.6	37.8
333	Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de minerales bituminosos	c/ +	25.6	22.8	14.5	11.5
781	Automóviles para pasajeros	* +	0.2	0.5	2.6	4.4
071	Café y sucedáneos del café	-	9.8	8.3	4.2	4.1
057	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas) frescas o secas	+	1.9	2.3	3.4	3.0
081	Piensos para animales (excepto cereales sin moler)	+	3.4	3.2	3.3	2.8
334	Productos derivados del petróleo, refinados	-	9.2	8.8	5.5	2.6
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	* +	0.7	1.4	2.1	2.5
773	Material de distribución de electricidad	* +	0.3	0.9	1.8	2.5
682	Cobre	-	3.2	2.2	3.2	2.2
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	* +	0.7	2.4	2.1	2.2

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ La ALADI comprende: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

b/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev. 2)

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

c/ (*) Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

d/ Grupos en los que la ALADI ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro A.4
ASIA EN DESARROLLO a/: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN EL MERCADO DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			7.51	9.44	10.74	13.86
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			7.71	9.04	8.60	9.08
	Agricultura 1/		10.18	10.15	9.85	10.73
	Energía 2/		6.43	8.46	7.23	6.54
	Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		6.97	7.55	8.25	9.05
Manufacturas 4/+ 5/			7.43	9.84	11.65	15.54
	Basadas en recursos naturales 4/		7.90	8.69	9.24	10.90
	No basadas en recursos naturales 5/		7.38	9.93	11.83	15.86
Otros 6/			5.23	4.74	5.31	5.65
II. Contribución (estructura de exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			44.8	32.2	19.9	14.2
	Agricultura 1/		19.5	14.1	11.1	9.3
	Energía 2/		22.0	15.8	7.0	3.7
	Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		3.4	2.3	1.9	1.3
Manufacturas 4/+ 5/			53.9	66.6	78.9	84.6
	Basadas en recursos naturales 4/		5.9	4.4	4.5	3.9
	No basadas en recursos naturales 5/		48.0	62.2	74.4	80.8
Otros 6/			1.3	1.2	1.2	1.1
III. 10 principales exportaciones según contribución b/			20.0	28.1	34.8	41.0
		c/ d/				
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	* +	0.1	1.5	5.2	8.0
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	* +	3.4	4.3	4.3	7.3
759	Partes, n.e.p. excepto destinadas a grupos 751 ó 752	* +	0.3	1.8	1.9	4.3
894	Cochechitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	* +	2.5	3.3	4.1	4.0
843	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos	* +	3.3	4.1	4.3	3.6
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	* +	2.5	3.5	4.0	3.4
851	Calzado	+ +	2.6	3.5	3.9	3.4
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	* +	1.3	2.2	2.6	3.2
762	Radorreceptores	+ +	1.9	1.6	2.1	2.0
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	* +	2.1	2.2	2.3	1.9

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ Asia en desarrollo comprende: Corea del Sur, Hong Kong, Provincia China de Taiwán, Singapur, Myanmar, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, China, Tailandia y Filipinas.

b/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev. 2)

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

c/ (*) Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

d/ Grupos en los que Asia en desarrollo ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro A.5

PERÚ: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN AMERICA LATINA

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			1.12	0.79	0.58	0.42
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			1.92	1.14	0.88	1.02
	Agricultura 1/		0.73	0.71	0.50	0.59
	Energía 2/		2.43	0.40	0.26	0.56
	Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		5.90	7.44	5.15	5.24
Manufacturas 4/+ 5/			0.76	0.60	0.48	0.29
	Basadas en recursos naturales 4/		9.03	7.80	7.63	5.25
	No basadas en recursos naturales 5/		0.44	0.28	0.18	0.12
Otros 6/			4.88	0.08	0.09	0.01
II. Contribución (estructura de exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			49.8	50.6	41.6	45.5
	Agricultura 1/		7.8	12.2	11.3	14.0
	Energía 2/		31.6	9.3	5.3	8.4
	Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		10.4	29.1	25.1	23.1
Manufacturas 4/+ 5/			47.7	49.3	58.2	54.4
	Basadas en recursos naturales 4/		21.2	27.5	36.4	33.4
	No basadas en recursos naturales 5/		26.5	21.8	21.8	21.0
Otros 6/			2.5	0.1	0.2	0.1
III. 10 principales exportaciones según contribución a/			41.1	54.6	67.5	68.2
682		Cobre				
	b/	c/	3.9	8.2	19.2	17.5
287		Minerales de metales comunes y sus concentrados				
	b/	c/	0.0	6.6	15.0	17.2
334		Productos derivados del petróleo, refinados				
	b/	c/	23.8	7.5	4.2	8.4
686		Zinc				
	b/	c/	4.9	10.0	10.6	7.4
266		Fibras sintéticas adecuadas para hilados				
	b/	c/	4.5	11.5	6.3	3.8
081		Pienso para animales (excepto cereales sin moler)				
	b/	c/	0.2	0.6	2.7	3.8
681		Plata, platino y otros metales del grupo del platino				
	b/	c/	0.7	6.9	3.8	3.6
651		Hilados de fibras textiles				
	b/	c/	0.9	1.3	2.9	2.3
037		Pescados, crustáceos y moluscos, prep. o en conserva				
	b/	c/	2.1	2.0	2.7	2.3
671		Arrabio, fundición especular, hierro esponjoso				
	b/	c/	0.0	0.1	0.1	1.9

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev. 2)

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

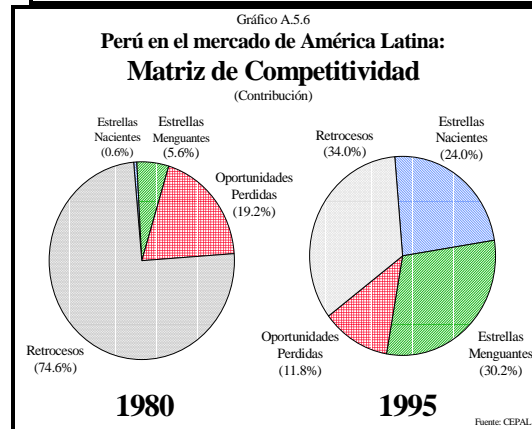
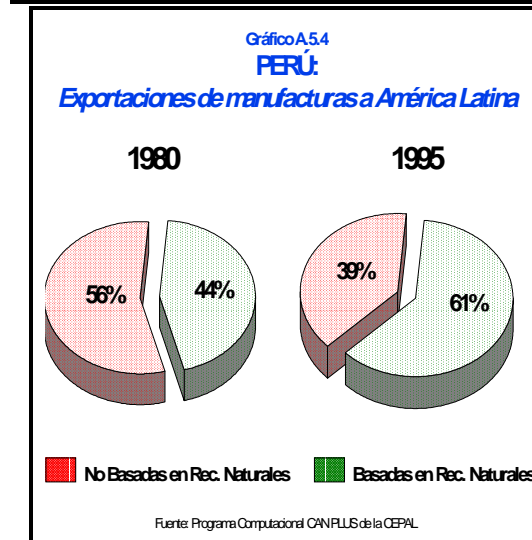
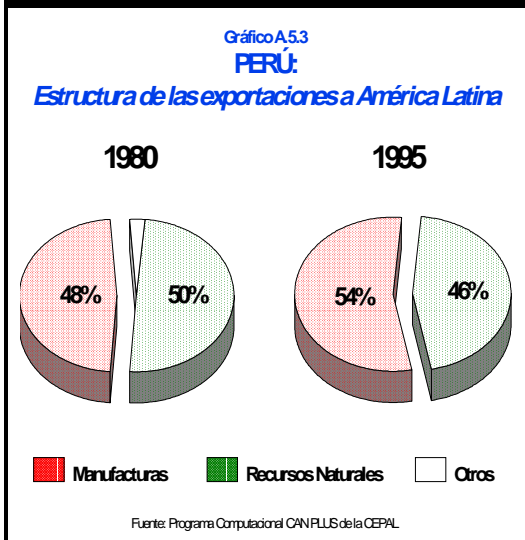
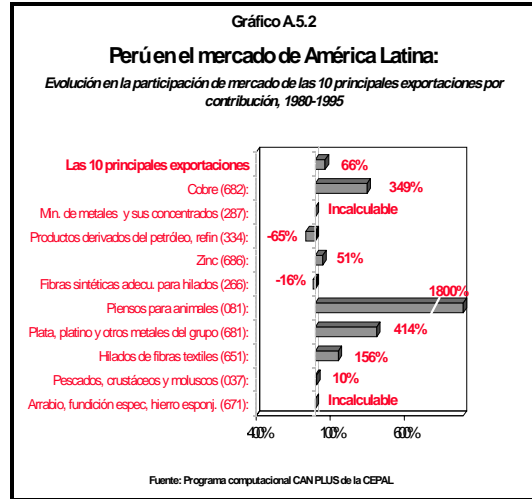
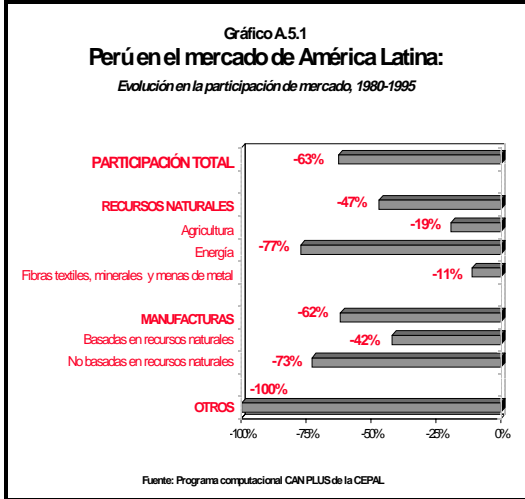
5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

b/ (*) Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

c/ Grupos en los que Perú ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Gráficos A.5



Cuadro A.6
PERÚ: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN JAPON

			1980	1985	1990
I. Participación de mercado			0.50	0.27	0.21
Recursos naturales 1/+2/+3/			0.44	0.25	0.23
Agricultura 1/			0.15	0.18	0.11
Energía 2/			0.30	0.00	0.00
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			1.94	1.80	1.51
Manufacturas 4/+5/			0.74	0.36	0.21
Basadas en recursos naturales 4/			3.62	2.06	1.20
No basadas en recursos naturales 5/			0.01	0.03	0.02
Otros 6/			0.01	0.01	0.01
II. Contribución (estructura de exportaciones)			100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+2/+3/			67.7	60.5	53.6
Agricultura 1/			5.9	13.1	11.0
Energía 2/			29.4	0.0	0.4
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			32.4	47.4	42.2
Manufacturas 4/+5/			32.2	39.4	46.3
Basadas en recursos naturales 4/			31.8	36.5	43.1
No basadas en recursos naturales 5/			0.4	2.8	3.2
Otros 6/			0.0	0.1	0.1
III. 10 principales exportaciones según contribución a/			66.0	87.6	84.2
682 Cobre		+	18.7	23.7	27.8
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados		+	20.0	33.4	32.2
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	2.0	0.6	0.8
071 Café y sucedáneos del café		+	3.0	9.7	6.1
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	*	+	0.0	0.4	1.1
681 Plata, platino y otros metales del grupo del platino		-	10.8	7.3	7.4
281 Mineral de hierro y sus concentrados		-	11.2	10.7	4.9
411 Aceites y grasas de origen animal		+	0.0	0.0	0.0
651 Hilados de fibras textiles		+	0.3	1.7	1.3
289 Minerales de metales preciosos y sus concentrados		+	0.0	0.0	2.7

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev. 2)

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

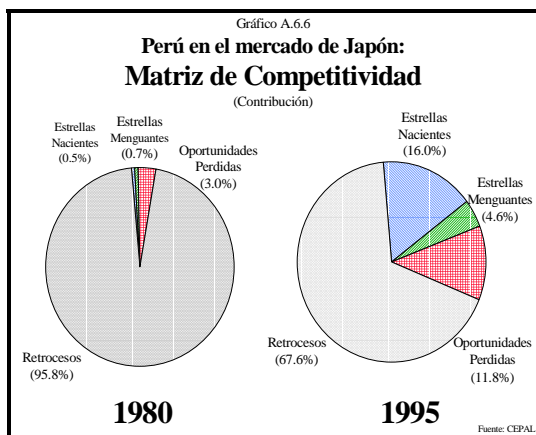
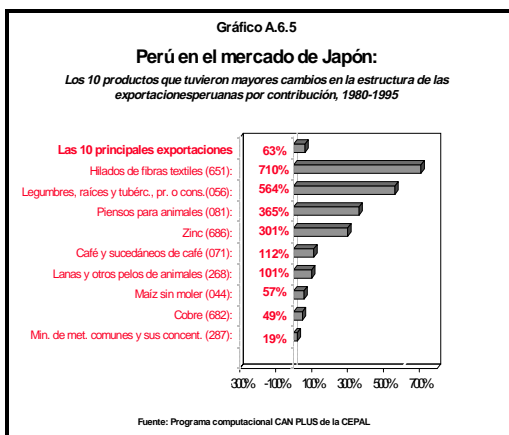
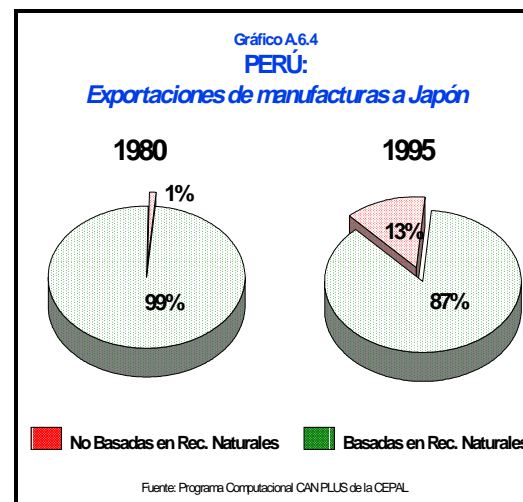
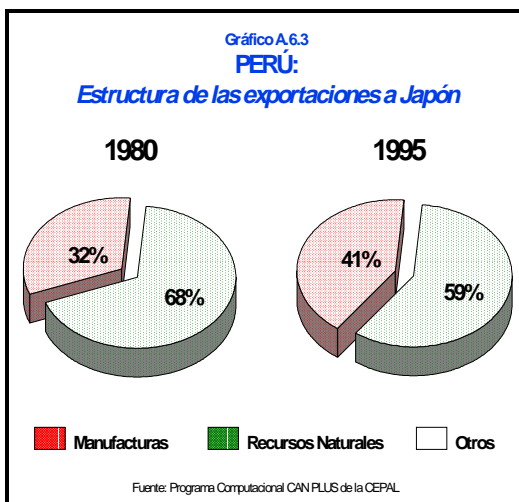
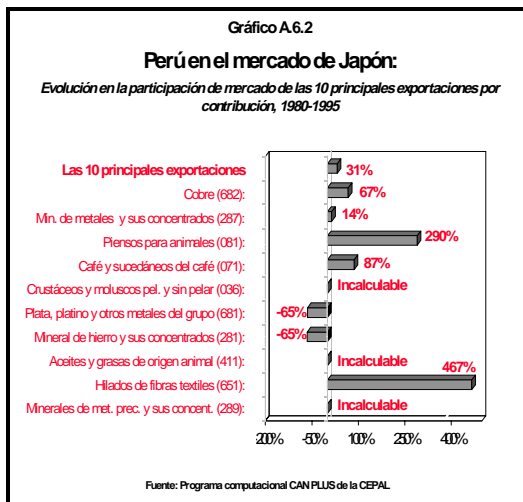
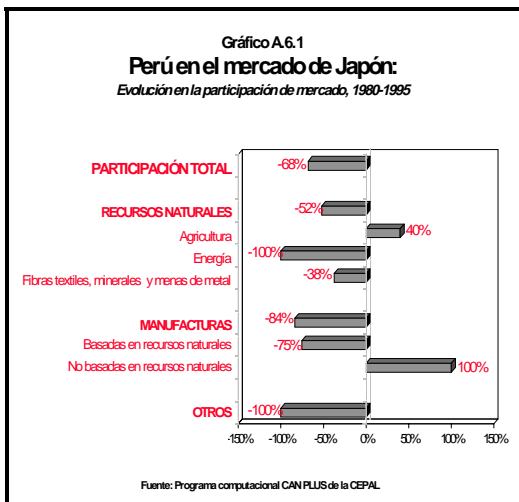
5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

b/ (*) Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

c/ Grupos en los que Perú ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Gráficos A.6



Cuadro A.7

**PERÚ: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN
NORTEAMÉRICA**

			1980	1985	1990
I. Participación de mercado			0.45	0.27	0.15
Recursos Naturales 1/+2/+3/			0.74	0.76	0.37
Agricultura 1/			0.74	0.64	0.40
Energía 2/			0.60	0.75	0.23
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			2.52	1.68	1.29
Manufacturas 4/+5/			0.25	0.11	0.09
Basadas en recursos naturales 4/			2.49	1.30	0.54
No basadas en recursos naturales 5/			0.05	0.04	0.06
Otros 6/			0.30	0.33	0.33
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0
Recursos Naturales 1/+2/+3/			66.0	65.1	48.7
Agricultura 1/			16.3	20.7	20.3
Energía 2/			36.6	35.8	16.9
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			13.1	8.6	11.6
Manufacturas 4/+5/			32.2	31.0	44.0
Basadas en recursos naturales 4/			26.7	20.1	14.7
No basadas en recursos naturales 5/			5.5	10.9	29.2
Otros 6/			1.8	3.9	7.3
III. 10 principales exportaciones por contribución			82.5	74.3	63.0
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min.	a/	-	33.8	12.5	0.9
897 Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	*	+	0.7	3.5	12.4
071 Café y sucedáneos del café		-	11.0	10.4	7.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados		-	9.8	7.0	10.3
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	0.1	0.5	3.8
681 Plata, platino y otros metales del grupo del platino		-	15.1	9.3	4.3
682 Cobre		-	8.6	7.2	5.1
334 Productos derivados del petróleo, refinados		+	2.8	23.3	16.0
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	0.5	0.1	1.7
846 Ropa interior de punto o ganchillo	*	+	0.1	0.5	1.4

Fuente: CEPAL, elaborado sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

a/ Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, Rev.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

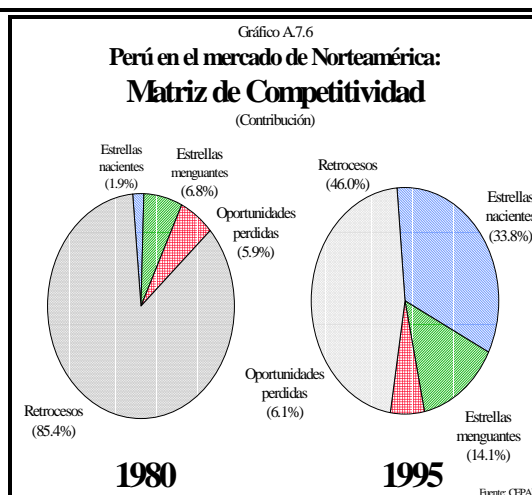
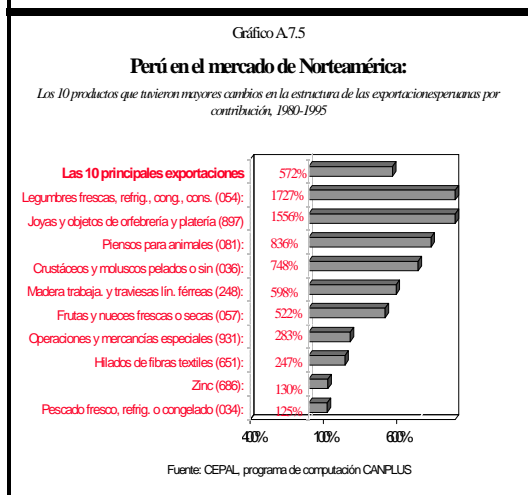
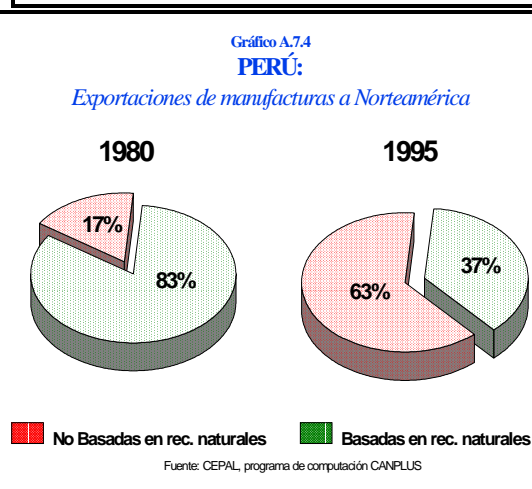
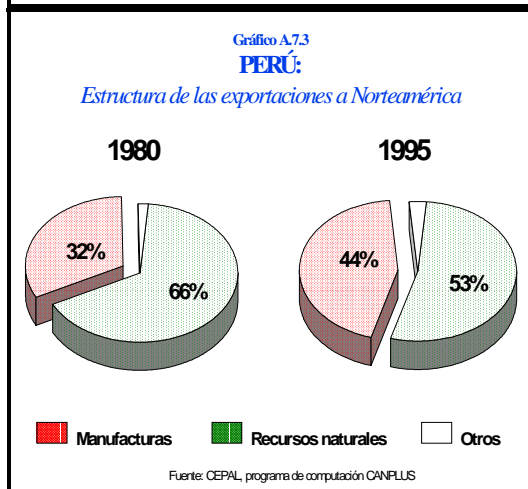
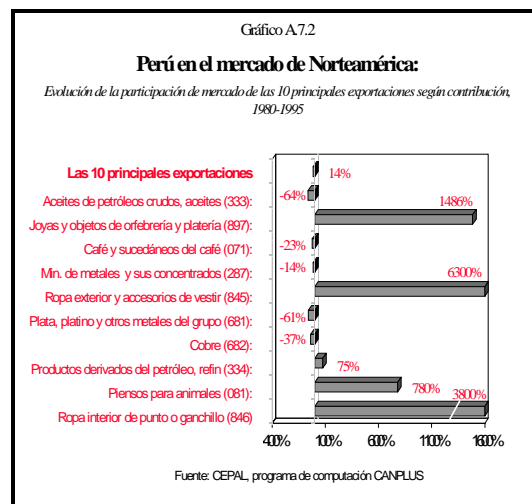
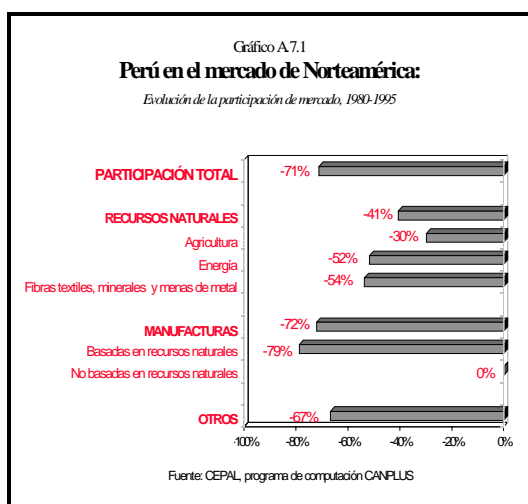
5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

b/ (*) Grupos que corresponden a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

c/ Grupos en los que Perú ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Gráficos A.7



Cuadro A.8
**PERÚ: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN
 EUROPA OCCIDENTAL**

			1980	1985	1990	1995	
I. Participación de mercado			0.09	0.09	0.07	0.07	
Recursos Naturales 1/+2/+3/			0.11	0.16	0.17	0.20	
Agricultura 1/			0.09	0.11	0.15	0.20	
Energía 2/			0.01	0.00	0.00	0.00	
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			0.96	1.28	0.86	0.67	
Manufacturas 4/+5/			0.07	0.06	0.04	0.03	
Basadas en recursos naturales 4/			0.50	0.56	0.42	0.30	
No basadas en recursos naturales 5/			0.02	0.02	0.01	0.01	
Otros 6/			0.19	0.07	0.01	0.04	
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0	
Recursos Naturales 1/+2/+3/			51.9	57.4	54.1	63.6	
Agricultura 1/			13.9	16.2	26.0	44.1	
Energía 2/			1.4	0.6	0.5	0.0	
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			36.5	40.5	27.6	19.5	
Manufacturas 4/+5/			44.7	41.3	45.8	35.1	
Basadas en recursos naturales 4/			34.4	30.5	32.0	23.5	
No basadas en recursos naturales 5/			10.3	10.8	13.8	11.6	
Otros 6/			3.4	1.2	0.1	1.4	
III. 10 principales exportaciones por contribución			69.7	71.5	82.5	84.6	
682	Cobre	a/	-	28.7	25.1	30.1	21.7
287	Minerales de metales comunes y sus concentrados	b/	-	25.4	27.7	22.8	17.4
081	Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	6.1	6.9	12.3	15.3
071	Café y sucedáneos del café		+	1.7	2.3	2.5	7.5
056	Legumbres, raíces y tubérculos, prep. o en conserva		+	0.4	1.2	3.5	6.8
411	Aceites y grasas de origen animal		+	0.9	1.6	1.5	4.2
651	Hilados de fibras textiles		-	5.8	5.8	5.9	3.6
036	Crustáceos y moluscos pelados y sin pelar		*	0.0	0.2	0.5	2.7
846	Ropa interior de punto ó ganchillo		*	0.0	0.5	2.0	3.1
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado		*	0.7	0.2	1.5	2.3

Fuente: Programa computacional CAN PLUS de la CEPAL.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev. 2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

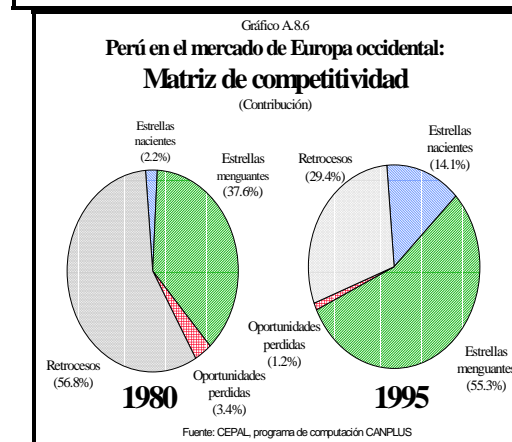
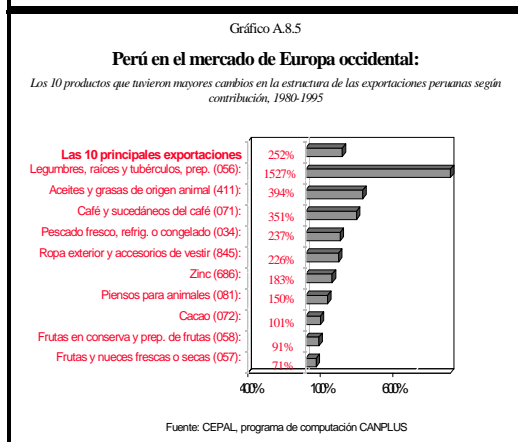
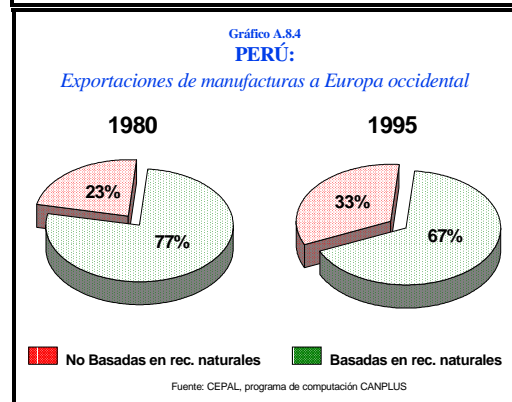
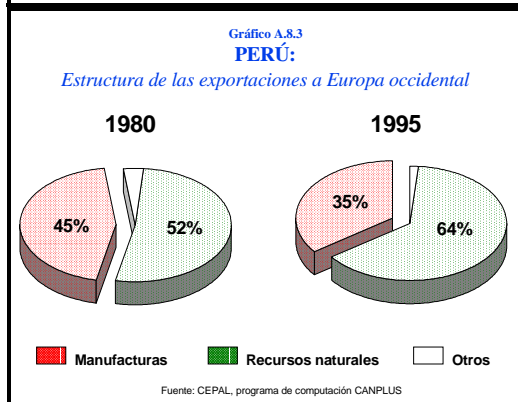
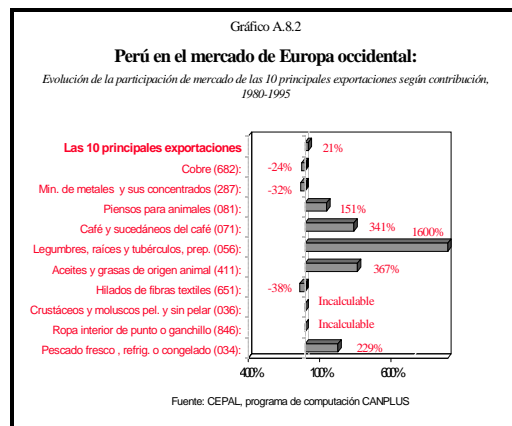
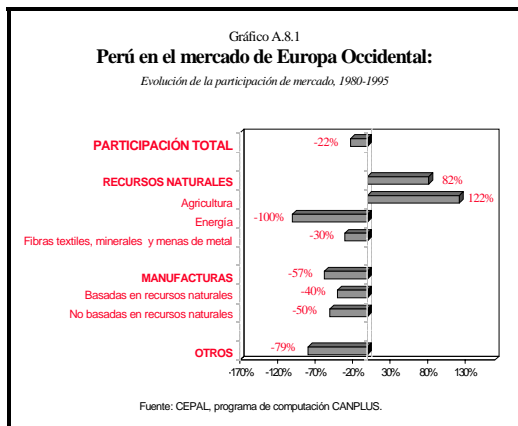
4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluídos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

Gráficos A.8



Cuadro A.9

PERÚ: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD, CINCO SECTORES, 1980-1995
MERCADO: OCDE

	Participación de mercado		Contribución	
	1980	1995	1980	1995
Estrellas Nacientes				
897 Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.3	1.0	0.3	0.4
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto	0.1	0.3	0.6	1.0
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	0.1	0.6	0.3	0.5
846 Ropa interior de punto o ganchillo	0.0	0.4	0.3	0.6
054 Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas	0.0	0.3	0.5	0.6
Estrellas Menguantes				
081 Piensos para animales (excepto cereales sin)	0.8	2.2	0.6	0.5
071 Café y sucedáneos del café	1.5	1.7	0.9	0.4
056 Legumbres, raíces y tubérc., prep. o en cons.	0.2	2.0	0.2	0.2
411 Aceites y grasas de origen animal	0.7	6.8	0.1	0.0
334 Productos derivados del petróleo, refinados	0.1	0.1	4.6	1.5
Oportunidades Perdidas				
931 Operaci. y mercanc. especiales no clasificadas	0.1	0.0	0.9	2.2
037 Pescados, crustáceos y moluscos, prep. o en	1.1	0.2	0.2	0.2
292 Productos vegetales en bruto	0.1	0.1	0.3	0.4
658 Art. confeccionados total o princ. con mat. text	0.1	0.0	0.2	0.3
699 Manufacturas de metales comunes	0.0	0.0	0.6	0.8
Retrocesos				
682 Cobre	4.5	2.6	0.8	0.6
287 Minerales de metales comunes y sus concent	3.7	3.3	1.0	0.4
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de	0.2	0.1	17.5	4.5
681 Plata, platino y otros metales del grupo del plat	4.3	1.2	0.6	0.2
651 Hilados de fibras textiles	0.6	0.4	0.7	0.6

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).

Cuadro A.10

ALADI SIN PERÚ: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD, CINCO SECTORES, 1980-1995
MERCADO: OCDE

	Participación de mercado		Contribución	
	1980	1995	1980	1995
Estrellas Nacientes				
781 Automóviles para pasajeros	0.2	3.3	3.9	5.9
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	1.6	4.1	2.0	2.7
773 Material de distribución de electricidad	7.7	20.5	0.2	0.5
713 Motores de combustión interna, de émbolo y	4.0	8.2	0.8	1.2
851 Calzado	0.2	20.5	0.3	0.4
Estrellas Menguantes				
333 Aceites y petróleos crudos, aceites crudos de	6.2	11.1	17.5	4.5
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) fres	10.4	17.8	0.8	0.7
081 Piensos para animales (exc. cereales sin moler	22.8	24.1	0.6	0.5
281 Mineral de hierro y sus concentrados	29.1	36.8	0.6	0.2
682 Cobre	13.8	13.9	0.8	0.6
Oportunidades Perdidas				
911 Paquetes postales no clasificados según su nat	4.3	4.3	0.9	2.2
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y acce	7.1	4.3	0.8	1.9
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	14.5	10.6	0.3	0.5
752 Maq. para la elaboración automát. de datos	1.5	1.3	0.9	3.3
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cáto	2.0	1.2	0.8	2.7
Retrocesos				
071 Café y sucedáneos del café	44.4	40.1	0.9	0.4
334 Productos derivados del petróleo, refinados	8.7	7.4	4.6	1.5
011 Carnes y despojos comestibles frescos, cong.	5.2	4.4	1.0	0.9
611 Cuero	21.6	16.1	0.2	0.1
014 Preparados, conservas de carne y despojos	21.6	4.5	0.4	0.3

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa de computación *Análisis de la competitividad de los países* (CAN PLUS).