
**PLAN
ESTRATÉGICO
EXPORTADOR
PARA LA REGION
2007-2019**
BOGOTÁ-CUNDINAMARCA



Base Técnica

Dirección general

María Fernanda Campo Saavedra

Presidenta Cámara Comercio de Bogotá

Luz Marina Rincón Martínez

Vicepresidenta Ejecutiva

Cámara de Comercio de Bogotá

Lina María Castaño Mesa

Vicepresidenta de Gestión Cívica y Social

Cámara de Comercio de Bogotá

Dirección Técnica

Ricardo Ayala Ramírez

Director de estudios e investigaciones

Cámara de Comercio de Bogotá

Coordinación Editorial

Jorge Omar Serrano Franco

Cámara de Comercio de Bogotá

Equipo Técnico

Ricardo Ayala Ramírez

Jorge Omar Serrano Franco

Cámara de Comercio de Bogotá

Director del Proyecto

Mauricio Reina Echeverry

Fedesarrollo

Investigadora Principal

Natalia Salazar

Fedesarrollo

Investigadores Asistentes

Sandra Oviedo

Carolina Gracia López

Fedesarrollo

ISBN: XXXXXXXXX

Diseño y diagramación



Impresión

Bogotá D.C., julio de 2008

GRUPO DIRECTIVO DEL CARCE

Presidente

Dr. Nayib Esteban Neme Arango, Chaid
Neme Hermanos S.A.

Grupo Directivo

Acexa Ltda.
Agreste Limitada
Alcaldía Mayor de Bogotá
Analdex
ANDI, Seccional Bogotá
Araújo Ibarra & Asociados
Asocolflores
Bancoldex
Bundy Colombia S.A.
C.I. Frutiérrez S.A.
Cámara de Comercio de Bogotá
Celta S.A.
Challenger
Dirección General de Aduanas, DIAN
Fenalco
FITAC
Lafayette S.A.
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Proexport Colombia
Protela S.A.
Secretaría de Planeación Departamental
SENA – Distrito Capital
Universidad Externado de Colombia
Universidad Nacional de Colombia
Zona Franca de Bogotá S.A.

Secretaría Técnica

Cámara de Comercio de Bogotá

contenido

Presentación	6
Introducción	8
I. Marco conceptual y metodológico para la evaluación y actualización del PEER	10
A. Cambios en el entorno internacional y local	11
1. Entorno económico internacional	11
2. Condiciones macroeconómicas y perspectivas	13
B. Estrategias para promover y diversificar las exportaciones	16
1. Antecedentes y marco conceptual	17
2. Identificación de estrategias en el caso de Bogotá-Cundinamarca	22
C. El Plan Regional de Competitividad y la Agenda Interna Regional	30
1. Estrategias e instrumentos comunes	34
2. Evaluación cuantitativa de las metas	38
3. Nuevos elementos para tener en cuenta en las estrategias para promover la competitividad de la Región	42
II. Análisis de factores que determinan la dinámica del sector externo de Bogotá-Cundinamarca	48
A. Principales características de la estructura productiva de la Región	49
B. Evolución reciente del sector externo de la Región	52
C. Balanza comercial, exportaciones e importaciones agregadas	53
D. Composición de las exportaciones: tradicionales y no tradicionales	55
E. Destino de las exportaciones	57
F. Determinantes de las exportaciones de la Región	58
III. Vocación exportadora regional en bienes	66
A. Metodología de análisis	67
1. Indicadores	67
2. Sectores analizados	68
B. Identificación de los sectores de la minería, la industria y la actividad agropecuaria y agroindustrial en los que la región Bogotá-Cundinamarca es competitiva	70
1. Ventaja comparativa revelada en los sectores de la industria y la minería	70
2. Ventaja comparativa revelada en los sectores agropecuarios y agroindustriales	74
3. Las exportaciones de productos competitivos de Bogotá - Cundinamarca: importancia para la economía regional y principales mercados de destino	77
C. Complementariedad de los mercados internacionales con los productos competitivos de Bogotá-Cundinamarca	85
1. Ventaja comparativa, especialización de la demanda y complementariedad comercial	86
2. Países-mercados potenciales	101



IV. Principales competidores de Bogotá-Cundinamarca en los mercados de interés	108
A. Sector industria y minería	109
1. Industria textil	109
2. Cuero, calzado y marroquinería	116
3. Industria gráfica	122
4. Petroquímica	127
5. Minería y coque	132
6. Productos minerales no metálicos	139
7. Metalurgia y metalmecánica	142
8. Otros	150
B. Sector agropecuario y agroindustrial	158
1. Flores	161
2. Tabaco y sus sucedáneos	166
3. Papas	166
4. Preparaciones alimenticias	169
5. Confites	172
6. Aceites de oleaginosas	174
7. Leche cruda y en polvo	177
8. Frutas (sin bananos y plátanos)	181
9. Bananos y plátanos	182
10. Semillas y frutos no oleaginosos	184
11. Plantas vivas (sin flores)	189
Bibliografía	190
Anexos	191
1. Definición e interpretación de los indicadores de competitividad comercial relativa	191
2. Clasificación Internacional Industrial Uniforme Revisión 3, adaptada por Fedesarrollo para datos fuente DANE y <i>Comtrade</i>	193
3. Composición de los productos agropecuarios y sus derivados	196
4. Índice de intensidad importadora (iii) de los 31 países analizados por los sectores industriales y mineros competitivos de Bogotá-Cundinamarca. Promedio del periodo 2001-2005.	198
5. Índice de intensidad importadora (iii) de los 31 países analizados por los sectores agropecuarios y agroindustriales competitivos de Bogotá- Cundinamarca. Promedio del periodo 2001-2005	201

Presentación

En la actualidad, las ciudades y los países están profundizando sus relaciones comerciales con los mercados internacionales, con el propósito de alcanzar niveles mayores de crecimiento económico y extender los beneficios de los acuerdos y tratados de libre comercio a las comunidades, y de esta manera mejorar la calidad de vida de la población. En la región Bogotá -Cundinamarca (la Región), trabajamos desde el 2001 en un proceso de concertación público -privado, que ha permitido aunar esfuerzos para promover acciones orientadas a mejorar la competitividad regional a través del Consejo Regional de Competitividad.

En este marco, el Comité Asesor de Comercio Exterior (CARCE), creado a comienzos de la presente década, identificó la vocación exportadora regional, formuló el Plan Estratégico Exportador Regional (PEER), como guía que orienta las acciones y los proyectos que adelanta Bogotá-Cundinamarca para convertirse en una región más exportadora e integrada a los flujos de comercio internacional y de inversión extranjera.

En el 2001, en la Región se elaboró el primer PEER que permitió definir las bases para integrar los esfuerzos de los sectores público

y privado, a fin de realizar acciones para mejorar la competitividad de las empresas y aumentar las exportaciones de la Región, en un entorno que ha sido cada vez más propicio a la actividad exportadora. Posteriormente, en el 2003, en el CARCE se revisó el PEER para incorporar los nuevos instrumentos del Plan de Desarrollo del Gobierno Nacional (2002 – 2006), en particular la profundización de la integración comercial de Colombia con los mercados internacionales a través de negociaciones de tratados de libre comercio y el desarrollo de una política de mayor atracción de inversión extranjera directa. Se amplió el período para el logro de la meta de US\$ 1.000 en exportaciones per cápita del 2010 al 2015, y se propuso alcanzar la cifra de US\$ 2.048 millones en exportaciones de servicios.

En los seis años de ejecución del PEER se han producido cambios en las relaciones comerciales del país que han configurado un entorno de nuevas oportunidades y desafíos en materia exportadora para la Región: se dinamizaron las exportaciones que de US\$1.764 millones en el 2000 pasaron a US\$ 5.323 millones en el 2007, con un crecimiento de 18% promedio anual. Sin embargo, persiste la concentración de la oferta exportable en productos intensivos en recursos naturales y

mano de obra, con bajo valor agregado. Hoy se dispone de nueva información y de un mayor conocimiento sobre el comercio exterior de la Región, sobre las necesidades, oportunidades, los retos y desafíos para promover los sectores de exportación, especialmente en agroindustria y en servicios.

Con base en lo anterior, el CARCE realizó la actualización del PEER para responder a los cambios en los escenarios comerciales del país y de la Región; a las tendencias y perspectivas del intercambio comercial; a las necesidades del entorno y de los sectores para orientar las acciones públicas y privadas que requiere la consolidación del crecimiento económico y la diversificación de la oferta exportable de la Región.

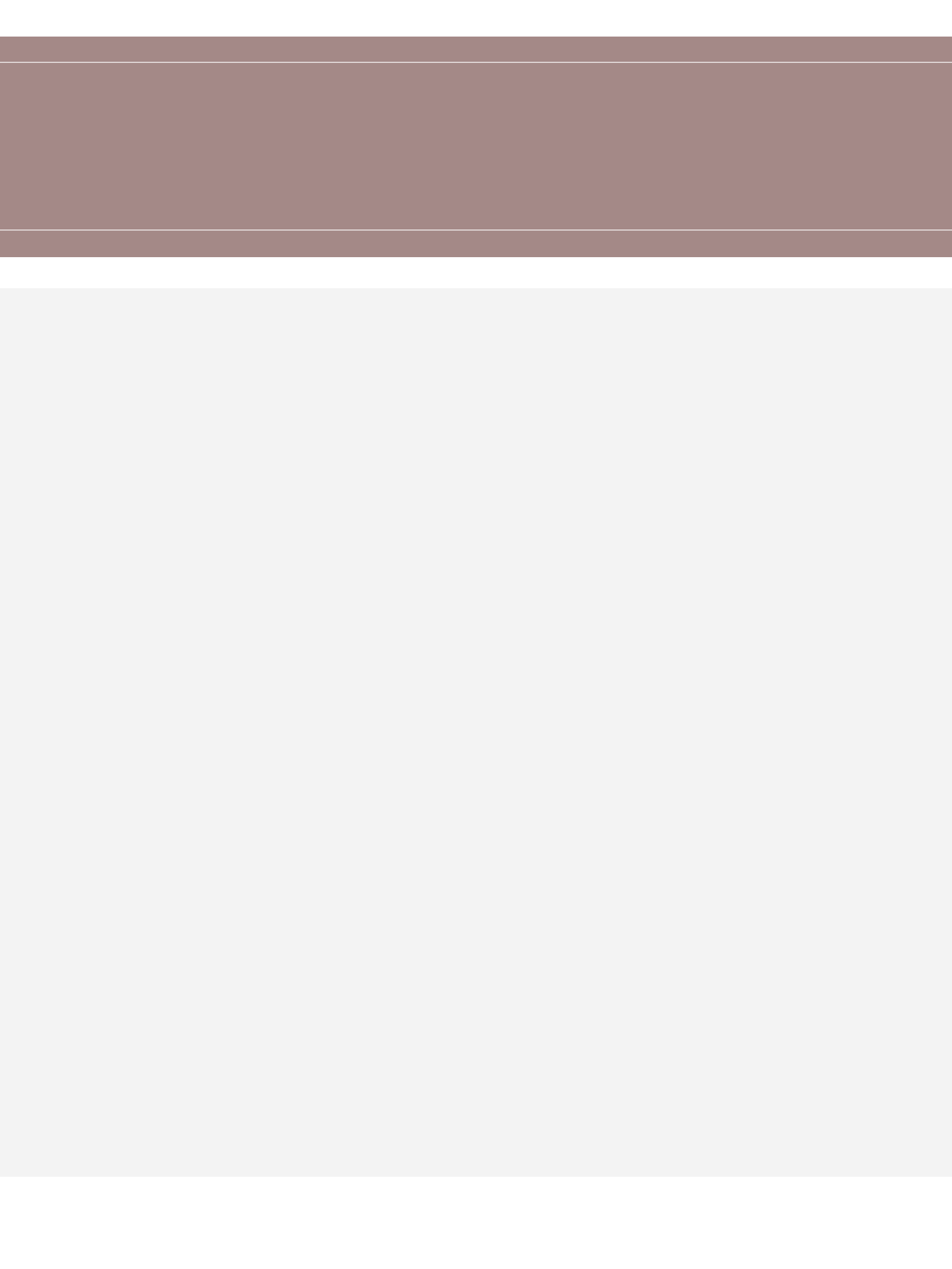
Para ello, la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) con la Asesoría de Fedesarrollo, evaluó y actualizó el Plan Estratégico Exportador de la Región Bogotá – Cundinamarca con proyección de sus metas al 2019. En esta actualización del PEER, participaron los empresarios de la Región, en seis talleres que permitieron validar los resultados e incorporar las propuestas e inquietudes de los empresarios. Estamos seguros de que el PEER contribuirá a orientar los programas y acciones de los go-

biernos nacional, distrital y departamental, al igual que las iniciativas del sector privado, para apoyar el desarrollo exportador de la Región y, de esta manera, convertir al sector externo en uno de los factores más importantes en el crecimiento económico de la Región. Además, de acciones transversales de apoyo a la internacionalización de nuestras empresas, este PEER, con un enfoque sectorial, orienta las iniciativas en 13 sectores productivos, y todas sus recomendaciones y proyectos forman parte del Plan de Competitividad Regional.

En el nuevo PEER, se establece como meta que la Región debe alcanzar en el 2019, US\$ 22.253 millones en exportaciones de bienes y US\$ 6.376 millones en servicios, con lo cual alcanzará en exportaciones per cápita US\$ 2.000 en bienes y US\$ 573 en servicios.

Estamos seguros de que con esta hoja de ruta, tenemos un instrumento útil para orientar la acción pública y privada, y fortalecer las relaciones comerciales de los empresarios de la Región con los principales mercados de destino de sus exportaciones.

Maria Fernanda Campo Saavedra
Presidenta Ejecutiva



Introducción

Bogotá - Cundinamarca tiene el reto de consolidarse como una región más integrada a las corrientes de comercio mundial. Con este propósito, en la Región los sectores público y privado trabajan para construir un entorno cada vez más favorable a la actividad exportadora y apoyar en las empresas la incorporación de las transformaciones que requieren a fin de afrontar con éxito las exigencias de los mercados internacionales.

Con el PEER, la Región dispone de un instrumento para orientar la cooperación público-privada en los temas y proyectos necesarios para facilitar la actividad exportadora. Además, les permite a los empresarios contar con información sobre las estrategias identificadas para ampliar la presencia de los productos de la Región en los mercados internacionales.

Con la primera formulación del PEER en el 2001 y la creación del CARCE, en la Región se avanzó en la consolidación de un entorno cada vez más propicio para la actividad exportadora, que se ha reflejado en avances importantes. En primer lugar, se triplicaron las exportaciones per cápita: de US\$ 211 en el 2000 pasaron a US\$ 566 en el 2007. Sin embargo, aún persiste la baja orientación exportadora de las empresas de la Región, que en su gran mayoría (95%) dirigen sus ventas a los mercados internos o de otras regiones de Colombia, razón por la cual las exportaciones participan sólo con el 11% en el valor total de la producción, y las exportaciones per cápita no llegan a la mitad del promedio mundial, que supera los US\$ 1.200.

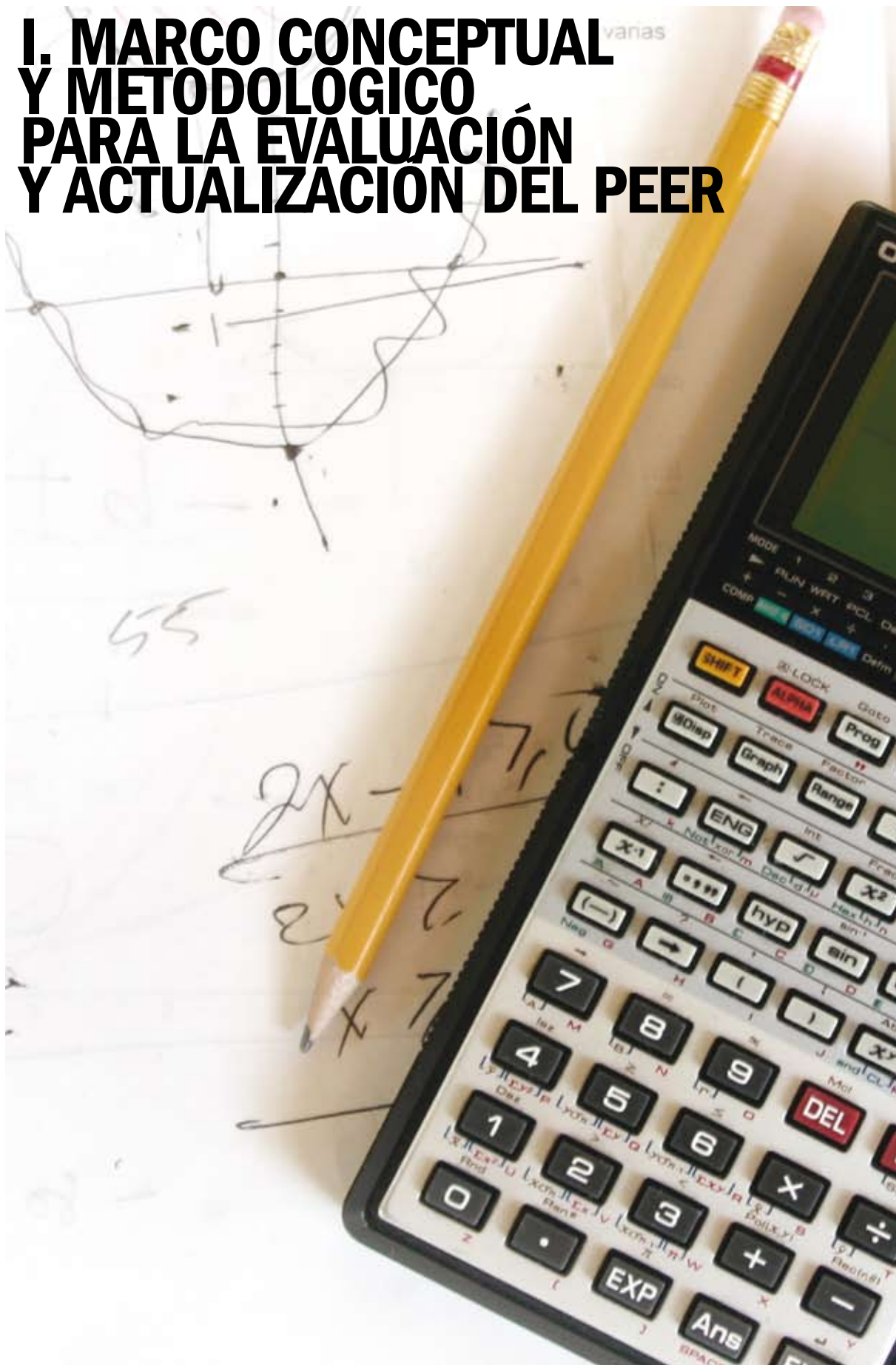
El PEER 2007-2019 plantea alternativas para impulsar y diversificar las exportaciones en

los mercados de interés para Bogotá-Cundinamarca, para lo cual prioriza los proyectos estratégicos que se deben desarrollar en la Región, a través de un ejercicio de consolidación de las estrategias e instrumentos diseñados en iniciativas anteriores como el PEER 2001 y su revisión en 2003, el Plan Regional de Competitividad y la Agenda Regional para la Productividad y Competitividad de Bogotá-Cundinamarca, así como un ejercicio cuantitativo de evaluación de las metas establecidas en años anteriores.

De igual manera el PEER ofrece un diagnóstico sobre la situación competitiva de 13 sectores estratégicos de la agricultura, la industria y los servicios en el mercado internacional, con énfasis en los mercados de interés para la Región, y plantea recomendaciones sobre las estrategias que deben adelantarse para potenciar los sectores desde las instituciones públicas y desde los espacios público-privados existentes. También forma parte de este trabajo, la identificación de la vocación exportadora regional y el análisis de los principales competidores de Bogotá - Cundinamarca en los mercados de interés.

Este informe forma parte de doce documentos que integran el PEER 2007-2019: El resumen ejecutivo, diez trabajos de sectores estratégicos de bienes y de servicios, y este documento que contiene la base técnica que orientó el trabajo. En este documento, el capítulo primero presenta el marco conceptual del trabajo; el segundo contiene el análisis de los factores que determinan la dinámica del sector externo de la Región y en el tercer capítulo se identifica y analiza la vocación exportadora regional. Finalmente, en el capítulo cuarto se analizan los principales competidores de Bogotá - Cundinamarca en los mercados de interés.

I. MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGICO PARA LA EVALUACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL PEER



A. Cambios en el entorno internacional y local

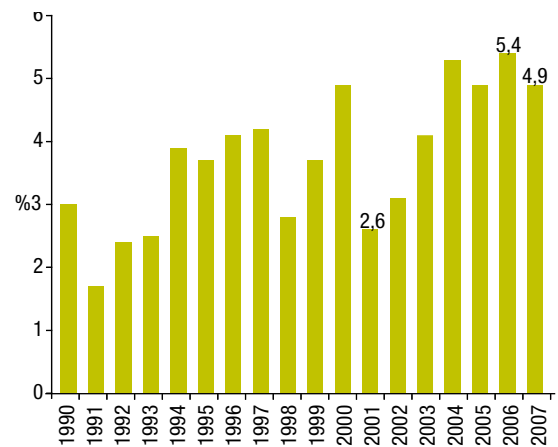
1. Entorno económico internacional

La economía mundial vive en la actualidad el mayor dinamismo de las últimas tres décadas. En los años recientes, la actividad económica global se ha expandido de manera sostenida y su tasa de crecimiento ha aumentado de 2,6% en 2001 a 5,4% en 2006 (ver gráfica 1.1).

EL PLAN ESTRATÉGICO EXPORTADOR DE LA REGIÓN BOGOTÁ-CUNDINAMARCA fue concebido para que “el comercio exterior, las exportaciones y las inversiones permitan concretar los avances de productividad y lleven a una mayor competitividad a la Región, jalonen su crecimiento económico y generen empleo en los próximos años”¹. Aunque ese propósito general se mantiene vigente, varias cosas han cambiado desde la concepción original del PEER y su posterior ajuste en 2003. En primer lugar, cambiaron las condiciones de la economía mundial: un auge inusitado del comercio global y un nuevo entorno para las exportaciones nacionales y regionales. En segundo lugar, las condiciones macroeconómicas del país han presentado un viraje, que ha implicado aspectos positivos para la base exportadora, como mayores niveles de inversión, y negativos, como una marcada revaluación del peso. En tercer lugar, Colombia ha avanzado significativamente en sus procesos de integración comercial, lo cual ha redundado en un nuevo escenario actual y potencial de acceso a mercados. Finalmente, se han dado innovaciones y avances en las discusiones conceptuales sobre el comercio internacional, que deben tomarse en cuenta en cualquier esfuerzo de desarrollo de las exportaciones.

Todos estos cambios deben considerarse en el proceso de evaluación del PEER y en una actualización del mismo que sea consistente con las perspectivas que enfrentarán el país y la Región en los próximos años. Veamos pues las principales implicaciones conceptuales de esos cambios del entorno.

Gráfica 1.1. Crecimiento mundial del PIB en términos reales 1990-2007.



Fuente: Banco Mundial y FMI WEO, enero 2008.

Más allá de la importancia inherente de esta expansión, conviene identificar cuáles son sus principales motores y de qué depende su sostenibilidad. Gran parte del renovado dinamismo internacional ha tenido que ver con la incorporación de países asiáticos como China e India a los flujos de comercio e inversión de la economía global. De hecho, según estimativos del Fondo Monetario Internacional (FMI), en 2005 la contribución de los países asiáticos al crecimiento global fue de 44%, mientras Estados Unidos sólo aportó el 17% y la Zona Euro el 8%² (ver gráfica 1.2).

1 Cámara de Comercio de Bogotá y Araújo Ibarra Asociados (2001). *Plan Estratégico Exportador de Bogotá y Cundinamarca*. CCB, Bogotá.

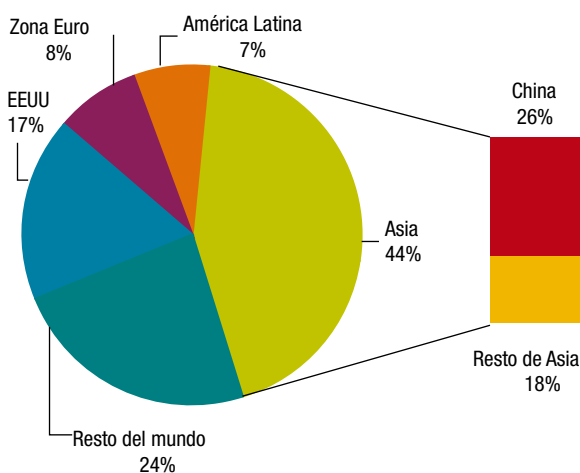
2 IMF (2006). *World Economic Outlook*. September. IMF, Washington.

Esta caracterización adquiere mayor relevancia si tenemos en cuenta que las ventas externas de Colombia a Asia ni siquiera alcanzaron el 3% de las exportaciones totales del país entre 2002 y 2006 (ver gráfica 1.3). La oportunidad perdida que esta situación representa es más significativa para nuestro análisis considerando que los porcentajes no son muy distintos en el caso de las ventas externas de la región Bogotá-Cundinamarca, y que además la importancia de Asia en el contexto internacional será cada vez mayor: según estimativos del Premio Nobel de Economía Robert Fogel, en 2040 China estaría produciendo alrededor de 40% del PIB mundial y habría desplazado a Estados Unidos como la economía más importante de la Tierra.

Como se espera, semejante dinamismo económico mundial ha tenido un notable efecto sobre el comercio internacional. Según el último informe de la Organización Mundial de Comercio, en 2006 el comercio mundial de bienes aumentó 6%, la segunda tasa en crecimiento registrada en la presente década³.

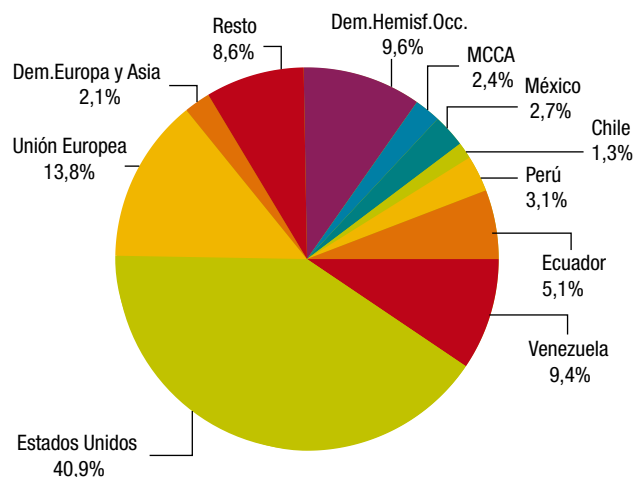
En el desarrollo de esa expansión sobresale el destacado crecimiento de las ventas externas de bienes de China, que aumentaron 27% en 2006, y en general el buen desempeño exportador de los países en desarrollo, que alcanzaron una participación sin precedentes en las exportaciones globales de 36%. En tal dinamismo exportador de las economías en desarrollo, el comportamiento reciente de las ventas externas de Colombia y la región Bogotá-Cundinamarca es apenas modesto, lo cual es consistente con su rezaigo exportador en el contexto regional. Las exportaciones por habitante de Colombia ascienden a menos de la cuarta parte de las de Chile, México o Costa Rica. Entre tanto, las exportaciones por habitante de Bogotá-Cundinamarca apenas ascienden a la tercera parte del promedio latinoamericano. Todo esto significa que, si bien las exportaciones nacionales y regionales han crecido en los últimos tiempos, ese dinamismo ha sido muy pobre comparado con el desempeño del comercio de los países en desarrollo y, en concreto, con el de algunos de los principales países latinoamericanos.

Gráfica 1.2. Contribución al crecimiento mundial, 2006



Fuente: Banco Mundial y FMI-WEO, septiembre 2006.

Gráfica 1.3. Colombia: distribución por mercados de las exportaciones totales. Períodos 2002-2006 (millones de US\$ constantes de 2006).



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y BEA. (Deflactor implícito del PIB de Estados Unidos).

3 Organización Mundial de Comercio (2007). *Informe anual 2007*. OMC, Ginebra.

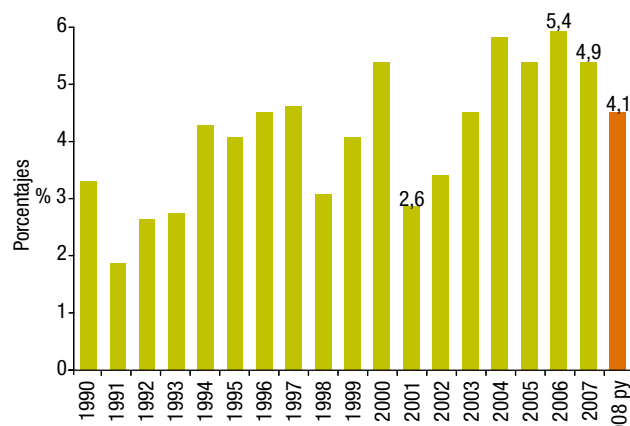
Un aspecto preocupante del actual auge de la economía y del comercio global es que su sostenibilidad está amenazada. Ese crecimiento ha estado apoyado en una abundante liquidez internacional, fruto del buen comportamiento que ha mostrado la inflación en el mundo. Sin embargo, un hecho reciente amenaza con erosionar ese dinamismo: la crisis del mercado de finca raíz estadounidense. El estallido de la burbuja inmobiliaria en ese país en meses pasados ha llevado a que muchos deudores no hayan podido pagar oportunamente sus cuotas hipotecarias, lo que a su vez ha significado un inmenso problema de cartera para muchas entidades financieras. Este problema ha trascendido las fronteras de Estados Unidos y del sector inmobiliario debido a que, en virtud del desarrollo reciente de instrumentos financieros, muchos bancos y entidades de crédito alrededor del mundo habían comprado deudas hipotecarias que de repente se convirtieron en simples pérdidas.

Hay una crisis de confianza en el sistema financiero internacional, generado por la delicada situación de muchas entidades crediticias, que ha representado un aumento de la percepción de riesgo de los inversionistas y una reducción de la liquidez en el mundo. Estas circunstancias han empezado a afectar las perspectivas del crecimiento global, que de por sí ya eran menores que las de años anteriores. Aun antes de que estallara la crisis de confianza financiera, ya el FMI había proyectado un crecimiento de la economía mundial para 2007 y 2008 inferior al registrado en 2006 (ver gráfica 1.4).

Lo más delicado de esta situación es que las autoridades no tienen mucho margen de maniobra para intervenir. Aunque la Reserva Federal y otros bancos centrales de los países desarrollados podrían reducir sus tasas de interés para aliviar la situación de los bancos en problemas, esas medidas encarnarían dos riesgos significativos. Por un lado, podrían alimentar la inflación global, lo que a su vez atentaría contra el crecimiento. Por otro lado, existe un riesgo moral consistente en que al tratar de evitar

una crisis mayor las autoridades podrían terminar auxiliando a agentes económicos cuyo comportamiento desde un comienzo fue poco prudente o especulativo, y que como tal debería ser castigado por el mercado. Con todo, aunque aún no está claro cuál será el efecto final de la crisis sobre los mercados financieros, el crecimiento mundial y el comercio internacional, sí parece un hecho que las cifras récord de dinamismo económico y comercial que se presentaron en 2006 no se repetirán en los próximos años. Eso significa que en el futuro próximo las exportaciones nacionales y regionales probablemente enfrentarán un entorno internacional menos favorable que el registrado en el pasado reciente.

Gráfica 1.4. Crecimiento mundial del PIB en términos reales y proyecciones 2008.



Fuente: Banco Mundial y FMI WEO, enero 2008.

2. Condiciones macroeconómicas y perspectivas

Las exportaciones regionales, así como las nacionales, enfrentan una coyuntura macroeconómica distinta de la que existía cuando se concibió el PEER. La economía colombiana registra niveles de crecimiento que no se observaban desde la década de

los años 1970. Esta coyuntura tiene al menos tres rasgos importantes para efectos de la discusión del PEER: el papel que han desempeñado las exportaciones en este proceso de crecimiento, el gran dinamismo de la inversión y su efecto sobre la base productiva, y la profunda revaluación del peso que se ha presentado en los últimos años.

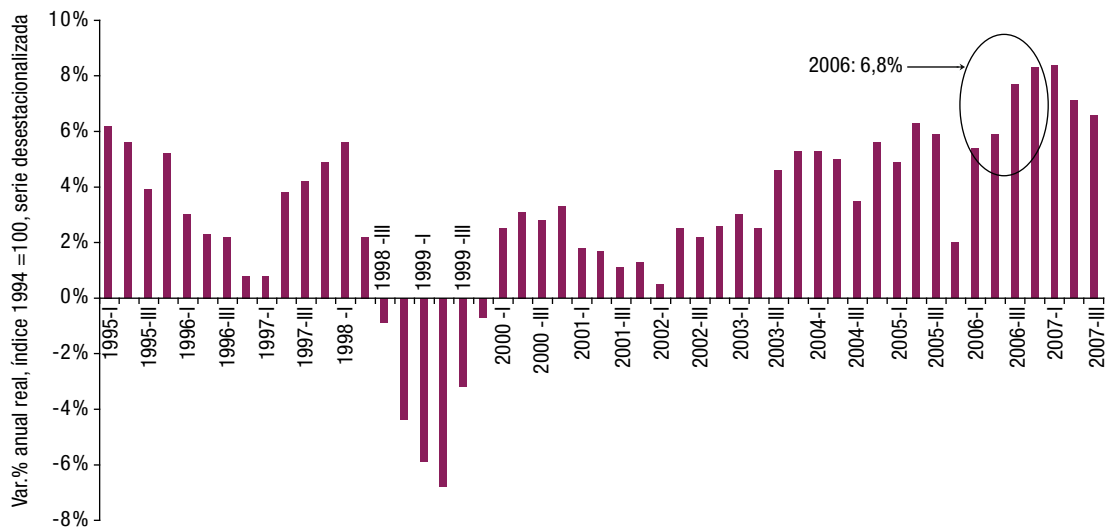
// EL SEGUNDO MOTOR DINÁMICO DEL CRECIMIENTO COLOMBIANO RECIENTE HAN SIDO LAS EXPORTACIONES.

La economía colombiana ha crecido de manera sostenida desde 2000 y 2006 y en el 2007 alcanzó sus mayores tasas de expansión de las últimas tres décadas: 6,8% y 7.52% respectivamente (ver gráfica 1.5). Los principales motores de este dinamismo han sido la inversión y las exportaciones. Como se observa en la gráfica 1.6, en los últimos dos años la inversión ha crecido alrededor de cuatro veces más que el PIB, convirtiéndose en la principal fuente de dinamismo económico. Sin embargo, este auge de la

inversión desempeña un papel adicional al simple jalonamiento de la demanda, en la medida en que se ha convertido en una fuente de expansión de la capacidad productiva y de renovación tecnológica. Aunque es prematuro estimar los efectos precisos de esa renovación, lo cierto es que en la actualidad está configurándose una transformación del aparato productivo que debe tener un impacto sobre la competitividad de las exportaciones de la Región.

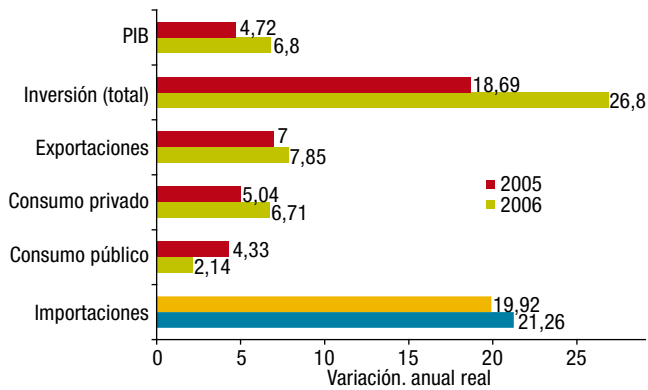
El segundo motor dinámico del crecimiento colombiano reciente han sido las exportaciones. La gráfica 1.6 muestra que las ventas externas han crecido por encima del PIB en los últimos tres años, aunque con una expansión menor que la de la inversión. Aunque esta situación ha sido favorable para los principales sectores exportadores nacionales de la Región, hay que recordar que el dinamismo de nuestras ventas externas es muy modesto comparado con el que han alcanzado otros países en desarrollo en medio del auge económico mundial y, sobre todo, otros países latinoamericanos.

Gráfica 1.5. Colombia: crecimiento del PIB



Fuente: DANE.

Gráfica 1.6. Colombia: PIB por el lado de la demanda, variación (%) anual (precios constantes de 1994).



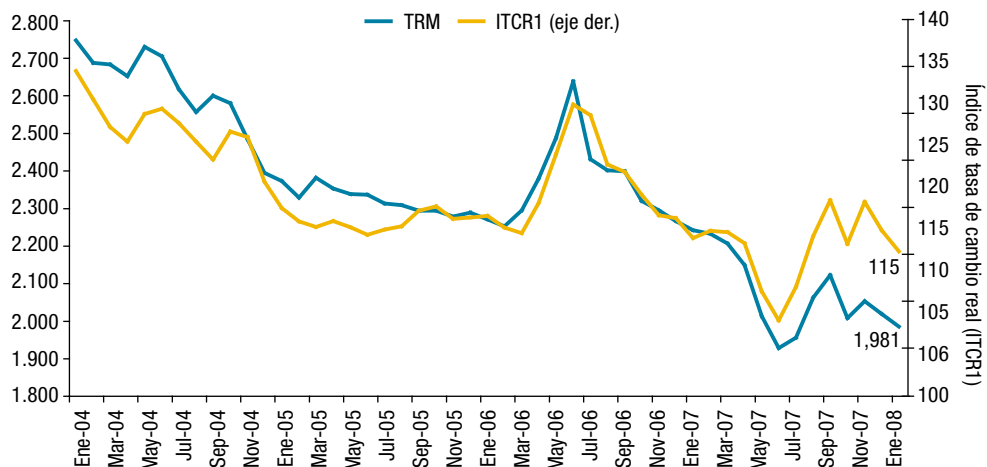
Fuente: DANE

Es importante señalar que preocupa la tendencia hacia el descenso que han registrado las ventas nacionales a Estados Unidos. Así mismo, preocupa que gran parte del crecimiento exportador actual esté apoyado en la expansión de las ventas a Venezuela, un país que avanza hacia un preocupante desequilibrio macroeconómico y cuya economía de mercado está cada

vez más amenazada. En este contexto, un elemento importante de la actualización del PEER será la necesidad de fortalecer las ventas a Estados Unidos, con TLC o sin éste, y buscar la diversificación de mercados, con énfasis en los países asiáticos que tienen las mejores perspectivas de expansión en este siglo.

Parte del rezago de las exportaciones nacionales y regionales frente a las de otras economías latinoamericanas tiene que ver con la revaluación que ha tenido el peso colombiano en los últimos años (ver gráfica 1.7). El peso se ha revaluado alrededor de 34% entre enero de 2003 y mediados de 2007, erosionando la competitividad de los sectores exportadores. Esta situación ha sido especialmente delicada en el caso de sectores que no tienen un componente importador significativo que les permita atenuar la pérdida de competitividad a través de menores costos. La actual revaluación del peso debe ser un fenómeno pasajero, si se toma en cuenta que la economía colombiana es una de las pocas de América Latina que registra un déficit en la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos y que las proyecciones económicas señalan que ese desequilibrio debe mantenerse al menos hasta 2010 (ver gráfica 1.8) En este

Gráfica 1.7. Tasa de cambio \$/US\$ representativa del mercado, promedio mes, e índice de tasa de cambio real (ITCR1), base 1994=100, enero 2004 – enero 2008.



Fuente: Banco de la República. ITCR= ITCRIPP(NT) : como deflactor se utilizan los precios mayoristas interna y externamente, con excepción de Ecuador, Panamá y Francia, países que por no contar con este indicador se utiliza el IPC. Las ponderaciones mensuales se calculan según las participaciones móviles de orden doces en la suma de las exportaciones más las importaciones totales (T) de Colombia con los 20 principales socios de ese año.

contexto, los exportadores de Bogotá-Cundinamarca pueden recurrir a alivios temporales como los que les ha brindado el Gobierno a los sectores perjudicados por la revaluación: el CERT, créditos blandos, e instrumentos de cobertura y compensación cambiaria, mientras la tasa de cambio recupera niveles razonables.

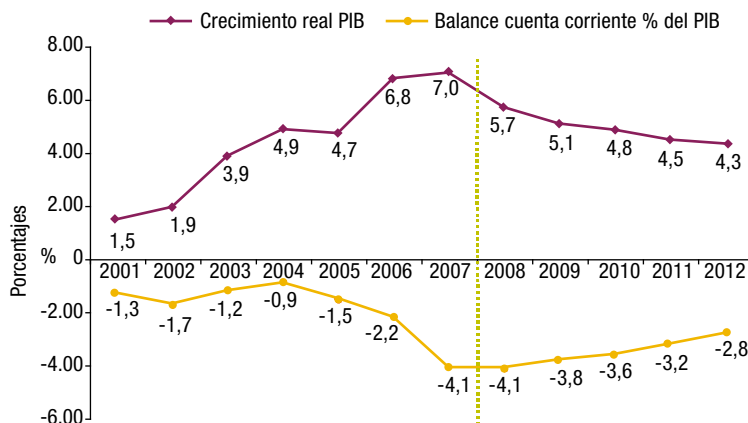
Sin embargo, sería un error afirmar que el rezago exportador nacional y regional se debe exclusivamente a cuestiones cambiarias. El retraso exportador viene registrándose desde mucho antes de que se iniciara el actual proceso revaluacionista y tiene raíces estructurales. La economía nacional –incluida la Región– tiene cuellos de botella en distintos frentes que limitan su potencial competitivo. A estos obstáculos se suma un evidente sesgo antiexportador de la política comercial, que hace que para muchos sectores (especialmente los productores de bienes agrícolas) siga siendo más rentable vender en el mercado nacional que explorar la opción de exportar. Gran parte de este sesgo antiexportador desaparecería si se pusiera en marcha el TLC con Estados Unidos.

B. Estrategias para promover y diversificar las exportaciones

La identificación de estrategias para promover y diversificar las exportaciones de un país o una región debe partir de una discusión sobre su situación productiva y de apertura comercial, de las alternativas analíticas con que cuenta para promoverla y de las iniciativas que se han planteado en el pasado para tal fin. En este contexto, este literal trata temas diversos que se constituyen en elementos fundamentales para evaluar y actualizar el Plan Estratégico Exportador de la Región de Bogotá-Cundinamarca.

La primera parte (1) muestra, por un lado, la necesidad que tiene el país de lograr una mayor inserción en el comercio internacional, a fin de involucrar de esta manera una fuente adicional de crecimiento y de mejoras en la productividad del aparato económico. La segunda parte presenta, a grandes rasgos, algunos avances recientes en la literatura sobre políticas para el desarrollo y la competitividad. La principal conclusión de esta segunda parte es que un país (o región) debe hacer un gran esfuerzo por

Gráfica 1.8. Proyecciones PIB y balance en cuenta corriente 2001-2012.



Fuente: DANE y proyecciones de Fedesarrollo

autodescubrirse, es decir, por identificar en qué productos y en qué mercados están sus ventajas comparativas. Ello le permitirá no sólo producir más de aquellos bienes en los que tiene fortalezas y dirigirlos hacia aquellos mercados más dinámicos, sino también agregar mayor valor económico a los bienes que ya produce, al identificar las necesidades cambiantes de los mercados compradores. Las políticas de los gobiernos, tanto transversales (que afectan a todo el aparato productivo) como sectoriales (enfocadas a facilitar el desarrollo de una actividad en particular) son necesarias para aprovechar al máximo las ventajas comparativas y producir bienes con mayor valor, a través de una modernización y actualización del aparato productivo. Las políticas de desarrollo o para la competitividad deben convertirse en facilitadores de estos dos procesos.

En la segunda sección (2) se analizan los esfuerzos anteriores por construir una estrategia de competitividad para la Región. Con ese fin se analizan las grandes iniciativas desarrolladas desde inicios de la década, a saber: el Plan Estratégico Exportador (PEER 2001) para Bogotá-Cundinamarca, la Revisión del Plan en 2003 (PEER 2003), el Plan Regional de Competitividad de 2004 y la Agenda Interna para la Productividad y Competitividad de Bogotá-Cundinamarca desarrollada en 2005. En este documento no sólo se sintetizan estrategias establecidas en todas estas iniciativas, sino que también se busca identificar los puntos comunes en todas éstas. Los resultados de las encuestas y de los talleres que se realizaron en el desarrollo de este estudio nos permiten, en los análisis sectoriales, corroborar si efectivamente en estos puntos comunes están los principales obstáculos para las empresas regionales en su esfuerzo de incorporarse de manera creciente en el mercado internacional. De igual manera, las encuestas, los talleres y los documentos sectoriales permiten ordenar y priorizar esas iniciativas. Además, en esta sección se hace un ejercicio cuantitativo sobre las metas establecidas en el PEER 2001 y en el PEER 2003. Como se verá, para cumplir las metas del PEER 2003 y pa-

ra que la Región mantenga su importancia en el país en materia de exportaciones, la tarea que tiene para los próximos años es bastante exigente.

En la tercera sección (c) se comentan elementos recientes adicionales que deben tenerse en cuenta en la elaboración del nuevo PEER. En primer lugar se describirán los diferentes procesos de negociación comercial que en la actualidad está adelantando Colombia o piensa adelantar a corto plazo. Otro elemento fundamental es el nuevo Plan Nacional de Desarrollo (2006-2010) (PND), el cual enmarca la política nacional de competitividad para los próximos años. A este nuevo PND deberán adaptarse las estrategias regionales orientadas a mejorar la productividad y la competitividad de Bogotá-Cundinamarca. En esta sección, además, se enumeran de manera somera los principales lineamientos de la política de desarrollo productivo del PND.

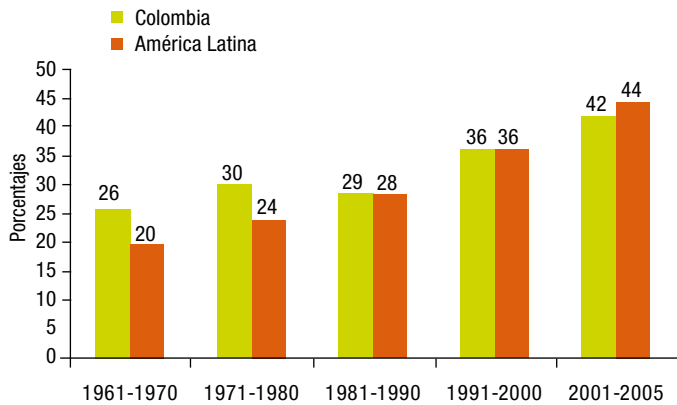
1. Antecedentes y marco conceptual

a. El comercio exterior como fuente de crecimiento e impulso a la productividad

Desde inicios de la década anterior, Colombia se embarcó en un proceso de mayor inserción en la economía mundial. La apertura y la tendencia a la desregulación de los mercados mostraron un avance gradual en múltiples dimensiones. En el caso del sector externo, la evolución de la tasa de comercio sobre PIB entre 1990 y 2006 ilustra el mayor peso de las exportaciones e importaciones en la economía. En efecto, este indicador, medido como la relación entre la suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB, de niveles de 28% en la década de los años 1980 pasó a 36% en el decenio de los años 1990, y revirtió la tendencia decreciente que traía desde la década de los años 1970 (*ver gráfica 1.9*). Sin embargo, si bien Colombia evolucionó a la par del promedio de América Latina le tomaron ventaja varios países, como México, Costa Rica y Chile. México tiene en la actualidad una tasa de apertura económica 40% más alta que la de Colombia. El porcentaje alcanza 68% en el caso de Costa Rica y 80% en Chile.

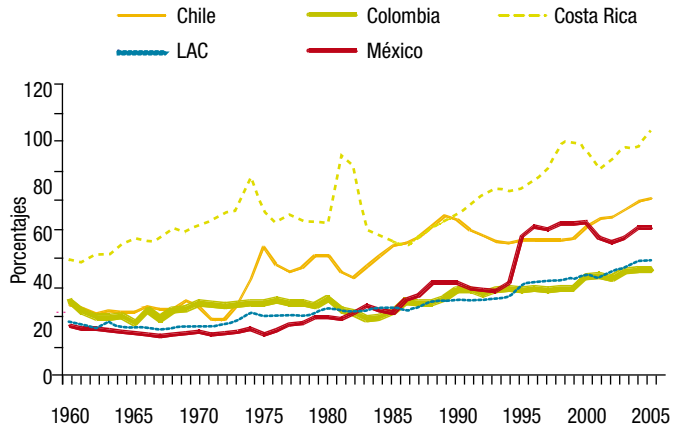
Gráfica 1.9. Colombia y América Latina: tasa de apertura exportadora.

a. Colombia y América Latina: comercio/PIB (%)



Fuente: WDI.

b. Colombia y América Latina: comercio/PIB



Fuente: WDI.

A pesar de los avances en materia de apertura y reformas económicas, Colombia no logró progresos similares en cuanto a productividad y crecimiento económico. Como se observa en la gráfica 1.10, Colombia de un crecimiento económico promedio de 5,2% en el período 1950-1979, pasó a uno de 3% en el período 1980-2002, tasa a todas luces baja para enfrentar los problemas económicos y sociales del país.

La descomposición del crecimiento en sus tres componentes principales (acumulación de capital físico, acumulación de capital privado y productividad total de los factores) sugiere que ese cambio estructural hacia abajo que se observó en el país desde inicios del decenio de los años 1980 estuvo explicado en gran medida por un deterioro de la productividad, la cual contribuyó negativamente al crecimiento económico del país en esas dos décadas. De hecho, el indicador de producto por trabajador se redujo en un punto porcentual entre la década de los años 1970 y la de los años 1980. Esta tendencia continuó en el decenio de los años 1990.

Las explicaciones a este cambio estructural que registró la economía colombiana a partir de los años 1980 y el pobre desempeño económico del decenio de los años 1990 son diversas. Una línea de argumentación indica que la apertura económica y, en general, la adopción de las recomendaciones del Consenso de Washington, unida a los importantes desequilibrios macroeconómicos y la vulnerabilidad a los choques externos, son los principales responsables del deterioro de la productividad. Otra visión concuerda en los últimos dos elementos mencionados para el caso anterior, pero difiere en la medida que señala que el deterioro del crecimiento estuvo asociado con el hecho de no haber llevado a cabo un profundo y completo proceso de reformas (Edwards y Steiner, 2000). Un estudio reciente de Cárdenas (2007) se aleja parcialmente de estos dos enfoques y provee evidencia empírica que sugiere que el fuerte aumento de la criminalidad desde finales de la década de los años 1970 y el deterioro institucional que resultó desempeñaron un papel importante en el deterioro de la productividad, y llevaron el crecimiento a una senda más baja.

Sólo desde hace un par de años la productividad volvió a contribuir positivamente al crecimiento económico. De hecho, la productividad es el factor más importante en la recuperación económica del pasado reciente. Ello coincide con avances importantes en materia de seguridad, aunque no puede olvidarse que la crisis económica de finales de la década de los años 1990 impuso también ajustes importantes en diferentes frentes, tanto microeconómicos como macroeconómicos.

En efecto, la crisis puso de manifiesto que era necesario revertir la tendencia que traía la economía desde finales del decenio de los años 1970. Ello no sólo involucraba fuertes ajustes macroeconómicos sino también una mejora sustancial en cuanto al entorno para la actividad productiva. Se requerían avances en muchas direcciones: infraestructura, capital humano, capital físico (inversión) y una reducción de fallas microeconómicas derivadas de la regulación (estructura impositiva y regulación laboral) y de la deteriorada institucionalidad (derechos de propiedad, corrupción,

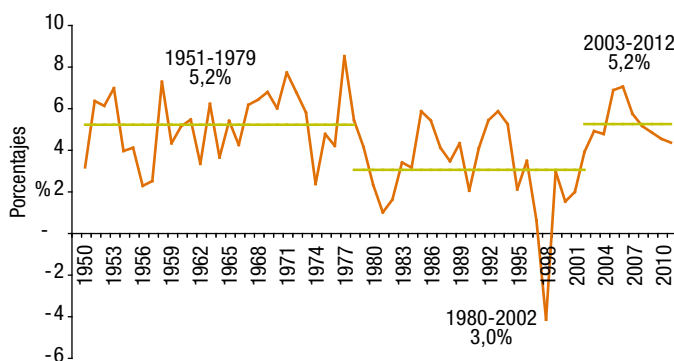
criminalidad, estabilidad política). Pero, así mismo, se hizo necesario buscar nuevas fuentes de crecimiento económico.

El deterioro económico de finales de la década de los años 1990 no fue exclusivo de Colombia, sino que afectó a un gran número de países emergentes. Simultáneamente, China e India, con nuevos modelos de desarrollo basados principalmente en una inserción agresiva en la economía mundial, comenzaron a registrar elevadas tasas de crecimiento económico y reducciones importantes de la pobreza. Así mismo, la experiencia de los países desarrollados, que varias décadas atrás habían avanzado en el proceso de globalización, corroboraba que en el comercio exterior podía encontrarse esa nueva fuente de crecimiento y reducción de la pobreza (Dollar y Kraay, 2001).

El asunto del comercio exterior y de las acciones necesarias para promoverlo volvió a ubicarse, por tanto, en el centro de las prioridades de la política económica colombiana. Como se describe en otra sección de este informe, la búsqueda de nuevos acuer-

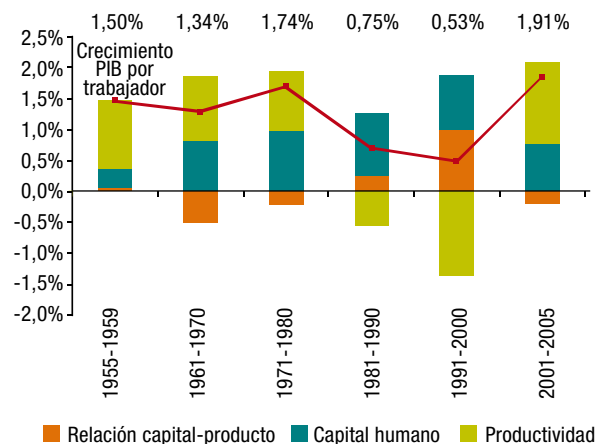
Gráficas 1.10. Crecimiento económico y productividad en Colombia.

a. Colombia, crecimiento económico 1950-2012



Fuente: cálculos de Fedesarrollo.

b. Descomposición del crecimiento económico



Fuente: cálculos de Fedesarrollo.

dos comerciales se ha intensificado. Y en este proceso, las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el mayor socio comercial de Colombia, obligó al Gobierno y al sector privado a definir una Agenda Interna con estrategias y acciones transversales, sectoriales y regionales orientadas a acompañar la profundización del proceso de inserción de Colombia en la economía mundial.

En la esfera regional, el impulso al comercio internacional y la definición de esta agenda se ha replicado ampliamente. Desde inicios de la década, Bogotá-Cundinamarca se ha puesto metas a largo plazo en materia de exportaciones y ha definido y avanzado en las estrategias necesarias para lograr esas metas. Los esfuerzos de planeación han sido diversos, aunque como se verá a lo largo de esta sección, se pueden identificar objetivos y acciones comunes.

b. Avances conceptuales en el mundo sobre el tema de competitividad y políticas de desarrollo productivo

Las discusiones sobre la promoción de la competitividad y el desarrollo productivo suelen darse en el marco del viejo debate entre intervencionismo y libre mercado. Sin embargo, la evidencia reciente parece mostrar que las experiencias más exitosas han sido el resultado de estrategias intermedias que evitan caer en extremismos ideológicos.

Rodrik (2004(a)) en su estudio sobre las estrategias para el desarrollo y el crecimiento concluye que hay dos tipos de políticas económicas que no funcionan: (i) aquellas en las cuales los gobiernos intervienen mucho y (ii) aquellas en las cuales los gobiernos intervienen poco. Probablemente, en los últimos tiempos, quienes formulan las políticas han estado obsesionados con la segunda opción, y han hecho grandes esfuerzos por reducir al mínimo la regulación, eliminar las restricciones al comercio y disminuir la represión financiera. De hecho, los países de América Latina adoptaron a comienzos de la década de los años 1990 las recomendaciones del Consenso de Washington, que sugerían hacer reformas pro mercado y generar mejoras

en el entorno de los negocios para atraer más inversión extranjera. Sin embargo, eso parece no haber sido suficiente, y la Región sufrió el gran desencanto de no percibir las ganancias en términos de crecimiento y reducción de la pobreza, después de este gran esfuerzo en el que se embarcaron por más de una década. Por otra parte, países como China e India registraron excelentes resultados adoptando medidas que en varios aspectos se distanciaban de las prácticas ortodoxas.

De acuerdo con Rodrik (2004(b)), el problema radica en que quienes formulan la política no han tenido en cuenta la amplitud que en realidad ofrece la teoría neoclásica en materia de estrategias para el desarrollo. Obviamente, hay principios económicos de primer orden que, de no cumplirse, harían difícil para un país embarcarse en una tendencia de crecimiento y desarrollo acelerado y sostenido. Dentro de este paquete básico de medidas están las de asegurar una adecuada protección de los derechos de propiedad, promover la competencia en los mercados y tener una macroeconomía ordenada, evitando grandes e insostenibles desequilibrios fiscales y externos y logrando reducciones importantes en la inflación.

Estas condiciones iniciales son necesarias pero no son suficientes, y en los países deben darse cambios institucionales que tengan en cuenta las realidades de cada economía, en materia de oportunidades y restricciones. Ya en esta etapa el apego a la ortodoxia puede ser menor, mientras no produzca distorsiones o desequilibrios fiscales insostenibles, y los gobiernos pueden ser más creativos en la formulación de políticas para el desarrollo. Políticas creativas y bien diseñadas pueden generar un gran salto en el crecimiento económico, pero hay que sostener la economía sobre esta nueva senda. Para ello, las autoridades deben mantener esas condiciones institucionales a lo largo del tiempo, a la vez que deben implementar las políticas y estrategias que mantengan el dinamismo del aparato productivo y produzcan una constante transformación del mismo.

// ES NECESARIO IMPULSAR EL PROCESO DE AUTODESCUBRIMIENTO, CON EL PROPÓSITO DE APRENDER QUÉ COSAS (BIENES Y SERVICIOS) PUEDE PRODUCIR BIEN EL PAÍS, ES DECIR, DESCUBRIR LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.

Así mismo, Rodrik y Hausmann (2003) han dado un énfasis particular al tema del *self-discovery* o del autodescubrimiento en su desarrollo teórico sobre crecimiento. Es necesario impulsar el proceso de autodescubrimiento, con el propósito de aprender qué cosas (bienes y servicios) puede producir bien el país, es decir, descubrir las ventajas comparativas. Esta tarea es indispensable a fin de aumentar la productividad de los factores de producción y ampliar las oportunidades de inversión. El autodescubrimiento es además importante para lograr una transformación productiva en la cual el país produzca cada vez más bienes de mayor valor agregado. De acuerdo con su modelo, el *laissez faire* lleva a muy poca innovación, por lo que los gobiernos deben estimular la inversión en actividades nuevas.

En este contexto, la discusión sobre una estrategia de promoción y diversificación de exportaciones regionales va de la mano de un debate sobre la transformación productiva. Los hallazgos empíricos resultan ilustrativos sobre este tema. Rodrik (2004(b)), en su artículo sobre la política industrial del siglo XXI, parte de un resultado empírico de acuerdo con el cual, a medida que los países van haciendo su tránsito hacia economías ricas, tanto la producción como el empleo muestran un significativo avance en materia de diversificación, y sólo desde determinado umbral en el nivel de desarrollo el país vuelve a mostrar una tendencia a la concentración sectorial de su actividad productiva. América Latina, al ser una región con bajos niveles de desarrollo y caracterizada por una elevada concentración de la producción y de las exportaciones, debe promover la diversificación.

Este resultado es de una gran relevancia en la medida que cuestiona los principios clásicos del comercio internacional, que se basaban de manera primordial en el enfoque de especialización y de ventaja comparativa. De acuerdo con las teorías clásicas, los países deben especializarse en las actividades en las que tienen ventajas comparativas, es decir, en aquellas que pueden producir a un menor costo. Entre tanto, la gradual reducción de los costos de transporte, la explotación de economías de escala y la presencia de externalidades refuerzan el proceso de concentración-especialización.

Hausman y Klinger (2006) intentan avanzar en los determinantes de la evolución de la sofisticación de la canasta de exportaciones de un país o, en otras palabras, de la transformación productiva en una economía. Parten de la evidencia de que los países ricos producen bienes de países ricos mientras que los países pobres producen bienes de países pobres. Por tanto, los países en desarrollo deben lograr una gradual transformación de su aparato productivo para acercarse a uno más sofisticado, como el existente en los países desarrollados.

Esto no es tarea fácil, pues producir cosas nuevas es bien diferente que producir más de lo mismo. Cada producto específico exige una determinada cantidad de insumos como capital físico, capital humano, conocimiento, bienes intermedios y también requiere infraestructura, derechos de propiedad, regulación adecuada y otros bienes públicos. Las industrias establecidas o tradicionales ya pudieron sortear, en alguna medida, las fallas de sus procesos productivos. Pero las firmas nuevas van a necesitar mucho más trabajo para asegurarse de que pueden disponer de todos estos requeri-

mientos. Además es probable que las necesidades para producir un determinado bien en el que ya ha incursionado el país no sean exactamente las mismas que se requieren para producir otros.

Las industrias podrán moverse de un producto establecido a uno nuevo si la adaptación que debe hacer de las necesidades para el primero es menor. Los autores desarrollan una metodología cuantitativa que les permite analizar, en un país determinado, las características de su espacio productivo, su grado de sofisticación y la magnitud de los *trade-offs* (ganancias versus costos) que les representa moverse hacia nuevos productos con mayor valor.

En términos de políticas de desarrollo, la metodología de Hausmann y Klinger resulta relevante pues, como se anotó, producir cosas nuevas acarrea riesgos y por tanto el Gobierno debería mitigarlos. En este sentido, los autores rescatan el papel de las políticas industriales sectoriales en donde el Gobierno se vuelve un facilitador de la transformación productiva, dando incentivos y corrigiendo fallas para que el sector privado no incurra en los riesgos que implica la innovación y la producción de nuevos productos.

Si bien los estudios de estos economistas han logrado captar la atención de los gobiernos y han estimulado el redireccionamiento de las políticas de competitividad en muchos países, no están exentas de comentarios o críticas. Por ejemplo, un documento reciente de Brenton, Newfarmer, Walkenhorst (2007) sugiere que, si bien la diversificación es deseable, no resulta muy claro cuáles son las mejores políticas para promoverlas. El estudio argumenta que una política que se dedique a promover la diversificación de las exportaciones manufactureras puede estar dejando a un lado otras grandes oportunidades que tiene un país en el comercio internacional.

Los autores revisaron para varios países tres diferentes formas de diversificación: (i) expansión y diversificación de los mercados a los cuales los países venden los productos ya existentes; (ii) mejora de la calidad y aumento del valor agregado a los productos

establecidos (incluidos los agrícolas), y (iii) adopción de acciones concretas para expandir el comercio de servicios. Las tres formas de diversificación pueden ser de gran relevancia, pero en general han sido poco explotadas. Aunque en este enfoque las políticas sectoriales pueden ser de suma importancia, hay otras acciones transversales que no pueden dejarse a un lado. El menú de políticas adecuado varía dependiendo de las características del país y debe adaptarse a éstas.

Más allá del debate entre quienes favorecen las estrategias sectoriales y los que las abordan con escepticismo, hay un primer conjunto de políticas básicas que favorecen por igual la competitividad de todos los sectores. Esas políticas deben estar dirigidas a incrementar la competitividad del país en general y lograr un mejor posicionamiento de éste en el comercio mundial. La política deberá crear los incentivos para que los recursos en la economía fluyan hacia las actividades más productivas, y reducir los costos de hacer negocios (energía, transporte, telecomunicaciones, logística, recursos financieros, seguridad física y regulatoria, infraestructura, educación, capacitación, etcétera). Por último, no pueden olvidarse las políticas que promueven el comercio, que en muchos casos requieren intervenciones o instituciones específicas. Así mismo, es importante lograr una elevada coordinación de las políticas de los distintos niveles del gobierno, que ojalá estén enmarcadas en una estrategia nacional de competitividad.

Esta línea intermedia de acciones parece haberla adoptado Colombia. En efecto, como se verá más adelante, si bien la estrategia de desarrollo del país involucra la transformación productiva y la necesidad de políticas sectoriales, apunta también a un mayor aprovechamiento de las ventajas existentes. Adicionalmente, sectores en los que Colombia tiene ventaja comparativa son grandes generadores de empleo, por lo cual su promoción resulta relevante.

2. Identificación de estrategias en el caso de Bogotá-Cundinamarca

En un escenario de apertura e integración internacional, la globalización ofrece oportu-

// A TRAVÉS DE LOS CARCE LAS DISTINTAS REGIONES INICIARON EJERCICIOS DE IDENTIFICACIÓN DE SU VOCACIÓN EXPORTADORA, Y EMPEZARON A DISEÑAR UNA VISIÓN A LARGO PLAZO Y UN PLAN ESTRATÉGICO EXPORTADOR REGIONAL (PEER).

tunidades pero también trae riesgos. Las autoridades nacionales y locales están comprometidas en el aprovechamiento de las oportunidades para aumentar el crecimiento de la economía y han enfrentado la exigencia de aumentar su competitividad para reducir los riesgos. Esta responsabilidad llevó a que, a comienzos de la actual década, las autoridades económicas en Bogotá-Cundinamarca, en conjunto con el sector privado, empezaran a impulsar las medidas necesarias para permitirles a las empresas locales ser más competitivas.

Los esfuerzos para diseñar una estrategia de competitividad regional se iniciaron en el 2000 con el Plan Estratégico Exportador. Desde entonces ha habido múltiples iniciativas en cuanto a planes, agendas y estrategias de competitividad. Aunque se han hecho intentos de coordinación como la Agenda Interna Regional y la Red Colombia Compite, de la revisión que se adelanta en esta sección se concluye que resulta importante que se siga avanzando en materia de integración y coordinación de políticas, de manera que no se dupliquen los esfuerzos y se maximicen los beneficios.

Con el propósito de evaluar estas iniciativas proponemos dos ejercicios: uno analítico y otro cuantitativo. El primero consiste en comparar de una manera sistemática las grandes iniciativas en materia de competitividad que se han desarrollado en la Región. En todas éstas tratamos de identificar el enfoque, los objetivos, los sectores líderes y las estrategias y los instrumentos para lograr mayores niveles de competitividad a nivel regional y sectorial. La comparación de cada uno de estos grandes componentes de las iniciativas permitirá identificar los aspectos comunes en todas ellas, que serán conside-

rados en nuestro ejercicio como los aspectos clave para el desarrollo de la competitividad regional, y también las estrategias y los instrumentos sobre las cuales resulta prioritario trabajar o seguir trabajando.

Con este propósito, en esta sección se revisan los estudios e iniciativas de competitividad que se han emprendido en los últimos cinco años en la región Bogotá-Cundinamarca. Éstas incluyen el Plan Estratégico Exportador de Bogotá-Cundinamarca publicado en el 2001 y la revisión del mismo realizada en 2003, el Plan Regional de Competitividad y la Agenda Interna Regional.

El segundo ejercicio es de carácter cuantitativo y pretende analizar las metas cuantitativas de exportaciones que se establecieron en el PEER 2001 y su revisión en 2003. La idea es analizar, con base en información observada, qué tan optimistas, pesimistas o plausibles resultan esas metas. Además, se sopesa la consistencia de las metas a la luz de las proyecciones de Fedesarrollo, que permiten conocer la senda más plausible de las exportaciones colombianas hasta 2019. Con determinados supuestos (en particular dos: Bogotá-Cundinamarca gana participación en las exportaciones nacionales, como lo ha venido haciendo en los últimos años, y la Región mantiene la participación actual en las exportaciones nacionales), se intenta analizar qué implicarían estas estimaciones en relación con las ventas externas regionales.

a. Grandes iniciativas 2000-2006

Los primeros esfuerzos por diseñar una estrategia de competitividad en el pasado reciente fueron motivados por el empeño de lograr una mayor inserción comercial de la economía colombiana, específicamente por

la iniciativa de crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) (ver gráfica 1.11). Ello llevó al Ministerio de Comercio Exterior a crear en las regiones los Comités Asesores de Comercio Exterior (CARCE), iniciativa que incluyó, por supuesto, a Bogotá - Cundinamarca.

A través de los CARCE las distintas regiones iniciaron ejercicios de identificación de su vocación exportadora, y empezaron a diseñar una Visión a Largo Plazo y un Plan Estratégico Exportador Regional (PEER). Este plan se convirtió en la carta de navegación en materia exportadora, y dio las bases para orientar e integrar los esfuerzos regionales y del Gobierno central en el propósito de mejorar la competitividad de las empresas locales y aumentar significativamente las exportaciones de las regiones. En el caso de Bogotá-Cundinamarca, el CARCE se encargó de promover la internacionalización de la Región, la cultura exportadora, el crecimiento de las exportaciones y la gestión del Plan Estratégico Exportador de la Región.

Posteriormente se llevó a cabo una integración del CARCE a la Red Colombia Compite

(RCC) que forma parte de la Política Nacional de Productividad y que es coordinada por el Centro Nacional de Productividad. El objetivo de la RCC ha sido identificar los principales problemas u obstáculos para la competitividad, relacionados con la capacidad para diversificar la estructura económica y la oferta exportadora, con el fin de diseñar estrategias que permitan mejorar la competitividad del país a mediano plazo.

b. PEER 2001 y Revisión 2003

El primer Plan Estratégico Exportador Regional fue realizado en el 2000-2001 con el propósito de gestionar iniciativas para mejorar el entorno regional de los negocios y promover acciones para facilitar la internacionalización de las empresas de Bogotá-Cundinamarca (ver cuadro 1.1). Adicionalmente, se creó una visión exportadora de la Región hacia el año 2010. La meta establecida fue alcanzar US\$1.000 de exportaciones per cápita para bienes en ese año. Cabe recordar que en el 2000 la Región exportaba US \$275 per cápita. Este cálculo partió de los siguientes supuestos: (i) las proyecciones disponibles en ese entonces sobre el crecimiento de la población indicaban que la población de la Región

// EN EL CASO DE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA, EL CARCE SE ENCARGÓ DE PROMOVER LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA REGIÓN, LA CULTURA EXPORTADORA, EL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES Y LA GESTIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO EXPORTADOR DE LA REGIÓN.

Gráfica 1.11. Grandes iniciativas para la competitividad de Bogotá-Cundinamarca.



alcanzaría, en 2010, 10.4 millones de habitantes (número que resultó elevado frente a las nuevas proyecciones realizadas con base en el *Censo de 2005*: 7.36 millones), y (ii) se estimaba en ese momento que las exportaciones regionales en 2000 estarían alrededor de US\$1.504 millones (cifra que resultó baja frente a la efectivamente observada: US\$1.769 millones). De esta manera, la meta consistía en multiplicar por 7 el valor de las exportaciones de la Región en un período de diez años. Para servicios la meta fue llegar a US\$1.200 millones en 2010.

El PEER 2001 seleccionó los productos más dinámicos en la demanda de los 16 principales socios comerciales activos del país⁴. Esta información se cruzó con los productos que las empresas de la Región ya estaban produciendo. Los sectores identificados fueron salud y farmoquímica, vivienda, químicos, entretenimiento, alimentos y bebidas, transporte y maquinaria, vestuario y manufacturas de metales.

Con miras a lograr condiciones de mayor productividad y competitividad, el PEER diseñó cuatro estrategias principales, 16 estrategias intermedias y 63 instrumentos. Las cuatro estrategias principales fueron: elevar la productividad de la Región, fomentar redes de productores, exportar bienes y exportar servicios.

A pesar de que el PEER de 2001 fue una de las primeras iniciativas innovadoras en temas de competitividad, en 2003 surgió la necesidad de hacerle una revisión al Plan. Específicamente se presentaron dos elementos que justificaron el ajuste del Plan: (i) la dinámica de las mesas de trabajo del CARCE y la definición de sus líneas estratégicas, y (2) los principales instrumentos del nuevo del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2002-2006. Debe anotarse que las Mesas de Trabajo del CARCE, creadas en 2002, se convirtieron en el canal de coordinación entre las entidades del Estado y los

empresarios, gracias a su papel de espacio para la concertación de intereses. Así mismo, las líneas estratégicas del PND 2002-2006 en el tema de la política de comercio exterior tenían que integrarse al PEER. En particular, el PND se proponía dar prioridad a los planes regionales de exportación, avanzar en las negociaciones de comercio y en adoptar acciones de política para atraer más inversión extranjera directa. La intervención del Estado se concentraría en la creación de un ambiente favorable para el funcionamiento competitivo de las empresas (estructura productiva, regulatoria y de trámites), en la protección de los derechos de propiedad, y en crear y fortalecer los mecanismos para promover crecimiento de mipymes.

En este contexto, la revisión del PEER 2003 mantuvo tanto el enfoque como la visión del plan original. Sin embargo, las metas cuantitativas contempladas en 2001 se extendieron en cinco años, para ser alcanzadas en 2015 (es decir, lograr un valor de exportaciones de US\$ 1.000 per cápita en 2015). Sin embargo, las metas de servicios se modificaron: tomando como base una tasa de crecimiento anual de 3,5%, se estimó que las exportaciones de servicios deberían llegar a US\$ 2.048 millones. Por otro lado, en esta revisión se consideró que el elevado número de estrategias y de instrumentos del PEER 2001 podría llevar a que se perdiera la potencia de las estrategias y de las políticas y se diluyeran de esta manera sus efectos. Por esto, la revisión del PEER redujo el número de estrategias a dos grandes objetivos: (1) gestionar las iniciativas para mejorar el entorno regional para los negocios internacionales y (2) promover las acciones necesarias para facilitar la internacionalización de las empresas de la Región. Para alcanzar el primer objetivo, el PEER propuso reducir los costos de transacción y de tramitación, y mejorar la infraestructura y la logística de la Región para la integración comercial. El segundo objetivo se lograría a través del impulso a los procesos de asociatividad empresarial con vocación exportadora, la promoción de la cultura exportadora, y la articulación de los empresarios y gremios del sector servicios de cara a la integración hemisférica.

4 Los países analizados pertenecían a los siguientes bloques comerciales: NAFTA, Mercosur, Unión Europea (seis países) y Comunidad Andina.

Cuadro 1.1
PEER 2001 y Revisión PEER 2003.

	PEER (2001)	Revisión PEER (2003)
Metas	Llegar en 2010 a US\$1.000 de exportaciones per cápita para bienes, es decir multiplicar por 7 las exportaciones de la Región y llegar a US\$1.200 millones en exportaciones de servicios.	La metas contempladas en el PEER 2001 parecen ambiciosas pero es mejor mantenerlas, aunque señalando un plazo más amplio: alcanzarlas en 2015. Para servicios la meta es llegar a US\$2.048 millones.
Enfoque y metodología	Coteja productos dinámicos en la demanda internacional de los 16 países con los cuales Colombia tiene un comercio activo.	Sigue siendo válido el del PEER (2001), aunque debe reforzarse desde el punto de vista de la organización de la oferta local para aprovechar las potencialidades externas identificadas. Además debe tenerse en cuenta, en el ajuste de las metas y estrategias del Plan, la dinámica que se observaba para ese momento en las mesas de trabajo del CARCE, mecanismo seleccionado para llevar adelante el PEER. Así mismo, deben tenerse en cuenta las líneas estratégicas del PND 2002-2006 en el tema de la política de comercio exterior
Cadenas o productos identificados	<ol style="list-style-type: none"> 1. Salud y farmoquímica. 2. Vivienda (vidrio, muebles, lojería, cerámica, pinturas). 3. Químicos (orgánicos y plásticos). 4. Entretenimiento (editoriales, imprentas, papel, flores, joyas, juguetes, peces ornamentales). 5. Alimentos y bebidas (frutas, bebidas, hortalizas, aceites y grasas). 6. Transporte y maquinaria. 7. Vestuario (confecciones, textiles, calzado y manufacturas del cuero). 8. Manufacturas de metales (aluminio, cobre, fundición, herramientas). 	
Estrategias: definición	El PEER se basa en cuatro estrategias principales, 16 estrategias intermedias y 63 instrumentos. Las cuatro estrategias principales son: elevar la productividad de la Región, fomentar redes de productores, exportar bienes y exportar servicios.	El elevado número de estrategias y de instrumentos lleva a que se pierda potencia y se diluyan los efectos. La revisión del PEER propone dos grandes estrategias (que se denominan objetivos): (1) gestionar iniciativas que mejoren el entorno regional para los negocios internacionales y (2) promover acciones para facilitar la internacionalización de las empresas de la Región.
Estrategia 1	1. Estrategia para la productividad de la Región: busca aumentar la capacidad colectiva de la ciudad y de la Región, para que con la acción con-	Gestionar iniciativas que mejoren el entorno regional para los negocios internacionales. Es una estrategia basada en el concepto de ciu-

Continúa

Cuadro 1.1
PEER 2001 y Revisión PEER 2003. Continuación

	PEER (2001)	Revisión PEER (2003)
Estrategia 1	<p>junta entre el sector público y los empresarios se generen oportunidades de negocios en los mercados externos.</p> <p>a. Bogotá y Cundinamarca libres de impuestos a la exportación (exención ICA para empresas de servicios exportadoras, certificación de la Alcaldía (AMB), exclusión ICA, exención impuesto predial, asignar estrato 1 a servicios públicos, exención del impuesto de vehículos, contratos de estabilidad tributaria)</p> <p>b. Plan Ciudadano para Convertir a la Aduana de Bogotá en un ejemplo del país.</p> <p>c. Centro logístico y Bolsa de Carga. Proyecto liderado por empresa CELTA, infraestructura: central de vehículos de carga, servitecas, puerto seco, centro de negocios, central alimentos perecederos y centro de capacitación.</p> <p>d. Puerto Multimodal de Puerto Salgar.</p> <p>e. Nueva Carretera Tobiagrande – Puerto Salgar.</p> <p>f. Mejoramiento del aeropuerto de El Dorado.</p> <p>g. Capacitamos sobre medidas lo que usted necesita.</p> <p>h. Cultura Exportadora (Programa NEX, nuevos exportadores).</p> <p>i. Bogotá Bilingüe.</p> <p>j. Parque Tecnológico de Cundinamarca (impulsado por Gobernación).</p>	<p>dad-región. Incluye las estrategias y los mecanismos que implican coordinación de intereses entre los sectores público y privado:</p> <p>1. Reducir los costos de transacción y de tramitación</p> <p>a. Simplificación de procesos y trámites. b. Asegurar que la Aduana sea un modelo para el país. c. Mejorar y mantener estándares de eficiencia de la Ventanilla Única de Comercio Exterior. d. Lograr seguridad y estabilidad jurídica para el exportador.</p> <p>2. Mejorar la infraestructura y logística de la Región para la integración comercial que contempla los siguientes instrumentos:</p> <p>a. Puerto Salgar (Sociedad Portuaria y Puerto). b. Túnel de la Línea. c. Doble calzada Bogotá-Girardot. d. Aeropuerto de El Dorado. e. Carretera TobíaGrande – Puerto Salgar. f. Agua: recuperación del río Bogotá y Distritos de Riego La Ramada. g. Integración de los Sistemas de Transporte Ciudad-Región. h. Centros logísticos.</p>
Estrategia 2	<p>2. Estrategia para mejorar la organización social: trata de formar capital social a partir de la vida económica de las empresas.</p> <p>a. Impulsar empresas ciudadanas dentro del Programa “Plan - Compre en Colombia” y otros Programas de las Cámaras de Eurocámara.</p> <p>b. Formar vínculos y redes de productores en sectores como confecciones, manufacturas de cuero y agricultura orgánica. Organizar el diseño, talla y certificación de joyería de oro y plata con piedras preciosas y semi-preciosas, especialmente esmeraldas.</p>	<p>Promover acciones para la internacionalización de las empresas de la Región</p> <p>1. Fomentar la asociatividad empresarial con vocación exportadora</p> <p>Megaproyecto Agroindustrial de la Sabana</p> <p>2. Promover la cultura exportadora</p> <p>a. Región Bilingüe b. Capacitación a docentes y empresarios c. Prácticas exportadoras d. Tratados de libre comercio e integración</p>

Continúa

Cuadro 1.1
PEER 2001 y Revisión PEER 2003. Continuación

	PEER (2001)	Revisión PEER (2003)
Estrategia 2	<p>c. Tren de Cercanías: para fortalecer la región económica y desarrollar un sistema de “plantas satélites” en municipios de la Sabana.</p> <p>d. Banco de Proyectos Estratégicos Exportadores.</p>	<p>3. Promover la articulación de los empresarios y gremios del sector servicios de cara a la integración hemisférica</p> <p>Coalición regional de servicios</p>
Estrategia 3	<p>3. Estrategia para impulsar la exportación de productos: tiene como fin lograr que las exportaciones de bienes se multipliquen por siete en diez años, para alcanzar el promedio mundial de exportaciones per cápita.</p> <p>a. Explotar: mejorar continuamente la productividad.</p> <p>Maquinaria y equipo mecánico, eléctrico y electrónico. Transporte: producción automotriz y autopartes, confecciones, joyería, muebles, papel, plástico, químicos orgánicos, farmacéutica y otros químicos. Manufacturas de aluminio y de fundición de hierro.</p> <p>b. Nutrir: mejorar radicalmente su productividad y revitalizarla.</p> <p>Muebles, juguetes, manufacturas de la madera, bebidas, manufacturas de cobre, instrumentos de medida y control.</p> <p>c. Destabar: desarrollar o adecuar las condiciones básicas, para potenciarlas.</p> <p>Calzado, manufacturas de caucho y de cuero. Textiles, tejidos, y filamentos. Editoriales. Herramientas y fundición. Vidrio, cerámica, y manufacturas de piedra y yeso Aceites esenciales. Hortalizas, grasas, lácteos, cereales, frutas, peces.</p> <p>d. Enfocar: seleccionar los nichos de mercado y concentrar esfuerzos.</p>	

Continúa

Cuadro 1.1
PEER 2001 y Revisión PEER 2003. *Continuación*

	PEER (2001)	Revisión PEER (2003)
Estrategia 3	<p>Cereales, molinería, semillas, gomas y resinas. Azúcares, confitería, productos de cacao. Alimentos para animales, abonos. Químicos inorgánicos, pigmentos y colorantes, albúminas, fibras sintéticas. Jabones, productos fotográficos, relojes. Artesanías de cestería, pieles y cueros. Alfombras, tejidos especiales. Aeronaves.</p>	
Estrategia 4	<p>4. Estrategia para impulsar la exportación de servicios: busca que las exportaciones directas de servicios lleguen a US\$1.200 millones, que sería entre el 5% y el 10% de la producción total de los servicios de la Región. No se cuenta dentro de esta meta el contenido de los servicios incorporados en las exportaciones de bienes.</p> <p>1. Información, comunicaciones, eficiencia.</p> <p>Tecnología de información. Servicios de base electrónica. Centros de atención telefónica, o “Call centers”. Servicio de respaldo de oficinas. Logística y distribución. Consultorías y auditorías.</p> <p>2. Agricultura y ambiente.</p> <p>Biotecnología vegetal. Organización para la producción de agricultura orgánica. Servicios de manejo ambiental: aseguramiento, ISO 14000, auditorías, ingeniería sanitaria, servicios públicos.</p> <p>3. Recursos humanos</p> <p>Servicios de salud de alta complejidad. Organización para la enseñanza del español como segunda lengua en Brasil y en Estados Unidos.</p> <p>4. Otros servicios</p>	

Continúa

Cuadro 1.1
PEER 2001 y Revisión PEER 2003. Continuación

	PEER (2001)	Revisión PEER (2003)
Estrategia 4	Servicios de mantenimiento y reparación de aeronaves.	
Plan de Acción	<p>Crear entidad de promoción Pro Bogotá y Cundinamarca: sus socios serán empresarios, la Cámara de Comercio, Proexport y Coinvertir, la Alcaldía Mayor de Bogotá, alcaldías de municipios de Cundinamarca, Gobernación de Cundinamarca. Su misión es atraer la inversión extranjera, movilizar el ahorro doméstico hacia los proyectos de la Región, y promover las exportaciones de las empresas de bienes y de servicios de la Región. Su misión es atraer la inversión extranjera, movilizar el ahorro doméstico hacia los proyectos de la Región, y promover las exportaciones de las empresas de bienes y de servicios de la Región.</p> <p>Para alcanzar el objetivo general de US\$ 1.000 de exportaciones per cápita hay que:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hacer los diez proyectos de productividad. 2. Impulsar los tres proyectos de organización social. 3. Multiplicar por tres la tendencia de 14 sectores para “Enfocar”. 4. Multiplicar por dos la tendencia de los cinco sectores a “Destabar”. 5. Multiplicar por 1.5 la tendencia de los 23 sectores a “Nutrir”. 6. Impedir revertir la tendencia de los sectores de “Mantener”. 7. Impulsar la exportación de los 11 servicios identificados. 	

C. El Plan Regional de Competitividad y la Agenda Interna Regional

Paralelamente al PEER, diferentes instancias gubernamentales locales y entidades del sector privado de Bogotá-Cundinamarca han participado en diversas estrategias para mejorar la competitividad de la Región. Las dos principales iniciativas son: el Plan Regional de Competitividad y la Agenda Interna Regional.

Ambos esfuerzos, como ya se mencionó, son el resultado de iniciativas de diferentes grupos de gestión que se enmarcan dentro del objetivo nacional de llevar al país a mayores niveles de competitividad.

El origen de estas estrategias se da en 2001, cuando el Consejo Regional de Competitividad (CRC), conformado por el Comité Interregional de Bogotá-Cundinamarca, la Cámara

de Comercio de Bogotá, la Alcaldía Mayor de Bogotá, la Gobernación de Cundinamarca y la Corporación Autónoma Regional (CAR) firmaron un acta de intención con el propósito de construir una visión de generación sostenible de riqueza y prosperidad para todos los habitantes de la Región.

Dentro del CRC existen cinco grupos de gestión, cada uno con un objetivo estratégico asociado (ver gráfica 1.12). El grupo de gestión Región Activa busca posicionar a la Región como uno de los mejores destinos de inversión en América Latina. El grupo de gestión Cadenas Productivas se plantea fortalecer el desarrollo de la economía regional, a través de la organización de las empresas en cadenas productivas u otras formas de agrupamiento empresarial. El grupo de gestión Ciencia, Tecnología e Innovación se propone convertir el recurso humano, la ciencia y la tecnología en los principales factores generadores del desarrollo de la economía regional. Por último, el grupo de gestión Región Exportadora CARCE trabaja para incrementar las exportaciones de Bogotá – Cundinamarca.

En diciembre de 2003, el CRC aprobó el Plan Regional de Competitividad 2004-

2014⁵, basado en el trabajo de los cinco grupos de gestión mencionados anteriormente y los avances en las mesas del CARCE. Este Plan propone que, a partir de la consolidación de la estructura empresarial de Bogotá-Cundinamarca con nuevas formas de asociatividad para facilitar la innovación y el conocimiento, la Región se integre económicamente, se estimule a los sectores con mayor potencial para el crecimiento y se promueva su integración al mercado internacional, nacional y regional.

El Plan Regional de Competitividad cuenta con una agenda de 20 estrategias, 99 proyectos y 38 proyectos priorizados, los cuales fueron posteriormente validados e integrados en los planes de Desarrollo Distrital y Departamental. Los 38 proyectos priorizados se concentran en temas de fortalecimiento institucional, desarrollo empresarial, formación y capacitación, sistemas de información, desarrollo social, sostenibilidad ambiental e infraestructura y logística (ver cuadro 1.2).

Un año después de finalizar el Plan Regional de Competitividad, en 2004 nació la iniciativa de crear una Agenda Interna para la

Gráfica 1.12. Consejo Regional de Competitividad.



5 Cámara de Comercio de Bogotá (2004). *Plan Regional de Competitividad 2004-2014*. CCB, Bogotá.

Productividad de la Región Bogotá-Cundinamarca con el propósito de establecer un mecanismo de concertación social entre los sectores público, privado y sociedad civil de la Región, en desarrollo de la internacionalización de los mercados y la globalización de las sociedades. Debe destacarse que este esfuerzo formó parte de un ejercicio nacional, la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad, en el cual para las diferentes regiones y con la participación de múltiples sectores, se identificaron las

necesidades principales y las acciones requeridas para llevar a cabo las “apuestas productivas” regionales como las “estrategias competitivas” sectoriales. De esta manera, en el caso de Bogotá-Cundinamarca, en 2005 se reunieron el Consejo Regional de Competitividad, la Mesa de Planificación Regional junto con la Alcaldía Mayor de Bogotá, D.C., y la Gobernación de Cundinamarca, para presentar la Agenda Interna para la Productividad y Competitividad de la Región (ver cuadro 1.2).

Cuadro 1.2
Plan Regional de Competitividad y Agenda Interna Regional.

	Plan Regional de Competitividad (2004)	Agenda Interna para la Productividad de la Región de Bogotá-Cundinamarca (2005)
Objetivo	Promover el desarrollo económico y social de sus territorios y hacer más productiva y competitiva la Región. Construir de manera concertada y simultánea bases sólidas para el ordenamiento territorial, la planificación regional, la ejecución de proyectos y el marco institucional para gestionar estos acuerdos.	La Agenda de la Región se constituye en un mecanismo de concertación social entre sectores público, privado y sociedad civil de la Región Bogotá-Cundinamarca, a partir de una corresponsabilidad de los agentes de la productividad y la competitividad en torno a unos objetivos y acuerdos de desarrollo competitivo, equitativo y sostenible para el corto, mediano y largo plazo, en desarrollo de la internacionalización de los mercados y la globalización de las sociedades.
Enfoque	<ol style="list-style-type: none"> Incrementar las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca. Posicionar a Bogotá-Cundinamarca como uno de los mejores destinos de inversión en Latinoamérica. Convertir el recurso humano y la ciencia y la tecnología en los principales factores generadores del desarrollo de la economía regional. Construir la capacidad institucional para gestionar el territorio y la economía regional. 	La dimensión transversal de la Agenda hace referencia al conjunto de factores estructurales que inciden en la competitividad y que se refleja en indicadores de competitividad estructural.
Miembros	Comité Intergremial de Bogotá y Cundinamarca, la Cámara de Comercio de Bogotá, la Alcaldía Mayor de Bogotá, D.C., la Gobernación de Cundinamarca.	Alcaldía Mayor de Bogotá, D.C., Gobernación de Cundinamarca, Consejo Regional de Competitividad de Bogotá Cundinamarca y Mesa de Planificación Regional
Metas	<ul style="list-style-type: none"> Multiplicar las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca, pasando de US \$2.194 millones en 2004 a US \$10.500 millones en 2014. 	

Continúa

Cuadro 1.2

Plan Regional de Competitividad y Agenda Interna Regional. *Continuación*

	Plan Regional de Competitividad (2004)	Agenda Interna para la Productividad de la Región de Bogotá-Cundinamarca (2005)
Metas	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar diez veces la inversión privada nacional y extranjera a US\$5.000 millones en 2014. • Ejecutar planes de negocios de las 21 cadenas productivas estratégicas de la Región. • Duplicar la inversión pública y privada en investigación y desarrollo. • Ejecutar diez proyectos de impacto regional. 	
Sectores	21 cadenas productivas estratégicas de la Región.	<p>Sectores</p> <p>Flores Frutas exportables Hierbas aromáticas y medicinales Hortalizas Lácteos con valor agregado Productos alimenticios procesados</p> <p>Servicios</p> <p>Turismo Salud de alta complejidad Informática, telecomunicaciones y desarrollo de software Empresariales y profesionales</p> <p>Industria</p> <p>Textiles y confecciones Productos químicos y plástico Otros productos químicos: cosméticos, productos de aseo, farmacéuticos y agroquímicos Papel, imprenta, editoriales y artes gráficas Automotor y autopartes Bebidas Material de construcción, cerámica y vidrio</p> <p>Sectores promisorios</p> <p>Coques y semicoques de hulla Biocombustibles Artículos de cuero, calzado y marroquinería</p>
Estrategias	<p>20 estrategias, 99 proyectos y 38 proyectos priorizados.</p> <p>Fortalecimiento institucional.</p> <p>Desarrollo empresarial.</p> <p>Formación y capacitación.</p> <p>Sistemas de información.</p> <p>Desarrollo social.</p> <p>Sostenibilidad ambiental.</p> <p>Infraestructura y logística.</p>	

Con el fin de profundizar en los trabajos ya adelantados en años anteriores, consolidar los procesos de coordinación institucional y llegar a un consenso entre los sectores público y privado, se diseñó una metodología en la que la Región sería la encargada de definir apuestas productivas, principales necesidades y acciones por seguir. Los sectores productivos, por otro lado, definirían las estrategias para ser más competitivos e indicarían sus necesidades y sus acciones. Finalmente, el Gobierno tendría la labor de actuar como facilitador al promover espacios de discusión, y definir y ejecutar una parte importante de la política de productividad y competitividad.

Las apuestas productivas de la Región se definieron en 71 proyectos, los cuales se clasifican en nueve factores de competitividad estructural: fortaleza económica (aspecto relacionado con la plataforma económica que soporta las apuestas productivas de la Región), infraestructura y localización, recursos naturales, capital humano, empresas, innovación y tecnología, instituciones, gestión del gobierno e inserción en la

// LAS APUESTAS PRODUCTIVAS DE LA REGIÓN SE DEFINIERON EN 71 PROYECTOS, LOS CUALES SE CLASIFICAN EN NUEVE FACTORES DE COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL: FORTALEZA ECONÓMICA INFRAESTRUCTURA Y LOCALIZACIÓN, RECURSOS NATURALES, CAPITAL HUMANO, EMPRESAS, INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA, INSTITUCIONES, GESTIÓN DEL GOBIERNO E INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

economía mundial. Adicionalmente, la Agenda clasifica los proyectos de acuerdo con su temporalidad, es decir, como programas y proyectos a corto plazo y mediano plazo. Entre los que se consideran a corto plazo están los programas que tienen recursos asignados y aquellos planes impostergables, pues son esenciales para la competitividad de la Región.

1. Estrategias e instrumentos comunes

Es importante analizar de dónde vienen los proyectos de la Agenda Interna Regional, pues

la mayoría se originaron en iniciativas pasadas. Con este fin, se construyó un cuadro que resume las estrategias de la Agenda Interna clasificadas en nueve columnas, que corresponden a los nueve factores de competitividad mencionados anteriormente. En las filas se enumeran los instrumentos, políticas o proyectos específicos que forman parte de cada una de las nueve estrategias. Para identificar el origen de cada estrategia se utilizaron colores: verde en caso de que la propuesta se haya originado en el Consejo Regional de Competitividad (CRC), azul si proviene de la Mesa de Planeación Regional (MPR), amarillo los de la Agenda Regional de Ciencia y Tecnología, morado si se trata de proyectos identificados en el CRC y la MPR, y rosado para los proyectos nuevos. Finalmente, en negrilla se presentan los proyectos que coinciden con los que originalmente había planteado el PEER (ver cuadro 1.3).

El análisis del cuadro 1.3 evidencia algunos hechos interesantes. En primer lugar, diversos proyectos del PEER se recogen en

iniciativas posteriores, que son relativamente recientes. En especial, el Consejo Regional de Competitividad y la Mesa de Planeación Regional retoman varios de los proyectos propuestos en el PEER 2001. Ello quiere decir que iniciativas planteadas hace más o menos siete años siguen siendo identificadas como relevantes, lo cual a su vez sugiere

que o bien no han avanzado, o bien han avanzado poco. Sin embargo, el hecho de que recurrentemente se repitan en las diferentes estrategias está indicando que son proyectos prioritarios a los cuales se les debe dar impulso a corto plazo. En segundo lugar, siete de estos proyectos recurrentes aparecen en la columna de infraestructura, dos en el tema de recursos hídricos, dos en capital humano, dos en gestión del Gobierno, uno en fortaleza económica, uno en empresas y uno en innovación y tecno-

Cuadro 1.3

Estrategias de la Agenda Interna Regional.

Fortaleza económica (Relacionado con la plataforma económica que soporta las apuestas productivas de la Región)	Infraestructura / Localización	Recursos naturales	Capital humano
Turismo 1. Región Turística 2. Mejoramiento de la competitividad en el sector turístico	Aeropuerto El Dorado: 1. Concesión del Aeropuerto; y Operación estratégica Fontibon, Aeropuerto Eldorado, Engativá, Aeropuerto Guaymaral 2. Plan Maestro El Dorado	Río Bogotá: 1. Manejo Integral del Río 2. Ordenamiento y Manejo Integral de la Cuenca del Río; y adecuación Hidráulica del Río Bogotá	Región Bilingüe
Megaproyecto Agroindustrial de Bogotá - Cundinamarca	Plan Maestro de Movilidad Regional	Sistema Regional de Áreas Protegidas, SIRAP	Montaje de Politécnicos en 15 Provincias de Cundinamarca
Diagnóstico, investigación de mercados, y Plan de Promoción de Exportaciones de 20 Productos Estratégicos de Cundinamarca	Distrito de Riego La Ramada	Conservación y manejo de microcuencas, páramos y ecosistemas de alta montaña	Formación de Jóvenes en Actitudes Empresariales - Bogotá Asociativa y Emprendedora
Producción de alcohol carburante en el departamento de Cundinamarca	Puerto Multimodal de Puerto Salgar - La Dorada	Programa de Manejo Integral del Agua	Bogotá Innovadora y Tecnológica - Formación de Técnicos y Tecnólogos Desarrollo del
Ciudad Salud	Doble Calzada Bogotá - Girardot	Sistema de Gestión Ambiental Regional, SIGAR	Espíritu Investigativo Diagnóstico y transformación
	Túnel de la Línea	Balance Hídrico	de la educación básica y media hacia una perspectiva educativa.
	Corredor Vial Tobiagrande - Puerto Salgar	Plan de Ordenación y Manejo de Cuencas Hidrográficas	Innovación en la Enseñanza de las Ciencias
	Ampliación Carretera Briceño – Sogamoso	Sistema de Información Geográfica Ambiental	Investigación para la Ciudad/ Región
	Río Magdalena: 1. Navegabilidad del Río 2. Plan Parcial de la Recuperación de la Ribera del Río y Renovación		
	Agua Potable y Saneamiento Básico para Cundinamarca		

Continúa

Cuadro 1.3
Estrategias de la Agenda Interna Regional. Continuación

Fortaleza económica (Relacionado con la plataforma económica que soporta las apuestas productivas de la Región)	Infraestructura / Localización	Recursos naturales	Capital humano
	Tren de Cercanías		
	Red Vial de Segundo Orden a Cargo del Departamento		
	Región Conectada		
	Línea de Transmisión 500 kv, Primavera- Bacatá		
	Programa de Energía, Gas y Telecomunicaciones		
	Apoyar el Desarrollo del Relleno Sanitario de Mondoñedo y de Proyectos Regionales para el Tratamiento, Aprovechamiento y Disposición Final de Residuos Sólidos		
	Salidas - Accesos integración Bogotá -Región (ALO, Salida al Llano, Autopista Norte, Carrera 7, Túnel de la Aurora, Av. Circunvalar Sur, Av. José Celestino Mutis.	<p>Consejo Regional de Competitividad (CRC)</p> <p>Mesa de Planeación Regional (MPR)</p> <p>Agenda Regional de Ciencia y Tecnología para Bogotá-Cundinamarca</p> <p>Proyectos relacionados con un mismo tema en CRC y MPR (1. Proyecto CRC, 2. Proyecto MPR)</p> <p>Proyectos nuevos (propuestos)</p> <p>Los que están resaltados en negrilla coinciden con proyectos del PEER</p>	

Empresas	Innovación y tecnología	Instituciones	Gestión del Gobierno	Inserción en la economía mundial
Proyecto de Apoyo a la Globalización de las Mipymes	Gerencia tecnológica para reconversión productiva. (Incluye los proyectos: (a) implementación de un sistema de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva; (b) balances tecnológicos.	Estrategia de seguridad Vial para la Promoción del Turismo y la Movilización Segura	Observatorios de Impacto Social y Económico Locales	Estrategia Integral de Atracción de Inversiones para Bogotá y Cundinamarca. (Incluye los proyectos: (a) Marca Regional Bogotá-Cundinamarca; (b) Corporación Mixta para el Desarrollo Regional

Continúa

Cuadro 1.3
Estrategias de la Agenda Interna Regional. *Continuación*

Empresas	Innovación y tecnología	Instituciones	Gestión del Gobierno	Inserción en la economía mundial
Red para la Promoción de Asociatividad	Plataforma Institucional para la Productividad y la Competitividad	Política Integral de Retorno y reubicación de la población desplazada a sus sitios de origen en las zonas recuperadas	Región Central	Sistema Regional de Oportunidades de Inversión
Sistema de Información Regional de Cadenas Productivas	Investigación para la Incubación de Clusters y la Gestión Gerencial		Redes de Ciudades	Portal del Inversionista
Unidades Locales de Desarrollo Empresarial, ULDE, Bogotá Asociativa y Emprendedora	Parque Tecnológico de Cundinamarca / Anillo de Innovación		Sistema de Seguridad Alimentaria Regional	
Sistema de Información de la Competitividad de Bogotá-Cundinamarca.	Bogotá Territorio del Conocimiento		Institucionalización de la MPR	
Esquemas financieros para la demanda y oferta de vivienda			Ordenamiento Territorial Regional	
Centro Logístico CELTA			Formulación, Adopción e Implementación de una Política de Hábitat Regional	
Gestión Ambiental Empresarial Mipymes con Producción más Limpia			Proyecto SIG Regional	
Estudio y Desarrollo Mercados Verdes			Modernización de la Aduana	
Líneas Financieras de Apoyo a las Mipymes			Simplificación de Trámites de Comercio Exterior	
			Fortalecimiento de las org. sociales	
			Fortalecimiento de la Gestión Pública	

Continúa

Cuadro 1.3
Estrategias de la Agenda Interna Regional. Continuación

Empresas	Innovación y tecnología	Instituciones	Gestión del Gobierno	Inserción en la economía mundial
Consejo Regional de Competitividad (CRC)			Tema fiscal regional	
Mesa de Planeación Regional (MPR)				
Agenda Regional de Ciencia y Tecnología para Bogotá-Cundinamarca				
Proyectos relacionados con un mismo tema en CRC y MPR (1. Proyecto CRC, 2. Proyecto MPR)				
Proyectos nuevos (propuestos)				
Los que están en negrilla coinciden con proyectos del PEER				

logía. Nuestra lectura de este hecho es que, probablemente, los mayores obstáculos de la Región están en infraestructura, capital humano y gestión del Gobierno. Sin embargo, esto es sólo una hipótesis que podrá corroborarse o rechazarse más adelante con los análisis DOFA de los catorce sectores escogidos. Es importante mencionar que los DOFA se nutren entre otras cosas de los resultados de las encuestas y de los talleres realizados en el desarrollo de este estudio. En tercer lugar, si bien las iniciativas parecen en principio diferentes, por lo menos en cuanto a las grandes estrategias que se proponen, en estas se evidencia cierto grado de coherencia. Por último, hay un amplio menú de proyectos ya conceptualizados, los cuales ahora deben pasar por un proceso de priorización.

En el cuadro 1.4, se relacionan los 16 proyectos antes identificados de acuerdo con la clasificación que hace la Agenda Interna entre proyectos de corto plazo (con financiación parcial) y de corto plazo imposterables. Este ejercicio está apoyando la intuición de que estos 16 proyectos son necesarios e imposterables. En efecto, varios de los programas ya tienen financiación parcial o total. Los tres restantes se clasifican como imposterables.

No obstante, como se mencionó, las encuestas a los empresarios y los talleres de validación pueden servir de guía que ratificará si las acciones regionales deben insistir en estos puntos o si hay otros instrumentos que también resultan más relevantes.

2. Evaluación cuantitativa de las metas

Como se anotó en la sección anterior, el PEER, su revisión y el Plan Regional de Competitividad establecieron metas cuantitativas para las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca. Dado que ya han pasado hasta 6 años después de trazadas las primeras metas, ya se tienen datos observados que permiten analizar qué tan optimistas, pesimistas o plausibles resultan.

En el PEER de 2001 se propuso alcanzar una meta de US\$1.000 de exportaciones per cápita en bienes en 2010. De acuerdo con los datos poblacionales y las proyecciones con que se contaba en ese entonces⁶, la meta del PEER significaba prácticamente multiplicar el valor de las exportaciones de 2000 por 7. Hoy se cuenta con nuevas cifras poblacionales, las del *Censo de 2005*. Según éstas, la población de la Región creció menos de lo que se esperaba en 2000. Así mismo, *ex post*, resulta claro que el valor de las

// DIVERSOS PROYECTOS DEL PEER SE RECOGEN EN INICIATIVAS POSTERIORES, QUE SON RELATIVAMENTE RECIENTES.

⁶ Se esperaba que la población en 2010 fuera de 10.4 millones de personas y las exportaciones de 2000 se estimaban en US\$1.504 millones. Frente a lo observado, la primera cifra resultó sobreestimada y la segunda subestimada.

Cuadro 1.4

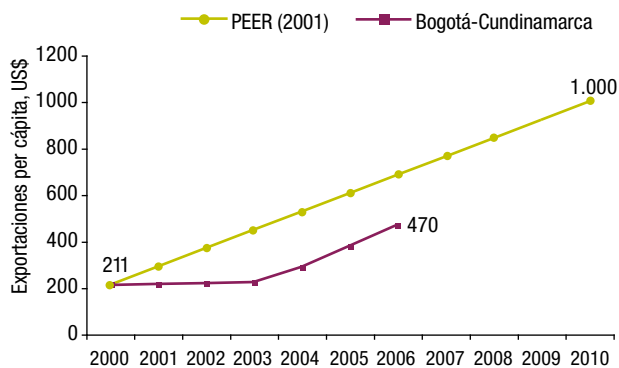
Estrategias clasificadas por la Agenda Interna de acuerdo con su temporalidad.

Corto plazo: Proyectos con financiación parcial	Origen	Corto plazo: Proyectos imposterables	Origen
Fortaleza económica		Infraestructura / Localización	
Turismo		Plan Maestro de Movilidad Regional	(CRC, PEER)
1. Región Turística		Corredor Vial TobiaGrande - Puerto Salgar	(CRC, PEER)
2. Mejoramiento de la competitividad en el sector turístico	(CRC, MPR)	Innovación y tecnología	
Megaproyecto Agroindustrial de Bogotá y Cundinamarca	(CRC, PEER)	Parque Tecnológico de Cundinamarca / Anillo de Innovación	(MPR, PEER)
Infraestructura / Localización			
Aeropuerto El Dorado:			
1. Concesión del Aeropuerto; y Operación estratégica Fontibón, Aeropuerto El Dorado, Engativá, Aeropuerto Guaymaral	(CRC, MPR, PEER)		
2. Plan Maestro El Dorado			
Distrito de Riego La Ramada	(CRC, PEER)		
Puerto Multimodal de Puerto Salgar - La Dorada	(CRC, PEER)		
Región Conectada	(CRC, PEER)		
Río Magdalena:			
1. Navegabilidad del Río	(CRC, MPR)		
2. Plan Parcial de la Recuperación de la Ribera del Río y Renovación			
Recursos naturales			
Río Bogotá:			
1. Manejo Integral del Río	(CRC, MPR, PEER)		
2. Ordenamiento y Manejo Integral de la Cuenca del Río; y adecuación Hidráulica del Río Bogotá			
Capital humano			
Región Bilingüe	(CRC, PEER)		
Formación de Jóvenes en Actitudes Empresariales - Bogotá Asociativa y Emprendedora	(CRC, PEER)		
Empresas			
Centro Logístico CELTA	(CRC, PEER)		
Gestión del Gobierno			
Modernización de la Aduana	(CRC, PEER)		
Simplificación de Trámites de Comercio Exterior	(CRC, PEER)		

exportaciones de 2000, con base en el cual se estableció la meta, estaba subestimado⁷.

En la actualidad se cuenta con las cifras del *Censo de 2005* y las correspondientes nuevas proyecciones. Si se toman estas nuevas cifras poblacionales y el valor de las exportaciones efectivamente observado en 2000, la meta del PEER habría consistido en multiplicar las exportaciones regionales de bienes por 4.2 veces (no por 7 veces) en un lapso de 10 años. Una proyección lineal para alcanzar esta meta se presenta en la gráfica 1.13. En esta misma gráfica se presenta la trayectoria observada de las exportaciones regionales hasta 2006. Como se desprende de la gráfica 1.13, la meta del PEER resultaba ambiciosa, pues a mitad de camino (en el 2006) las exportaciones de la Región estaban 17,3% por debajo de la meta trazada en ese Plan.

Gráfica 1.13. Exportaciones per cápita de bienes de Bogotá- Cundinamarca. Meta PEER 2001-2010 y trayectoria observada.

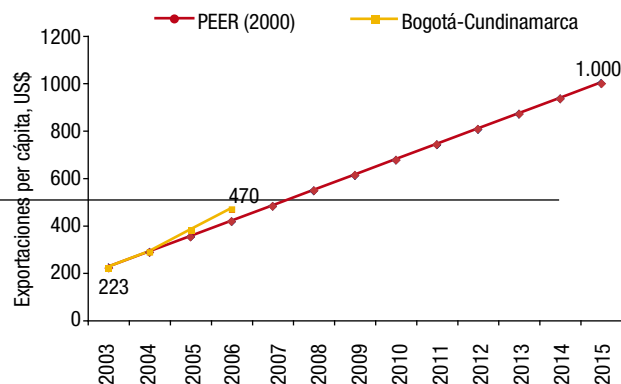


Fuente: PEER 2001, DANE y cálculos de Fedesarrollo

La revisión del PEER, en 2003, flexibilizó la meta impuesta en 2001, estableciendo que la Región debía alcanzar un nivel de exportaciones de bienes per cápita de US\$ 1.000 en 2015. Siguiendo la misma metodología que en el ejercicio anterior, en la gráfica 1.14 se presentan la proyección lineal para alcanzar dicha meta y las exportaciones regionales observadas hasta el 2006. En este caso, las exportaciones de la Región evolucionan por encima de esa meta y en 2006 se ubicaban un 13% sobre la misma.

Por otra parte, la meta del PEER 2003 significaba multiplicar por 4 las exportaciones de la Región entre 2003 y 2015. Aunque el ejercicio que se presenta sugiere que esta meta parece en principio menos ambiciosa, la realidad indica que ésta puede ser difícilmente alcanzable. En efecto, tomando información histórica se tiene que entre 1991 y 2006 las exportaciones de la Región se han multiplicado sólo por tres. Además debe tenerse en cuenta que el fuerte crecimiento de las exportaciones en los últimos años obedece en gran medida a un *boom* mundial del comercio exterior, que en principio debe tender a moderarse, por lo cual no sería extraño esperar que la trayectoria de las exportaciones regionales empiece a evolucionar por debajo de la evolución-meta planteada en 2003.

Gráfica 1.14. Exportaciones per cápita de Bogotá- Cundinamarca. Meta PEER 2003-2015 y trayectoria observada.



Fuente: PEER 2003, DANE y cálculos de Fedesarrollo.

7 El *Censo de 2005* estima que en 2010 la población de la Región será de 7.4 millones de personas.

En suma, para que la Región cumpla las metas trazadas por el PEER 2001 tendrá que exportar en bienes US\$10.500 millones en 2010, y para cumplir con el PEER 2003, sus exportaciones deben equivaler a US\$10.559 millones en 2015. En 2006, las exportaciones alcanzaron US\$4.236 millones. Esto y los ejercicios anteriores muestran que Bogotá–Cundinamarca deberá trabajar fuertemente para duplicar sus exportaciones si quiere cumplir la meta del PEER 2003 (ver cuadro 1.5)⁸.

Se hizo un ejercicio adicional que consistió en analizar qué significaban las proyecciones de Fedesarrollo en cuanto a exportaciones de Colombia y de la Región entre 2007 y 2015. El escenario base de Fedesarrollo⁹ estima que las exportaciones nacionales alcanzarán US \$56 millones en 2015 (ver gráfica 1.15). Tal vez el supuesto más fuerte en esta proyección es que se pone en mar-

Cuadro 1.5
Metas del PEER.

		PEER 2001	PEER 2003
Año		2010	2015
	Población	10.500.000	10.558.824
Bienes	Exportaciones (millones US\$)	10.500	10.559
	Expo. per cápita (US\$)	1.000	1.000
Servicios	Exportaciones (millones US\$)	1.200	2.043
	Expo. per cápita (US\$)	144	195

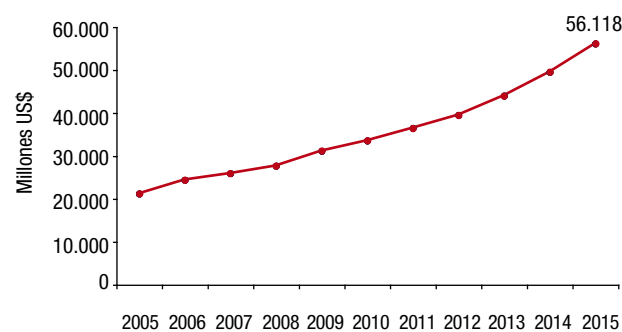
Fuente: PEER y cálculos de Fedesarrollo.

cha el TLC con Estados Unidos a finales de 2008. Para analizar qué significa esta proyección de exportaciones colombianas en materia de ventas externas regionales se construyeron dos escenarios, uno base y otro optimista, que hacen un supuesto determinado sobre la evolución de la participación de las exportaciones regionales en el total nacional.

8 De acuerdo con el Plan Regional de Competitividad se espera multiplicar por 4 las exportaciones de Bogotá – Cundinamarca entre 2004 y 2015, para alcanzar US\$10.500 millones de ventas externas en 2015. Esta resulta la meta más ambiciosa. En efecto, de acuerdo con el ejercicio que se realizó pero no se reporta aquí, las exportaciones regionales observadas se sitúan sobre la línea de proyección-meta, no por encima de ésta, como era de esperarse si se tiene en cuenta que el último período corresponde a un *boom* del comercio mundial.

9 Cada semestre Fedesarrollo prepara un conjunto de proyecciones de las principales variables económicas de Colombia para los siguientes años. Para esto, Fedesarrollo reúne un amplio conjunto de información acerca de la evolución de variables clave para el desempeño de la economía, por ejemplo, las perspectivas acerca de la producción cafetera y minera; las expectativas sobre el crecimiento de la economía mundial y los precios internacionales de los productos básicos; el comportamiento de las cuentas de transferencias, inversión extranjera directa de la balanza de pagos y, finalmente, varios componentes del panorama fiscal y monetario de los próximos años. Posteriormente, la evolución de cada una de las variables se incluye dentro de un modelo de equilibrio general con el fin de determinar cuál sería un escenario probable para el desempeño de la economía colombiana. El escenario actual se describe de manera detallada en *Prospectiva Económica* de octubre de 2007.

Gráfica 1.15. Proyecciones de exportaciones de Fedesarrollo para Colombia 2005-2015.



Fuente: Fedesarrollo

El ejercicio consistió en crear escenarios en cuanto a la participación de las exportaciones de Bogotá–Cundinamarca dentro de las exportaciones totales de Colombia.

Se estimaron dos escenarios: (i) *base*, en el cual se supone que la Región mantiene su participación en las exportaciones nacionales (16,9%)¹⁰ y (ii) *optimista*, en el que se supone que la Región gana 9% de participación anualmente dentro de las exportaciones nacionales a partir de 2006 cuando la participación alcanza 17,4%. Ello quiere decir que la participación de la Región en las exportaciones totales se incrementará de 17,4% en 2006 a 37,7% en 2015. El incremento de 9% anual en la participación de las exportaciones regionales dentro de las ventas externas nacionales corresponde al aumento porcentual promedio en la participación en los años del período 1991-2006 en que esta tendencia efectivamente se observó¹¹.

De acuerdo con estas proyecciones de Fedesarrollo hasta 2015 y según los dos escenarios planteados anteriormente, las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca alcanzarían US\$21.000 millones en el escenario optimista y US\$9.500 millones en el escenario base. Esto significa multiplicar las exportaciones por 5 en el escenario optimista y por 2 en el escenario base. Cualquiera de los dos escenarios resulta exigente si se tiene en cuenta que entre 1991 y 2006 la Región logró multiplicar sus exportaciones 2.5 veces

Cuadro 1.6
Resumen de las metas y proyecciones.

	Meta año	Exportaciones Millones de US\$
PEER (2001)	2010	10,500
PEER (2003)	2015	10,558
Fedesarrollo		
Optimista	2015	21,171
Base		9,472

Fuente: PEER y Fedesarrollo.

10 Promedio de la participación de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca en el total nacional 2001-2006.

11 Entre 1991 y 2006 hubo nueve años en que la participación de Bogotá-Cundinamarca en las exportaciones nacionales creció.

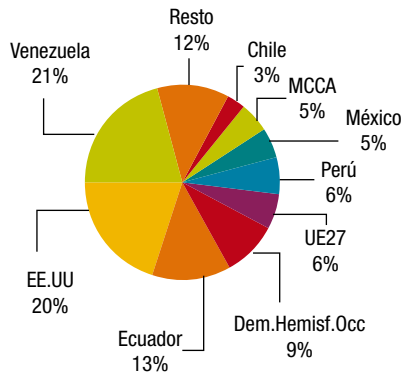
3. Nuevos elementos para tener en cuenta en las estrategias para promover la competitividad de la Región

a. Escenarios de integración y negociación

Otro elemento que ha cambiado significativamente desde que se concibió el PEER hasta el presente y que se debe tener en cuenta en su actualización es la estrategia de integración comercial colombiana. Cuando se diseñó el PEER, el país enfrentaba un entorno comercial determinado en gran parte por los resultados de procesos que se habían llevado a cabo en la primera mitad de la década de los años 1990: la consolidación de un área de libre comercio casi total entre los países andinos, la negociación de un tratado de libre comercio con México en el marco del Grupo de los Tres y la profundización de algunas preferencias regionales en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). A esos procesos se sumó el otorgamiento de preferencias arancelarias unilaterales por Estados Unidos para una gran porción de las exportaciones colombianas bajo el ATPA, que posteriormente habrían de ampliarse en el esquema del ATPDEA. De estos procesos, los que mayor impacto han tenido sobre las exportaciones nacionales y regionales han sido la integración andina y las preferencias del ATPDEA, lo que contribuye a explicar la importancia que tienen los mercados de Estados Unidos, Venezuela y Ecuador para las ventas no tradicionales del país (ver gráfica 1.16).

Después de un relativo letargo en la segunda mitad del decenio de los años 1990 y en el comienzo de este siglo, en los últimos años el Gobierno colombiano ha reanudado su actividad de negociación de acuerdos comerciales. En la actualidad ya están suscritos y están a punto de entrar en vigencia acuerdos de libre comercio con Chile, EFTA y Canadá y los países del Triángulo del Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador). Adicionalmente, el país ha negociado un Tratado de Libre Comercio (TLC) comprehensivo con Estados Unidos que se encuentra en proceso de evaluación para su ratificación por el Congreso estadounidense. Actualmente está en negociaciones junto a los demás países andinos con la Unión Europea. Cabe señalar, sin embargo, que estas negociaciones con la

Gráfica 1.16. Colombia: distribución por mercados de las exportaciones no tradicionales período 2002-2006 (millones de US\$ constantes de 2006).



Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y BEA (deflactor implícito del PIB de EE.UU.). *No tradicionales: exportaciones sin café, carbón, ferroníquel, petróleo y sus derivados, banano, flores, esmeraldas y otro.

Unión Europea tienen un pronóstico reservado, debido a la fragilidad que enfrenta la Comunidad Andina por las posiciones divergentes de sus miembros sobre el futuro del esquema de integración.

Aunque esta renovada actividad negociadora constituye una buena noticia para el sector exportador nacional y regional, no hay que sobredimensionar sus alcances potenciales. Ante la fragilidad de la negociación andina con la Unión Europea, los acuerdos más significativos negociados y por negociar se encuentran dentro del hemisferio americano. Entre ellos, sin duda el más significativo es el TLC con Estados Unidos, que por su magnitud y cobertura contribuiría a reducir sensiblemente el sesgo antiexportador de la política comercial colombiana. Es importante resaltar que la ratificación del TLC en Washington aún no está garantizada en la medida que el fortalecimiento del partido Demócrata ha significado una renovación del discurso proteccionista en ese país y ha enrarecido las relaciones bilaterales con Colombia.

En este contexto, hay dos elementos que deben tenerse en cuenta en la actualización del PEER. Por un lado, la necesidad de contar con

una alternativa para eliminar el sesgo antiexportador de la política comercial colombiana en caso de que no se ratifique el TLC. En segundo término, la urgencia de buscar mecanismos efectivos de acercamiento comercial con los países asiáticos, que, como se anotó, son y serán los protagonistas del dinamismo económico global en este siglo y que brillan por su ausencia en la agenda de negociaciones comerciales de Colombia.

b. Nuevo Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010: principales lineamientos para la política comercial y de competitividad para los próximos años

Como se mencionó, en el 2004 se inició la construcción de la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad. En este ejercicio participaron diferentes sectores (productivo, público nacional, territorial, la academia, los trabajadores y la sociedad civil). Se identificaron las necesidades principales y las acciones requeridas para llevar a cabo las “apuestas productivas” regionales, así como las “estrategias competitivas” sectoriales. Se definieron un total de 4.500 acciones concretas, con base en las cuales el Gobierno diseñó las estrategias transversales en materia de competitividad, que luego de ser validadas, entraron a nutrir la estrategia de desarrollo productivo del Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010.

Adicionalmente, teniendo en cuenta que la política de desarrollo es un concepto dinámico que debe evaluarse y enriquecerse con los nuevos avances que se den en el tiempo, a través de Documento CONPES 3439 y el Decreto 2828 se creó el Sistema Nacional de Competitividad. Éste articulará, según un esquema de compromisos, evaluación, seguimiento y rendición de cuentas, la estrategia nacional y regional para la competitividad y productividad. En este mismo proceso se crearon dos instancias encargadas del sistema: la Comisión Nacional de Competitividad y las comisiones regionales de Competitividad.

Resulta interesante anotar que en el actual PND se vislumbra cierto cambio de enfoque en materia de la política de desarrollo productivo, frente a la que se ha mantenido desde el proceso de apertura economi-

// LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA SE REFIERE A LA CONSTRUCCIÓN DE VENTAJAS COMPETITIVAS, PARA PRODUCIR NUEVOS BIENES, MÁS SOFISTICADOS Y CON MAYOR CONTENIDO DE VALOR.

ca de la década de los años 1990. La política de desarrollo adoptada desde ese entonces se ha enfocado de manera importante en la conquista de mercados externos, a través de la desregulación y desgravación de los mercados, otorgando una menor importancia a la adaptación y mejora de las condiciones internas indispensables para lograr avances en materia de productividad y competitividad. De esta manera, se privilegió el enfoque de la especialización y se ha buscado limitar al máximo las políticas sectoriales focalizadas, con el concepto de que los esfuerzos deben encaminarse hacia políticas transversales que afecten al sector productivo en conjunto.

Sin desconocer la importancia de las acciones transversales, los recientes desarrollos en las teorías de la competitividad se alejan parcialmente de las tendencias anteriores. Estos avances señalan y destacan el éxito de políticas sectoriales bien diseñadas en algunos países, especialmente de Asia, las cuales han logrado inducir no sólo ganancias en materia de competitividad en los sectores identificados tradicionalmente como ganadores, sino también una importante transformación productiva hacia productos con mayor valor económico y con posibilidades de impactar de manera positiva el ingreso de los países en desarrollo.

De acuerdo con el PND: “Colombia atraviesa una coyuntura propicia para abordar una estrategia de desarrollo productivo que integre las acciones inmediatas sobre las apuestas productivas sectoriales de alto impacto priorizadas en la Agenda Interna, con una política activa orientada hacia la necesaria *transformación productiva*. En otras palabras, se propone al país productivo estructurar un plan coherente e integral de política pública dirigido a *producir más y mejor*, que a su vez se oriente hacia una *transformación productiva*”.

Producir más y mejor significa hacer un esfuerzo sistemático para aprovechar las ventajas comparativas con las que el país ya cuenta, logrando una mayor inserción en el comercio internacional de estos productos. El país debe avanzar en este frente y para ello se requiere mejorar sustancialmente las condiciones productivas que permitan el aprovechamiento de las fortalezas actuales. Por otra parte, *transformación productiva* se refiere a la construcción de ventajas competitivas, para producir nuevos bienes, más sofisticados y con mayor contenido de valor. En este sentido, el PND parece ubicarse en un punto medio entre los extremos librecambista e intervencionista, al proponer acciones de índole transversal combinadas con apuestas de tipo sectorial.

En la estrategia de desarrollo productivo del PND se pueden distinguir dos líneas de acción: (i) políticas transversales y (ii) programas sectoriales de alto impacto.

c. Estrategia transversal de desarrollo productivo

Este conjunto de estrategias busca suplir necesidades comunes a todo el aparato productivo. En última instancia, pretenden permitir mejoras en productividad y se agrupan en las siguientes líneas de acción:

- **Desarrollo empresarial, innovación y desarrollo tecnológico.** Esta estrategia incluye cinco programas específicos:
 - » *Fomento de la innovación y el desarrollo tecnológico para la productividad*, lo cual exige mayor integración entre el sector productivo y educativo, promoción de los centros de desarrollo tecnológico, apoyo directo a la innovación y al desarrollo tecnológico en las empresas, fomento a la transferencia de tecnología y apoyo

a procesos innovadores que generen transformaciones sociales, organizacionales y empresariales.

- » *Competitividad asociada con productividad empresarial*, que abarca estabilidad jurídica para inversionistas, cultura y mejoramiento de la productividad, *clusters* empresariales, transporte, logística y facilitación del comercio y tecnologías de la información, regionalización de la política, reconociendo las diferencias en productividad y competitividad en las regiones.
- » *Inserción internacional y facilitación del comercio* a través de la intensificación en la suscripción de acuerdos internacionales, fortalecimiento institucional y ajuste normativo para el aprovechamiento de los acuerdos comerciales, estrategia para la promoción de servicios, estrategia para el desarrollo de servicios logísticos, implementación de la política nacional de la calidad.
- » *Adecuado funcionamiento del mercado interno*, mediante la promoción de la competencia, protección al consumidor, fortalecimiento de los procesos de reorganización y liquidación empresarial, racionalización y simplificación de trámites.
- » *Estrategias específicas de productividad y competitividad para las microempresas y las pymes*: principalmente a través de la implementación de políticas que permitan un mayor acceso a los servicios financieros, el fomento a los esquemas asociativos, acceso a las compras estatales, promoción y apoyo a la cultura del emprendimiento y la promoción del acceso a mercados nacionales e internacionales.
- **Ahorro, inversión y financiamiento**, que contempla las siguientes acciones:
 - » *Reforma financiera*, para profundizar la bancarización, mejorar la estructura del sector y promover mayor eficiencia y mejorar los sistemas de información crediticia.
 - » *Reforzar la estrategia de bancarización*, a través del desarrollo de la política de la Banca de las Oportunidades.
- **Capital físico**: estrategia que busca el mejoramiento del sistema de transporte y de la infraestructura física e incluye:
 - » *Infraestructura de transporte*, que abarca entre otras las siguientes acciones:
 - Nuevas autopistas para la competitividad.
 - Corredores arteriales complementarios para la competitividad.
 - Mantenimiento óptimo de la red vial.
 - Consolidación del sector férreo.
 - Consolidación del transporte fluvial.
 - Ampliación de la capacidad portuaria.
 - Ampliación de la capacidad aeroportuaria.
 - Mejoramiento de la infraestructura en los pasos de frontera.
 - Gestión vial de la red vascular.
 - » *Sistemas de transporte*, que incluye acciones tendientes a compilar y modernizar la regulación de los diferentes modos de transporte; fortalecer la prestación de servicios de transporte moderno, seguro y eficiente; modernizar la estructura empresarial en los sistemas de transporte de carretera, ferroviario y fluvial; desarrollar la prestación del servicio de pasajeros y carga a través de la modernización de la estructura de la prestación del servicio, incluyendo la integración de sistemas, revisión de competencias entre las entidades del sector; fortalecer la protección al usuario de los servicios de transporte; implementar un modelo de gestión por resultados en el sistema de transporte, desarrollo de plataformas logísticas, puertos secos y terminales interiores; revisar los procedimientos de control en los nodos

de transferencia; desarrollar un sistema de información en línea; y fortalecer los procesos de seguridad aeronáutica.

- » Políticas orientadas a asegurar el abastecimiento energético del país (hidrocarburos, mineros y energía eléctrica).
- » Aprovechamiento de tecnologías de información y telecomunicaciones (TIC) en lo que tiene que ver con acceso, incorporación de nuevas tecnologías, apropiación de las TIC para el mejoramiento de los procesos educativos y de investigación, y en todas las áreas relacionadas con el comercio internacional, promoción de la apropiación de las TIC en el sector productivo y la reestructuración del sector postal.

- **Capital humano:**

- » *Salud:* se propone promover programas de nutrición y mejorar el sistema de riesgos profesionales.
- » *Educación:* se plantea el desarrollo de competencias en todo el ciclo de formación del capital humano, mejoramiento de la calidad y competitividad del sector educativo, incentivar el dominio del idioma extranjero, fortalecer la capacitación docente, mejoramiento de la infraestructura educativa, fomento de la investigación y formación avanzada, formalización de un sistema para el ejercicio profesional, fortalecimiento del vínculo universidad-empresa, fortalecimiento de un programa de formación para el trabajo.

- **Instituciones para el desarrollo productivo:**

- » *Gerencia pública* que complementa el programa de la renovación de la Administración pública.
- » *Desarrollar el Sistema Nacional de Competitividad.*
- » *Promover el desarrollo de las comisiones regionales de competitividad.*

d. Estrategias sectoriales del Plan Nacional de Desarrollo: apuestas productivas

En el mundo se han identificado sectores o encadenamientos productivos que tienen un mayor contenido de conocimiento y desarrollo tecnológico y que son las que han evidenciado un gran dinamismo en el comercio internacional. No obstante, los ejercicios desarrollados en el marco de la Agenda Interna identificaron actividades de mediano o bajo contenido de desarrollo tecnológico que deben considerarse prioritarias en la medida que tienen una elevada capacidad de generación de empleo. En el PND se establece que las dos tipologías sectoriales mencionadas serán objeto de las apuestas productivas en la implementación de la estrategia de desarrollo productivo.

Teniendo en cuenta lo anterior, se han identificado los siguientes sectores o encadenamientos productivos como prioritarios, sobre los cuales se estructurarán programas sectoriales de alto impacto:

- Algunas producciones específicas de la agroindustria.
- Turismo.
- Artesanías.
- Tecnologías de la información y comunicaciones y desarrollo de software.
- Transporte y logística.
- Servicios profesionales (salud en primera instancia).
- Varios sectores manufactureros (textil, algodón, fibra y confecciones, cuero y sus manufacturas, calzado y joyería, entre otros).

// EN EL MUNDO SE HAN IDENTIFICADO SECTORES O ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS QUE TIENEN UN MAYOR CONTENIDO DE CONOCIMIENTO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO Y QUE SON LAS QUE HAN EVIDENCIADO UN GRAN DINAMISMO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.



II. ANÁLISIS DE FACTORES, QUE DETERMINAN LA DINÁMICA DEL SECTOR EXTERNO DE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA



Sin embargo, una primera aproximación a este aspecto sugiere que algunas de las variables determinantes son: el comportamiento de la economía venezolana, la capacidad productiva de la Región y la volatilidad cambiaria.

El objetivo de este capítulo es describir la estructura productiva y el sector externo agregado de la Región en el período 1991-2006 y hacer una primera aproximación a los determinantes de las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca. En una primera parte se presentarán brevemente la evolución del crecimiento económico y la composición sectorial del PIB regional. En la segunda, se analizarán las principales variables del sector externo (importaciones, exportaciones y balanza comercial). En la última parte se elabora una primera aproximación a los principales determinantes de las exportaciones de la Región.

LA ECONOMÍA DE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA es la más importante del país, pues genera más de una cuarta parte del PIB total nacional. Esa importancia se ha mantenido en el tiempo, con excepción del período de crisis de finales de la década de los años 1990, cuando la Región se afectó más que el promedio del país. La actividad económica regional se concentra de manera significativa en las actividades industriales y de servicios y la terciarización parece avanzar más rápido que en el promedio de las regiones colombianas. Esta estructura productiva ha marcado de manera importante la de su comercio exterior. En efecto, cuando se analiza sólo el comercio de bienes, la Región mantiene una tasa de apertura exportadora menor que la observada en la nación. Sin embargo, pese a que, como se verá más adelante, no se puede medir con precisión por deficiencias estadísticas, se espera que al sumar el intercambio de servicios de la Región con el resto del mundo, el nivel de apertura se acerque al promedio nacional.

Como se analizará en este capítulo, las exportaciones de bienes de Bogotá-Cundinamarca han crecido de manera significativa en los últimos 15 años, incluso a un mayor ritmo que las de Colombia en conjunto. Este crecimiento ha estado liderado por el comportamiento de las exportaciones no tradicionales, las cuales representan cerca del 90% de las ventas externas de la Región y han mostrado un dinamismo importante desde 1991. El crecimiento de las ventas externas ha estado acompañado de una mayor diversificación de los productos exportados.

Como se explica también en esta sección, dada la baja disponibilidad de información estadística, es difícil definir con rigurosidad los principales determinantes del crecimiento de las exportaciones no tradicionales de la Región.

A. Principales características de la estructura productiva de la Región

El propósito de este literal es analizar los rasgos principales de la estructura productiva de la región Bogotá-Cundinamarca. Como se verá, la economía de Bogotá-Cundinamarca es la más importante del país. Entre 1990 y 2005, la Región generó, en promedio, más de una cuarta parte del producto interno bruto nacional. Su estructura productiva se concentra de manera importante en las actividades industriales y de servicios, y la terciarización de la economía regional es un proceso que ha ido profundizándose en el tiempo. A pesar de tener estructuras productivas diferentes, a largo plazo (últimos 15 años), el crecimiento de Bogotá-Cundinamarca ha sido similar al del país.

En la década pasada, el crecimiento anual promedio de la Región fue de 2,4%. Este resultado, no muy favorable, estuvo influenciado por el pobre desempeño económico del total nacional en el período de la crisis (1998-1999) (ver gráfica 2.1). En efecto, en la primera parte de la década de los años 1990, el PIB de la Región creció a un ritmo de 5%, por encima del crecimiento del total de la economía, mientras que en la segunda fue de 0%. Durante la crisis, la actividad económica regional presentó un mayor deterioro que la del total nacional. En

lo que va corrido de la presente década (2001-2005), la economía regional ha recuperado dinamismo y creció a una tasa promedio de 4,2% promedio anual, superando en algunos años el crecimiento del PIB colombiano total.

El análisis a largo plazo (período 1990-2005) sugiere que el crecimiento regional fue similar al observado en el nivel nacional. En ambos casos, la tasa de crecimiento promedio anual fue 3%, aunque Bogotá-Cundinamarca exhibió una volatilidad (picos y valles más pronunciados) ligeramente más elevada. Esto no sorprende y probablemente resulta de una menor diversificación de la actividad económica de la Región en relación con la del promedio de toda la economía. De la misma manera, al analizar las cifras desagregadas de la Región, se evidencia que el crecimiento económico de Cundinamarca muestra una mayor volatilidad frente a Bogotá, lo cual apoya de nuevo la hipótesis de que a mayor concentración de la actividad económica, mayor volatilidad en la misma.

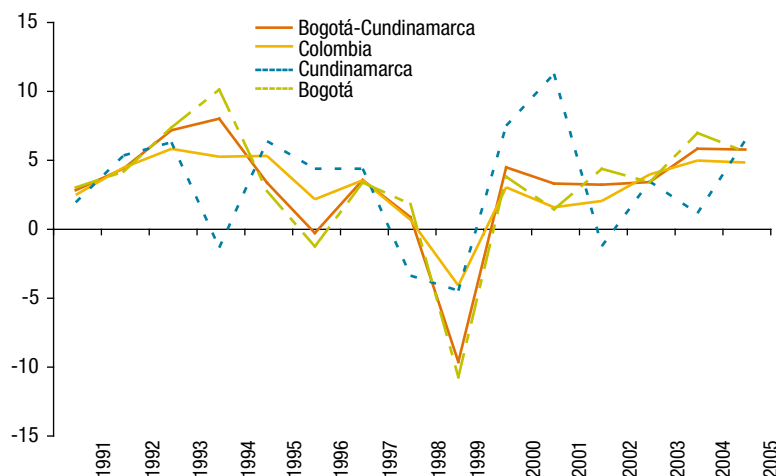
En 2005, la región Bogotá-Cundinamarca tuvo una participación de 27,8% en el PIB total del país (ver gráfica 2.2). Esta participación ha permanecido relativamente estable en el período 1991-2005, en un rango entre 27% y 29%. Sin embargo, la crisis económica de 1998-1999 parece haber golpeado en mayor proporción a

Bogotá-Cundinamarca, pues ésta perdió peso dentro de la economía nacional (cerca de 2 puntos porcentuales de participación). Desde entonces se observa una tendencia a la recuperación, sin alcanzar todavía el peso que tenía hacia la mitad de la década de los años 1990.

Como ya se anotó, la economía de Bogotá-Cundinamarca se basa principalmente en las actividades industriales y de servicios (ver cuadro 2.1). Estos dos sectores económicos, de representar 75,4% del valor agregado generado en la Región en 1990 pasaron a 79,9% en 2005. Es importante destacar en concreto el gran dinamismo que ha tenido el sector servicios, cuya participación aumentó de 49,9% a 59,8% del valor agregado regional en ese mismo lapso. En general, todos los rubros de servicios han ganado peso en la actividad económica regional. En el total nacional, estos porcentajes son diferentes: el peso dentro del valor agregado de la industria y los servicios, en conjunto, aumentó de 57,9% a 65,5% y el del sector de servicios, únicamente, de 38,7% pasó al 48,9%. Esto significa que, frente al total nacional, la economía de la Región ha avanzado más rápidamente en el proceso de terciarización.

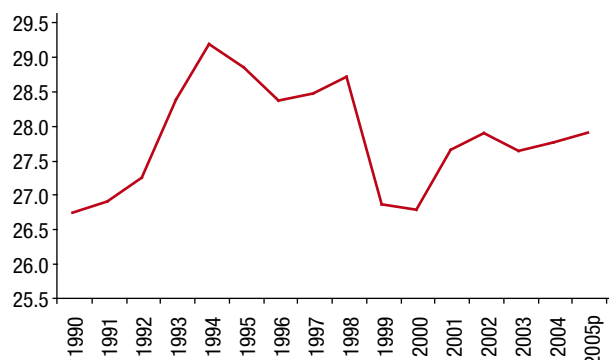
Al analizar los sectores de manera individual, los que más contribuyeron en la generación de valor agregado regional en 2005 fueron: industria (20%), servicios de enseñanza, educación, salud

Gráfica 2.1. Crecimiento del PIB de Colombia y de la región Bogotá-Cundinamarca (variación % anual).



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE.

Gráfica 2.2. Participación de la región Bogotá-Cundinamarca en el PIB nacional (%).



Fuente: DANE.

y domésticos (12,5%), comercio y reparaciones (11,5%), intermediación financiera (10,9%) y transporte y comunicaciones (10,4%).

Como se mencionó, la Región participa con más de una cuarta parte de la actividad económica de todo el país. Sin embargo, en el caso de algunos sectores económicos particulares, Bogotá-Cundinamarca tiene una participación más elevada. Por ejemplo, en 2005, el 50,9% de la actividad financiera, el 41,4% de la actividad de servicios empresariales, el 37,5% de los servicios de alquiler de vivienda y el 34,7% del comercio del país se desarrollaron en la Región (ver cuadro 2.2). Más allá de esas cifras, conviene identificar el desempeño de algunos de los sectores más dinámicos en el periodo. Las ramas de actividad económica en las que la Región ganó mayor importancia entre 1990 y 2005 fueron hoteles y restaurantes, comercio, intermediación financiera, agricultura y transporte y comunicaciones.

Cuadro 2.1
Composición del valor agregado por rama de actividad económica, 1990-2005 (%)

	Participación de cada sector en el total del valor agregado			
	Región		Colombia	
	1995	2005	1995	2005
1 Agropecuario, silvicultura y pesca	7.0	5.9	18.2	12.4
2 Minería	0.8	0.9	7.8	6.8
3 Electricidad, gas y agua	2.6	4.8	2.6	4.6
4 Industria	25.5	20.1	19.2	16.6
5 Construcción	5.9	6.8	4.0	6.5
6 Comercio y reparaciones	14.6	11.5	12.9	8.9
7 Hotelería y restaurantes	0.5	2,1	0.7	2.3
8 Transporte y comunicaciones	7.9	10.4	6.8	8.5
9 Intermediación financiera y servicios conexos	8.1	10.9	4.5	5.8
10 Servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda	14.1	9.9	9.5	7.2
11 Servicios empresariales	2.6	4.5	1.7	3.0
12 Servicios domésticos, enseñanza, salud, esparcimiento	10.6	12.5	9.9	12.6
13 Administración pública	6.1	9.5	5.6	9.5
14 Intermediación financiera medida indirectamente	6.2	9.7	3.4	4.8
Valor agregado	10.0	100.0	10.0	10.0
Total servicios (7+8+9+10+11+12+13)	49.9	59.8	38.7	48.9

Fuente: DANE y cálculos propios.

Cuadro 2.2

Participación de la Región en el PIB sectorial regional 1990-2005 (%)

	Participación de cada sector en el total del valor agregado	
	1995	2005
1 Agropecuario, silvicultura y pesca	9.9	12.8
2 Minería	2.6	3.4
3 Electricidad, gas y agua	26.2	28.4
4 Industria	34.4	32.7
5 Construcción	38.2	28.4
6 Comercio y reparaciones	29.3	34.7
7 Hotelería y restaurantes	18.4	24.8
8 Transporte y comunicaciones	30.2	33.0
9 Intermediación financiera y servicios conexos	46.1	50.9
10 Servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda	38.4	37.5
11 Servicios empresariales	40.3	41.4
12 Servicios domésticos, enseñanza, salud, esparcimiento	27.9	26.8
13 Administración pública	28.3	26.9
14 Intermediación financiera medida indirectamente	48.0	54.9
Valor agregado	25.9	27.1
Total servicios (7+8+9+10+11+12+13+14)	33.5	33.1

Fuente: DANE y cálculos propios.

B. Evolución reciente del sector externo de la Región

Como se notará en esta sección, el sector externo de Bogotá-Cundinamarca ha mostrado un dinamismo importante desde 1990, lo que ha llevado a una mayor participación regional en las exportaciones nacionales en medio de un persistente déficit en la balanza de bienes.

Al considerar únicamente el comercio de bienes, la balanza comercial ha registrado consistentemente un saldo negativo, debido a que las importaciones superan con creces las exportaciones. Sin embargo, las ventas al exterior, en su gran mayoría de bienes no tradicionales, han exhibido un crecimiento gradual y sostenido, especialmente en los últimos tres años. De hecho, el dinamismo de

las exportaciones regionales ha superado el registrado por las ventas externas nacionales, lo cual ha significado un incremento en su participación. Por su parte, la desagregación de las exportaciones en tradicionales y no tradicionales (con flores y sin éstas)¹² sugiere

12 Las exportaciones tradicionales incluyen café, carbón, ferroniquel, petróleo, oro y esmeraldas. Como veremos en la sección metodológica presentada en el capítulo III de este informe el DANE no clasifica las exportaciones departamentales de café verde y café procesado y petróleo y sus derivados por origen y/o destino de los flujos comerciales departamentales. Por tanto, en el caso de Bogotá-Cundinamarca, las exportaciones no tradicionales no incluyen *café* ni *petróleo y sus derivados*. Sin embargo, la subestimación en cuestión puede ser relativamente baja en el caso de café sin tostar y petróleo y gas, puesto que representan 1,4% de la producción agropecuaria y 17,7% de la producción minera del departamento

que el dinamismo de los últimos años obedece al comportamiento de estas últimas, lo cual además se ha acompañado de un proceso gradual de diversificación, que, sin embargo, ha sido menos intenso que en el total nacional.

El análisis del comercio total de Bogotá-Cundinamarca¹³ por destino indica una tendencia a la concentración en los países de la CAN para las exportaciones no tradicionales. A su vez, Estados Unidos es un destino cada vez más importante para el sector de las flores. Por último, una proporción importante de las ventas externas de productos tradicionales se dirige a Perú.

Las deficiencias de las cifras sobre el intercambio de servicios impiden hacer una aproximación precisa a la importancia de estos últimos en el comercio exterior de la Región. Por tanto, vale la pena anotar desde un principio que este análisis cuantitativo se concentra en el comercio de bienes, lo cual, muy probablemente, conlleva la subestimación del tamaño del sector externo en la economía de Bogotá-Cundinamarca. En efecto, se espera que, dado que la Región está volcada de manera significativa a la producción de servicios, en su canasta total de exportaciones éstos tengan una relevancia mayor que la que pueden tener en el promedio del país.

C. Balanza comercial, exportaciones e importaciones agregadas

En el período 1991-2001, la región Bogotá-Cundinamarca presentó una balanza comercial (de bienes) deficitaria. El déficit comercial de la Región pasó de US\$ 1.565 millones en 1991 a US\$ \$9.336,8 en 2006. Como porcentaje del PIB regional, este déficit resulta elevado (12%

de Cundinamarca, respectivamente. **Las exportaciones no tradicionales** incluyen los rubros de exportación diferentes de café, carbón, ferróniquel, petróleo, oro y esmeraldas. Ello quiere decir que este último grupo incluye las ventas externas de flores. Dada la importancia de este producto en las exportaciones de la Región, se decidió trabajar con dos agregados: exportaciones no tradicionales y exportaciones no tradicionales sin flores.

13 Ver CCB (2007). *Informe del sector externo de Bogotá – Cundinamarca en el 2006 y en el primer semestre del 2007*. CCB. Bogotá, Colombia.

en 1990 y 22% en 2005), además de que ha tendido a ampliarse en el tiempo, especialmente desde finales de la década anterior (ver gráfica 2.3). En general, la Región importa más de lo que vende hacia los mercados externos. En algunos años del período de expansión económica de la década de los años 1990, el valor de las compras externas fue 5 veces mayor que el de las exportaciones. En la actualidad esa relación fluctúa alrededor de 3.

Frente al país como un todo, la Región ha tendido a generar un balance comercial más deficitario¹⁴. De hecho, en los últimos años, Colombia ha mostrado un déficit comercial pequeño (ver gráfica 2.3)¹⁵.

Resultaría arriesgado darle una explicación a este mayor déficit comercial de la Región con base en aspectos meramente macroeconómicos. Se espera que la revaluación de los últimos años haya, en efecto, generado un gran estímulo a las importaciones de bienes, lo cual podría traducirse en un menor balance comercial, especialmente en aquellas regiones que muestran una alta propensión a importar, como parece el caso de Bogotá. Sin embargo, hay dos aclaraciones que resultan relevantes, una sobre el tamaño de las exportaciones regionales y otra sobre el nivel de las importaciones.

En primer lugar, como se anotó, es posible que al considerar la balanza de bienes y servicios como un todo, la Región registre un mejor balance externo (menor déficit), pues, como ya se mencionó, las exportaciones de servicios deberían en principio ser más altas en Bogotá-Cundinamarca frente al promedio del país.

En segundo lugar, respecto al registro de importaciones, puede haber una potencial sobre-

14 Es importante anotar que las cifras no son estrictamente comparables, pues como se anotó antes, dentro de las exportaciones de la Región no se registran las de café y las de petróleo y sus derivados.

15 Debe tenerse en cuenta que las cifras de importaciones, exportaciones y balanza comercial difieren de las registradas en la balanza de pagos calculada por el Banco de la República. Esta entidad, si bien se basa en la información de importaciones y exportaciones del DANE, la metodología de contabilización es la del Fondo Monetario Internacional.

estimación en las cifras del DANE. En efecto, es frecuente que algunos grandes importadores del país ingresen sus mercancías por Bogotá (el destino de la importación es Bogotá) para después distribuirlas regionalmente¹⁶. Este movimiento (regionalización) no puede ser capturado por el DANE a partir del manifiesto de importación, porque éste tiene lugar después de realizada la importación. Éste es el caso, por ejemplo, de algunas grandes cadenas de supermercados o grandes distribuidoras de productos. Es posible también que la mayoría de importaciones que registra el sector público se realicen desde Bogotá (por ejemplo, la importación de un helicóptero). Eso mismo sucedería con una compañía aérea que importa un avión. Estos ejemplos dan pie para sugerir que las altas cifras de importaciones en Colombia pueden explicarse parcialmente por la forma como el DANE las registra y regionaliza a partir de los manifiestos de importación. En efecto, es difícil encontrar en aspectos puramente macroeconómicos una razón al hecho de que mientras la relación de importaciones/PIB (cal-

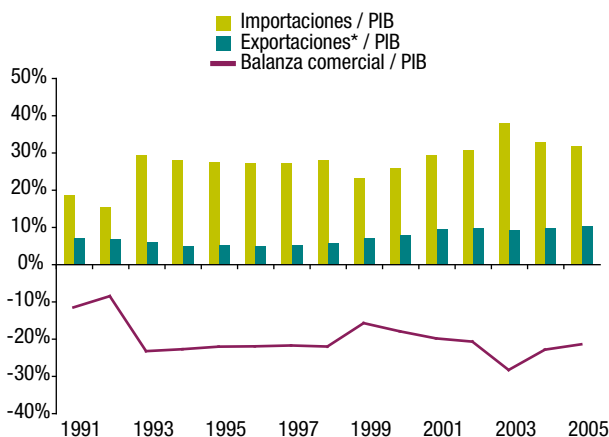
culadas con base en fuente DANE) para la Región se acerca a 32%, este porcentaje es de tan sólo 17% para el país.

Entre tanto, la tendencia creciente de las importaciones que se observa tanto para la Región como para Bogotá sí puede encontrar explicaciones macroeconómicas. En efecto, la revaluación de la tasa de cambio, el buen crecimiento económico, las favorables condiciones para la inversión y la mejor situación de los hogares colombianos se han reflejado en un aumento sustancial de las importaciones, tanto de consumo como de bienes de capital y de bienes intermedios para la industria.

Las importaciones de la Región aumentaron de US\$2.506 millones en 1991 a US\$13.547 en 2006: crecieron a una tasa promedio de 14,7%. Como porcentaje del PIB, de representar 19% pasaron a 32% en ese período. De acuerdo con las mismas cifras del DANE, en el total del país, las importaciones pasaron de 10% a 17% en el mismo período.

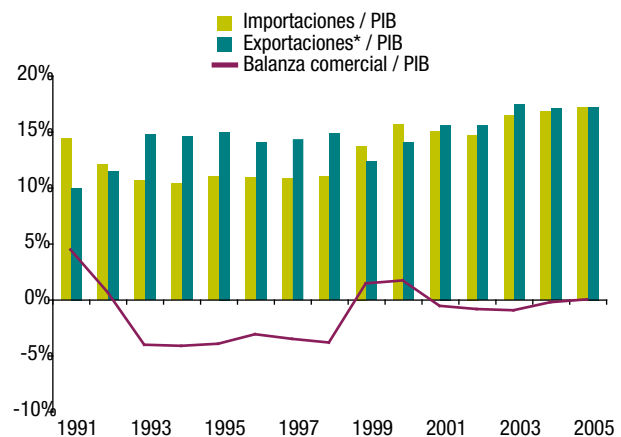
Gráfica 2.3. Balanza comercial.

a. Bogotá-Cundinamarca



* No incluye café ni petróleo y sus derivados.
Fuente: DANE.

b. Colombia



Fuente: DANE.

16 Caso diferente es el de las cifras de exportaciones, con base en las cuales se construyen los diferentes indicadores de este trabajo. En efecto, en el manifiesto de aduanas aparecen tres tipos de información que permiten hacer una mejor regionalización de las exportaciones: origen, compra y puerto de salida.

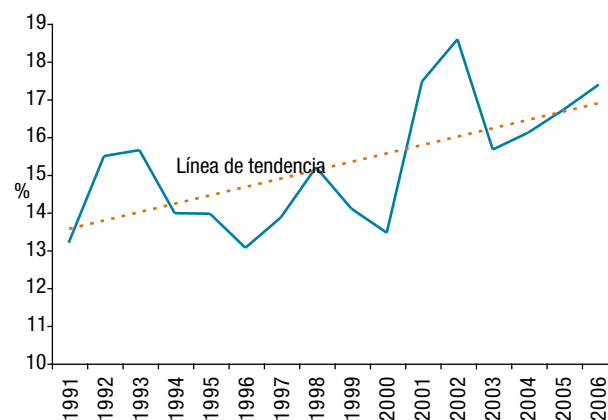
Sin embargo, pese al comportamiento de la balanza comercial, las exportaciones regionales de bienes han crecido en el tiempo: aumentaron de US\$944 millones en 1991 a US\$4.236,8 millones. En este lapso, crecieron

a una tasa anual promedio de 10,5% en dólares, se multiplicaron por 4.5 y de representar 7% del PIB regional en 1991 pasaron a 10,3% en 2005. Eso quiere decir que la actividad exportadora de la Región ha tenido un ritmo satisfactorio. Incluso, en comparación con las ventas externas nacionales, las exportaciones regionales han mostrado una dinámica más favorable, a pesar de que la economía como un todo tiene una mayor relación de exportaciones/PIB¹⁷. Las exportaciones totales de Colombia crecieron a una tasa promedio de 8,6% en dólares, se multiplicaron en el mismo período por 3.4 veces y de representar 14,6% en 1991 pasaron a 17,2% en 2005. De esta manera, mientras en 1991 las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca tenían un peso de 13,2% en el total de exportaciones del país, en 2006 este porcentaje aumentó hasta 17,4% (ver gráfica 2.4). Cabe anotar que tanto para Colombia como para la Región, el crecimiento promedio de las exportaciones de los últimos dos años (27,2% y 31,4%, respectivamente) fue sensiblemente más elevado que el observado entre 1991 y 1993.

D. Composición de las exportaciones: tradicionales y no tradicionales

Las exportaciones no tradicionales (sin flores) han representado históricamente cerca del 70% de las exportaciones totales de la Región (ver gráfica 2.5). Al incluir las flores, las exportaciones no tradicionales han mantenido una participación de 95%-99% dentro de las ventas externas totales de la Región. Esto contrasta notablemente con la estructura exportadora del país, cuyas exportaciones no tradicionales representan cerca del 45% de las ventas externas totales. Cuando se incluyen las flores, las exportaciones no tradicionales del país han oscilado en los últimos 15 años entre 45% y 55%.

Gráfica 2.4. Exportaciones de Bogotá-Cundinamarca (% de las exportaciones totales del país).



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE

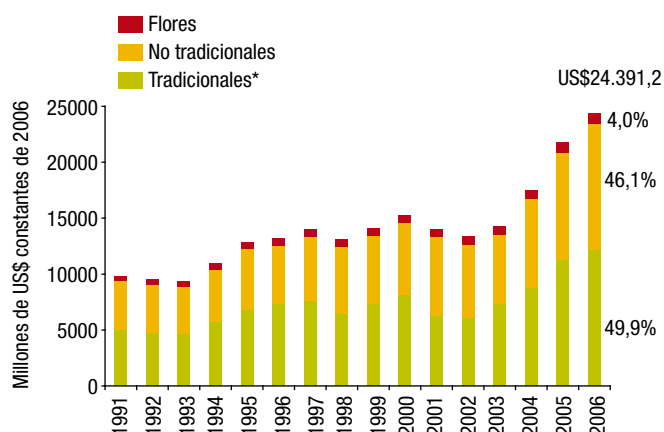
En los últimos tres años, las exportaciones no tradicionales de la Región (incluyendo flores) registraron un crecimiento sustancial: en 2004 aumentaron 25,3%, en 2005, 24,3% y en 2006, 19,2% en dólares constantes de 2006. Este comportamiento fue incluso más favorable que el de las ventas colombianas de productos no tradicionales (incluyendo flores), cuyo crecimiento fue 25,4%, 20,3% y 15,9%, en los mismos años. De esta manera, las exportaciones no tradicionales de la Región (incluyendo flores) ganaron una participación importante en las ventas externas tradicionales colombianas (incluidas las flores), de 26% en 1991 a 32,9% en 2006. Es importante mencionar que la Región concentra el 90% de las exportaciones totales de flores del país. En 2006, las exportaciones de flores de Bogotá-Cundinamarca fueron equivalentes al 3,4% de las exportaciones totales del país.

// LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES (SIN FLORES) HAN REPRESENTADO HISTÓRICAMENTE CERCA DEL 70% DE LAS EXPORTACIONES TOTALES DE LA REGIÓN.

¹⁷ En el 2005, la relación de exportaciones/PIB estaba alrededor de 17,2% para Colombia, mientras que para Bogotá-Cundinamarca, esta relación se ubicó en 10,3%.

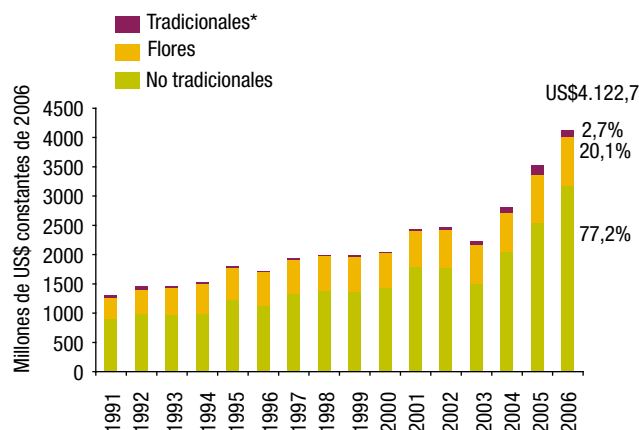
Gráfica 2.5. Exportaciones de Colombia y de Bogotá-Cundinamarca

a. Colombia



* La categoría tradicionales en este gráfico incluye carbón, ferróniquel, oro y esmeraldas.
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y BEA (deflactor implícito del PIB de EE.UU.).

b. Bogotá-Cundinamarca



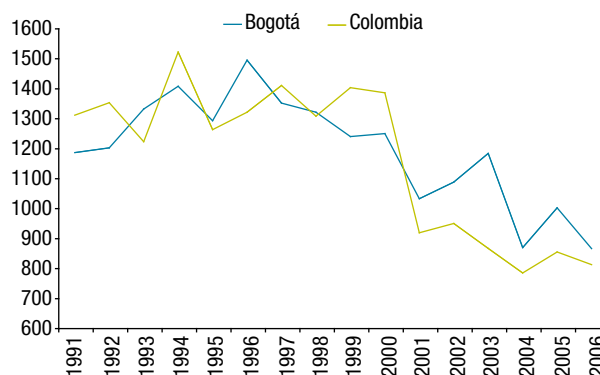
* La categoría tradicionales en este gráfico incluye carbón, ferróniquel, oro y esmeraldas. Las cifras no incluyen café y petróleo, pues el DANE no clasifica estos productos por departamento de origen.
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y BEA (deflactor implícito del PIB de EE.UU.).

Colombia ha venido desarrollando, al igual que muchos otros países de América Latina, un proceso de diversificación de exportaciones. Las cifras indican que ese proceso ha tomado forma, especialmente desde finales de la década pasada. Una manera de analizar qué tanto se han diversificado las exportaciones al nivel de producto es calculando un indicador de concentración como el de Herfindhal-Hirshman¹⁸. El índice varía de 0 a 10.000. Si el índice es cercano a 0, se dice que el mercado es diversificado (o poco concentrado). Si el índice es cercano a 10.000, se dice que existe una elevada concentración en ese mercado. En la literatura económica, un nivel del indicador por encima de 1.400 indica una concentración moderada en el mercado en cuestión. De acuerdo con los resultados de la gráfica 2.6, el índice de concentración de las exportaciones por sectores se ha reducido entre 1990 y 2005, pasando para Colombia de un nivel de 1.308 a 809.

18 Este indicador se calcula como la sumatoria de las participaciones al cuadrado de cada sector (desagregados a CIU 3 dígitos) en las exportaciones totales de un año determinado. El índice se ubica entre 0 y 10.000. Sin embargo, a partir de un nivel de 1.200 se puede afirmar que existe cierto grado de concentración en el mercado.

Si bien la Región también muestra una tendencia a la diversificación de exportaciones, frente al país este proceso parece más lento, especialmente en los últimos años. El índice se redujo de un nivel de 1.183 a 982.

Gráfica 2.6. Índice de Herfindhal-Hirshman para las exportaciones de Colombia y Bogotá-Cundinamarca de acuerdo con desagregación CIU a 3 dígitos (valores entre 1 y 10.000).



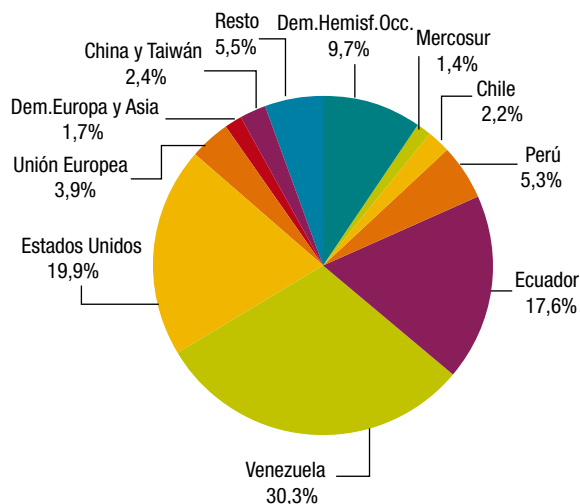
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE.

E. Destino de las exportaciones

Por país de destino, las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca (sin incluir las flores) han mostrado una tendencia a concentrarse en la CAN. En efecto, mientras en el período 1991-1995 Venezuela, Ecuador, Bolivia y Perú representaban el destino de 44,8% de las exportaciones no tradicionales de la Región, en 2006, este porcentaje aumentó a 54,1% (ver gráfica 2.7). Las mayores exportaciones a Venezuela y Ecuador explican toda la ganancia en participación. Entre tanto, las ventas externas no tradicionales regionales a Estados Unidos y la Unión Europea perdieron peso: de 27,8% en el período 1991-1995 pasaron a 19,9% en el período 2002-2006 en el primer caso, y de 9% a 3,9% en el segundo. Como veremos en otros apartes de este trabajo, la creciente dependencia de las exportaciones regionales de los mercados venezolano y ecuatoriano no constituye una tendencia sana teniendo en cuenta las inciertas perspectivas económicas y políticas de ambos países. Hay que anotar que las exportaciones de productos no tradicionales a China y Taiwán de representar 0,4% del total de exportaciones no tradicionales en el período 1991-1995 pasaron a 2,4% en el período 2002-2006.

Gráfica 2.7. Composición de las exportaciones por destino y productos

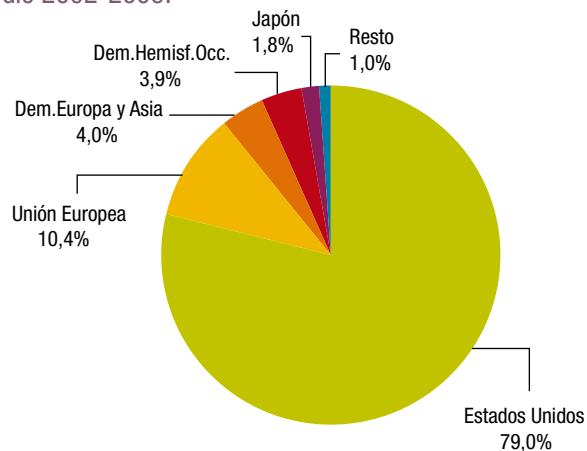
a. Composición de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca por destino (% en el total del grupo). No tradicionales. Promedio 2002-2006.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE.

Gráfica 2.7. Composición de las exportaciones por destino y productos

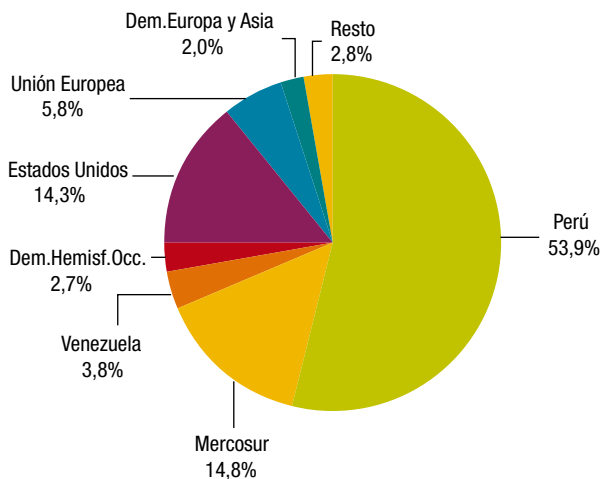
b. Composición de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca por destino (% en el total del grupo). Flores. Promedio 2002-2006.



Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con datos DANE.

Gráfica 2.7. Composición de las exportaciones por destino y productos

c. Composición de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca por destino (% en el total del grupo). Tradicionales* Promedio 2002-2006



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE.

* La categoría tradicionales en este gráfico incluye carbón, ferroníquel, oro y esmeraldas. Las cifras no incluyen café y petróleo, pues el DANE no clasifica estos productos por departamentos de origen.

En el caso de las ventas externas de flores, Estados Unidos y la Unión Europea han sido tradicionalmente los principales destinos de exportación. La participación de Estados Unidos se ha incrementado y en los últimos cinco

años osciló alrededor del 79%, mientras que la de la Unión Europea ha disminuido y está en un porcentaje cercano al 10%. Cabe anotar que otros destinos han venido ganando importancia en el tiempo: Japón (cuya participación pasó de 0,3% en el período 1991-1995 a 1,8% en el período 2002-2006) y los demás países de Europa (cuyo peso aumentó de 0,6% a 4% en el mismo lapso).

En el caso de las exportaciones de productos tradicionales, el destino que más ha ganado participación es Perú. En el período 2002-2006, este país representa el destino de 54% de las ventas externas de la Región. Ello se dio a costa de una pérdida de importancia de los demás destinos, en especial, Estados Unidos y la Unión Europea.

F. Determinantes de las exportaciones de la Región

El objetivo de esta sección es hacer una aproximación a los principales determinantes de las exportaciones de la región Bogotá-Cundinamarca, en especial de las exportaciones no tradicionales, las cuales tienen un peso preponderante dentro de las ventas externas totales de la Región. El ejercicio se concentra en las exportaciones no tradicionales, no sólo por su importancia relativa en las totales, sino porque la experiencia muestra que las ventas tradicionales suelen estar determinadas por la evolución de la economía mundial, como se ha confirmado en el pasado reciente.

Diversos estudios han analizado los principales determinantes de las exportaciones no tradicionales colombianas¹⁹. Es preciso comenzar diciendo que algunos ejercicios han estimado la demanda por exportaciones, mientras otros han estimado la oferta, y en otros casos se ha estimado la demanda y la oferta simultáneamente. En realidad, se recomienda un ejercicio simultáneo, pues las cantidades exportadas observadas co-

rresponden a las de la solución de equilibrio del mercado. Por tanto, los ejercicios que estiman la demanda están haciendo algún supuesto específico sobre el comportamiento de la demanda o de la oferta (en general, que alguna de las dos es perfectamente elástica).

La mayoría de los estudios suponen que la demanda externa por exportaciones colombianas es infinitamente elástica, es decir, el país es pequeño y tomador de precios en este mercado. Con este supuesto, la función estimada corresponde a la oferta, en la que las variables relevantes son las de precio relativo (aproximadas a través de la tasa de cambio real) y las que reflejan las condiciones de oferta y demanda en el mercado doméstico. Sin embargo, otros estudios sugieren que para las exportaciones no tradicionales, que en gran medida se dirigen a países de la Región, no se debería imponer el supuesto de tomador de precios, pues no enfrentan una demanda infinitamente elástica. En este sentido, en un estimativo econométrico deberían incluirse otras variables externas, además de las de precios relativos, especialmente una variable que aproxime el comportamiento de la demanda externa por los productos. Otros ejercicios, aunque no suponen una demanda infinitamente elástica, incluyen una variable de demanda mundial, entendiendo que aunque el productor no tiene poder de mercado para determinar el precio, sí enfrenta costos de entrada y de acumulación de conocimiento en la exportación de los productos.

Es preciso anotar que cualquier ejercicio que indague sobre los principales determinantes de la oferta-demanda de exportaciones de Bogotá-Cundinamarca debe ser extremadamente sencillo debido a la escasa disponibilidad de información estadística en lo que respecta a la longitud de la muestra en el tiempo. En efecto, con base en la información del DANE sólo es posible construir una serie de exportaciones no tradicionales regionales con una frecuencia anual para el período 1991-2006, por lo que la inclusión de muchas variables explicativas puede llevar a una pérdida importante de grados de libertad, erosionando la calidad del análisis. En estas circunstancias, un ejercicio de series de tiempo, importante para verificar la estabilidad en el tiempo de las relaciones identificadas, se torna imposible.

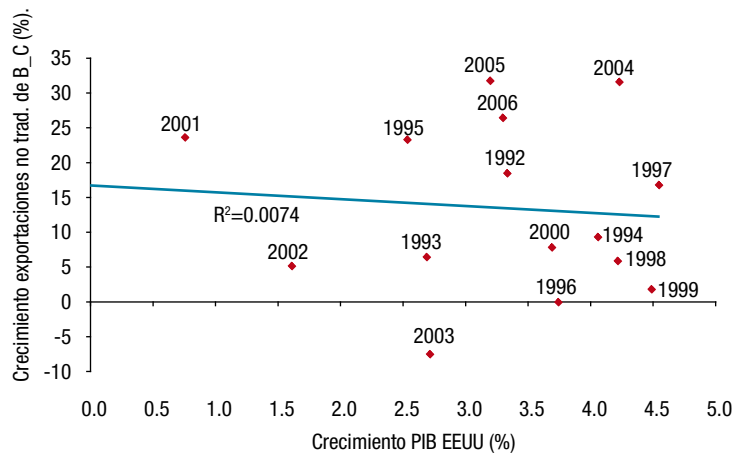
¹⁹ Para un resumen de los diferentes trabajos realizados para las exportaciones no tradicionales colombianas, ver Greco (2001). "Exportaciones no tradicionales de Colombia". *Borradores de Economía* 170, Banco de la República, Bogotá.

De esta manera, un primer ejercicio relevante consiste en analizar los hechos estilizados que permitan establecer algunas hipótesis para el ejercicio econométrico. Con este objetivo, se calcularon las correlaciones entre las exportaciones no tradicionales de la Región y diferentes variables candidatas a ser incluidas en los ejercicios posteriores.

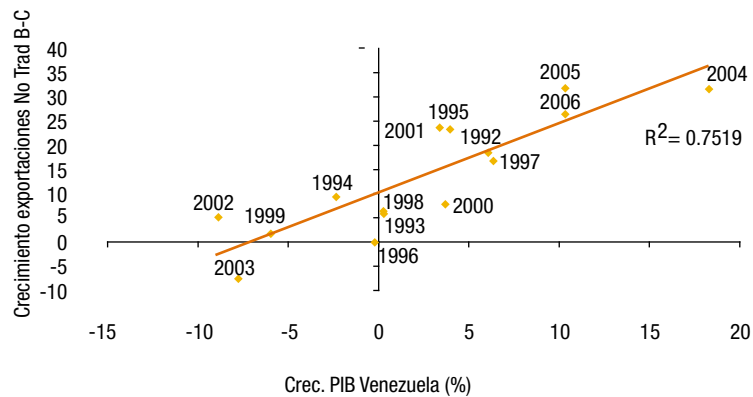
El siguiente conjunto de gráficas muestra la relación gráfica entre el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y las siguientes variables: (i) crecimiento del PIB de Estados Unidos; (ii) crecimiento del PIB de Venezuela; (iii) crecimiento del PIB de Ecuador. Los puntos representan años y la línea corresponde a una tendencia lineal (ver gráfica 2.8).

Gráfica 2.8. Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y crecimiento económico en los principales mercados de destino, 1991-2005.

Exportaciones no tradicionales regionales y PIB EE.UU.

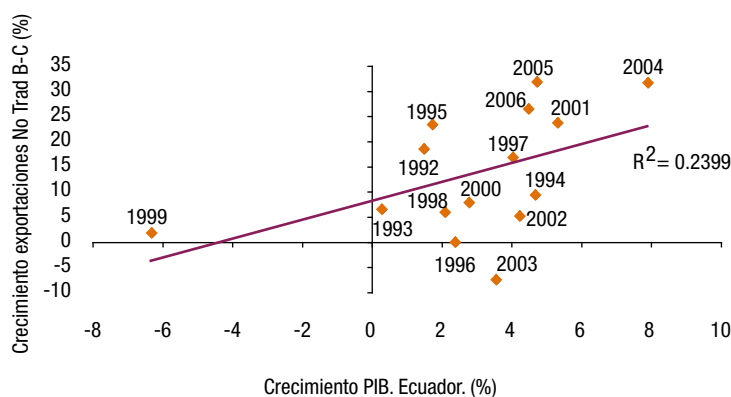


Exportaciones no tradicionales regionales y PIB de Venezuela (crec. %).



Gráfica 2.8. Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y crecimiento económico en los principales mercados de destino, 1991-2005. Continuación.

Exportaciones no tradicionales y PIB de Ecuador (crec., %)



Fuente: DANE y WDI.

// EL VÍNCULO MÁS FUERTE PARECE EXISTIR ENTRE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE LA REGIÓN Y EL CRECIMIENTO DEL PIB DE VENEZUELA.

Se espera una relación positiva entre las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y el crecimiento económico de los destinos más importantes para sus exportaciones, variable que aproxima la evolución de la demanda de esos mercados por los productos de la Región. Se observa una tendencia positiva en esa relación y resulta claro que el vínculo más fuerte parece existir entre las exportaciones no tradicionales de la Región y el crecimiento del PIB de Venezuela.

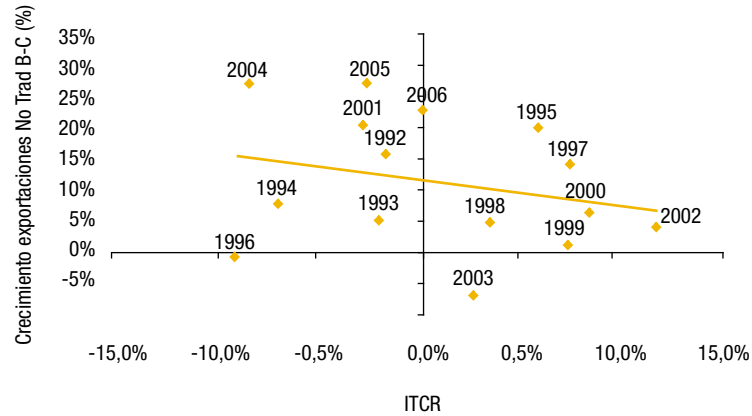
Al contrario, la relación entre el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y la devaluación real muestra un signo contrario al esperado. Este resultado se mantiene para tres indicadores de tasa de cambio real: el ITCR del comercio general de Colombia, que tiene en cuenta en

el cálculo los 18 socios más importantes del país; el ITCR bilateral con Venezuela y el ITCR bilateral con Ecuador. Todos los cálculos provienen del Banco de la República.

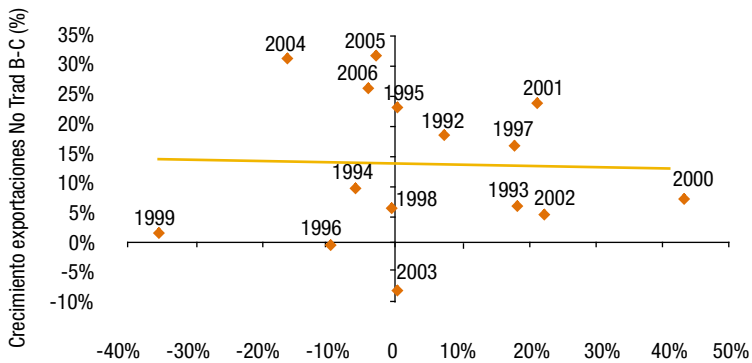
Por último, se ensayaron dos variables independientes más: (i) el cambio en el porcentaje de utilización de la capacidad instalada de las empresas de Bogotá que responden la *Encuesta de opinión empresarial* de Fedesarrollo, como indicador de la capacidad de (reacción) de la oferta y (ii) la volatilidad intraanual de la tasa representativa de mercado (TRM), es decir, la desviación estándar de la TRM durante los 365 días de cada año. En estas relaciones, los signos son los esperados: hay una relación positiva entre el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca en el primer caso y una relación negativa, en el segundo.

Gráfica 2.9. Exportaciones no tradicionales de Bogotá y Cundinamarca y devaluación real total, con Ecuador y con Venezuela, 1991-2005.

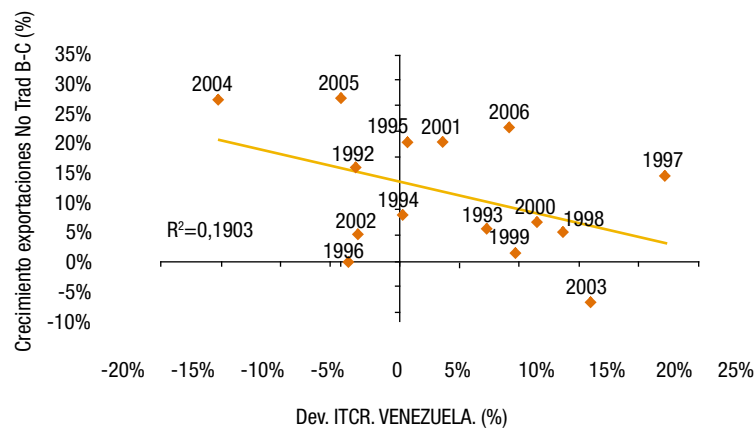
Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca e ITCR.



Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca ITCR Ecuador.



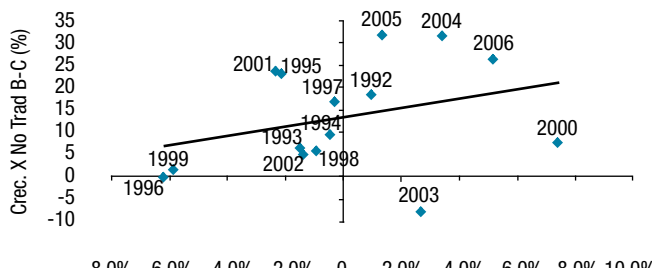
Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca e ITCR Venezuela.



Fuente: DANE y Banco de la República.

Gráfica 2.10. Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca, porcentaje de utilización de la capacidad instalada y volatilidad de la TRM, 1991-2005.

Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y var. % en la utilización de la capacidad instalada.

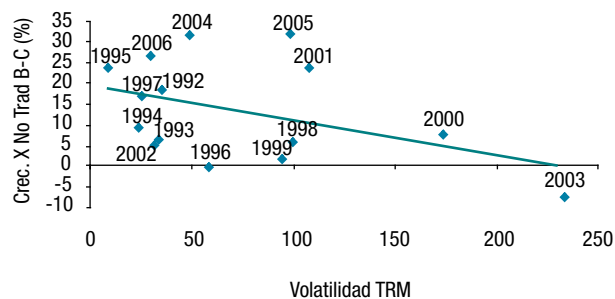


Fuente: DANE y Banco de la República.

Se hicieron dos ejercicios adicionales a fin de explorar un poco más la posible relación estadística que mantienen las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y diferentes variables que aproximan sus posibles determinantes: la demanda mundial por los productos, la tasa de cambio real (precios relativos), la volatilidad cambiaria y la capacidad de oferta de exportaciones en la Región.

El primer ejercicio consistió en calcular la matriz de correlaciones²⁰ entre las siete variables consideradas. Cabe mencionar que en este ejercicio sólo se evalúa la correlación para conjuntos de dos variables, es decir, el grado de asociación o

Exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca y volatilidad TRM.



de dependencia entre éstas. La idea es, por tanto, analizar la relación que puede existir entre las exportaciones no tradicionales regionales y cada una de las variables (por aparte) que podrían ser determinantes de las mismas.

El segundo ejercicio va un poco más allá y evalúa la relación entre las exportaciones no tradicionales y un conjunto de variables que entran simultáneamente en la regresión (no una a una como en el ejercicio anterior). Este ejercicio es más completo pues permite analizar cuáles son las variables que más explican el comportamiento de las exportaciones no tradicionales cuando todas entran conjuntamente en la regresión.

// SE ESPERA UNA RELACIÓN POSITIVA ENTRE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS DESTINOS MÁS IMPORTANTES PARA SUS EXPORTACIONES.

20 La correlación estadística entre dos variables muestra el grado de asociación o de dependencia que existe entre dos variables o series cualquiera. Puede tomar valores entre -1 y 1. Si el coeficiente de correlación es positivo, se dice que existe una relación positiva entre las dos variables en cuestión. Ello quiere decir que cuando una aumenta (disminuye), la otra también aumenta (disminuye). Al contrario, si el coeficiente es negativo, la relación es inversa; es decir, cuando una variable aumenta (disminuye), la otra disminuye (aumenta). Un coeficiente de correlación superior, en valor absoluto, a 0.3 muestra ya una asociación importante entre las dos variables consideradas.

Cuadro 2.3
Matriz de correlaciones en niveles
(variables en logaritmos naturales, 1991-2006).

	No tradicionales	ITCR Venezuela y Ecuador	ITCR Colombia	Cap. Invest. Emp. Bogotá	Desv. estándar de TRM en el año	PIB Venezuela, Ecuador y EE.UU.	PIB mundial
No tradicionales	1,00						
ITCR Venezuela y Ecuador	0,83	1,00					
ITCR Colombia	0,56	0,82	1,00				
Cap. invest. emp. Bogotá	-0,35	-0,58	-0,29	1,00			
Desv. estándar de TRM en el año	0,42	0,52	0,47	-0,59	1,00		
PIB Venezuela, Ecuador y EE.UU.	0,97	0,92	0,64	-0,51	-0,49	1,00	
PIB mundial	0,92	0,64	0,40	-0,16	0,28	0,87	1,00

Fuente: cálculos propios.

// LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES DE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA DEPENDEN MÁS DE LA DEMANDA QUE DE LA OFERTA, LO CUAL ES RAZONABLE PARA UNA REGIÓN PEQUEÑA FRENTE AL COMERCIO MUNDIAL.

La matriz de correlaciones en niveles se presenta en el cuadro 2.3. Los resultados indican que hay una correlación elevada entre las exportaciones no tradicionales y todas las variables incluidas, especialmente con aquellas que reflejan el comportamiento de la demanda mundial. Particularmente, dentro de los resultados que resultan intuitivamente adecuados debe destacarse que a mayor nivel de la demanda mundial, mayor parece el valor real de las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca. Así mismo, hay una relación positiva entre el nivel de las exportaciones no tradicionales regionales y los indicadores de tasa de cambio real. De esta manera, cuando el país alcanza mayores niveles de ITCR, ya sea con el mundo o con

Ecuador y Venezuela, únicamente, el valor real (nivel) de las exportaciones también es más elevado. Este resultado sugiere que las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca dependen más de la demanda que de la oferta, lo cual es razonable para una región pequeña frente al comercio mundial. Finalmente, mientras mayor volatilidad exhibe la tasa de cambio nominal, mayores son las exportaciones no tradicionales.

Por último, el cuadro 2.4 muestra los resultados de los ejercicios de regresión. Dada la corta extensión de la muestra, el método estadístico empleado fue el más sencillo: mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Sin embargo, incluso en este caso se encuen-

Cuadro 2.4

Resultados de las regresiones en niveles.

	Variación Exportaciones no tradicionales (US \$ millones 2006, ln)		
	1	2	3
ITCR Colombia	1,01	1.06*	
PIB mundial	3.62**	3.64**	3.80**
Cap. invest. emp. Bogotá	-1,12	-1,3	2.24**
Desv. estándar de TRM en el año	0,02		
_cons	-106.31**	-106.17**	-114.79**

** Significativo al 1% de confianza.

* Significativo al 10% de confianza.

Fuente: cálculos propios.

// CUANDO EL PAÍS ALCANZA MAYORES NIVELES DE ITCR, YA SEA CON EL MUNDO O CON ECUADOR Y VENEZUELA, ÚNICAMENTE, EL VALOR REAL (NIVEL) DE LAS EXPORTACIONES TAMBIÉN ES MÁS ELEVADO.

tran problemas estadísticos derivados de la corta longitud de la muestra²¹.

En las regresiones en niveles, la variable que resulta consistentemente significativa y con el signo correcto es la de demanda mundial (en sus diferentes mediciones). Ello quiere decir

21. En efecto, para un primer ejercicio se incluyeron las variables en niveles. El R cuadrado que arroja la regresión es muy cercano a 1, lo cual es una primera indicación de que podría tratarse de una relación espuria entre las variables consideradas y no una relación de equilibrio de largo plazo. Lo más adecuado en este caso son las pruebas de raíz unitaria y de cointegración, con el fin de comprobar que esa relación de equilibrio a largo plazo existe. Éstas se hacen imposibles por la corta longitud de la muestra. En diferencias ocurre el problema inverso. En principio, en esta regresión debería incluirse, si hay cointegración entre las variables en niveles, el error de cointegración como variable independiente adicional. Debido a que el ejercicio de cointegración es imposible, en las regresiones en diferencias no logra controlarse por esta variable y ello podría estar generando un problema de especificación.

que a mayor nivel de demanda agregada, mayores resultan las exportaciones no tradicionales de Bogotá-Cundinamarca. En la medida que el coeficiente es significativo puede afirmarse que el efecto de la demanda mundial sobre el comportamiento de las exportaciones regionales es diferente de cero. El nivel de la tasa de cambio, la volatilidad cambiaria y la capacidad de oferta de la Región no parecen determinantes en la evolución de las exportaciones regionales.

Es necesario subrayar que estos resultados deben tomarse con precaución, como simples datos indicativos, pues el limitado tamaño de la muestra analizada, derivada de las deficiencias de los datos oficiales, no permite hacer análisis econométricos más sofisticados.



III. VOCACIÓN EXPORTADORA REGIONAL EN BIENES



// EL PROPÓSITO GENERAL DE ESTE CAPÍTULO ES ANALIZAR LA VOCACIÓN EXPORTADORA DE LA REGIÓN BOGOTÁ-CUNDINAMARCA Y, ESPECÍFICAMENTE, IDENTIFICAR LOS PRODUCTOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS EN LOS QUE ÉSTA MUESTRA FORTALEZAS PARTICULARES EN EL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES.

EL PROPÓSITO GENERAL DE ESTE CAPÍTULO ES ANALIZAR la vocación exportadora de la región Bogotá-Cundinamarca y, específicamente, identificar los productos y grupos de productos en los que ésta muestra fortalezas particulares en el comercio exterior de bienes. Con este fin, el análisis identificará, en primer lugar, los productos *agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales* en los que Bogotá-Cundinamarca es competitiva. En segundo lugar, tomando como referencia los países de interés de este proyecto, se identificarán los renglones que ofrecen mejores oportunidades para la Región en esos mercados. Finalmente se evaluarán los mercados de interés y los sectores competitivos más significativos para el comercio de la Región.

En el capítulo siguiente, este análisis se complementará con la identificación de los principales competidores de la Región, en los productos en los que ésta es competitiva y en los mercados de interés.

A. Metodología de análisis

Existen diversos indicadores para medir la competitividad relativa de las exportaciones para el nivel agregado y el sectorial, así como para identificar las principales características de la estructura comercial de un país o región, y su situación relativa frente a sus socios comerciales. Con el fin de dar contexto metodológico al análisis, a continuación se precisan los indicadores de competitividad que se utilizan, los productos o sectores analizados y sus principales fuentes de información.

1. Indicadores

Para analizar la situación competitiva de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca respecto del comercio mundial, se calculó el *índice de ventaja comparativa revelada* (IVCR).

También se construyó un *índice de complementariedad comercial* (ICC), resultado de multiplicar el IVCR por el *índice intensidad importadora* (III) del mercado analizado, con el fin de evaluar en qué medida aquellos productos competitivos de la Región se orientan hacia los mercados de interés que muestran una demanda mundial interesante por estos productos. Las fórmulas utilizadas para la estimación de estos indicadores se encuentran en el *anexo 1*.

Es importante tener en cuenta que el análisis se restringe a los productos competitivos de la Región y a la vocación importadora de estos productos en los países-mercados de interés. En el cuadro 3.1 se resumen estos criterios. Así mismo, se muestran las condiciones según las cuales se cataloga la complementariedad comercial de un producto con la demanda del mismo en el mercado *x*, según los componentes del *índice de complementariedad comercial* (ICC).

Estos índices fueron estimados para el período 2001-2005. Aunque lo ideal sería tomar datos hasta el 2006, algunos países no han reportado aún su información para este último año a la base de datos de Naciones Unidas-Comtrade. Por tanto, trabajar con información hasta 2006 podría generar distorsiones en los indicadores aquí propuestos y calculados. Por otra parte, el propósito principal de hacer promedios de varios años (en términos generales cinco) para los diferentes indicadores responde al interés de mostrar comportamientos de mediano plazo y aislar potenciales distorsiones resultantes de movimientos estrictamente puntuales en las cantidades exportadas, en los precios de los productos en los mercados internacionales y en las tasas de cambio de los diferentes países.

Cuadro 3.1

Ventas y producción de automóviles por regiones del mundo (miles de unidades).

Clasificación	Criterios
Caracterización competitiva de los sectores de Bogotá-Cundinamarca:	
Competitivos	IVCR>1
Especialización del mercado x en compras de bienes:	
Vocación importadora por parte del mercado x	III>1
Complementariedad comercial con mercado x	ICC>1 si IVCR>1 y/o III>1
Alta complementariedad comercial con mercado x	IVCR>1 y III>1
Baja complementariedad comercial con mercado x	IVCR>1 y III<1

Fuente: Fedesarrollo. Notas: IVCR: índice de ventaja comparativa revelada. III: índice de intensidad importadora del mercado x. ICC: índice de complementariedad comercial con el mercado x. Ver anexo 1.

Es importante señalar que existen dos limitaciones en cuanto a la identificación de sectores o productos competitivos de un país mediante el cálculo de los indicadores mencionados. Por una parte, éstos se basan en cifras de comercio registrado y, por tanto, reflejan la competitividad relativa *observada* en los flujos de comercio mundiales. Esto significa que los indicadores no capturan la competitividad *potencial* de sectores que no se hayan volcado hacia los mercados externos o aquella que en un futuro podría derivarse de un proceso de cambio tecnológico o de una reducción en las restricciones al comercio en los países de destino. Por otra parte, los indicadores calculados no incorporan los efectos que sobre la dinámica comercial de la Región podrían tener hechos como las variaciones en la demanda internacional por los productos de la Región o la puesta en marcha de nuevos acuerdos comerciales. Estos indicadores tienen un carácter más estático que dinámico. Sin embargo, a fin de mitigar parcialmente este inconveniente y hacer una aproximación a la dinámica del comercio de un determinado sector, en algunos casos se calculan y analizan para el año 2001, para el año 2005, y el promedio del período 2001-2005.

2. Sectores analizados

a. Sector industria y minería

Los productos mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca y los mercados-países de interés se agrupan y analizan en 67 sectores (ocho mineros y 59 industriales, sin contar los

renglones de agroindustria) que registran comercio bilateral en la Región, según la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme* (CIIU, revisión 3) a 3 dígitos, que es la agregación económica más actualizada que se encuentra disponible para la industria colombiana²². Cabe anotar que la revisión 3 de la CIIU contempla un total de 159 sectores a 3 dígitos.

Las fuentes primarias de información son el DANE y las bases de datos de Naciones Unidas-Comtrade. Estas bases de datos cuentan con un nivel de desagregación de partidas arancelarias a 10 dígitos y a 6 dígitos del sistema armonizado (SA), respectivamente²³. Para este estudio, Fedesarrollo utilizó la correlati-

22 Como se describe en el siguiente literal, los sectores CIIU agroindustriales, correspondientes a los códigos 151 a 160, se reclasifican mediante la utilización de la clasificación particular desarrollada para evaluar en detalle el ámbito agropecuario y agroindustrial.

23 Cabe anotar que no todos los países tienen el mismo grado de avance en la utilización del sistema armonizado (SA) e incluso, en algunos casos, el nivel de agregación que se usa es distinto para las exportaciones y las importaciones de un mismo país. Esta situación, que se puede definir como *problemas de nomenclatura*, se corrige al utilizar datos a 6 dígitos del SA, pues la nomenclatura tiene una elevada coincidencia entre todos los países a este nivel de desagregación. En los casos en que no hay concordancia, en lo posible, Naciones Unidas homologa la información para hacerla consistente al nivel de 6 dígitos del SA.

va o concordancia CIIU revisión 3 a 3 dígitos que el DANE adaptó para Colombia, y la compatibilizó con la CIIU revisión.3 a 3 dígitos utilizada para datos internacionales, proveniente de Nicita y Olarreaga (2006). Esta corrección de las correlativas permite realizar los ejercicios de clasificación de productos por partidas arancelarias a CIIU que se exponen en este capítulo. De hecho, la CIIU revisión 3 adaptada para Colombia presenta algunos problemas e incompatibilidades al contrastarse con la internacional, por lo cual, por rigor estadístico, se realizó un ejercicio detallado de armonización de las concordancias²⁴. En el *anexo 2* se encuentra una descripción de la CIIU revisión 3 compatible con las fuentes utilizadas que depuró Fedesarrollo²⁵.

Cabe aclarar que el DANE no clasificaba las exportaciones departamentales de *café verde* y *café procesado* y *petróleo y sus derivados* por origen y/o destino de los flujos comerciales departamentales. Sólo a partir del 2005 empezó a clasificar por departamentos las exportaciones de *café verde* y *café procesado*, partida arancelaria (090111), pero no las de *petróleo*²⁶. Antes de iniciar con esa clasificación, en el caso de Bogotá-Cundinamarca, vale la pena anotar que la subestimación en cuestión podría ser relativamente baja en el caso de *café sin tostar* y *petróleo y gas*, puesto que representan 1,4% de

la producción agropecuaria y 17,7% de la producción minera del departamento de Cundinamarca, respectivamente²⁷. Sin embargo, no hay una certeza similar para los productos derivados del petróleo crudo, en la medida que esta producción no tiene un código particular en las cuentas económicas del departamento que permita estimar su peso en la producción industrial del mismo. Al no contar con una noción clara de la magnitud de la posible subestimación en la que se estaría incurriendo en el caso de petróleo y sus derivados y, adicionalmente, para mantener homogeneidad en las series, este trabajo excluye del análisis de competitividad relativa de Bogotá-Cundinamarca los siguientes cuatro sectores: *café verde* y *café procesado* (partida arancelaria 090111), *extracción de petróleo y gas* (código CIIU rev.3 111) y *productos de refinerías de petróleo* (CIIU 232). Por tanto, los ocho sectores mineros y 59 industriales mencionados anteriormente no contemplan esos CIIU.

b. Sector agropecuario y agroindustrial

Para el sector agrícola, pecuario y silvícola, la clasificación CIIU revisión 3 a 3 dígitos ofrece solamente 4 grandes sectores, nivel de desagregación insuficiente al considerar la importancia de este renglón en la economía regional. Por tanto, para tener estadísticas analíticamente más refinadas del sector agropecuario y agroindustrial, se tomaron los 4 sectores CIIU mencionados, junto con los 10 agroindustriales bajo los códigos 151-159 (manufactura de alimentos) y 160 (elaboración de bebidas) CIIU revisión.3, y se procedió a reclasificarlos según sus partidas arancelarias y, luego, se completó con una agregación alternativa para analizar las cifras de comercio del sector. Por ende, se evaluaron en total 44 segmentos agropecuarios y sus productos derivados o agroindustriales, que registran comercio para la región Bogotá-Cundinamarca, los cuales siguen la clasificación del ámbito agrícola de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y Zuluaga *et al.* (2002). En el *anexo 3* se detalla la correspondencia entre las partidas arancelarias y las cadenas agropecuarias.

24 Por ejemplo, la CIIU revisión 3 adaptada a Colombia por el DANE presenta tres códigos (200, 320 y 380) que no existen en la correspondencia internacional (Nicita y Olarreaga, 2006). Sin embargo, estos códigos corresponden a cifras de comercio marginales y, además, no cuentan con descripción alguna. Así mismo, el DANE crea nuevos códigos para abrir la clasificación de sectores como textiles, artículos de cuero, artículos de madera y servicios relacionados con la impresión, los cuales se mantuvieron en los casos relevantes según la magnitud del comercio y se eliminaron en casos que no lo merecían por el mismo motivo. Ver *anexo 2* de este documento.

25 En este estudio se utiliza la sigla “nep” para señalar sectores que se componen de subpartidas arancelarias residuales no clasificadas en otra parte de las correspondencias relacionadas en la CIIU.

26 Estos sectores representaron en promedio 29% del total exportado por Colombia en el período 2002-2006, por lo cual esta característica de la base de datos del DANE implica que se subestima la participación de algunas regiones productoras de estos bienes en el comercio exterior.

27 Departamento de Cundinamarca - Departamento Administrativo de Planeación (2003). *Cuentas económicas de Cundinamarca 1990-2002*. DAP, Bogotá.

B. Identificación de los sectores de la minería, la industria y la actividad agropecuaria y agroindustrial en los que la región Bogotá-Cundinamarca es competitiva

Como ya se mencionó, los resultados del cálculo del IVCR para los sectores agropecuarios, agroindustriales, industriales y mineros de la región Bogotá-Cundinamarca permiten identificar los sectores que poseen competitividad relativa *en el mundo* en el período 2001-2005. Estos cálculos constituyen un avance frente a los calculados el año anterior, en el desarrollo del proyecto elaborado por Fedesarrollo sobre el impacto del TLC, para Cámara de Comercio de Bogotá, en varios sentidos²⁸. En primer lugar, aunque se toman nuevamente los datos 2001-2005, las cifras del comercio mundial de bienes se actualizan en este trabajo ya que cuando se hizo el trabajo anterior, no todos los países habían reportado sus cifras hasta 2005. En segundo lugar, en el proyecto del TLC sólo se analizó el comercio de la Región con EE.UU. En este trabajo el análisis se hace para 28 países-mercados de destino, los cuales, en su conjunto, representaron 89% del comercio exterior de la Región entre 2001 y 2005.

// EL SECTOR DE ACTIVIDADES DE EDICIÓN SE MANTIENE PRIMERO EN EL ESCALAFÓN DE COMPETITIVIDAD EN EL PERÍODO 2001-2005.

De acuerdo con el cuadro 3.1 un sector posee ventaja comparativa revelada en un determinado mercado si el IVCR de ese producto en el correspondiente mercado es superior a 1. En esta sección, el mercado de destino analizado es siempre el agregado del *mundo*, en la medida en que los ejercicios de las siguientes secciones permitirán profundizar en el análisis de mercados específicos. Vale la pena anotar que estos indicadores se calcularon para tres mo-

mentos del tiempo, con el fin de capturar distintas etapas del desempeño exportador de la Región: (i) el año 2001, (ii) el año 2005 y (iii) el promedio del período 2001-2005. El resultado de (iii) refleja el comportamiento de mediano plazo o *estructural* de la ventaja comparativa relativa de un determinado sector, mientras que la comparación entre (i) y (ii) permite aproximarse a la dinámica de la misma en el tiempo.

1. Ventaja comparativa revelada en los sectores de la industria y la minería

Para los años 2001 y 2005, los cálculos del IVCR permiten identificar 22 sectores del segmento industrial y minero competitivos de Bogotá-Cundinamarca. No obstante, se observan algunos cambios en la magnitud del indicador para ciertos sectores entre estos dos años. Adicionalmente, en 2001 y en 2005, hay tres sectores que no tienen ventaja comparativa en un año, pero sí en el otro. De esta manera, al construir los indicadores para el promedio del período 2001-2005, se identifican sólo 19 sectores del segmento industrial y minero con un IVCR superior a 1.

En el cuadro 3.2 se presentan los sectores competitivos y el *ranking* de los mismos según el indicador de ventaja comparativa revelada, IVCR.

El mayor valor del IVCR en los años 2001 y 2005 lo registran los sectores de *Productos de hornos de coque* (CIU 231) y las *Actividades de edición* (221). La posición de estos dos

sectores en el escalafón general permaneció estable entre los dos años analizados. El fuerte incremento del IVCR de *Productos de hornos de coque* entre 2001 y 2005 refleja que la Región ha aprovechado favorablemente la ventaja comparativa revelada que tiene en la producción de este *commodity* frente al significativo incremento en la demanda por el mismo en los últimos años, liderado en gran medida por la expansión de China e India. Por su parte, si bien el sector de actividades *Actividades de edición* (221) se mantiene primero en el escalafón de competitividad en el período 2001-2005, el valor del IVCR respectivo mostró una reducción.

28 CCB - Fedesarrollo (2007). *Impacto económico del TLC con Estados Unidos en la región Bogotá - Cundinamarca*. CCB, Bogotá, Colombia.

Cuadro 3.2

Bogotá-Cundinamarca: sectores industriales y mineros competitivos en el mundo, 2001, 2005 y promedio del período 2001-2005.

CIU	Sector	2001		2005		Variación 2005-2001		Promedio 2001-2005	
		IVCR	Ranking	IVCR	Ranking	IVCR	Puesto	IVCR	Ranking
231	Prods. de hornos de coque	9.78	1	56.73	1	46.94	=	29.30	1
221	Activ. edición	9.57	2	7.05	2	-2.52	=	8.31	2
222	Activ. impresión y activ. serv. conexos	6.28	4	5.82	3	-0.45	1	5.76	3
193	Arts. viaje, bolsos mano y arts. talabartería y otros	6.52	3	4.52	4	-2.01	-1	5.03	4
261	Vidrio y prods. vidrio	4.73	5	3.48	6	-1.25	-1	4.48	5
174	Otros prods. textiles	4.56	6	2.51	10	-2.06	-4	3.20	6
269	Prods. min. no metálicos nep/1	2.65	8	3.20	7	0.55	1	3.14	7
252	Prods. plástico	2.45	11	3.11	8	0.66	3	3.04	8
273	Fund. metales	2.67	7	3.60	5	0.92	2	2.95	9
175	Tejidos y arts. de punto y ganchillo	2.55	10	2.91	9	0.36	1	2.55	10
749	Activ. empresariales nep/1	1.34	17	1.74	13	0.40	4	2.28	11
101	Extrac. y aglomer. hulla (carbón de piedra)	1.52	13	1.90	11	0.38	2	2.04	12
242	Otros prods. químicos	2.59	9	1.51	16	-1.07	-7	1.96	13
361	Muebles	1.43	16	1.78	12	0.36	4	1.67	14
191	Curtido y prep. de cueros	1.71	12	1.30	18	-0.41	-6	1.65	15
181	Prendas vestir, exc. de piel	1.20	19	1.61	14	0.41	5	1.36	16
315	Lámparas eléctricas y eq. ilumin.	1.26	18	1.08	20	-0.18	-2	1.13	17
341	Veh. automot. y sus motores	1.15	20	1.59	15	0.44	5	1.10	18
203	Fab. partes y piezas de carpintería para edif. y contruc.	1.50	14	0.94	23	-0.56	-9	1.02	19
171	Prep. e hilatura de fibras textiles	0.84	23	1.47	17	0.63	6	0.98	20
289	Otros prods. elab. de metal y activ. servic. trabajo metales	1.01	22	0.80	27	-0.21	-5	0.94	21
311	Motores, gen. y transform.	1.12	21	1.08	19	-0.04	2	0.90	22
210	Papel, cartón y prods. papel y cartón	0.55	31	1.01	22	0.47	9	0.86	23
293	Aparat. uso doméstico nep/1	1.46	15	0.77	28	-0.69	-13	0.84	24
142	Explot. otros min. no metálicos	0.36	34	1.05	21	0.69	13	0.57	31

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota/1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias. En el cuadro 3.2 sólo se presentan los sectores que obtuvieron un IVCR en 2001 ó en 2005 superior o igual a la unidad.

Resulta interesante destacar los sectores para los cuales la región Bogotá-Cundinamarca ganó competitividad entre 2001 y 2005, es decir, aquellos para los cuales el IVCR aumentó. Dentro de este grupo de sectores se encuen-

tran los pertenecientes a la *cadena de textiles y confecciones* (Tejidos y artículos de punto y ganchillo (175), Prendas de vestir, excepto de piel (181) y Preparación e hilatura de fibras textiles (171)), con excepción del segmento *Otros productos*

textiles (174). Sin embargo, este último continuó en el grupo de sectores competitivos (con $IVCR > 1$), ubicándose en el décimo lugar en el 2005. Por su parte, el sector de *Preparación e hilatura de fibras textiles* (171) dio un gran salto en competitividad, al pasar del puesto 23 en 2001, con un $IVCR$ de 0.84, al puesto 17, con un $IVCR$ de 1.47, en 2005. A pesar de ese aumento, el $IVCR$ promedio en el período 2001-2005 no logra ubicarlo dentro de los *sectores competitivos*. El análisis anterior sugiere que si bien los eslabones finales de la cadena son competitivos en el mundo, una de las principales materias primas que estos utilizan no lo es, lo cual constituye un indicio probable de que en esta industria no se haya desarrollado una adecuada integración vertical.

Un comportamiento similar se observa para la *cadena de industrias gráficas*, aunque el análisis desagregado por subsectores sugiere comportamientos disímiles. Lo primero que debe señalarse es que los sectores de *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222) y de *Actividades de edición* (221) perdieron competitividad relativa, pues el $IVCR$ se redujo entre 2001 y 2005. Por el contrario, el $IVCR$ para el subsector de *Papel, cartón y los productos de papel y cartón* (210) mejoró en el mismo período; de hecho pasó de ser no competitivo en 2001 ($IVCR < 1$) a serlo en 2005 ($IVCR > 1$). Sin embargo, el análisis desde el punto de vista de la posición relativa en el escalafón de competitividad (medida por el $IVCR$) sugiere una conclusión un poco diferente. En efecto, a pesar del menor $IVCR$, las *Actividades de edición* (221) y las *Actividades de impresión y de servicios conexos* han ocupado el segundo y tercer puesto en el *ranking* global en el período 2001-2005, mientras el sector de *Papel, cartón y sus productos*, que proporciona insumos importantes para esta industria, se encuentra en el puesto 23.

En general, los sectores que componen la *cadena de cuero, calzado y marroquinería* mostraron un comportamiento menos favorable que los anteriores en materia de competitividad. Los subsectores de *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (193) y el de *Curtido y preparación de cueros* (191) perdieron competitividad relativa y bajaron

de puesto en el escalafón, no obstante la Región continúa siendo competitiva en el mundo. Es bien sabido que países asiáticos, como China, que cuentan con costos significativamente bajos de la mano de obra, han ido posicionándose cada vez más agresivamente en el mercado mundial de estos productos. Por su parte, protección ambiental y utilización de tecnologías limpias, aspecto que gana cada día más importancia en el comercio mundial y en el cual Colombia está relativamente rezagada, puede explicar parcialmente la menor competitividad en el sector de *Curtido y preparación de cuero* en el comercio internacional en los últimos años.

En el caso de la *industria metalúrgica y metal-mecánica* de Bogotá-Cundinamarca también se identifican comportamientos disímiles en materia de competitividad. Por una parte, los sectores de *Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos* (311), *Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales* (289) y la *Fabricación de aparatos de usos doméstico nep* (293) perdieron competitividad relativa. Vale la pena anotar que este segmento fue el que más puestos descendió en el escalafón entre los sectores analizados, pero es difícil asociar ese comportamiento a un factor específico por ser una categoría residual. Al contrario, el segmento de *Fundición de metales* (273), eslabón inicial de la cadena, aumentó considerablemente su competitividad: de un $IVCR$ de 2.67 en 2001 paso a 3.6 en 2005. Así mismo, este sector subió dos puestos en el *ranking* de competitividad para la Región (medido por el $IVCR$), y ocupó el quinto lugar en 2005. De nuevo, un factor que puede explicar el creciente aprovechamiento de la fortaleza que tiene la Región en el sector de *Fundición de metales* (273) es la mayor demanda de China e India por productos básicos y metales, para sostener el espectacular crecimiento económico de los últimos años.

Dentro de la *industria petroquímica*, la región ha aumentado su fortaleza en algunos productos, pero la ha perdido en otros. Por ejemplo, en el segmento de *Productos plásticos* (252) el $IVCR$ aumentó, lo que le permitió subir tres puestos en el *ranking* de competi-

vidad y llegar al octavo puesto en 2005. Por su parte, el segmento *Otros productos químicos*²⁹ (242) perdió competitividad relativa. Sin embargo, es difícil asociar esa pérdida a un fenómeno particular, debido a la variedad de subsectores que lo componen. Es probable que este comportamiento esté asociado con el desempeño poco favorable que han exhibido las ventas externas de la Región de productos farmacéuticos, sector para el cual se observa un quiebre en el monto exportado desde 2001.

En el período de análisis mostraron una reducción en los niveles de competitividad relativa los siguientes segmentos industriales: *Fabricación de vidrio y de productos de vidrio* (261), *Fabricación de lámparas eléctricas y equipo de iluminación* (315) y *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones* (203). En este último sector ocurrió la mayor pérdida de competitividad, al obtener en el 2005 un IVCR menor a la unidad. Por su parte, a pesar de la pérdida que se evidenció en la *Fabricación de vidrio y de productos de vidrio*, este sector se ha encontrado en los primeros lugares en el ranking de competitividad para la Región en los años analizados: quinto y sexto puesto en 2001 y 2005, respectivamente.

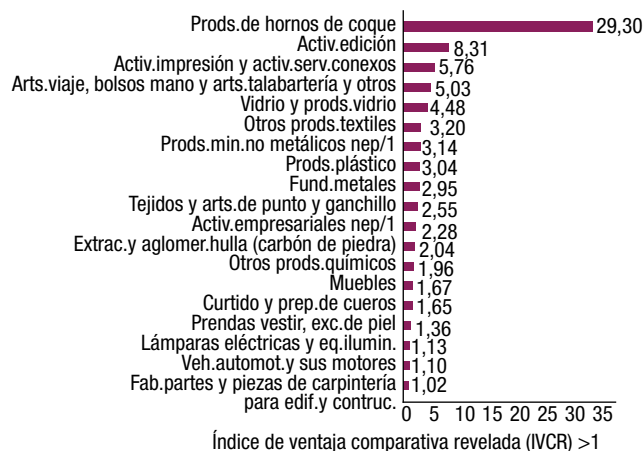
Los resultados del cuadro 3.2 muestran otros hechos interesantes. El IVCR aumentó en el caso de la *Fabricación de productos minerales no metálicos nep* (269) y de la *Explotación de otros minerales no metálicos* (142). El cambio más significativo ocurrió en la *Explotación de otros minerales no metálicos*, segmento que dejó de ser no competitivo en el 2001 pasó a serlo en el 2005, cuando alcanzó un IVCR igual a 1.05.

29 Según la clasificación DANE a 4 dígitos, el segmento industrial *Otros productos químicos* (CIIU 242) incluye: *Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario* (2421), *Fabricación de pinturas, barnices y revestimientos similares, tintas para impresión y masillas* (2422), *Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos* (2423), *Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados de tocador* (2424) y *Fabricación de otros productos químicos nep* (2429).

Gráfica 3.1. Bogotá-Cundinamarca: sectores industriales y mineros competitivos.

Promedio del período 2001-2005.

Índice de ventaja comparativa (IVCR) >1.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencia.

Los sectores para los cuales el IVCR promedio del período 2001-2005 es superior a 1 se presentan en la gráfica 3.1, ordenados de manera descendente de acuerdo con el valor del indicador. Frente al IVCR para un año puntual, este promedio arroja un resultado más robusto en términos de la competitividad estructural de un determinado sector, pues identifica aquellos que, en promedio, se mantuvieron competitivos durante 5 años. El ejercicio arroja un total de 19 sectores, frente a 25 del ejercicio anterior. Ello quiere decir que de los 25 sectores que mostraron ventaja comparativa en 2001 ó en 2005 en el ejercicio anterior, hay seis para los cuales la competitividad no se mantiene en el promedio 2001-2005. Ello puede reflejar dos situaciones distintas. Por un lado, puede tratarse de sectores que, aunque han ganado ventaja comparativa, aún no logran cumplir la condición de tener un IVCR promedio superior a 1. Éste es el caso de *Papel, cartón y los productos de papel y cartón* (210), *Preparación e hilatura de fibras textiles* (171) y *Explotación de otros minerales no metálicos* (142). Por otro lado, puede que se trate de sectores que han perdido ventaja comparativa, de manera que, de acuerdo con el promedio del IVCR para el período 2001-

2005, no aparecen como competitivos. Éste es el caso de los sectores de *Fabricación de otros productos elaborados de metal y actividades de servicios relacionados con el trabajo de metales* (289), *Motores y transformadores eléctricos* (311) y *Aparatos de usos doméstico nep* (293).

Por último, hay algunos sectores que pueden considerarse *estructuralmente* competitivos para la Región, en la medida en que tienen un IVCR promedio superior a 1 en el período 2001-2005. En el caso del segmento industrial, esos sectores son los siguientes: *Actividades de edición* (CIIU 221), *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222), *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (193),

// COMO SE ESPERABA, EL SECTOR FLORES RESULTA EL MÁS COMPETITIVO DE LA REGIÓN BOGOTÁ-CUNDINAMARCA, AL OCUPAR SISTEMÁTICAMENTE EL PRIMER LUGAR EN EL ESCALAFÓN DE COMPETITIVIDAD DURANTE EL PERÍODO ANALIZADO.

Vidrio y productos de vidrio (261), *Otros productos textiles* (174), *Productos minerales no metálicos nep* (269), *Productos de plástico* (252), *Fundición de metales* (273), *Tejidos y artículos de punto y gancho* (175), *Actividades empresariales nep* (749), *Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)* (101), *Otros productos químicos* (242), *Muebles* (361), *Curtido y preparación de cueros* (191), *Prendas de vestir, excluyendo prendas de vestir de piel* (181), *Lámparas eléctricas y equipos de iluminación* (315), *Fabricación de vehículos automotores y sus motores* (341), *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones* (203). Así mismo, en este grupo se encuentra un segmento minero: *Fabricación de productos de hornos de coque* (231).

2. Ventaja comparativa revelada en los sectores agropecuarios y agroindustriales

El ejercicio presentado anteriormente para los diferentes sectores industriales y mineros, se repitió para el caso de la actividad agropecuaria y agroindustrial de la región Bogotá-Cundinamarca. En el 2001, se identificaron 11 segmentos con un IVCR superior a 1 mientras que en 2005 este número aumentó a 15 sectores. Aho-

ra bien, si se considera el promedio del IVCR para el período 2001-2005, sólo 11 segmentos resultaron competitivos para la Región.

En el cuadro 3.3 se registran los sectores agropecuarios y agroindustriales competitivos y el *ranking* de los sectores según el IVCR obtenido en el período analizado.

Como se esperaba, el sector *Flores* resulta el más competitivo de la región Bogotá-Cundinamarca, al ocupar sistemáticamente el primer lugar en el escalafón de competitividad durante el período analizado. El valor del IVCR es especialmente elevado y aumentó de 391.5 en 2001 a 408.9 en 2005. Este resultado da pie para hacer dos comentarios. El primero es que la competitividad de Bogotá-Cundinamarca en *Flores*, de lejos la más elevada, no corresponde a la de un producto con alto contenido de *valor agregado*. En segundo lugar, resulta interesante analizar la evolución de la competitividad de

este sector a la luz del comportamiento de la tasa de cambio en los últimos años. En principio, éste es un sector significativamente afectado por la revaluación, en la medida que prácticamente la totalidad de sus ingresos provienen de las exportaciones y, por tanto, se generan en su mayoría en moneda extranjera, especialmente en dólares. Por el contrario, la mayoría de sus costos corresponden a gastos en pesos (mano de obra, transporte, servicios públicos, etcétera). Lo que revelan las cifras del cuadro 3.3 es que la tendencia a la revaluación de la tasa de cambio desde 2003 no parece haber afectado la posición competitiva del sector de las flores, pues como se anotó ésta refleja un aumento en el período analizado, lo que permite inferir que ese posicionamiento se ha dado a costa de una reducción de márgenes y aumentos de eficiencia.

Entre los sectores agropecuarios y agroindustriales pueden identificarse algunos segmentos en los cuales la Región reflejó una mejora en términos de competitividad y otros en los que sucedió lo contrario. A continuación se ilustran de manera breve estos dos tipos de comportamientos.

Cuadro 3.3

Bogotá-Cundinamarca: sectores agropecuarios y agroindustriales *competitivos*, 2001, 2005 y promedio del período 2001-2005.

Sector	2001		2005		Variación 2005-2001		Promedio 2001-2005	
	IVCR	Ranking	IVCR	Ranking	IVCR	Puesto	IVCR	Ranking
Flores	391.46	1	408.83	1	17.37	=	388.92	1
Tabaco y sus sucedáneos	2.12	6	4.10	3	1.98	3	5.86	2
Papas	7.15	2	6.78	2	-0.37	=	5.81	3
Prep. alimenticias nep/1	1.80	8	3.20	4	1.40	4	2.78	4
Confites	1.60	9	2.07	7	0.47	2	2.21	5
Aceites de oleaginosas	4.09	3	0.93	17	-3.16	-14	2.19	6
Leche cruda y en polvo	3.76	4	0.52	21	-3.24	-17	2.07	7
Frutas (sin bananos y plátanos)	1.39	11	2.02	8	0.63	3	1.50	8
Bananos y plátanos	1.53	10	2.32	5	0.79	5	1.43	9
Semillas y frutos no oleaginosos	0.29	19	2.25	6	1.96	13	1.16	10
Plantas vivas (sin flores)	1.93	7	1.02	15	-0.91	-8	1.11	11
Harinas de cereales	0.40	18	1.09	14	0.69	4	0.88	12
Especias	0.45	16	1.42	11	0.98	5	0.86	13
Animales vivos	0.17	25	1.49	10	1.32	15	0.69	16
Grasas y aceites animales o veg. (sin oleaginosas)	3.00	5	0.32	27	-2.68	-22	0.66	17
Bebidas y líq. alcohólicos	0.11	29	1.10	13	0.99	16	0.65	18
Papas procesadas	0.90	12	1.18	12	0.28	=	0.65	19
Materias trensables y demás	0.02	35	1.86	9	1.84	26	0.48	21

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota/1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias. En el cuadro 3.3 sólo se presentan los sectores que obtuvieron un IVCR en 2001 ó en 2005 superior o igual a la unidad.

a. Sectores de productos agrícolas y agroindustriales que ganaron competitividad

Entre los sectores que mostraron una mejora en su posición competitiva se encuentra el de *Tabaco y sus sucedáneos*. El IVCR de este sector subió de 2.12 en 2001 a 4.1 en 2005, lo que le permitió subir tres puestos en el escalafón y ubicarse en el tercer lugar en 2005. Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de la Región en este segmento; entre el 2001 y 2005, en promedio 76,7% de sus exportaciones tenían como destino el mencionado país.

El IVCR del sector de *Frutas (sin bananos y plátanos)* aumentó en el período de análisis, de manera que el sector subió tres puestos en el *ranking* de competitividad, ubicándose en el octavo lugar en 2005. A esta mejora en competitividad han contribuido, sin duda alguna, el *boom* mundial de la alimentación saludable por una parte y la variedad de pisos térmicos y biodiversidad que ofrece la Región, por otra. Ello ha permitido suplir una demanda mundial por productos y sabores exóticos y al mismo tiempo satisfacer los estándares de una alimentación saludable.

Confites también mejoró su competitividad relativa en los últimos años, al tiempo que el valor real de las exportaciones mostró un incremento significativo. En dólares constantes de 2006, éstas aumentaron de US\$ 2.6 millones en 2001 a US\$ 4.5 millones en el 2005 y a US\$ 7 millones en el 2006.

También se evidencia una significativa ganancia en competitividad de la región Bogotá-Cundinamarca en el sector *Semillas y frutos no oleaginosos*. Tras obtener un IVCR igual a 0.29 y ocupar el puesto 19 en el *ranking* en 2001, en 2005 este segmento se posicionó en el sexto lugar, con un IVCR igual a 2.25. La ganancia en competitividad fue sustancial, pues el IVCR promedio del periodo 2001-2005 logró situarse por encima de 1. Un comportamiento similar se observó en *Harinas de cereales, Especies, Animales vivos, Bebidas y líquidos alcohólicos, Papas procesadas y Materiales trensables y demás*, sectores que de ser no competitivos en 2001 pasaron a serlo en 2005. El segmento que reflejó la mayor mejora en competitividad fue *Materiales trensables y demás*. En este sector las exportaciones de la Región pasaron de representar el 0,7% de las ventas externas nacionales en 2001 a 20% en 2005.

Por su parte, el segmento de *Preparaciones alimenticias nep* registró un incremento en el IVCR hasta alcanzar 3.2 en 2005. En 2001 el indicador fue de 1.8³⁰. Esto le permitió subir cuatro puestos en el escalafón de competitividad (medido con base en el IVCR) y ubicarse en la posición 4 en el 2005.

Por último, hubo un aumento en competitividad relativa en las exportaciones de *Banano y plátano*, pues el IVCR de este segmento pasó de 1.53 en 2001 a 2.32 en 2005. De esta manera, el sector se posicionó en el quinto lugar en el escalafón de competitividad en el mismo año. No obstante, vale la pena mencionar que este es un renglón menor de exportaciones en la Región. En efecto, en el periodo 2001-2005, las ventas externas de la Región no superan el 0,6% de las exportaciones nacionales.

30 Es difícil asociar la mejora de competitividad en este segmento a un fenómeno en específico, por ser una categoría residual.

b. Sectores de productos agrícolas y agroindustriales que perdieron competitividad

Entre los sectores que registraron una reducción en el IVCR se encuentra *Leche cruda y en polvo*. Este sector experimentó la mayor pérdida de competitividad entre los productos agrícolas y agroindustriales, pues dejó de ser un producto competitivo en 2005, después de haber ocupado el cuarto puesto en el escalafón en 2001. Esta tendencia llama la atención, a pesar de que en el promedio del periodo 2001-2005 sigue clasificando dentro de los productos con IVCR superior a 1 (2.07). Sin embargo, la inserción de la Región en el comercio de productos lácteos ha sido prácticamente insignificante.

El *Aceite de oleaginosas* fue el segundo segmento en términos de pérdida de competitividad relativa: de ocupar el tercer puesto en el escalafón de competitividad (medido por IVCR) en 2001 pasó a posicionarse en el puesto 17 en 2005. En este último año, el IVCR fue de 0.93. De nuevo llama la atención este comportamiento, a pesar de que en el promedio del periodo 2001-2005 este segmento sigue mostrando un IVCR superior a 1. Una posible explicación a este hecho, que sin embargo es susceptible de una mayor investigación, es que la utilización del aceite de palma en la producción de biocombustibles en la Región ha disminuido la oferta exportable de este producto, lo cual, por la metodología de construcción del indicador (ventaja comparativa revelada observada y no potencial), se reflejaría en una pérdida de competitividad relativa³¹.

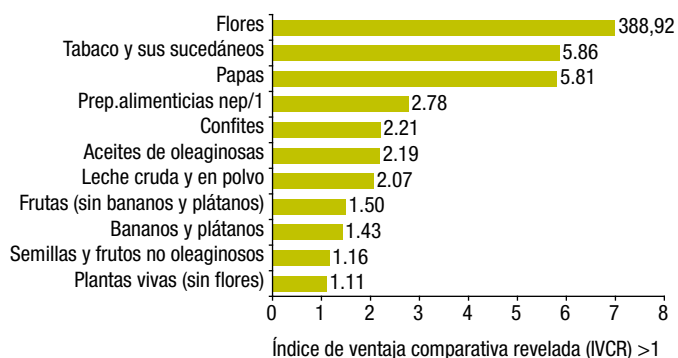
El sector *Papas* también registró una pérdida de competitividad, aunque ocupó en 2001 y 2005 el segundo lugar en el *ranking* en el periodo analizado. Así mismo, *Plantas vivas (sin flores)* cayó ocho puestos en el escalafón de competitividad, y pasó a ocupar el decimoquinto lugar en 2005. Ello resulta del hecho de que el IVCR cayó de 1.93 en 2001 a 1.02 en 2005.

31 En precios constantes de 2006, la región Bogotá-Cundinamarca exportó en 2001 un monto de US\$ 30 millones de *Aceite de oleaginosas*. Este valor descendió a US\$ 12.8 millones en 2005.

Por último, el sector *Grasas y aceites animales o vegetales (sin oleaginosas)* se constituyó en el segmento agropecuario y agroindustrial que bajó más puestos en *ranking* de competitividad, ya que después de ocupar el quinto lugar en el 2001 se situó en la posición 27 en 2005. Este comportamiento estuvo acompañado de una reducción significativa en el IVCR, el cual pasó a ser inferior a 1 en 2005 (0.32).

Los sectores para los cuales el IVCR promedio del período 2001-2005 es superior a 1 se presentan en la gráfica 3.2, ordenados de acuerdo con el valor del indicador. Como se mencionó atrás, frente al IVCR para un año puntual, el promedio del indicador en 5 años arroja un resultado más robusto en términos de la competitividad estructural de un determinado sector. El ejercicio arroja un total de 11 sectores: *Flores, Tabaco y sus sucedáneos, Papas, Preparaciones alimenticias nep, Confites, Aceites de oleaginosas, Leche cruda y en polvo, Frutas (sin bananos y plátanos), Bananos y plátanos, Semillas y frutos no oleaginosos y Plantas vivas (sin flores)*.

Gráfica 3.2. Bogotá-Cundinamarca: sectores agropecuarios y agroindustriales competitivos. Promedio del período 2001-2005.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencia.

3. Las exportaciones de productos competitivos de Bogotá-Cundinamarca: importancia para la economía regional y principales mercados de destino

Después de identificar los sectores competitivos de Bogotá-Cundinamarca, en esta sección se analiza la magnitud de las exportaciones de los mismos a los países-mercados de interés de este estudio. De nuevo, el análisis describe estos indicadores para los diferentes sectores de la *industria y minería*, por un lado, y los del *sector agropecuario y agroindustrial*, por otro.

a. Sector industria y minería

En el cuadro 3.4 se presentan tres indicadores: (i) el valor en dólares constantes de 2006 de las exportaciones de los productos con competitividad relativa revelada; (ii) la participación de las ventas externas de cada segmento en el total de las exportaciones de productos competitivos, y (iii) para cada sector competitivo, el peso de las exportaciones de la Región en el total exportado por el país. Todos los indicadores se presentan para los años 2001 y 2005, conjuntamente con el promedio alcanzado en el período 2001-2005.

En el período 2001-2005, el segmento *Otros productos químicos* (242) representó, en promedio, el 21,3%, de las exportaciones competitivas de la Región; le sigue *Fabricación de vehículos automotores y sus motores* (341) con 15,2%; *Fabricación de productos plásticos* (252) y *Actividades de edición* con una participación promedio de 10,1% y 10% respectivamente. Estos cuatro segmentos contribuyeron en promedio con el 56,7% de las exportaciones de productos competitivos.

// DE LOS 19 SEGMENTOS QUE PRESENTARON UN IVCR > 1 EN EL PROMEDIO DEL PERÍODO 2001-2005, EN 16 DE ELLOS LAS EXPORTACIONES DE LA REGIÓN SUPERARON EL 25% DE LAS VENTAS EXTERNAS NACIONALES.

Cuadro 3.4

Bogotá-Cundinamarca: exportaciones de los segmentos competitivos en industria y minería. 2001, 2005 y promedio del período 2001-2005.

CIIU Sector	2001			2005			Prom. 2001-2005		
	Millones de US\$ 2006	Part. en expo. compet %	Part. sector en expo. nacional del segmen. %	Millones de US\$ 2006	Part. en expo. compet %	Part. sector en expo. nacional del segmen. %	Millones de US\$ 2006	Part. en expo. compet %	Part. sector en expo. nacional del segmen. %
242 Otros prods. químicos	311.89	23,52	30,36	284.85	15,15	34,41	282.85	21,35	33,57
341 Veh. automot. y sus motores	189.52	14,29	43,71	378.70	20,14	63,84	201.53	15,21	54,61
252 Prods. plástico	93.68	7,06	44,86	180.40	9,59	48,62	134.11	10,12	48,16
221 Activ. edición	147.92	11,15	78,47	136.23	7,24	75,63	133.16	10,05	76,71
181 Prendas vestir, exc. de piel	67.07	5,06	11,65	116.25	6,18	14,29	82.64	6,24	12,53
174 Otros prods. textiles	88.67	6,69	55,09	73.23	3,89	45,98	71.91	5,43	48,36
175 Tejidos y arts. de punto y ganchillo	57.46	4,33	48,78	85.22	4,53	43,96	64.24	4,85	44,14
269 Prods. min. no metálicos nep/1	47.27	3,56	22,16	81.81	4,35	26,21	62.03	4,68	25,04
261 Vidrio y prods. vidrio	55.21	4,16	74,85	55.41	2,95	45,29	57.12	4,31	58,54
231 Prods. de hornos de coque	9.60	0,72	43,34	134.27	7,14	82,47	52.04	3,93	78,09
361 Muebles	33.42	2,52	52,37	59.99	3,19	60,99	45.11	3,41	61,02
193 Arts. viaje, bolsos mano y arts. talabartería y otros	49.12	3,70	73,28	45.35	2,41	73,66	42.85	3,23	75,84
273 Fund. metales	15.20	1,15	46,62	52.44	2,79	44,60	26.54	2,00	43,01
101 Extrac. y aglomer. hulla (carbón de piedra)	12.98	0,98	0,97	32.57	1,73	1,30	22.62	1,71	1,36
222 Activ. impresión y activ. serv. conexos	21.19	1,60	39,83	26.20	1,39	43,95	20.51	1,55	40,06
191 Curtido y prep. de cueros	11.87	0,89	12,64	9.81	0,52	11,86	10.90	0,82	12,12
315 Lámparas eléctricas y eq. ilumin.	10.46	0,79	81,49	12.70	0,68	73,60	10.70	0,81	76,20
203 Fab. partes y piezas de carpintería para edif. y contruc.	4.19	0,32	36,84		0,00		3.10	0,23	43,94
749 Activ. empresariales nep/1	0.36	0,03	100,00	0.68	0,04	98,30	0.67	0,05	98,69
210 Papel, cartón y prods. papel y cartón				58.42	3,11	17,67			
311 Motores, gen. y transform.	30.33	2,29	76,05	38.89	2,07	68,96			
171 Prep. e hilatura de fibras textiles				14.99	0,80	65,09			
Sectores IVCR > 1	1.326,08	100,00		1.880,62	100,00		1.324,66	100,00	

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota/1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias. Las cifras de cada período incluyen sólo el valor de las exportaciones de los productos competitivos en el mismo período.

De otra parte, en el período 2001-2005 pueden identificarse cuatro segmentos con una baja participación dentro de las ventas externas de productos competitivos de la Región. Por un lado están los sectores de *Curtido y preparación de cueros* (191), *Fabricación de lámparas eléctricas y equipos de iluminación* (315) que contribuyeron, cada uno, con 0,8% del total de exportaciones regionales competitivas. *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones* (203) sólo representó el 0,2% de éstas. Por último, *Actividades empresariales nep* (749) participó con el 0,05% de las ventas externas de los segmentos con $IVCR > 1$. En conjunto, estos cuatro sectores tuvieron un peso de 1,9% en las exportaciones competitivas de la Región en el período 2001-2005.

Hasta el momento se ha identificado cuál es la importancia de los diferentes sectores que han mantenido en promedio un $IVCR$ mayor a 1 en el período 2001-2005 en el total de exportaciones de productos competitivos de la Región. Sin embargo, también resulta interesante conocer la participación de las ventas externas de Bogotá-Cundinamarca en los segmentos con $IVCR > 1$, en el total de las exportaciones colombianas de los mismos sectores.

De los 19 segmentos que presentaron un $IVCR > 1$ en el promedio del período 2001-2005, en 16 de ellos las exportaciones de la Región superaron el 25% de las ventas externas nacionales. Esto significa que la competitividad internacional de sectores productivos depende en gran medida del potencial productivo de la Región. Un porcentaje superior a 25% resulta suficiente para afirmar que la Región es importante en la exportación nacional de un determinado producto si se tienen en cuenta los siguientes hechos: (i) en el período 2001-2005, las exportaciones totales de la Región participaron con el 16,8%, en promedio, de las ventas externas nacionales; (ii) según la información de la *Encuesta anual manufacturera* (EAM) del DANE, en el mismo período el 24,4% de la producción industrial nacional se originó en Bogotá-Cundinamarca; y (iii) de acuerdo con las *Cuentas nacionales regionales* del DANE, Bogotá-Cundinamarca ha representado un poco más de 25% del PIB total del país. Como se verá a continuación, la

Región concentra un porcentaje mayoritario de las exportaciones de un número importante de sectores competitivos.

En el caso de las exportaciones de *Actividades empresariales nep* (749), la Región participó en el período 2001-2005, en promedio, con el 98,7% de las ventas externas nacionales de ese sector. Durante el mismo período, en promedio, el 78% de las exportaciones colombianas del sector de *Producción de hornos de coque* (231) se originaron en Bogotá-Cundinamarca.

Por su parte, el 76,7% de las exportaciones del sector *Actividades de edición* (221), el 76,2% de las exportaciones de *Lámparas eléctricas y equipos de iluminación* (315) y el 75,8% de las ventas externas de *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (193) tuvieron como origen la Región. Este comportamiento es altamente consistente con el hecho de que la producción de estos segmentos está concentrada en cerca del 78% en Bogotá-Cundinamarca.

Hay algunos sectores cuya producción no se da mayoritariamente en la Región, pero a pesar de ello un porcentaje importante de sus exportaciones sí salen de ésta. Ello sugiere que, en esos sectores, la Región tiene una alta orientación exportadora y una competitividad significativa frente al promedio del país. Por ejemplo, en promedio, el 39,3% de la producción nacional de *Muebles* (361) se concentró en la Región en el período 2001-2005, y ésta exportó el 61% de las ventas externas nacionales de este sector durante el mismo período. En cuanto a la exportación de *Vidrio y productos de vidrio* (261), más de la mitad de las exportaciones colombianas de este sector tuvieron como origen Bogotá-Cundinamarca, lo que contrasta con que solamente el 12,7% de la producción nacional de este segmento tuvo lugar en la Región.

Así mismo, se identifican sectores económicos en los cuales la producción de un determinado sector está altamente concentrada en Bogotá, pero las exportaciones no. Éste es el caso de un sector competitivo internacionalmente, en el cual la Región es importante en la producción nacional pero cuya orientación exportadora es

// EN 16 DE LOS 19 SECTORES EN LOS QUE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA ES COMPETITIVA, LA REGIÓN MUESTRA UNA PARTICIPACIÓN IMPORTANTE EN LAS VENTAS EXTERNAS DEL PAÍS.

relativamente baja frente al promedio del país. En este grupo de sectores está *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* (175) para el cual, en promedio, sólo 44,1% de la exportación nacional se originó en la Región, mientras que participó con el 62,5% de la producción nacional. En menor medida, éste es también el caso de *Vehículos automotores y sus motores* (341), sector en el cual la Región contribuyó anualmente con el 54,6% de las ventas externas nacionales en el período 2001-2005, en promedio, aunque participó con 62,6% de su producción.

Por último, para algunos sectores la Región muestra una participación similar en la producción y en las exportaciones nacionales de los mismos. Así, por ejemplo, la participación de la Región en las exportaciones de *Otros productos textiles* (174) y *Productos de plásticos* (252) guarda una estrecha relación con el peso que la producción regional de estos segmentos tiene en el total nacional de los mismos. En el caso de *Otros productos textiles* (174), el 42,8% de la producción colombiana tiene como origen a Bogotá-Cundinamarca y el 48,4% de las exportaciones nacionales se originaron en la Región. En cuanto a la producción de *Productos plásticos* (252), el 47,6% de la producción y el 48,6% de la exportación nacional se concentraron en Bogotá-Cundinamarca. Igualmente, el 40% de las exportaciones colombianas correspondientes al sector de *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222) se originaron en la Región, frente al 46% de participación en la producción nacional.

Es relevante la importancia relativa de la Región en tres sectores más. En el período 2001-2005, el 43% de las exportaciones colombianas correspondientes al sector de *Fundición de metales* (273) se originó en la Región. Por su parte, la participación de Bogotá-Cundinamarca en las exportaciones colombianas

de *Otros productos químicos* (242) y *Productos minerales no metálicos nep* (269) fue, respectivamente, 33,6% y 25%.

Por último, la baja participación de la Región en la exportación nacional de sectores como *Prendas de vestir, excepto de piel* (181) y *Curtido y preparación de cueros* (191) no resulta atípica si se tiene en cuenta la reducida participación que la Región tiene en la producción.

La principal conclusión que se puede extraer del ejercicio anterior es que en 16 de los 19 sectores en los que Bogotá-Cundinamarca es competitiva, la Región muestra una participación importante en las ventas externas del país. Estos segmentos son: *Actividades empresariales nep* (749), *Productos de hornos de coque* (231), *Actividades de edición* (221), *Lámparas eléctricas y equipos de iluminación* (315), *Artículos de viaje, bolsos mano y artículos de talabartería y otros* (193), *Muebles* (361), *Vidrio y productos de vidrio* (261), *Vehículos automotores y sus motores* (341), *Otros productos textiles* (174), *Productos de plástico* (252), *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* (175), *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones* (203), *Fundición de metales* (273), *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222), *Otros productos químicos* (242), *Productos minerales no metálicos nep* (269).

Según los resultados del cuadro 3.5, el principal destino de los productos en los que la Región es competitiva en el mercado mundial (con un IVCR>1) es Venezuela, seguido por Ecuador, Estados Unidos y México. En el período 2001-2005, las exportaciones a Venezuela registraron, en promedio, el 26,6% de las ventas externas de segmentos competitivos. Ecuador, por su parte, tiene una participación de 17% en las exportaciones con IVCR>1. Durante el mismo período, el 15,5% y 8,9% de las exportaciones competitivas registradas en Bogotá-Cundinamarca tuvieron como destino a Estados Unidos y México, respectivamente.

Cuadro 3.5

Bogotá-Cundinamarca: destinos de las exportaciones de los segmentos *competitivos* en *industria y minería*. 2001, 2005 y promedio del período 2001-2005.

Mercado	2001		2005		Prom. 2001-2005	
	Millones de US\$ 2006	%	Millones de US\$ 2006	%	Millones de US\$ 2006	%
Venezuela	421.52	31,79	621.41	33,04	352.26	26,59
Ecuador	222.51	16,78	281.07	14,95	226.11	17,07
Estados Unidos	177.58	13,39	229.90	12,22	205.32	15,50
México	99.54	7,51	171.13	9,10	113.63	8,58
Perú	74.82	5,64	132.32	7,04	95.50	7,21
Chile	39.95	3,01	33.84	1,80	30.50	2,30
Guatemala	20.63	1,56	27.48	1,46	21.08	1,59
Costa Rica	19.55	1,47	27.51	1,46	21.03	1,59
China	8.21	0,62	39.81	2,12	18.57	1,40
Brasil	12.42	0,94	16.89	0,90	12.41	0,94
Argentina	12.96	0,98	18.80	1,00	10.42	0,79
El Salvador	8.90	0,67	10.47	0,56	8.94	0,68
España	4.63	0,35	9.79	0,52	7.91	0,60
Bolivia	8.93	0,67	8.78	0,47	7.55	0,57
Honduras	7.18	0,54	8.19	0,44	6.23	0,47
Alemania	3.59	0,27	5.77	0,31	4.83	0,36
Uruguay	7.77	0,59	4.44	0,24	4.45	0,34
Reino Unido	4.19	0,32	3.72	0,20	4.11	0,31
Italia	3.93	0,30	2.80	0,15	3.77	0,28
Suiza	0.73	0,05	1.68	0,09	3.60	0,27
Francia	2.10	0,16	4.17	0,22	3.04	0,23
Paraguay	4.03	0,30	0.69	0,04	1.17	0,09
Rep. Corea	1.27	0,10	1.38	0,07	0.91	0,07
Japón	0.40	0,03	0.73	0,04	0.71	0,05
India	0.19	0,01	0.11	0,01	0.69	0,05
Singapur	0.26	0,02	0.04	0,00	0.21	0,02
Rusia	0.13	0,01	0.11	0,01	0.18	0,01
Australia	0.21	0,02	0.11	0,01	0.18	0,01
Noruega	0.01	0,00	0.07	0,00	0.04	0,00
Islandia			0.01	0,00	0.00	0,00
Resto	157.95	11,91	217.42	11,56	159.29	12,03
Mundo	1.326,08	100,00	1.880.62	100,00	1.324.66	100,00

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota: las cifras de cada período incluyen sólo el valor de las exportaciones de los productos competitivos en el mismo período.

Si se toma el total de productos competitivos de la industria y la minería se tiene que, en 2001, el 62% de las exportaciones de estos productos tenía como destino Venezuela, Ecuador y Estados Unidos. En 2005, esta participación fue ligeramente inferior; 60,2%. Para el promedio del período 2001-2005, ese porcentaje fue de 59,2%. Ello sugiere cierta diversificación de las exportaciones de la Región frente a tres de los destinos más importantes. Sin embargo, dentro de este grupo de países de destino, la participación de las exportaciones competitivas a Venezuela ha aumentado ligeramente: de 31,8% en 2001 pasó a 33% en 2005. Por su parte, México, Perú y China aumentaron su importancia, especialmente en el caso de México, destino que pasó de representar 7,51% de las exportaciones competitivas de la Región en 2001 a 9,1% en 2005.

En literal C de este capítulo se presentará un análisis más detallado sobre los principales destinos de las exportaciones competitivas de la Región.

b. Sector agropecuario y agroindustrial

Para examinar el valor de las exportaciones de los productos *agropecuarios* y *agroindustriales* competitivos, se presenta el mismo ejercicio efectuado para el sector de *industria y minería*.

En el cuadro 3.6 se presentan tres indicadores: (i) el valor de las exportaciones de los productos agropecuarios y agroindustriales que se identificaron como competitivos (con IVCR mayor a 1) en 2001, 2005 y el promedio del período 2001-2005; (ii) la participación de cada segmento en el total de las exportaciones competitivas; y (iii) para cada sector, la contribución de las exportaciones de la Región en las ventas externas totales.

Flores es el segmento más importante dentro de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales competitivas de la Región. En 2001, las ventas externas de *Flores* de Bogotá-Cundinamarca alcanzaron US\$615 millones (en precios constantes de 2006), lo que representó 85,4% de las exportaciones agrícolas y agroindustriales competitivas de la Región. En 2005, este comportamiento

fue similar, pues ese segmento participó con el 83,3%. Aunque estas cifras sugieren que el peso de los demás sectores en las exportaciones competitivas de la Región es menor, vale la pena resaltar algunos de éstos.

En el promedio del período 2001-2005, las ventas externas del sector de *Tabaco y sus sucedáneos* y de *Preparaciones alimenticias nep* concentran el 5,7% y el 3,2% de las exportaciones competitivas regionales totales, respectivamente. Lo interesante es que ambos segmentos aumentaron su participación entre 2001 y 2005.

En 2001, el sector *Aceites de oleaginosas* se encontraba dentro de los sectores agrícolas y agroindustriales competitivos. En ese mismo año se exportaron US\$30.7 millones (a precios de 2006) lo que correspondió al 4,3% de las exportaciones del sector agrícola y agroindustrial con un IVCR > 1. En el período 2001-2005 sólo se exportaron en promedio US\$22.9 millones (a precios constantes de 2006), es decir, 2,8% de las exportaciones de productos competitivos. Vale la pena anotar que en 2005 este sector ya no contaba con un IVCR mayor que 1.

El valor de las exportaciones de *Frutas sin bananos* aumentó en términos reales entre 2001 y 2005. En 2001 este segmento exportó US\$13.5 millones en 2001 (en precios constantes de 2006), valor que se duplicó en 2005, al alcanzar US\$30.5 millones. Este incremento en el valor real exportado estuvo acompañado por una mayor participación del sector en el total de exportaciones competitivas de la Región. Ésta subió de 1,9% en 2001 a 3,1% en 2005. En el caso del sector de *Leche cruda y en polvo*, se exportaron en promedio US\$8.6 millones (de 2006) al año, durante el período 2001-2005. Esta cifra corresponde a una participación de 1% en las exportaciones competitivas totales del sector agrícola y agroindustrial, en el mismo período.

De los 11 segmentos competitivos en el promedio del período 2001-2005, las exportaciones de cinco de ellos representaron conjuntamente sólo el 1,9% de las ventas externas de productos agrícolas y agroindustria-

Cuadro 3.6

Bogotá-Cundinamarca: exportaciones de los segmentos competitivos en el sector agropecuario y agroindustrial. 2001, 2005 y promedio del período 2001-2005.

Sector	2001			2005			Prom. 2001-2005		
	US\$ millones de 2006	Part. en expo. compet %	Part. sector en expo. nacional del segmen. %	US\$ millones de 2006	Part. en expo. compet %	Part. sector en expo. nacional del segmen. %	US\$ millones de 2006	Part. en expo. compet %	Part. sector en expo. nacional del segmen. %
Flores	615.33	85,39	88,94	819.49	83,34	87,87	680.09	83,36	87,98
Tabaco y sus sucedáneos	18.02	2,50	46,33	35.95	3,66	75,50	46.57	5,71	75,01
Prep.alimenticias nep/1	13.74	1,91	9,69	37.88	3,85	15,55	24.64	3,02	15,09
Aceites de oleaginosas	30.74	4,27	38,67				22.89	2,81	22,52
Frutas (sin bananos y plátanos)	13.50	1,87	68,92	30.51	3,10	80,33	17.49	2,14	74,58
Leche cruda y en polvo	16.34	2,27	23,23				8.62	1,06	17,09
Papas	4.12	0,57	39,98	4.54	0,46	44,00	3.94	0,48	45,08
Confites	2.63	0,36	1,96	4.51	0,46	2,63	3.88	0,48	2,73
Bananos y plátanos	2.32	0,32	0,50	4.03	0,41	0,77	2.75	0,34	0,57
Plantas vivas (sin flores)	3.56	0,49	92,04	2.77	0,28	79,87	2.48	0,30	85,12
Semillas y frutos no oleaginosos				5.96	0,61	74,21	2.47	0,30	58,56
Bebidas y líq.alcohólicos				24.14	2,46	45,66			
Animales vivos				6.98	0,71	3,72			
Harinas de cereales				3.18	0,32	12,49			
Papas procesadas				1.66	0,17	28,81			
Espicias				1.42	0,14	26,36			
Materiales trensables y demás				0.25	0,03	20,03			
Grasas y aceites animales o veg. (sin oleaginosas)	0.34	0,05	87,03						
IVCR>1	720.62	100,00		983.29	100,00		815.81	100,00	

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota/1: agrupaciones sectoriales residuales en las correspondencias. Las cifras de cada período incluyen sólo el valor de las exportaciones de los productos competitivos en el mismo período.

les competitivos. Estos segmentos son: *Papa*, *Confites*, *Bananos y plátanos*, *Plantas vivas (sin flores)* y *Semillas y frutos no oleaginosos*.

Por último, algunos de los sectores agrícolas y agroindustriales en los que la Región es

competitiva representan, en cada caso, más del 50% de las exportaciones nacionales de los mismos. Estos sectores son *Flores*, *Tabaco y sus sucedáneos*, *Frutas (sin bananos y plátanos)*, *Plantas vivas (sin flores)* y *Semillas y frutos no oleaginosos*.

Como se había mostrado antes, en el período 2001-2005, Estados Unidos fue el destino de 15,5% de las exportaciones competitivas de la industria y la minería (ver cuadro 3.5). En el caso de las ventas externas agrícolas y agroindustriales de la Región, este porcentaje es sustancialmente mayor 70,8% (ver cuadro 3.7). La mayor participación que presentan las ex-

portaciones agrícolas y agroindustriales hacia Estados Unidos se explica en gran medida por las ventas de Flores a ese país. En efecto, en promedio, durante el período 2001-2005, las ventas externas de Flores ascendieron a US\$680 millones (de 2006). De este monto, US\$535.3 millones tuvieron como destino el mercado de Estados Unidos.

Cuadro 3.7
Bogotá-Cundinamarca: destinos de las exportaciones
de los segmentos competitivos en el sector agropecuario y agroindustrial.
2001, 2005 y promedio del período 2001-2005.

Mercado	2001		2005		Prom. 2001-2005	
	Millones de US\$ 2006	%	Millones de US\$ 2006	%	Millones de US\$ 2006	%
Estados Unidos	484.69	67,26	691.92	70,37	577.75	70,82
Reino Unido	41.76	5,79	39.17	3,98	39.42	4,83
Venezuela	64.89	9,01	31.74	3,23	35.75	4,38
Rusia	11.08	1,54	30.54	3,11	19.09	2,34
Alemania	10.42	1,45	21.65	2,20	14.82	1,82
España	12.12	1,68	15.84	1,61	12.19	1,49
Japón	8.07	1,12	16.07	1,63	11.22	1,38
Francia	3.84	0,53	7.19	0,73	5.24	0,64
México	7.66	1,06	0.48	0,05	5.22	0,64
Ecuador	5.61	0,78	10.36	1,05	4.95	0,61
Perú	0.86	0,12	1.81	0,18	3.63	0,45
Chile	0.15	0,02	0.66	0,07	3.03	0,37
Suiza	2.30	0,32	3.07	0,31	2.24	0,27
Brasil	1.33	0,18	1.05	0,11	1.17	0,14
Italia	0.63	0,09	1.02	0,10	0.69	0,08
Argentina	1.57	0,22	0.40	0,04	0.60	0,07
Costa Rica	0.35	0,05	0.46	0,05	0.48	0,06
Islandia			1.23	0,12	0.25	0,03
Bolivia	0.08	0,01	0.33	0,03	0.22	0,03
Noruega	0.18	0,03	0.25	0,03	0.17	0,02
El Salvador	0.01	0,00	0.05	0,01	0.11	0,01
Guatemala	0.05	0,01	0.41	0,04	0.11	0,01
Singapur	0.21	0,03	0.05	0,01	0.11	0,01
Uruguay	0.51	0,07			0.11	0,01

Continúa pág 85

Cuadro 3.7

Bogotá-Cundinamarca: destinos de las exportaciones de los segmentos competitivos en el sector agropecuario y agroindustrial. 2001, 2005 y promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado	2001		2005		Prom. 2001-2005	
	Millones de US\$ 2006	%	Millones de US\$ 2006	%	Millones de US\$ 2006	%
Honduras	0.00	0,00	0.04	0	0.06	0,01
Paraguay	0.29	0,04	0	0	0.06	0,01
Rep. Corea	0	0	0.06	0,01	0.05	0,01
Australia	0.06	0,01	0.02	0	0.04	0,01
China	0	0	0.06	0,01	0	0
India			0	0		
Resto	61.90	8,59	107.35	10,92	77.02	9,44
Mundo	720.62	100,00	983.29	100,00	815.81	100,00

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE. Nota: las cifras de cada período incluyen sólo el valor de las exportaciones de los productos competitivos en el mismo período.

Los resultados del cuadro 3.7 muestran que las exportaciones de sectores competitivos hacia Venezuela cayeron en US\$33.1 millones (en precios constantes de 2006) entre 2001 y 2005, comportamiento contrario al observado en el sector de industria y minería, pues en este caso las exportaciones a Venezuela aumentaron US\$200 millones (en precios de 2006) en ese mismo lapso. Esto evidencia una demanda creciente de productos industriales por parte de Venezuela y, al contrario, decreciente en el caso de los productos agropecuarios y agroindustriales.

No sobra resaltar la importancia que tienen los países de la Unión Europea como Reino Unido, Alemania, España, Francia e Italia. Durante el período 2001-2005, en promedio, 8,9% de las exportaciones agrícolas y agroindustriales tenía como destino alguno de estos países.

C. Complementariedad de los mercados internacionales con los productos competitivos de Bogotá-Cundinamarca

En esta sección se identifica cuáles de los países-mercados de interés de este estudio son los que mayor potencial ofrecen para los sectores

más competitivos de la Región. Para tal efecto, se complementará el análisis de competitividad relativa de los sectores exportadores de la Región con la demanda por esos productos en los países-mercados de interés de este estudio. Para ello se hará uso de otros indicadores frecuentemente utilizados para este fin en la literatura de comercio internacional: (i) el *índice de intensidad importadora* (III), para identificar la importancia de estos productos en las importaciones de los países-mercados de interés y (ii) el *índice de complementariedad comercial* (ICC), que combina la información de los productos competitivos de la Región con la intensidad importadora en los mercados de interés. Los cálculos se hicieron para el promedio del período 2001-2005. En el análisis que sigue se buscará, por tanto, identificar en los mercados con vocación importadora ($III > 1$), el valor del ICC, es decir, se examinarán los destinos que presentan alta complementariedad comercial (ver criterios en cuadro 3.1). En el capítulo siguiente, el ICC se evaluará en todos los mercados, independientemente del grado de complementariedad.

Para facilitar el análisis de la relación existente entre el *índice de ventaja comparativa revelada* (IVCR) y el *índice de intensidad importadora* (III)

de los 111 sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales se clasificaron los países de interés en tres grandes grupos: América, Europa y Asia.

- Los países-mercados de análisis en América son: Estados Unidos; Venezuela; Resto de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que incluye a Ecuador, Perú y Bolivia; México; Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, países agrupados en el Triángulo Norte de Centroamérica; Chile; Mercosur conformado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
- En Europa se analizarán dos grandes grupos de países: (i) cinco países de la Unión Europea, Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia y (ii) EFTA, que incluye Islandia, Noruega y Suiza³².
- Igualmente, el análisis de Asia se concentrará en: China y los países que conforman Asia-Pacífico - Australia, Corea del Sur, India, Japón, Rusia y Singapur.

1. Ventaja comparativa, especialización de la demanda y complementariedad comercial

a. Mercados de destino: América

(i) Complementariedad comercial por sectores y destinos

En el período 2001-2005, el 81,7% de las exportaciones de productos competitivos de Bogotá-Cundinamarca tuvieron como destino los mercados analizados en el continente. Estados Unidos, el principal mercado, registró el 36,6% de las exportaciones competitivas de la Región; le siguió Venezuela (18,1%); la CAN sin Venezuela (15,8%); México (5,6%); Triángulo Norte de Centroamérica (2,7%); Chile (1,6%) y Mercosur (1,4%).

En la gráfica 3.3 (a-g) se presenta conjuntamente para los 111 sectores analizados el *índice de ventaja comparativa revelada* (IVCR)

32 No se incluye Liechtenstein en el análisis, pues este país no registra datos de comercio exterior en la base de Naciones Unidas-Comtrade.

en el eje *x* y el *índice de intensidad importadora*³³ (III) en el eje *y*. En cada uno de estos hay dos cuadrantes que merecen especial atención, el I y el IV. En ellos se agrupan los sectores que tienen $IVCR > 1$ y/o $III > 1$, es decir, aquellos que son competitivos y/o para los cuales los mercados analizados son relativamente buenos importadores.

Los principales hechos para destacar de este análisis son los siguientes:

- El mercado que presenta una vocación importadora para un mayor número de segmentos competitivos (de la Región) es Venezuela. De esta forma, 15 de los 30 sectores competitivos presentan complementariedad comercial con ese mercado ($III > 1$ e $IVCR > 1$: cuadrante I de la gráfica 3.3(b). Por otra parte, en los restantes 15 productos competitivos, Venezuela no presenta vocación importadora: cuadrante IV de la gráfica 3.3 (b). Esto es consistente con el hecho de que Venezuela es el segundo destino del total de las exportaciones competitivas de la Región³⁴.
- A Venezuela le sigue en materia de complementariedad comercial el Triángulo Norte de Centroamérica. Este mercado registra vocación importadora en 14 de los segmentos competitivos de la Región: cuadrante I de la gráfica 3.3 (e). El mercado analizado muestra a su vez un III menor que 1 en 16 de los 30 sectores con $IVCR > 1$, en el período 2001-2005.
- Sin embargo, las cifras absolutas de exportaciones a este mercado evidencian bajo aprovechamiento de la complementariedad comercial existente: en el período 2001-2005, las ventas externas

33 Cuando el III es superior a la unidad, puede afirmarse que el mercado analizado es un importador significativo del bien en cuestión, puesto que en términos relativos importa una proporción de él mayor que la que se intercambia mundialmente del mismo.

34 Debe tenerse en cuenta que en este caso está considerándose tanto los productos industriales y mineros como los agrícolas y agroindustriales.

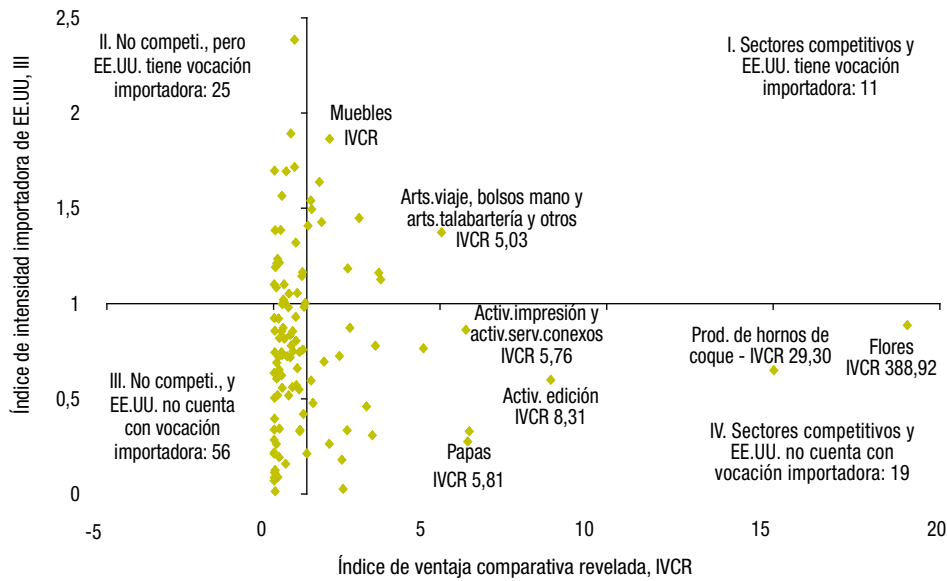
// EL MERCADO QUE PRESENTA UNA VOCACIÓN IMPORTADORA PARA UN MAYOR NÚMERO DE SEGMENTOS COMPETITIVOS DE LA REGIÓN ES VENEZUELA.

a este país ascendieron anualmente en promedio a US\$58 millones (en precios constantes de 2006).

- En términos de complementariedad comercial, la CAN (sin Venezuela) se encuentra en tercer lugar dentro de los mercados de América. Ésta presenta $III > 1$ por 13 de los sectores con $IVCR > 1$: cuadrante I de la gráfica 3.3 (c). Para los restantes 17 segmentos, este destino no refleja una vocación importadora: cuadrante IV de la gráfica 3.3 (c).
 - En el período 2001-2005, las exportaciones de la Región de productos competitivos a la CAN (sin Venezuela) sumaron un valor promedio anual de US\$338 millones (en precios constantes de 2006). Dada la importancia de las ventas externas a ese destino, es posible afirmar que la Región está explotando las ventajas derivadas de la complementariedad comercial y las proporcionadas por la integración regional existente con esos países.
 - Por su parte, Estados Unidos, a pesar de ser el destino del 36,6% de las exportaciones competitivas de Bogotá-Cundinamarca, sólo presenta complementariedad comercial en 11 segmentos: cuadrante I de la gráfica 3.3 (a). A su vez, 19 de los sectores competitivos de la Región no presentan una demanda significativa en el mercado estadounidense: cuadrante IV de la gráfica 3.3 (a).
 - Chile presenta vocación importadora en sólo 10 segmentos de los 30 competitivos de la Región en el mercado internacional.
- De otro lado, el mercado no cuenta con $III > 1$ en 20 de los sectores competitivos restantes (ver gráfica 3.3(f)).
- La baja complementariedad con este país se evidencia en los reducidos montos de exportación a su mercado: durante el período 2001-2005, la Región exportó un promedio anual de US\$33.5 millones.
 - México (ver gráfica 3.3 (d)) y Mercosur (ver gráfica 3.3 (g)) presentan vocación importadora por sólo 10 y 6 segmentos respectivamente, de los 30 sectores con ventaja comparativa revelada en la Región. Adicionalmente, de los sectores competitivos, 20 en México y 24 en el Mercosur no presentan $III > 1$.
 - Los reducidos montos exportados por la Región hacia México sugieren una baja explotación de las ventajas comerciales derivadas del acuerdo del G-3.
 - Las Flores, el segmento más competitivo de Bogotá-Cundinamarca, no presenta complementariedad comercial con ninguno de los mercados analizados en América. Este hecho resulta particularmente interesante si se recuerda que el 78,7% de las exportaciones de Flores que realiza la Región tienen como destino a Estados Unidos.
 - La Producción de hornos de coque (CIU 231), segundo segmento de la Región en términos de $IVCR$, registra complementariedad comercial en tres de los mercados de interés en el continente: Venezuela, el resto de la CAN y el Mercosur.

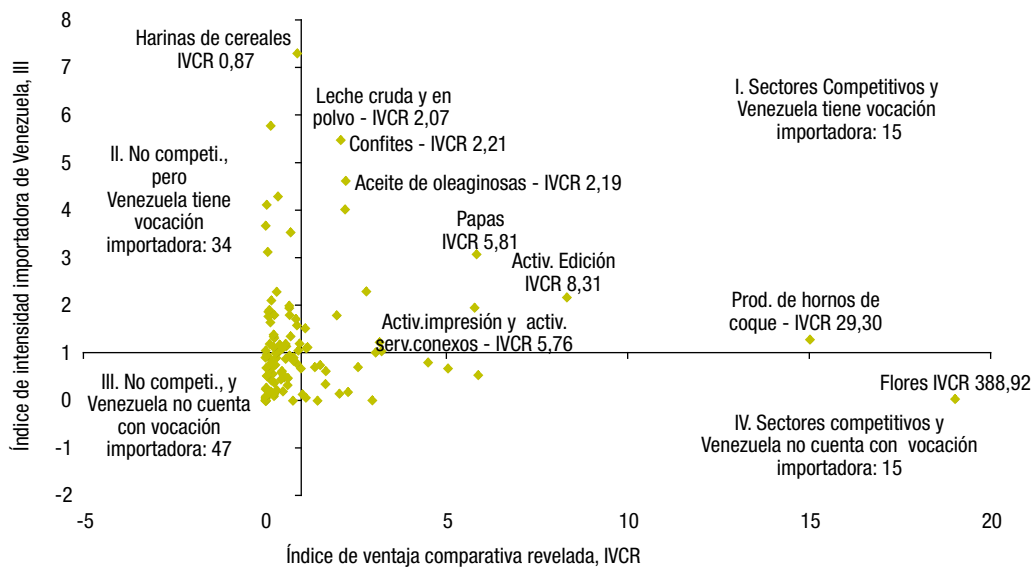
Gráfica 3.3. Mercados en América: IVCR y III para 111 sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca, 2001-2005.

a. Estados Unidos



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

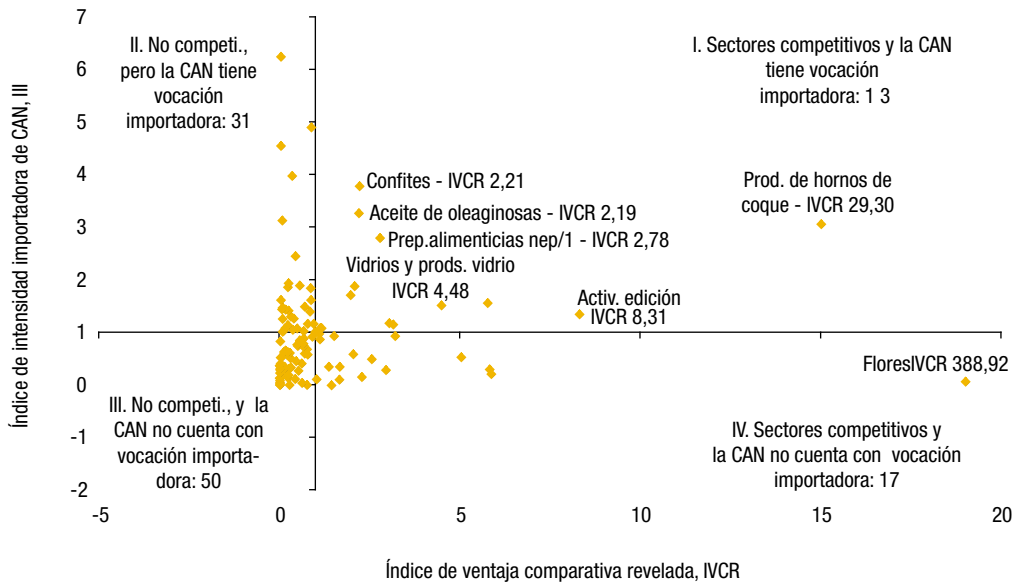
b. Venezuela



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

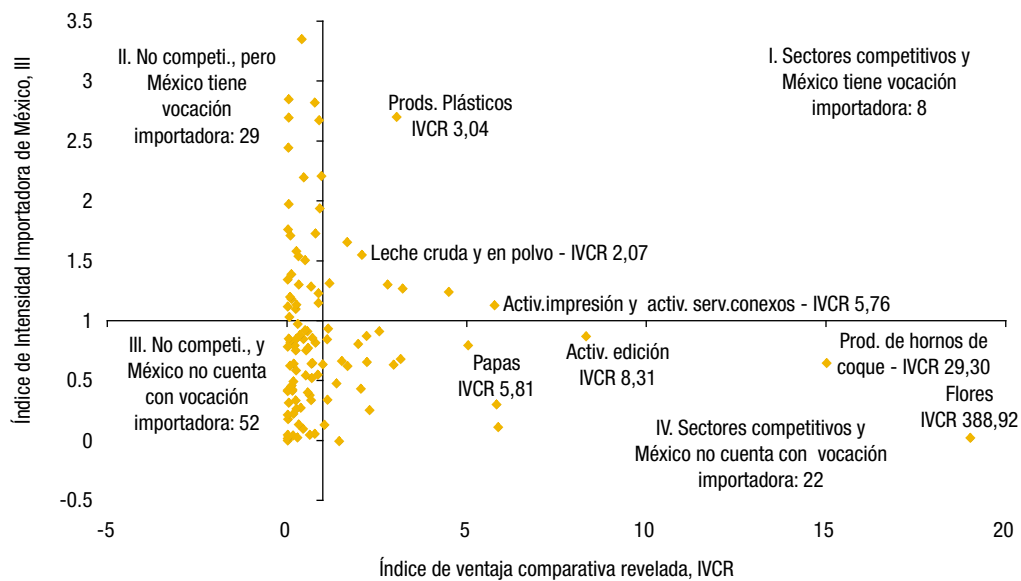
Gráfica 3.3. Mercados en América: IVCR y III para 111 sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca, 2001-2005. Continuación.

c. Comunidad Andina de Naciones – CAN (sin Venezuela).



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota /1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

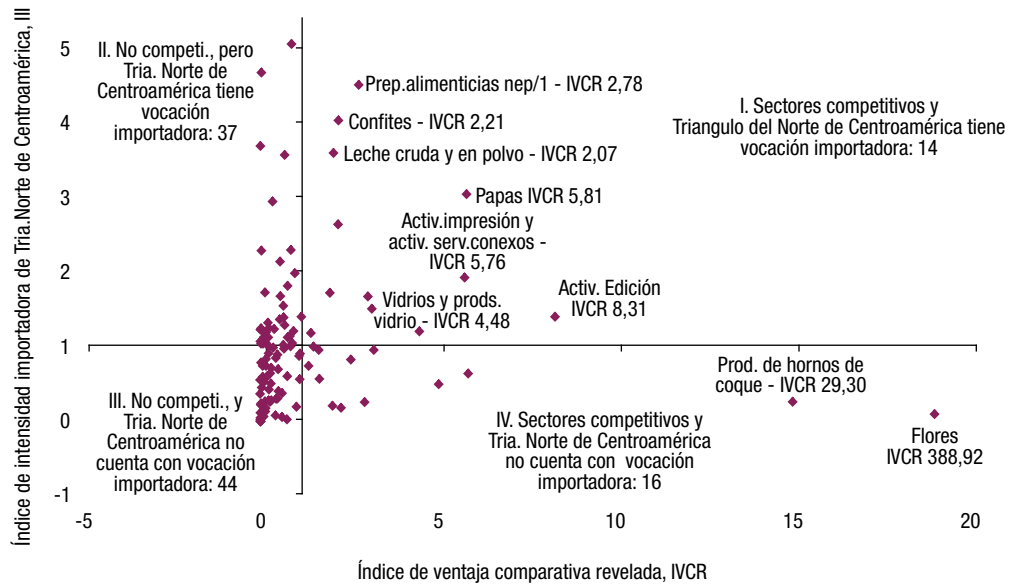
d. México



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

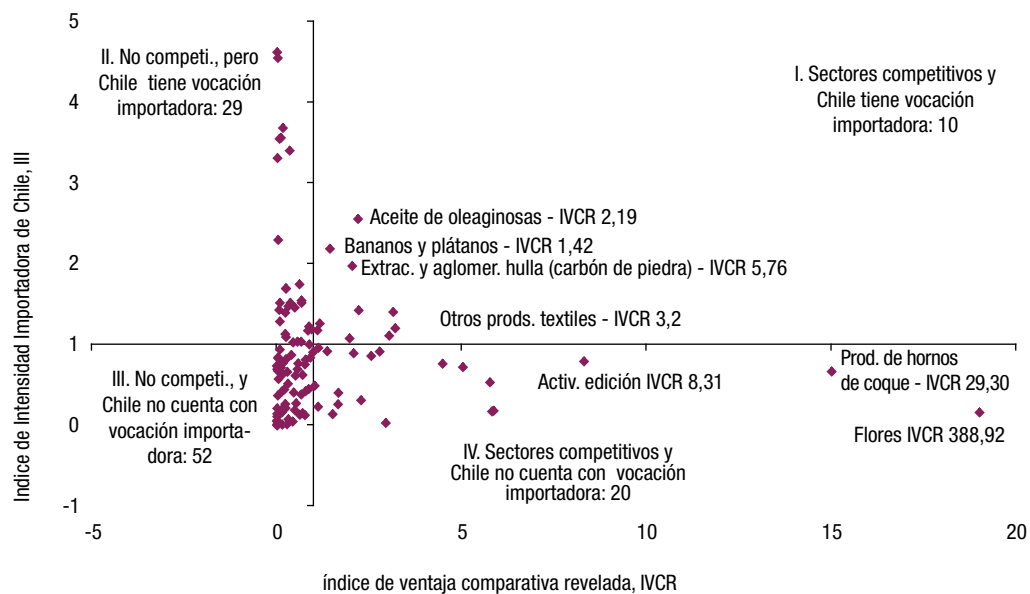
Gráfica 3.3. Mercados en América: IVCR y III para 111 sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca, 2001-2005. Continuación.

e. Triángulo Norte de Centroamérica.



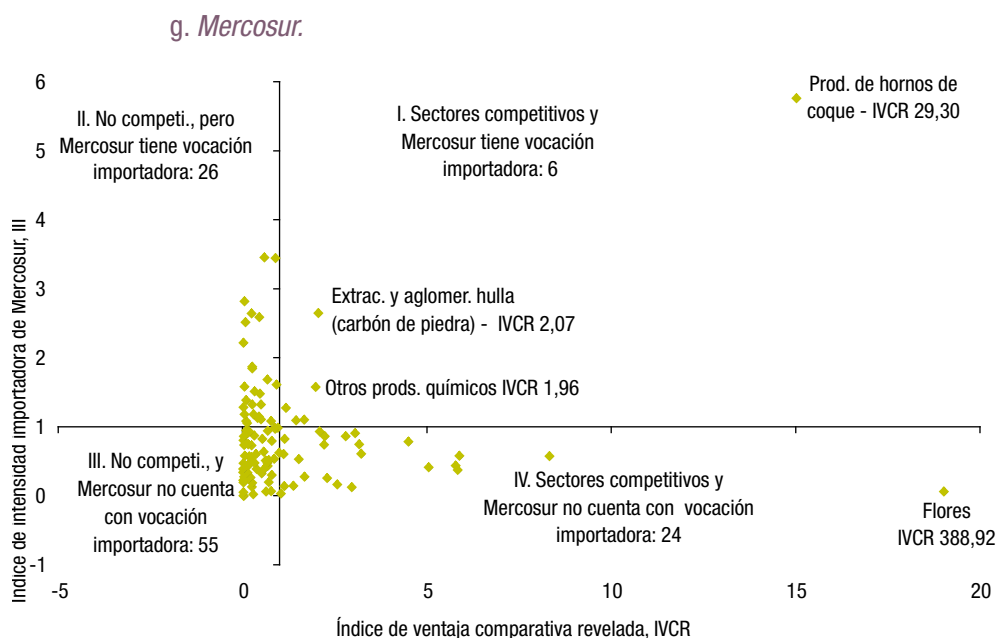
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

f. Chile.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Gráfica 3.3. Mercados en América: IVCR y III para 111 sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca, 2001-2005. Continuación.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

De acuerdo con los resultados presentados en las gráficas anteriores, también es importante hacer una breve mención de aquellos sectores para los cuales los países-mercados de interés evidencian vocación importadora ($III > 1$), pero en los cuales la Región no es competitiva ($IVCR < 1$). Cabe recordar que de los 111 sectores analizados, en 81 la Región no posee ventaja comparativa (ver cuadrantes II y III de la figura 3.3):

- El Triángulo Norte de Centroamérica registra vocación importadora en 37 de los sectores no competitivos de la Región ($III > 1$ e $IVCR < 1$: cuadrante II de la gráfica 3.3 (d))
- De los segmentos no competitivos en Bogotá-Cundinamarca, Venezuela y el resto de la CAN registran una demanda significativa por 34 y 31 sectores respectivamente.
- México y Chile registran vocación importadora en 29 sectores, dentro de los

81 segmentos en los cuales la Región no registra competitividad relativa en el período 2001-2005.

- Finalmente, Mercosur y Estados Unidos registran un menor número de segmentos con vocación importadora (26 y 25 respectivamente) en los que la Región presenta $IVCR < 1$.

(ii) Complementariedad comercial por cadenas

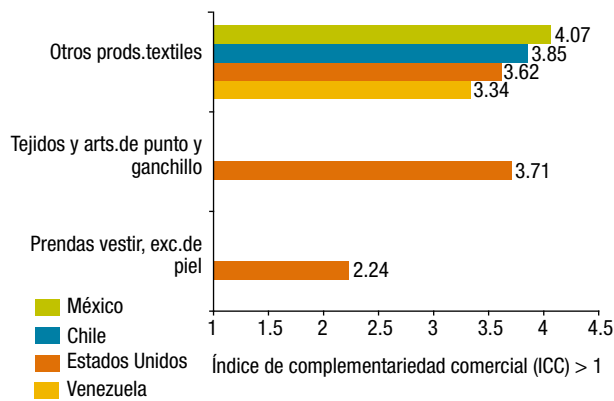
En la gráfica 3.4 (a-h) se presenta para siete cadenas productivas de la industria y la minería, el índice de complementariedad comercial en los mercados americanos. En particular, se destacarán en cada cadena los subsectores para los cuales el IVCR y el III es superior a 1. De nuevo, el análisis se hace con base en indicadores promedio para el período 2001-2005.

Los principales resultados de este ejercicio pueden resumirse así:

- La mayor complementariedad comercial para los productos competitivos de Bogotá-Cundinamarca pertenecientes a la cadena textil (*Otros productos textiles* (CIIU 174), *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* (181) y *Prendas de vestir excepto de piel* (181)), se encuentra en el mercado estadounidense (ver gráfica 3.4 (a)).
- En el caso de los sectores de la cadena de cuero, calzado y marroquinería en los que la Región es competitiva, el valor del índice de complementariedad difiere de acuerdo con el eslabón de la cadena que se evalúe (ver gráfica 3.4(b)).
- El subsector *Curtido y preparación de cueros* (191) registra como mercados complementarios a México y en menor medida el Mercosur. Es decir, la Región tiene potencial para aprovechar su ventaja comparativa en mercados que son importantes productores y exportadores de bienes finales de la misma cadena.
- El subsector *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (193), en este caso correspondiente a un eslabón final de la cadena, muestra un elevado nivel de complementariedad comercial en Estados Unidos.
- La cadena de artes gráficas muestra resultados muy interesantes en mercados de habla hispana. La ventaja comparativa que tiene la Región en los sectores de *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222), *Actividades de edición* (221) y *de impresión y actividades de servicios conexos* (222) coincide con la especialización importadora de Venezuela, el Triángulo Norte de Centroamérica y la CAN (sin Venezuela). Se destacan en todos los casos los altos niveles del ICC (ver gráfica 3.4 (c)).
- Los sectores competitivos de la industria petroquímica cuentan con oportunidades de crecimiento importantes en un número considerable de mercados americanos (Triángulo Norte de Centroamérica, Venezuela, resto de la CAN, Chile, México y Mercosur) (ver gráfica 3.4 (d)).
- Vale la pena mencionar que las exportaciones del subsector *Productos de plástico* ostentan la mayor complementariedad comercial con el mercado mexicano, seguido por el Triángulo Norte de Centroamérica. Este hallazgo sugiere la posibilidad de profundizar con México el comercio intraindustrial que caracteriza las transacciones internacionales de este sector. De la misma manera, este último destino se encuentra dentro de los tres mercados potenciales más importantes (junto con Venezuela y el resto de la CAN) para el segmento *Otros productos químicos* (242).
- Los *Productos de hornos de coque* (231) evidencian una alta complementariedad comercial con Mercosur, Venezuela y el resto de la CAN. Los niveles del ICC son atípicamente elevados, comportamiento importante por el alto valor del IVCR de ese sector. Por su parte, *Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra - 101)* sólo presenta complementariedad comercial con el Mercosur y Chile (ver gráfica 3.4 (e)).
- Los productos minerales no metálicos (*Vidrios y productos de vidrio* (261) y la *Fabricación de productos minerales no metálicos* (269)) presentan un elevado nivel de complementariedad en diversos mercados en América (ver gráfica 3.4(f)).
- El sector *Vidrios y productos de vidrio* (261) muestra un potencial interesante en la CAN (sin Venezuela), México y el Triángulo Norte de Centroamérica. Por su parte, la *Fabricación de productos minerales no metálicos* (269) exhibe elevada complementariedad en el Triángulo Norte de Centroamérica, seguido por Chile, Venezuela, Estados Unidos y la CAN (sin Venezuela).
- Adicionalmente, de acuerdo con el análisis del ICC, Estados Unidos ofrece oportunidades comerciales para sectores competitivos de la Región, como *Muebles* (361), *Vehículos automotores y sus motores* (341), *Lámparas eléctricas y equipos de iluminación* (315) y *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones* (203).

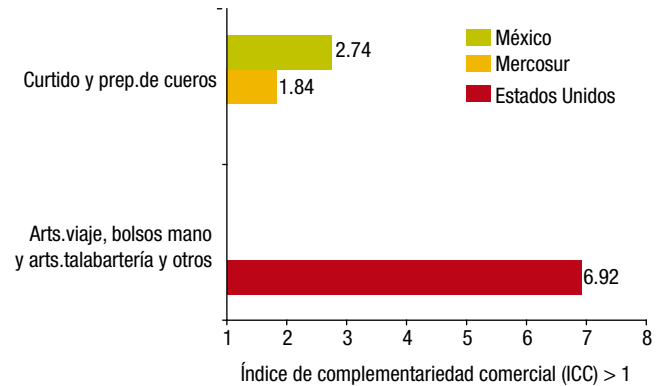
Gráficas 3.4. Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores competitivos de la industria y la minería que presentan vocación importadora en los mercados americanos, 2001-2005.

a. Industria textil.



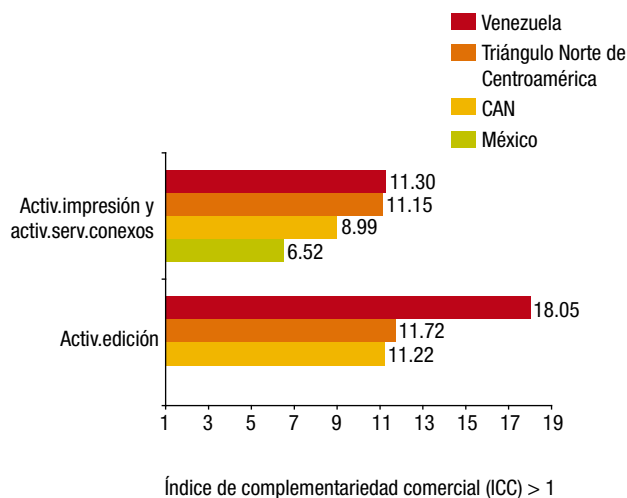
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

b. Cuero, calzado y marroquinería.



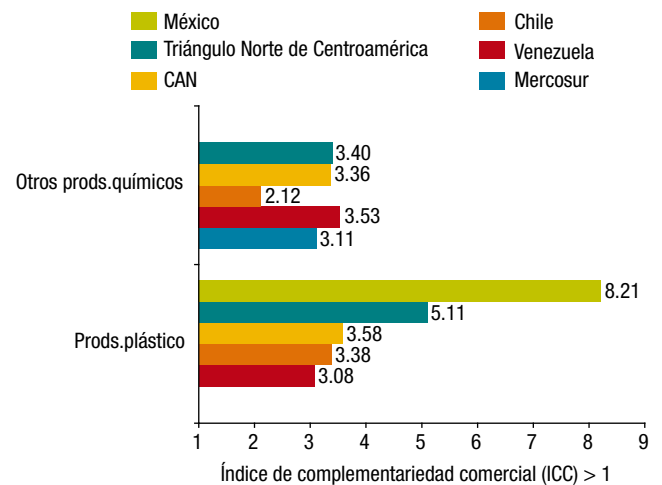
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

c. Industria gráfica.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

d. Petroquímica.

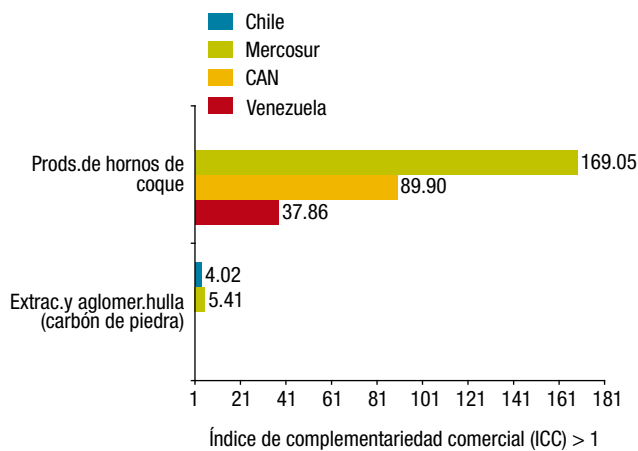


Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

// EL TRIÁNGULO NORTE DE CENTROAMÉRICA PRESENTA UNA BUENA OPORTUNIDAD COMERCIAL PARA UN NÚMERO IMPORTANTE DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN LOS QUE LA REGIÓN ES COMPETITIVA.

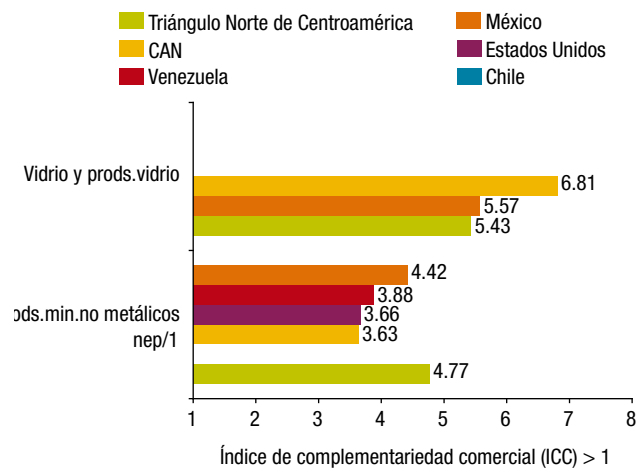
Gráficas 3.4. Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores competitivos de la industria y la minería que presentan vocación importadora en los mercados americanos, 2001-2005. *Continuación.*

e. Minería y coque



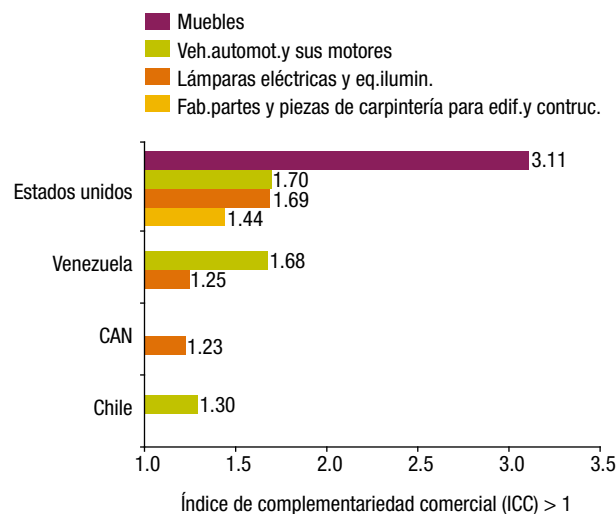
Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

f. Productos minerales no metálicos.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.
Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

g. Industria gráfica.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

En el cuadro 3.8 se presentan los sectores agrícolas y agroindustriales en los que la Región es competitiva (IVCR>1) y los destinos para los cuales el III también es superior a 1. En las casillas de este cuadro se reportan los valores del ICC.

- El Triángulo Norte de Centroamérica presenta una buena oportunidad comercial para un número importante de los productos agrícolas en los que la Región es competitiva. La *Papa* registra la mayor complementariedad comercial en ese mercado (ICC igual a 17.78), seguido de las *Preparaciones alimenticias* con un ICC de 12.5.
- Otro mercado importante para la exportación de *Papa* es Venezuela. El ICC en este caso es igual a 17.9.
- Las semillas y frutos no oleaginosas sobresalen por contar con oportunidades comerciales en los mercados americanos (con excepción de Estados Unidos). No obstante, el ICC con estos mercados no supera un valor de 2.0 en ninguno de los mercados.
- Los *Confites* registran una fuerte complementariedad comercial con Venezuela, el Triángulo Norte de Centroamérica y la CAN.
- En el caso de Estados Unidos y Mercosur, sólo dos productos agrícolas competitivos en la Región, que presentan vocación importadora en estos mercados, tienen un ICC superior a 1. De nuevo se verifica que aunque las flores son un producto en el que la Región es supremamente competitivo, especialmente en Estados Unidos, la intensidad importadora de ese país es menor a 1, por lo que no aparece en el cuadro.

Cuadro 3.8

Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores agrícolas y agroindustriales competitivos que presentan vocación importadora en los mercados americanos, 2001-2005.

Sector	Triángulo Norte de Centrao.	Venezuela	CAN	Chile	México Mercosur	Estados Unidos
Aceites de oleaginosas	5.82	8.83	7.18	5.61		
Bananos y plátanos	1.70			3.13	1.57	2.04
Confites	8.94	10.22	8.37	3.15		2.62
Frutas (sin bananos y plátanos)	1.51					
Leche cruda y en polvo	7.48	11.35	3.90		3.22	
Papas	17.78	17.91				
Prep. alimenticias nep/1	12.58	6.40	7.77		3.63	
Semillas y frutos no oleaginosos	1.64	1.32	1.26	1.47	1.53	1.49

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

b. Mercados de destinos en Europa

Los cinco países de la Unión Europea seleccionados para este análisis (que en adelante se denominarán U.E.5)³⁵ y EFTA exhiben vocación importadora por 23 y 20, respecti-

vamente, de los 30 productos competitivos de Bogotá-Cundinamarca durante el período 2001-2005 (cuadrante I, sección de gráfica 3.5). El número de sectores en los que hay complementariedad comercial (ICC>1) es superior en el caso de los mercados europeos que para los mercados americanos. Sin embargo, las exportaciones competitivas a U.E.5

35 U.E.5: Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia.

// EFTA PRESENTA OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LA REGIÓN EN LA INDUSTRIA PETROQUÍMICA (PRODUCTOS DE PLÁSTICO (252), Y OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS (242)).

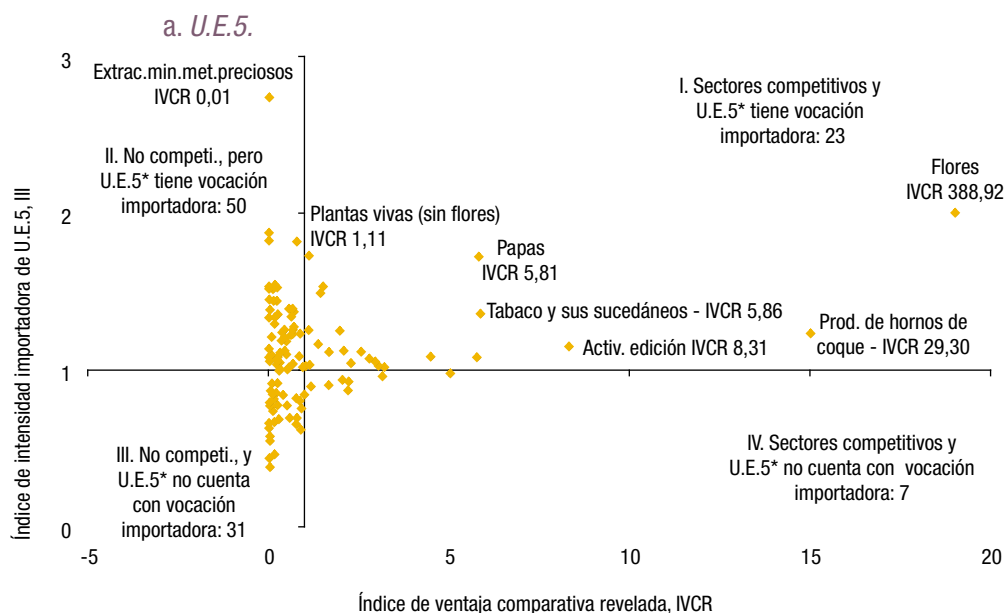
y EFTA alcanzaron un promedio anual de US\$102,3 millones³⁶ (de 2006) en el período 2001-2005, lo que sólo representa 4,8% de las ventas externas de productos con IVCR>1.

U.E.5 y EFTA cuentan con vocación importadora por 50 y 37 productos no competitivos de la Región, respectivamente. De esta forma, el III evidencia una fuerte tendencia importadora en los mercados europeos. En el caso de U.E.5., de un total de 111 sectores analizados, 73 presen-

tan vocación importadora en ese mercado (cuadrantes I y II, gráfica 3.5 (a)). Por su parte, EFTA cuenta con una demanda considerable frente al comercio mundial para 57 segmentos (cuadrante I y II, gráfica 3.5 (f))³⁷.

En la gráfica 3.6 se registras el *Índice de complementariedad comercial* (ICC) de los segmentos industriales y mineros competitivos en la Región que presentan vocación importadora en los mercados europeos.

Gráfica 3.5. Mercados en Europa: sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca. Período 2001-2005.

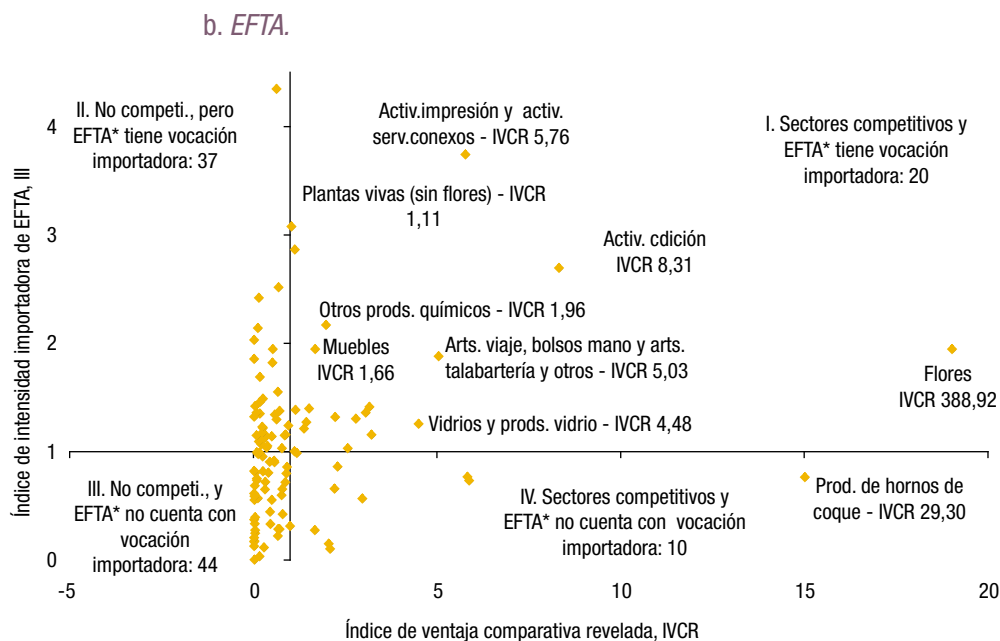


Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. * U.E.5 incluye Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia.

36 US\$96 millones correspondieron a las exportaciones a U.E.5 y los restantes US\$6.3 millones fueron exportados a EFTA.

37 En América, el mercado que registra un mayor número de sectores con vocación importadora es el Triángulo Norte de Centroamérica (51 sectores); le sigue Venezuela con una especialización importadora por 49 de los 111 segmentos analizados.

Gráfica 3.5. Mercados en Europa: sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca. Período 2001-2005. Continuación.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. * EFTA incluye Islandia, Noruega y Suiza.

La mayor complementariedad comercial en U.E.5. se presenta en el sector *Producción de hornos de coque* (CIU 231). Sin embargo, este destino sólo representó el 0,02% de las ventas externas de la Región en 2004 y el 9,7% en 2006³⁸.

La industria gráfica ocupa tanto en EFTA como en U.E.5 lugares privilegiados en términos de ICC. Las *Actividades de edición* (221) y las *Actividades de impresión y servicios conexos* (222) se sitúan en el primero y segundo lugar respectivamente para EFTA y, en el segundo y tercer puesto en U.E.5. En este caso, durante 2001-2005, el 1,6% de las exportaciones tenían como destino los mercados europeos analizados. Se evidencian, por tanto, oportunidades comerciales por explorar en este sector.

Por su parte, el sector *Vidrio y productos de vidrio* (261) se encuentra en cuarto lugar

de complementariedad comercial en ambos mercados. EFTA registra una mayor demanda importadora que U.E.5., el valor del ICC es respectivamente 5.66 y 4.88, lo que arroja una diferencia de 0.78 en el valor del índice.

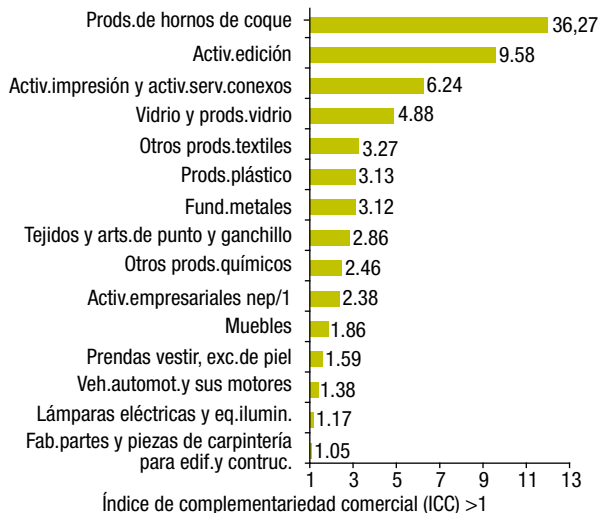
En los dos mercados europeos analizados, la industria textil exhibe una complementariedad favorable. No obstante, de acuerdo con el ICC, en EFTA parece haber mayores oportunidades comerciales para el sector de *Prendas de vestir, excepto de piel* (181) y *Otros productos textiles* (174). Por su parte, *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* tienen un mayor ICC con U.E.5, debido a la alta vocación importadora de esta región.

Por último, EFTA presenta oportunidades comerciales para la Región en la industria petroquímica (*Productos de plástico* (252), y *Otros productos químicos* (242), aunque el nivel de complementariedad bilateral de esta industria en U.E.5 no es despreciable.

38 En 2005 no se registraron exportaciones del segmento al mercado analizado.

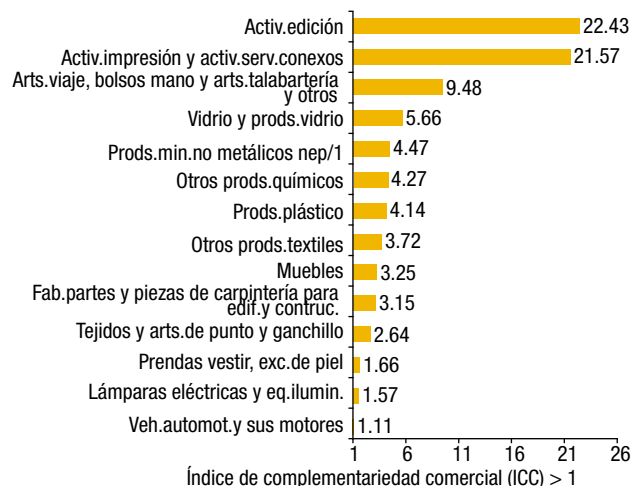
Gráfica 3.6. Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores competitivos de la industria y la minería que presentan vocación importadora en los mercados europeos. Período 2001-2005.

a. U.E.5.*



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias. *Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia.

b. EFTA.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

Frutas (sin bananos y plátanos), Bananos y plátanos y Plantas vivas sin flores cuentan con una mayor complementariedad comercial en los mercados europeos. Los dos primeros segmentos registran un mayor ICC en U.E.5 frente a EFTA. Sucede lo contrario para el tercer segmento (*Plantas vivas sin flores*). Europa parece un mercado mucho más interesante para estos productos de la Región en comparación con los destinos americanos, no sólo por la alta complementariedad sino también por el tamaño del mismo.

Finalmente, *Confites* de la Región presentan complementariedad comercial en EFTA, mas no en U.E.5. Las cifras sugieren que la vocación importadora de este producto es más elevada en los mercados americanos que en los europeos.

En la gráfica 3.7 (a y b) se replica el ejercicio anterior para los diferentes sectores agrícolas y agroindustriales. Como ya se mencionó, se trata de ordenar según el valor del

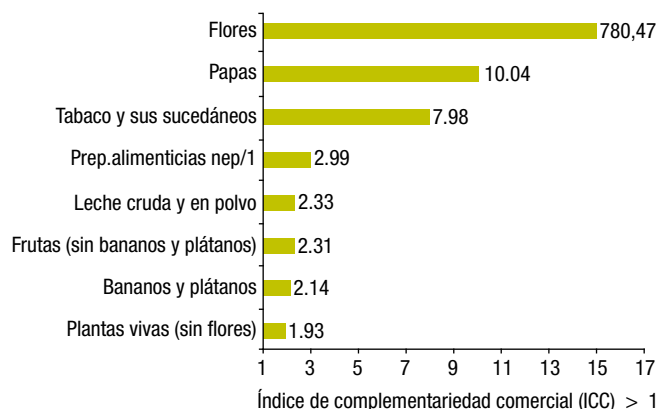
ICC los sectores competitivos que presentan vocación importadora ($III > 1$).

Al contrario de lo que sucedía en el mercado de Estados Unidos, el ICC para las *Flores* es altamente positivo en los mercados europeos. En este caso hay una consideración importante: durante 2001-2005 se exportaron en promedio a estos mercados sólo el 8,3% de las ventas externas totales de *Flores*. Si bien este porcentaje no es despreciable, podría haber sido mayor dada la orientación importadora de Europa en este sector.

Papas, Tabaco y sus sucedáneos y Leche cruda y en polvo muestran una alta complementariedad comercial con U.E.5. De hecho, estos segmentos se encuentran en el segundo, tercer y quinto puesto, de acuerdo con el valor del ICC. Es importante mencionar que EFTA no cuenta con una vocación importadora por estos productos, por lo cual no se presenta el valor del indicador. El sector de *Preparaciones alimenticias nep* tiene un ICC interesante en ambos mercados.

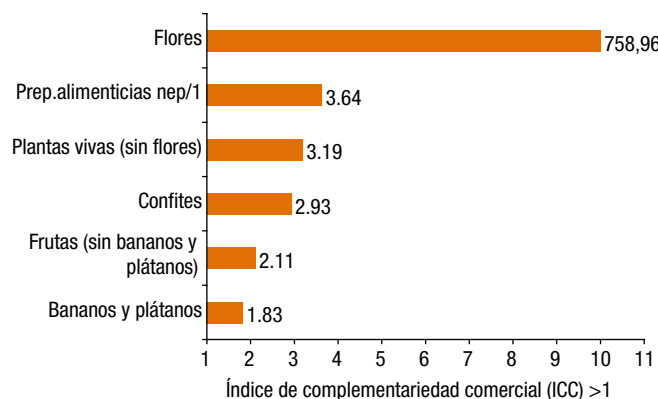
Gráficas 3.7. Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores agrícolas y agroindustriales competitivos que presentan vocación importadora en los mercados europeos. Promedio 2001-2005

a. U.E.5*



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias. *Alemania, España, Francia, Reino Unido e Italia.

b. EFTA.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

c. Mercados de destinos en Asia.

Sólo el 2,4% de las exportaciones competitivas de Bogotá-Cundinamarca tuvieron como destino los mercados asiáticos analizados durante 2001-2005³⁹. Si bien el tamaño de este mercado no es significativo para las ventas regionales, el ejercicio de analizar tanto la intensidad importadora como la complementariedad comercial resulta interesante, pues permite identificar los sectores que tienen un potencial comercial en esos mercados.

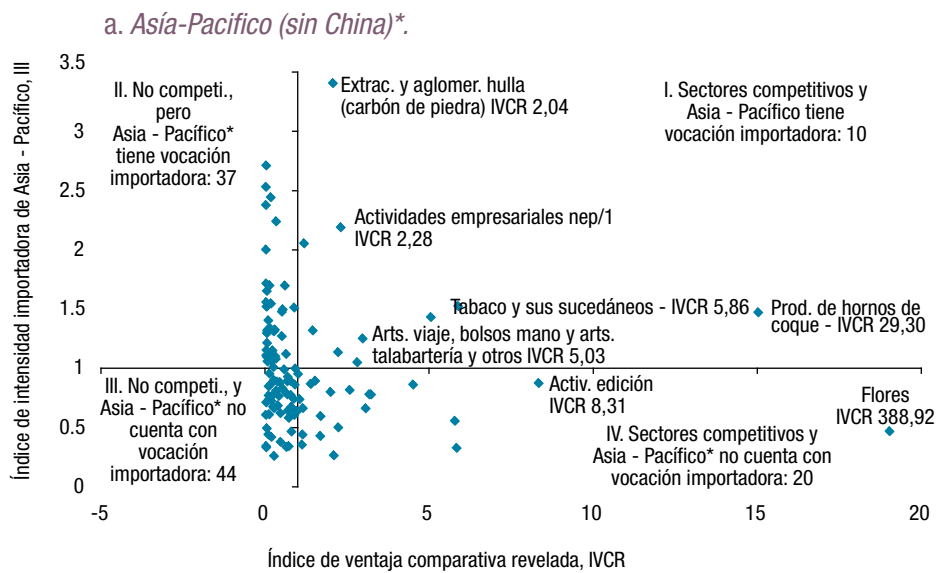
El ejercicio realizado anteriormente para los mercados de América y Europa se replica en este caso para los mercados asiáticos. Por tanto, se identificarán los productos para los cuales se encontró un IVCR y un ICC superiores a 1, posteriormente se ordenarán según el índice de complementariedad comercial.

La gráfica 3.8 (a y b) muestra que el mercado-destino en Asia-Pacífico (sin China) tiene vocación importadora ($III > 1$) en 10 de los productos en los que, a su vez, la Región es competitiva, y por 37 sectores en los que no lo es. Por su parte, China tiene vocación importadora en 28 sectores de los 111 analizados, pero en sólo tres de ellos la Región es competitiva.

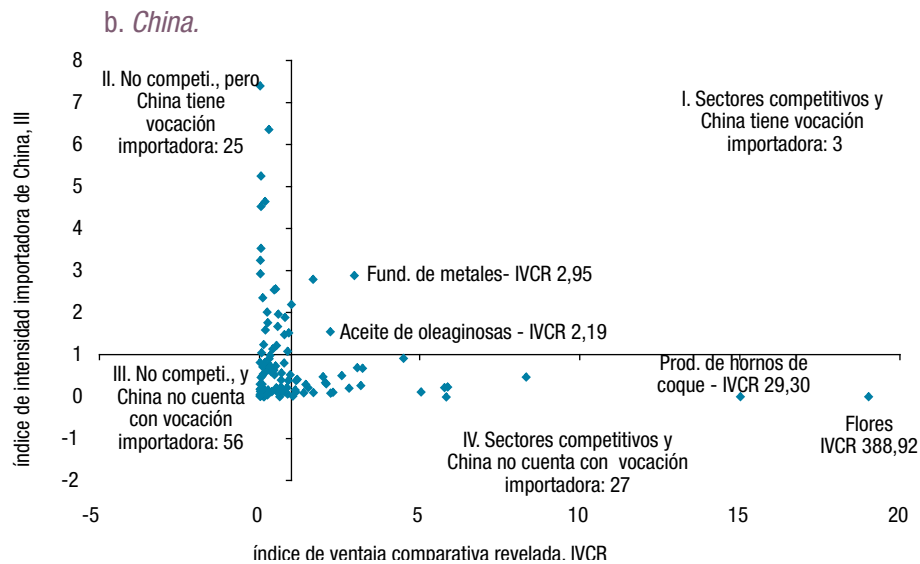
La gráfica 3.9 (a y b) se presenta el valor del ICC para los sectores para los cuales el III e IVCR es mayor a 1: cuadrante I, gráfica 3.8 (a) y (b). *Productos de hornos de coque* (CIU 231) presentan en Asia-Pacífico (sin China) alta complementariedad comercial, resultado que no se mantiene en el caso de China. La considerable demanda por *Tabaco y sus sucedáneos* y *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (193) en Asia-Pacífico (sin China), junto a la alta competitividad que la Región tiene en esos sectores, resulta en un ICC elevado. Respecto a *Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)* (101), la Región también enfrenta oportunidades comerciales

39 China, Australia, Corea del Sur, India, Japón, Rusia y Singapur.

Gráfica 3.8. Mercados en Asia: sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales de Bogotá-Cundinamarca. Período 2001-2005.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota /1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias. * Asia - Pacífico incluye Australia, Corea del Sur, India, Japón, Rusia y Singapur.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

en el mercado de Asia-Pacífico (sin China). De hecho, el ICC es mayor que el encontrado en el caso de Mercosur y Chile (5.41 y 4.02 respectivamente). También deben mencionarse las *Actividades empresariales* (749) y el sector de *Fundición de metales* (273), pues presentan vocación importadora exclusivamente en los mercados asiáticos (Asia-Pacífico y China).

Los *Aceites de oleaginosas* presentan complementariedad bilateral en los mercados asiáticos. Las *Semillas y frutos no oleaginosos* y *Bananos y plátanos* (sectores agrícolas y agroindustriales), a su vez, sólo cuentan con intensidad importadora en Asia-Pacífico (sin China). Ello hace de Asia-Pacífico un mercado potencial para la exportación de estos productos agrícolas.

Finalmente, cabe mencionar que, de acuerdo con los resultados del ICC, China también es un mercado importante para la exportación de *Curtido y preparación de cueros*.

2. Países-mercados potenciales

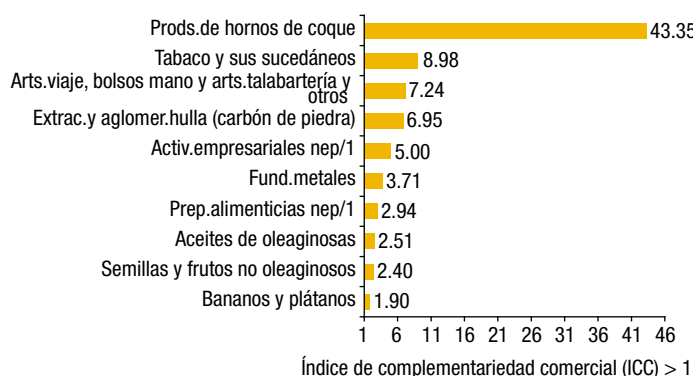
El análisis que sigue se centra únicamente en el *índice de intensidad importadora* (III) para los sectores en los que la Región es competitiva (IVCR>1). Cabe recordar que el III refleja la intensidad importadora de

los mercados analizados frente a todo el mundo. Eso implica que el análisis permitirá identificar mercados atractivos para cada sector por su gran vocación importadora.

Los resultados del ejercicio se presentan en los cuadros 3.9 y cuadro 3.10. Para cada uno de los sectores se presentan los 10 países con mayor III, es decir, aquellos en los que habría un potencial comercial interesante para explorar. Los países-mercados analizados fueron en

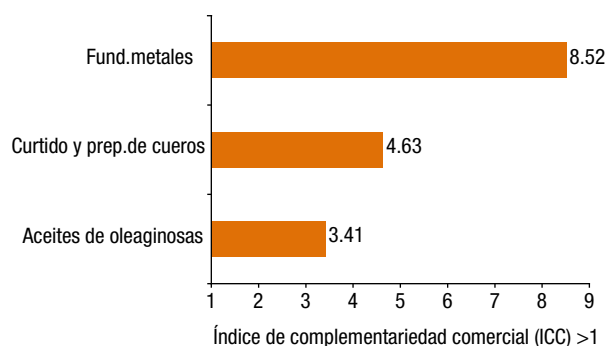
Gráfica 3.9. Índice de complementariedad comercial (ICC) > 1 para los sectores agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales competitivos que presentan vocación importadora en los mercados europeos. Promedio 2001-2005.

a. Asia-Pacífico (sin China)*.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias. *Australia, Corea del Sur, India, Japón, Rusia y Singapur.

b. China.



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*.

total 31⁴⁰. Para facilitar la ubicación geográfica de los mercados se utilizó la siguiente convención: los países aparecen en azul si pertenecen a América, en verde si están en Europa y en rojo si se ubican en Asia. Sólo se presentan los mercados para los que el III es mayor que 1, lo que implica que puede haber casillas vacías cuando el número de esos mercados fue inferior a diez.

40 Estados Unidos, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Chile, México, Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Canadá, España, Italia, Francia, Reino Unido, Alemania, Islandia, Noruega, Suiza, China, Australia, Corea del Sur, India, Japón, Rusia y Singapur.

a. Sector industria y minería

En el cuadro 3.9 se presentan los resultados para los sectores competitivos de la industria y minería. A continuación se resaltan los resultados más interesantes.

- Estados Unidos presenta oportunidades comerciales para algunos segmentos de la industria textil. Entre los mercados analizados, este país exhibe la mayor vocación importadora en el caso de *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* (175) y *Prendas de vestir excepto de piel* (181). En *Otros productos textiles* (174), Estados Unidos ocupa el octavo lugar en términos de III.

- Japón, Reino Unido y Francia se ubican respectivamente en el segundo, tercero y quinto lugares, en especialización importadora de *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* (175) y *Prendas de vestir excepto de piel* (181). El III de estos mercados por *Otros productos textiles* (174) es, sin embargo, menor frente al registrado en Islandia, Noruega y Costa Rica.
- Los países que conforman EFTA y algunos de la Unión Europea son también destinos que brindan oportunidades interesantes a la industria textil de la Región.
- Suiza es un mercado importante para la industria gráfica, al exhibir la mayor intensidad importadora por *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222) y las *Actividades de edición* (221). Noruega, Venezuela, Guatemala y Ecuador son también mercados potenciales para ambos segmentos.
- Uruguay presenta el mayor III por productos del sector de *Curtido y preparación de cueros* (191), seguido de Italia y China. Entre tanto, los *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (193) presentan oportunidades comerciales en Japón, Suiza, Paraguay, Estados Unidos, Australia, y algunos países de Europa.
- Resulta interesante anotar la alta intensidad importadora de Italia para los productos de la cadena de cuero, calzado y marroquinería. Este país es el único que registra un III > 1 por los dos productos competitivos de la cadena de cueros, calzado y marroquinería.
- En la industria petroquímica, México exhibe las mayores oportunidades comerciales para los *Productos de plástico* (252), seguido por los países pertenecientes al Triángulo Norte de Centroamérica (Costa Rica, El Salvador Guatemala y Honduras) y por EFTA (Islandia, Noruega y Suiza).
- Suiza y Bolivia se distinguen por especializarse en importaciones de *Otros productos químicos* (242). Les sigue Ecuador y algunos países del Triángulo Norte de Centroamérica (Salvador, Guatemala y Honduras). Los países del Mercosur, con excepción de Brasil, se encuentran dentro de los diez países que registran una mayor intensidad importadora por dicho producto.
- Los *Productos de hornos de coque* (231) tienen evidentes oportunidades en el mercado de Brasil, posteriormente en India y Perú. Algunos países del mercado asiático, Japón, India y Corea del Sur ostentan los primeros lugares en intensidad importadora para el sector de *Extracción y aglomeración de hornos de hulla* (101). Igualmente, en algunos países europeos se registra una vocación importadora importante por este tipo de productos.
- Honduras es el mercado más atractivo en términos relativos de *Vidrio y productos de vidrio* (261) y *Productos minerales no metálicos nep* (269). Bolivia y Rusia se encuentran en el segundo y tercer puesto, entre los diez países con mayor vocación importadora, por este último producto.
- Perú tiene III > 1 en sólo tres de los segmentos competitivos de la Región. Estos son: *Productos de hornos de coque* (231), *Extracción y aglomeración de hornos de hulla* (101) y *Vidrio y productos de vidrio* (261).
- El sector de *Fundición de metales* (273) solamente presenta vocación importadora en siete países de los 31 analizados. Los mayores importadores en términos relativos (de acuerdo con el III) se ubican en Europa y Asia.
- EFTA y Estados Unidos registran un III elevado en el sector de *Lámparas eléctricas y equipos de iluminación* (315) y de *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones* (203).
- *Las actividades empresariales nep* (749) enfrentan cinco mercados potenciales interesantes (con III superior a 1): dos en Asia-Pacífico (Singapur y Corea del Sur) y tres en Europa (Francia, Noruega y Alemania).
- Los mercados de EFTA, Estados Unidos, Canadá, algunos países europeos (Suiza,

Cuadro 3.9
Diez países -mercados principales para los sectores competitivos industriales y mineros. Promedio 2001-2005.

CIIU Sectores	Principales Mercados – Índice de intensidad importadora (III >1)										
	IVCR >1										
231 Prods.de hornos de coque	29.30	Brasil	India	Perú	Islandia	Alemania	Noruega	Japón	Argentina	Venezuela	Italia
		7.72	6.82	6.06	2.98	2.30	2.26	1.71	1.45	1.29	1.03
221 Activ. edición	8.31	Suiza	Canadá	Venezuela	Noruega	Australia	Ecuador	Guatemala	India	Islandia	R. Unido
		2.97	2.35	2.17	2.12	2.05	1.81	1.80	1.77	1.76	1.74
222 Activ. impresión y activ. serv. conexos	5.76	Suiza	Noruega	Salvador	Guatemala	Bolivia	Venezuela	Ecuador	Costa Rica	Honduras	Francia
		3.99	3.36	2.45	2.33	2.06	1.96	1.86	1.48	1.48	1.46
193 Arts. viaje, bolsos mano y arts. talabartería y otros	5.03	Japón	Suiza	Paraguay	Estados Unidos	Australia	Francia	Italia	R. Unido		
		2.67	2.39	1.43	1.38	1.27	1.22	1.12	1.11		
261 Vidrio y prods. vidrio	4.48	Honduras	Perú	Bolivia	Ecuador	Canadá	Francia	Salvador	Rep.Corea	Uruguay	Suiza
		1.62	1.57	1.49	1.46	1.43	1.40	1.39	1.39	1.37	1.34
174 Otros prods. textiles	3.20	Islandia	Costa Rica	Noruega	México	Australia	Chile	R. Unido	Estados Unidos	Uruguay	Japón
		1.42	1.35	1.32	1.27	1.22	1.20	1.20	1.13	1.12	1.09
269 Prods.min.no metálicos nep/1	3.14	Honduras	Bolivia	Rusia	Islandia	Paraguay	Noruega	Salvador	Chile	Suiza	Guatemala
		2.40	1.76	1.62	1.62	1.61	1.57	1.55	1.40	1.35	1.35
252 Prods. plástico	3.04	México	Costa Rica	Salvador	Guatemala	Honduras	Islandia	Noruega	Suiza	Uruguay	Francia
		2.70	1.85	1.68	1.61	1.48	1.48	1.37	1.36	1.35	1.34
273 Fund. metales	2.95	India	Rep.Corea	China	España	Italia	Noruega	Alemania			
		3.74	3.48	2.89	2.18	1.64	1.26	1.14			
175 Tejidos y arts.de punto y ganchillo	2.55	Estados Unidos	Japón	R. Unido	Guatemala	Francia	Alemania	Suiza	Noruega		
		1.45	1.41	1.26	1.23	1.21	1.14	1.04	1.04		
749 Activ.empresariales nep/1	2.28	Singapur	Rep.Corea	Francia	Noruega	Alemania					
		5.90	5.18	2.49	1.35	1.22					
101 Extrac. y aglomer. hulla (carbón de piedra)	2.04	Japón	India	Rep. Corea	Brasil	Chile	España	R. Unido	Perú	Italia	Argentina
		5.11	4.61	4.28	3.43	1.97	1.31	1.26	1.14	1.11	1.07

Continúa pág 104

Cuadro 3.9
Diez países -mercados principales para los sectores competitivos industriales y mineros. Promedio 2001-2005. Continuación

CIIU Sectores	IVCR > 1	Principales Mercados – Índice de Intensidad importadora (III > 1)									
242 Otros prods. químicos	1.96	Suiza	Bolivia	Paraguay	Ecuador	Uruguay	Salvador	Guatemala	Venezuela	Argentina	Honduras
		2.66	2.12	2.02	1.93	1.91	1.82	1.82	1.80	1.74	1.68
361 Muebles	1.67	Islandia	Noruega	Estados Unidos	Suiza	R. Unido	Canadá	Francia	Alemania	Australia	
		2.30	2.27	1.87	1.81	1.39	1.37	1.30	1.28	1.12	
191 Curtido y prep. de cueros	1.65	Uruguay	Italia	China	Costa Rica	México	España	Rep. Corea			
		7.68	3.03	2.80	1.87	1.66	1.17	1.07			
181 Prendas vestir, exc.de piel	1.36	Estados Unidos	Japón	R. Unido	Suiza	Francia	Costa Rica	Noruega	Alemania	Islandia	Italia
		1.64	1.54	1.38	1.25	1.25	1.15	1.14	1.12	1.07	1.01
315 Lámparas eléctricas y eq. ilumin.	1.13	Islandia	Noruega	Estados Unidos	Francia	Ecuador	Canadá	Suiza	Paraguay	Australia	R. Unido
		1.84	1.82	1.50	1.29	1.25	1.21	1.20	1.16	1.13	1.13
341 Veh. automot. y sus motores	1.10	Canadá	España	Australia	Estados Unidos	Ecuador	Venezuela	Italia	R. Unido	Paraguay	Islandia
		1.73	1.56	1.55	1.55	1.53	1.53	1.46	1.39	1.30	1.29
203 Fab. partes y piezas de carpintería para edif. y contruc.	1.02	Islandia	Noruega	Suiza	Estados Unidos	Japón	R. Unido	Alemania			
		5.19	4.62	2.38	1.41	1.38	1.32	1.13			

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias

Reino Unido, Francia, Alemania) y Australia brindan oportunidades para el sector de *Muebles* (361).

- Finalmente, en el caso del sector *Vehículos automotores y sus motores* (341), los países que presentan la mayor vocación importadora son Canadá, España, Australia, y Estados Unidos.

En el anexo 4 se presenta el valor del *índice de intensidad importadora* (III) para los 31 países analizados en los 19 sectores competitivos de Bogotá-Cundinamarca de la industria y la minería.

b. Sector agropecuario y agroindustrial

En el cuadro 3.10 se presenta el mismo ejercicio anterior pero para los sectores de la agricultura y la agroindustria en los que la Región es competitiva. Los principales hechos para destacar son los siguientes:

- En general, de acuerdo con los valores del III, los mercados latinoamericanos presentan mejores oportunidades para los sectores competitivos agropecuarios y agroindustriales. En particular, el Triángulo Norte de Centroamérica, la CAN (sin Venezuela) y el Mercosur exhiben vocación importadora (III>1) por la mayoría de productos competitivos de la Región.
- Las *Flores* tienen un III mayor a 1 en cinco países europeos y uno asiático. Así, Reino Unido, Suiza, Alemania, Rusia, Francia y Noruega son mercados interesantes para la exportación de *Flores* de la Región.
- Para el sector de *Tabaco y sus sucedáneos*, los mercados europeos y asiáticos también son los más atractivos, dado el comportamiento del indicador de intensidad importadora.
- Dos de los países del Triángulo Norte de Centroamérica (Salvador y Honduras), junto a España y Uruguay, presentan una especialización importadora importante en el sector de *Papas*.
- Las *preparaciones alimenticias nep*, cuentan en algunos países del Triángulo Norte de Centroamérica (Salvador, Honduras y Guatemala) con las mejores oportunida-

des por explorar, dado el nivel del III que estos presentan.

- Los mercados latinoamericanos son el principal mercado para la exportación de *Confites*. Los países de la CAN (sin Venezuela), el Triángulo Norte de Centroamérica, algunos del Mercosur (Paraguay y Uruguay) y Venezuela se ubican dentro de los diez mercados con mayor vocación importadora por este producto.
- India y Rusia, junto a ocho países latinoamericanos, son los mercados interesantes para el sector de *Aceites de oleaginosas*.
- El Triángulo Norte de Centroamérica (con excepción de Costa Rica), la CAN (sin Ecuador y Venezuela), Venezuela, Italia, Paraguay, México y España registran la mayor intensidad importadora por *Leche cruda y en polvo*.
- Las *Frutas* (sin bananos y plátanos) y *Bananos y plátanos* exhiben en Rusia y El Salvador buenas oportunidades comerciales.

Es de recalcar que Canadá únicamente se encuentra dentro de los diez países con III>1 en el sector de *Frutas* (sin bananos y plátanos). El III es en este caso igual a 1.52, ubicándose en el séptimo lugar entre los países con mayor demanda por este segmento.

- Las *Plantas vivas* (sin flores) encuentran en Europa (Suiza, Noruega, Alemania, Francia, Reino Unido e Italia), Ecuador, Costa Rica y Rusia, las mejores oportunidades comerciales, dada la complementariedad entre la demanda importadora en esos mercados y la oferta exportadora de la Región en este sector.

Es de anotar que Estados Unidos no se encuentra entre los diez primeros mercados según el III para ninguno de los productos competitivos para la Región.

En el anexo 5, se encuentra el valor del *índice de intensidad importadora* (III) de los 31 países analizados en el caso de los 11 sectores agrícolas y agroindustriales competitivos de Bogotá-Cundinamarca, durante el período 2001-2005.

Cuadro 3.10
Diez países -mercados principales para los sectores competitivos industriales y mineros. Promedio 2001-2005.

CIIU Sectores	Principales Mercados – Índice de Intensidad importadora (III >1)																				
	MCR > 1																				
Flores	388.92	R. Unido	3.32	Suiza	2.32	Alemania	2.31	Rusia	2.17	Francia	1.90	Noruega	1.20								
Tabaco y sus sucedáneos	5.86	Paraguay	10.42	Rusia	4.16	España	2.47	Japón	2.33	Italia	1.97	Francia	1.89	Uruguay	1.85	Islandia	1.67	Honduras	1.32	Singapur	1.10
Papas	5.81	Salvador	6.96	Honduras	4.83	España	3.99	Uruguay	3.94	Rusia	3.19	Venezuela	3.08	Guatemala	3.03	Paraguay	2.62	R. Unido	2.12	Italia	1.85
Prep. alimenticias nep/1	2.78	Salvador	6.72	Honduras	5.92	Guatemala	4.90	Bolivia	3.77	Ecuador	3.36	Uruguay	3.36	Islandia	3.09	Paraguay	2.97	Rusia	2.78	Australia	2.35
Confites	2.21	Bolivia	7.86	Paraguay	5.02	Guatemala	4.66	Honduras	4.63	Venezuela	4.63	Ecuador	4.22	Salvador	4.15	Uruguay	3.61	Costa Rica	3.14	Perú	2.63
Aceites de oleaginosas	2.19	India	6.30	Salvador	5.09	Perú	4.93	Venezuela	4.03	Guatemala	3.27	Honduras	3.02	Chile	2.56	Rusia	2.41	Uruguay	1.93	Ecuador	1.84
Leche cruda y en polvo	2.07	Salvador	6.31	Venezuela	5.49	Guatemala	5.23	Bolivia	4.65	Honduras	3.42	Italia	2.68	Perú	2.60	Paraguay	1.87	México	1.55	España	1.30
Frutas (sin bananos y plátanos)	1.50	Rusia	3.54	Salvador	1.08	Francia	1.69	Alemania	1.68	R. Unido	1.67	Noruega	1.58	Canadá	1.52	Islandia	1.34	Ecuador	1.33	Suiza	1.33
Bananos y plátanos	1.43	Rusia	6.43	Salvador	4.72	Argentina	4.26	Uruguay	3.36	Chile	2.19	R. Unido	1.88	Japón	1.86	Alemania	1.86	Noruega	1.83	Italia	1.82
Semillas y frutos no oleaginosos	1.16	Japón	3.57	Argentina	2.37	Uruguay	2.18	Guatemala	1.82	Rep. Corea	1.67	Honduras	1.50	Costa Rica	1.50	España	1.47	México	1.32	Chile	1.26
Plantas vivas (sin flores)	1.11	Suiza	3.05	Noruega	2.60	Alemania	2.27	Ecuador	2.10	Francia	2.02	R. Unido	1.59	Costa Rica	1.30	Italia	1.12	Rusia	1.03		

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

// LOS MERCADOS LATINOAMERICANOS PRESENTAN MEJORES OPORTUNIDADES PARA LOS SECTORES COMPETITIVOS AGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIALES. EN PARTICULAR, EL TRIÁNGULO NORTE DE CENTROAMÉRICA, LA CAN (SIN VENEZUELA) Y EL MERCOSUR EXHIBEN VOCACIÓN IMPORTADORA ($III > 1$) POR LA MAYORÍA DE PRODUCTOS COMPETITIVOS DE LA REGIÓN.



IV. PRINCIPALES COMPETIDORES DE BOGOTÁ-CUNDINAMARCA EN LOS MERCADOS DE INTERÉS



EN EL CAPÍTULO ANTERIOR SE IDENTIFICARON los productos *agropecuarios, agroindustriales, mineros e industriales* en los que Bogotá-Cundinamarca es competitiva. Así mismo, por medio del *índice de intensidad importadora* (III) y el *índice de complementariedad comercial* (ICC), se identificaron en el grupo de países de interés de este proyecto, aquellos que ofrecen mejores oportunidades para los productos competitivos de la Región. Siguiendo con esta línea de análisis, en este capítulo se señalan los principales competidores en el comercio de los sectores competitivos de Bogotá-Cundinamarca.

Con el ánimo de identificar los principales proveedores de los productos competitivos de la región en los mercados de interés, se utilizó el *índice de especialización de exportaciones específico* (IEEe). Cabe recordar que cuanto mayor sea el IEEe de un producto, mayor especialización relativa presenta el país proveedor del mismo en las ventas en ese mercado. Se puede afirmar además que si este indicador es mayor que la unidad ($IEEe > 1$), hay una ventaja comparativa del país proveedor en ese producto en el mercado de interés, y si es menor que la unidad, el mercado evaluado adquiere en términos relativos mucho más del producto de lo que el socio comercial está exportándole. La fórmula utilizada para el estimativo de este indicador se encuentra en el anexo 1⁴¹.

A. Sector industria y minería

Para identificar los principales competidores de la Región en los productos pertenecientes al sector industria y minería que registraron

41 En esta sección se hace uso de la clasificación sectorial y de las fuentes de información utilizadas en la sección precedente.

un índice ventaja comparativa revelada mayor que la unidad, durante el periodo 2001-2005, este literal se divide en ocho secciones, que corresponden al análisis de igual número de cadenas productivas: *industria textil, cuero, calzado y marroquinería, industria gráfica, petroquímica, minería y coque, productos minerales no metálicos, metalurgia y metalmeccánica y otros.*

1. Industria textil

Recordemos que la región Bogotá-Cundinamarca presentó en el periodo 2001-2005 tres segmentos competitivos pertenecientes a la industria textil: *Otros productos textiles* (CIUU 174), *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* (157) y *Prendas de vestir excepto de piel* (181).

En los cuadros 4.1 a 4.30 se presenta, para cada uno de los segmentos competitivos (denominados con la letra *j*), la siguiente información: (1) en la primera columna se encuentran los países-mercados de interés de este documento (denominados con la letra *B*), ordenados según continente: América, Asia y Europa; (2) el valor del *índice de intensidad importadora* (III) del mercado *B* por el bien *j*; (3) el valor del *índice de complementariedad comercial* (ICC) de Bogotá-Cundinamarca (región denominada con la letra *A*) con el mercado *B* por el producto *j*; (4) el valor del *índice de especialización de exportaciones específico* (IEEe) de la región *A* al mercado *B* por el bien *j*; y (5) el nombre y el IEEe de los seis países más competitivos⁴² (denominados con la letra *C*) en el mercado *B* por el bien *j*⁴³.

Antes de continuar con el análisis, conviene mencionar la utilidad del ICC y el IEEe, en este estudio: (i) el ICC permite evaluar en qué medida aquellos productos competitivos de la región ($IVCR > 1$) se orientan hacia los mercados que muestran una demanda significativa por dichos productos. En el capítulo III se examinó este índice únicamente en los mercados que registraron vocación

42 Los seis países más competitivos son aquellos que registraron en el mercado de interés una participación en el total de importaciones del bien superior al tercer cuartil, junto con el mayor valor del IEEe.

43 En anexo 1 se encuentran las fórmulas para el cálculo de los indicadores.

importadora ($III > 1$) y para los sectores competitivos ($IVCR > 1$). En este capítulo se amplía este análisis a todos los destinos de interés, con el ánimo de identificar los mercados que brindan mayores oportunidades comerciales, considerando tanto los destinos que exhiben alta complementariedad comercial ($IVCR > 1$, $III > 1$ e $ICC > 1$), como aquellos con baja complementariedad comercial ($IVCR > 1$, $III < 1$ e $ICC > 1$); (ii) por su parte, el IEEe permite evaluar la competitividad de los proveedores de Bogotá-Cundinamarca e identificar los principales competidores de la Región en los mercados de interés. Con estos resultados, se puede conocer si la Región está exportando a los mercados que presentan una demanda dinámica por el producto o, por el contrario, si es posible que la Región se beneficie de otras oportunidades comerciales.

Para ofrecer un primer acercamiento al lector, a continuación se presenta un ejemplo con base en la información del cuadro 4.1, para el caso del Mercado de destino de Ecuador, y para el segmento Otros productos textiles (CIU 174) (producto denominado con la letra j).

Ecuador (mercado (B)) registró en el período 2001-2005 un índice de intensidad importadora (III_{Bj}) igual a 0.93. Esto quiere decir que Ecuador no cuenta con vocación importadora para el segmento en cuestión. En la tercera columna se encuentra el índice de complementariedad comercial de Bogotá-Cundinamarca con Ecuador para el segmento *Otros productos textiles* (ICC_{ABj}). El índice en este caso es igual a 2.98, valor que refleja la complementariedad comercial de la Región con el mercado ecuatoriano en el subsector de *Otros productos textiles*. En la cuarta columna aparece el valor del índice de especialización de exportaciones específico (IEEe) de Bogotá-Cundinamarca a Ecuador. Dicho índice es igual a 2.65 y refleja la especialización relativa de la Región en la venta de este segmento en el mercado ecuatoriano. En las columnas siguientes se registran los seis principales exportadores de este segmento a Ecuador: en primer lugar se encuentra Vietnam con un IEEe igual a 22.85, valor que permite identificar que este país presenta una especialización consi-

derable en la exportación de *Otros productos textiles* al mercado ecuatoriano. En último lugar aparece China con un IEEe igual a 2.25, valor inferior al obtenido por la región Bogotá-Cundinamarca en el mismo indicador, lo cual permitió identificar una mayor especialización de la Región en la venta de este bien en comparación con China. Las celdas que registran este comportamiento serán señaladas en gris, con el fin de identificar los casos en que la Región presenta mayor especialización relativa en las exportaciones que alguno(s) de los seis principales proveedores del mercado analizado.

a. Otros productos textiles (CIU 174)

En el cuadro 4.1 se observa para *Otros productos textiles* que, aunque sólo 17 mercados de los 37 analizados cuentan con vocación importadora ($III > 1$), Bogotá-Cundinamarca registra con todos estos complementariedad comercial ($ICC > 1$). En los mercados que cuentan con un $III < 1$, este comportamiento ($ICC > 1$) se debe a que el nivel de exportaciones de la Región respecto al comercio mundial ($IVCR$ de 3,20) compensa más que proporcionalmente la baja participación de las importaciones realizadas por estos mercados frente al mercado mundial. Así las cosas, la Región presenta alta complementariedad comercial ($ICC > 1$, $IVCR > 1$ e $III > 1$) con 17 mercados y baja complementariedad comercial ($ICC > 1$, $IVCR > 1$ e $III < 1$), con los restantes 20 mercados.

Según el IEEe de Bogotá-Cundinamarca, la Región tiene especialización relativa en la venta de *Otros productos textiles* (174) en todos los mercados analizados en América, así como en Australia, India, Alemania, Francia y en el grupo de los cinco países analizados de la Unión Europea⁴⁴ (denominados U.E.5).

En el cuadro 4.1, las casillas en gris señalan los países proveedores que presentan menor especialización que la registrada por Bogotá-Cundinamarca ($IEEe_{ABj}$). Según el valor obtenido por la región en el IEEe, se puede concluir que en Ecuador, Perú, Argentina, Brasil, Paraguay, Mercosur, Costa Rica,

44 Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido.

Cuadro 4.1**Principales competidores - Otros productos textiles - CIU 174. Promedio del período 2001-2005.**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEEe _{ABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEEe _{CBJ}					
Bolivia	0.75	2.40	2.58	Rep. Dominicana 84.69	China-Hong Kong 17.91	Ecuador 4.65	China 3.31	Otros Asia nep 2.59	Rep. Corea x2.59
Ecuador	0.93	2.98	2.65	Vietnam 22.85	Pakistán 12.46	Otros Asia nep 3.80	Bélgica 2.89	India 2.69	China 2.25
Perú	0.98	3.12	3.42	China-Hong Kong 6.84	Corea Rep. 3.43	India 3.42	Bélgica 3.11	Otros Asia nep 2.48	China 2.05
CAN	0.93	2.99	2.87	Pakistán 10.11	Vietnam 7.95	China-Hong Kong 4.38	India 3.20	Otros Asia nep 2.97	Bélgica 2.94
Argentina	0.95	3.05	4.46	Noruega 7.01	Turquía 4.79	Canadá 2.62	India 2.17	Brasil 1.75	Corea Rep. 1.68
Brasil	0.48	1.55	9.76	Colombia 3.77	Otros Asia nep 2.95	Paraguay 2.84	Italia 2.53	Indonesia 2.24	Sudáfrica 2.12
Paraguay	0.61	1.96	1.53	Venezuela 58.21	Estados Unidos 1.79	Uruguay 1.76	Brasil 1.64	Francia 1.14	Italia 0.89
Uruguay	1.12	3.59	1.18	Bangladés 40.62	Pakistán 20.31	Costa Rica 19.61	Bélgica 4.30	Paraguay 3.66	India 3.42
Mercosur	0.62	1.98	6.47	Turquía 4.22	Colombia 3.06	Brasil 2.61	Otros Asia nep 2.06	Italia 1.82	Paraguay 1.80
Costa Rica	1.35	4.32	3.61	Bangladés 74.05	Pakistán 9.05	Indonesia 8.81	India 4.08	Honduras 3.68	México 2.98
El Salvador	0.73	2.32	3.60	Otros Asia nep 7.21	China 3.61	Panamá 2.31	Perú 1.94	España 1.83	China-Hong Kong 1.76
Guatemala	0.94	2.99	1.68	Corea Rep. 5.00	Áreas nep 3.67	China-Hong Kong 3.65	Pakistán 2.99	Otros Asia nep 2.46	India 2.44
Honduras	0.48	1.53	4.64	Bangladés 47.48	India 11.23	Sudáfrica 9.81	Israel 7.11	Panamá 3.62	China 3.02
Trián. N. Centroamérica	0.96	3.08	3.23	Bangladés 46.92	Pakistán 5.30	Indonesia 4.71	India 3.66	Corea Rep. 2.81	Otros Asia nep 2.79
Canadá	1.05	3.36	18.83	Haití 37.21	Pakistán 32.14	Nepal 28.99	Irán 28.85	Portugal 12.36	India 9.38
Chile	1.20	3.85	6.73	Pakistán 27.21	India 13.09	Bélgica 5.04	Otros Asia nep 3.54	Portugal 2.42	China 2.20
Estados Unidos	1.13	3.62	3.16	Irán 84.41	Pakistán 35.78	Nepal 23.01	Portugal 12.63	India 10.33	Turquía 10.01

Continúa

Cuadro 4.1

Principales competidores - Otros productos textiles - CIU 174. Promedio del período 2001-2005. *Continuación.*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEEe _{ABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEEe _{CBJ}					
México	1.27	4.07	4.37	Bangladés	Rep. Dominicana	Pakistán	Portugal	Colombia	Turquía
				12.12	10.26	7.06	4.13	2.34	2.05
Venezuela	1.04	3.34	2.25	Indonesia	Tailandia	Pakistán	Panamá	Turquía	India
				17.47	16.85	9.77	6.64	5.51	2.63
Australia	1.22	3.92	1.95	Pakistán	Egipto	Irán	India	Bangladés	Turquía
				47.17	29.41	20.36	9.39	8.41	3.38
China	0.68	2.18	0.25	Luxemburgo	Egipto	Otros Asia nep	Rep. Corea	China-Hong Kong	Japón
				39.96	2.37	2.31	2.28	2.16	1.18
Rep. Corea	0.41	1.33	0.03	Luxemburgo	Sri Lanka	Vietnam	Bélgica	Reino Unido	Turquía
				57.24	11.35	9.94	4.34	3.08	3.07
India	0.49	1.57	3.05	Bielorrusia	Bangladés	Otros Asia nep	Tailandia	Nepal	China
				22.30	20.26	13.44	10.39	8.91	5.29
Japón	1.09	3.48	0.03	Luxemburgo	Turquía	Egipto	Pakistán	Bangladés	China
				51.50	7.30	6.75	5.66	5.61	3.43
Rusia	0.94	3.00	0.02	Turquía	Uzbequistán	Azerbaijón	China	Bélgica	Estonia
				5.43	5.03	4.86	3.79	3.02	2.41
Singapur	0.31	1.00	0.04	Pakistán	Turquía	Bangladés	Bélgica	India	China
				58.04	6.12	4.99	4.16	2.72	2.65
Asia - Pacífico (sin China)	0.79	2.52	0.13	Luxemburgo	Pakistán	Bangladés	Nepal	Turquía	Uzbequistán
				31.38	14.94	7.30	6.10	5.97	4.47
Islandia	1.42	4.53	0.02	Pakistán	Portugal	Tailandia	India	Lituania	Indonesia
				28.59	21.57	8.77	7.22	6.71	5.68
Noruega	1.32	4.24	0.16	Irán	Pakistán	India	Grecia	Portugal	Estonia
				62.06	27.39	19.15	11.05	8.41	4.70
Suiza	1.09	3.48	0.05	Nepal	Pakistán	Irán	Estonia	Túnez	Grecia
				62.17	45.29	21.51	12.68	10.65	9.82
EFTA	1.16	3.72	0.06	Nepal	Pakistán	Irán	Grecia	India	Portugal
				54.81	34.95	23.69	10.11	9.57	6.69
Alemania	1.07	3.42	2.92	Nepal	Irán	Pakistán	India	Luxemburgo	Estonia
				87.09	38.03	24.64	9.80	9.00	8.19
España	0.89	2.85	0.65	Pakistán	Andorra	India	Estonia	Turquía	Finlandia
				20.55	11.56	9.24	4.94	3.98	3.57
Francia	1.06	3.38	28.36	Pakistán	India	Turquía	Luxemburgo	Egipto	Portugal
				33.33	11.01	6.75	5.29	4.77	4.25
Italia	0.75	2.39	0.67	Moldova	Pakistán	India	Egipto	Turquía	Vietnam
				26.98	24.50	7.92	5.13	4.21	4.13
Reino Unido	1.20	3.82	0.69	Pakistán	Irán	India	Egipto	Bangladesh	Portugal
				32.91	15.75	7.37	5.99	5.77	5.45
U.E.5	1.02	3.27	3.70	Nepal	Pakistán	Moldova	India	Luxemburgo	Estonia
				62.18	29.13	10.09	8.93	5.67	5.52

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Otros productos textiles.

El Salvador, Honduras, el Triángulo Norte de Centroamérica, Canadá, Chile, México y Francia, ésta es más competitiva como proveedor del renglón frente a alguno(s) de los seis países con especialización relativa. En Mercosur, Bogotá-Cundinamarca resulta más competitiva como vendedor de *Otros productos textiles* que Turquía. Este proveedor tiene una alta participación en las importaciones totales de estos productos que hace Mercosur y registró durante el período 2001-2005 el mayor IEEe. Así mismo, en Brasil, la Región es más competitiva que Colombia, proveedor que registra la mayor competitividad en el mercado brasileño.

Adicionalmente, Colombia se presenta dentro de los seis países con mayor especialización relativa en la venta de este segmento en Brasil, Mercosur y México. En los dos primeros países, se encuentra respectivamente en el primero y segundo lugar.

b. Tejidos y artículos de punto y ganchillo (CIU 175)

En el caso de los *Tejidos y artículos de punto y ganchillo* la Región no presenta complementa-

riedad comercial ($ICC < 1$) con Bolivia, Argentina, Brasil, Mercosur, Salvador, Honduras, Corea del Sur e India. En estos mercados, la vocación exportadora de Bogotá-Cundinamarca (IVCR igual a 2.55) no alcanza a compensar el bajo nivel de las importaciones de ese producto.

En Australia, China, Alemania y algunos mercados en América, Bogotá-Cundinamarca exhibe especialización ($IEE_{eABJ} > 1$) en la venta de *Tejidos y artículos de punto y ganchillo*. En Ecuador y Paraguay, la Región cuenta con una mayor especialización como proveedor de este producto frente a sus competidores, Colombia y Corea del Sur, respectivamente. Igualmente, en Brasil, El Salvador y Venezuela la Región supera al segundo proveedor en el valor del índice; y en Costa Rica, Honduras, Venezuela y China, Bogotá-Cundinamarca está por encima del tercer proveedor.

En Ecuador, El Salvador y Venezuela, Colombia presenta una considerable especialización como proveedor del renglón analizado.

Cuadro 4.2

Principales competidores - Tejidos y artículos de punto y ganchillo - CIU 175. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	0.36	0.91	1.05	Bulgaria	Croacia	Otros Asia nep	Ecuador	Corea Rep.	China
				90.75	72.20	16.95	16.17	9.68	4.70
Ecuador	0.47	1.19	8.55	Colombia	Areas nep	China-Hong Kong	China	Perú	Corea Rep.
				3.85	3.20	3.16	3.00	2.03	2.03
Perú	0.55	1.39	0.77	Camboya	Bangladés	Emiratos Árabes	Sri Lanka	Vietnam	China-Hong Kong
				144.69	79.65	76.14	14.18	13.48	10.07
CAN	0.49	1.26	5.82	Camboya	Bangladés	Emiratos Árabes	Vietnam	Sri Lanka	Malasia
				147.40	76.03	23.77	10.57	9.47	6.33
Argentina	0.33	0.84	6.61	China-Macao	Bangladés	Myanmar	Indonesia	China-Hong Kong	Otros Asia nep
				148.53	65.15	26.54	23.91	10.11	7.00
Brasil	0.08	0.21	13.70	Bangladés	Bulgaria	Corea Rep.	Portugal	Otros Asia nep	Corea Rep.
				46.45	9.03	7.19	6.65	6.65	6.55

Continúa

Cuadro 4.2

Principales competidores - Tejidos y artículos de punto y ganchillo - CIU 175.

Promedio del periodo 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Paraguay	0.54	1.38	6.81	Corea Rep. 4.67	Indonesia 4.04	Otros Asia nep 3.64	Rep. Corea 3.26	China 2.29	Tailandia 1.65
Uruguay	0.66	1.69	0.16	Bangladés 43.97	Portugal 12.57	Indonesia 8.25	Otros Asia nep 7.05	Tailandia 5.13	Turquía 4.88
Mercosur	0.17	0.45	8.23	Myanmar 46.48	Bangladés 36.54	China-Macao 33.01	Indonesia 10.09	Bulgaria 6.35	China-Hong Kong 5.79
Costa Rica	0.99	2.53	4.94	Corea Rep. 13.86	Pakistán 5.29	Costa Rica 4.88	El Salvador 2.23	Panamá 1.80	Ecuador 1.77
El Salvador	0.28	0.71	5.09	Panamá 5.65	España 2.84	Costa Rica 2.24	China-Hong Kong 1.87	Colombia 1.81	China 1.74
Guatemala	1.23	3.14	0.85	Rep. Corea 18.17	Singapur 10.48	China 7.07	China-Hong Kong 4.38	Corea Rep. 4.16	Áreas nep 2.98
Honduras	0.30	0.76	8.96	Pakistán 76.11	Panamá 11.79	Italia 6.93	El Salvador 2.31	China 1.68	Costa Rica 1.33
Trián. N. Centroamérica	0.83	2.12	3.42	Rep. Corea 13.09	Rep. Corea 7.96	China 5.19	Singapur 4.70	Pakistán 4.19	China-Hong Kong 3.00
Canadá	0.49	1.25	3.09	Turkmenistán 123.43	Haití 77.24	Lesoto 61.42	Honduras 50.62	El Salvador 50.52	Bangladés 43.42
Chile	0.86	2.19	2.44	China 8.98	Filipinas 8.56	Turquía 5.15	Áreas nep 3.71	Bolivia 2.76	India 2.39
Estados Unidos	1.45	3.71	0.52	Haití 43.97	Mongolia 31.54	El Salvador 30.81	Honduras 28.79	Lesoto 28.56	Myanmar 26.42
México	0.92	2.34	6.27	Haití 71.01	Bangladés 25.78	China-Macao 15.94	China-Hong Kong 12.23	El Salvador 10.33	Honduras 9.91
Venezuela	0.71	1.81	8.08	Perú 18.27	Panamá 6.69	China-Hong Kong 6.45	Colombia 3.86	España 3.07	Áreas nep 2.87
Australia	0.65	1.65	5.91	Honduras 24.84	China-Macao 16.69	Bangladés 8.21	Fiji 7.24	China 5.99	Portugal 3.27
China	0.51	1.29	8.92	China-Macao 54.61	China-Hong Kong 9.35	Mongolia 5.43	China 2.22	Rep. Corea 2.13	Otros Asia nep 1.60
Rep. Corea	0.39	0.99		China-Macao 40.25	Túnez 21.49	Portugal 9.06	Italia 6.35	China 5.90	Sri Lanka 5.44
India	0.08	0.19	0.56	Otros Asia nep 24.04	Nepal 23.92	Tailandia 7.03	China 5.05	China-Hong Kong 3.46	Corea Rep. 2.74
Japón	1.41	3.60	0.01	Mongolia 17.41	El Salvador 16.24	Honduras 13.92	Malta 12.21	China-Macao 10.37	Túnez 6.65

Continúa

Cuadro 4.2

Principales competidores - Tejidos y artículos de punto y ganchillo - CIU 175. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Rusia	0.40	1.01	0.00	Siria 55.11	Bangladés 47.38	Portugal 8.69	Turquía 8.69	Corea Rep. 6.49	Turkmenistán 4.83
Singapur	0.53	1.35		Brunéi Darussalam 102.87	Bangladés 55.81	Nepal 36.22	Camboya 31.47	Myanmar 18.63	China-Hong Kong 8.51
Asia - Pacífico (sin China)	0.83	2.11	0.08	Honduras 15.85	China-Macao 13.62	Camboya 11.40	Bangladés 11.31	China 5.32	Fiji 4.35
Islandia	0.91	2.32	0.29	Bangladés 43.95	Marruecos 35.39	Turquía 14.90	China-Hong Kong 12.51	Portugal 11.40	Grecia 10.75
Noruega	1.04	2.65		Camboya 56.76	Bangladés 40.74	China-Macao 18.09	Turquía 17.41	Grecia 16.27	Bulgaria 9.23
Suiza	1.04	2.65	0.00	Camboya 63.16	Bangladés 38.67	China-Macao 20.49	Turquía 10.39	India 9.55	Indonesia 9.22
EFTA	1.04	2.64	0.01	Camboya 60.58	Bangladés 39.73	China-Macao 19.27	Turquía 13.43	Mauricio 10.36	Grecia 10.02
Alemania	1.14	2.91	1.01	Camboya 50.67	Bangladés 39.67	Mauricio 38.87	Madagascar 36.42	China-Macao 21.39	Marruecos 19.43
España	0.91	2.33	0.33	Jamaica 100.04	Camboya 71.20	Bangladés 58.46	China-Macao 43.24	Mauricio 40.31	Madagascar 36.00
Francia	1.21	3.08	0.16	Bangladés 45.08	Camboya 42.90	Mauricio 37.53	Myanmar 34.24	China-Macao 27.01	Laos 22.12
Italia	0.93	2.37	0.12	Jamaica 102.29	Mauricio 45.19	Madagascar 44.21	Bangladés 39.04	China-Macao 16.73	Croacia 12.96
Reino Unido	1.26	3.22	0.14	Camboya 50.17	Laos 48.59	Myanmar 32.47	Bangladés 29.01	China-Macao 24.73	Mauricio 19.34
U.E.5	1.12	2.86	0.37	Camboya 52.86	Bangladés 39.57	Laos 31.85	Mauricio 30.30	Myanmar 26.09	China-Macao 24.62

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Tejidos y artículos de punto y ganchillo.

c. Prendas de vestir, excepto de piel (CIU 181)

Durante el período 2001-2005, el sector de *Prendas de vestir, excepto de piel* fue el renglón que, si bien tiene un IVCR > 1, es el menos competitivo dentro de la cadena en Bogotá-Cundinamarca. Hay que recordar que el IVCR del renglón es igual a 1.36 (ver capítulo III).

Bogotá-Cundinamarca presenta complementariedad comercial en el segmento analizado con todos los mercados en Europa y, adicionalmente, con Costa Rica, Estados

Unidos, Japón, Australia, el grupo de mercados pertenecientes a Asia-Pacífico⁴⁵ (sin China), el Triángulo Norte de Centroamérica y Chile. En los últimos cuatro mercados, aunque la demanda por el segmento no es significativa (III < 1), la ventaja comparativa de la Región compensa más que proporcionalmente esta situación y genera un valor del ICC superior a la unidad.

45 Australia, Corea del Sur, India, Japón, Rusia y Singapur.

Según el cuadro 4.3, en Bolivia, Ecuador, la CAN, Brasil, los países pertenecientes al Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, México, Venezuela, España, Reino Unido y U.E.5, la Región presenta especialización relativa en la provisión de este grupo de productos (es decir, tiene un $IEE_{ABJ} > 1$). No obstante, solamente en Venezuela, Bogotá-Cundinamarca presenta una mayor especialización relativa que el sexto proveedor con mayor IEEe (Colombia).

En Bolivia, Ecuador y El Salvador, Colombia se encuentra dentro de los seis proveedores con mayor participación en las importaciones y con mayor especialización relativa (IEEe) en la venta de *Prendas de vestir, excepto de piel*. En estos mercados, el IEEe obtenido por Bogotá-Cundinamarca en el período 2001-2005 no supera el valor del indicador obtenido por ninguno de sus competidores. Este comportamiento evidencia que otras zonas del país están compitiendo fuertemente frente a la Región en estos mercados.

Según el IEEe de Bogotá-Cundinamarca se puede concluir que, en los destinos en América, la Región es más competitiva en la exportación de sus renglones con ventaja comparativa revelada ($IVCR > 1$) pertenecientes a la cadena textil frente a un número considerable de competidores.

2. Cuero, calzado y marroquinería

Recuérdese que en el promedio del período 2001-2005, Bogotá-Cundinamarca es competitiva en dos renglones de la cadena de *Cuero, calzado y marroquinería: Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* (CIU 193), que registró un IVCR igual a 5.03 y *Curtido y preparación de cueros* (191), con un IVCR de 1.65.

a. Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros (CIU 193)

Según el cuadro 4.4, durante el período 2001-2005, Bogotá-Cundinamarca registró en *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros* complementariedad comercial con todos los mercados objeto de análisis,

Cuadro 4.3

Principales competidores - Prendas de vestir, excepto de piel - CIU 181. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	0.27	0.37	1.63	Bulgaria	Túnez	China	Panamá	Colombia	China-Hong Kong
				60.26	40.87	6.37	5.34	3.66	3.58
Ecuador	0.43	0.58	2.35	Marruecos	China-Hong Kong	Áreas nep	China	Colombia	Panamá
				83.08	6.47	5.64	5.00	2.82	2.64
Perú	0.30	0.41	0.89	China-Macao	Bangladés	Emiratos Árabes	Vietnam	Filipinas	Marruecos
				80.71	64.15	24.21	19.81	14.04	10.88
CAN	0.35	0.47	2.24	Mongolia	China-Macao	Túnez	Bangladés	Vietnam	Marruecos
				104.65	70.15	57.82	49.48	12.65	11.80
Argentina	0.22	0.30	0.18	Myanmar	Bangladés	Sri Lanka	Vietnam	Filipinas	China-Hong Kong
				183.74	133.05	37.54	15.26	12.62	6.57
Brasil	0.10	0.14	2.25	Pakistán	Sri Lanka	Bangladés	Vietnam	China-Hong Kong	China
				51.79	50.11	49.27	24.28	18.08	8.90
Paraguay	0.40	0.55	0.45	Italia	Panamá	China	Estados Unidos	India	Bolivia
				12.53	9.17	3.54	1.53	0.80	0.79

Continúa

Cuadro 4.3

Principales competidores - Prendas de vestir, excepto de piel - CIU 181.

Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Uruguay	0.47	0.64	0.22	Bangladés 22.19	Vietnam 12.56	Portugal 8.50	Paraguay 6.51	China 6.16	Turquía 5.29
Mercosur	0.15	0.21	0.97	Myanmar 250.99	Bangladés 49.64	Sri Lanka 40.39	China-Macao 21.31	Vietnam 17.89	Pakistán 11.98
Costa Rica	1.15	1.56	2.72	Pakistán 13.99	Honduras 5.72	El Salvador 5.02	China 3.96	Corea Rep. 2.94	Panamá 2.87
El Salvador	0.60	0.81	1.10	Panamá 14.07	China-Hong Kong 5.12	Colombia 2.40	España 2.21	China 2.01	Guatemala 1.35
Guatemala	0.60	0.81	1.01	Paraguay 23.23	Panamá 8.34	Vietnam 8.15	China-Hong Kong 7.17	China 5.40	Áreas nep 3.03
Honduras	0.37	0.51	1.73	Panamá 15.82	Italia 5.38	Otros Asia nep 5.28	Filipinas 4.94	Uruguay 3.75	China 2.48
Trián. N. Centroamérica	0.75	1.02	2.17	Paraguay 15.47	Panamá 7.55	Pakistán 4.57	China-Hong Kong 4.31	China 4.23	Vietnam 3.75
Canadá	0.62	0.85	0.69	Camboya 57.62	Lesoto 50.55	Bangladés 48.27	Mauricio 42.81	Myanmar 42.02	Sri Lanka 38.27
Chile	0.92	1.25	1.13	India 9.27	China 8.86	Vietnam 6.21	Filipinas 5.49	Áreas nep 4.67	Panamá 3.35
Estados Unidos	1.64	2.24	0.49	Camboya 21.27	Bangladés 19.51	Sri Lanka 18.81	Mauricio 18.59	Kenia 17.74	China-Macao 17.52
México	0.48	0.65	4.13	Mongolia 72.20	Myanmar 68.68	China-Macao 46.77	Bangladés 42.95	China-Hong Kong 26.02	Sri Lanka 23.40
Venezuela	0.71	0.97	3.97	Antigua y Barbuda 14.78	Panamá 8.15	Perú 7.85	China-Hong Kong 7.82	Áreas nep 4.06	Colombia 3.59
Australia	0.86	1.17	0.88	Túnez 27.51	Fiyi 20.53	Camboya 19.90	China-Macao 14.77	Rumania 11.80	Honduras 11.70
China	0.10	0.13	0.01	China-Macao 155.38	Rep. Corea 54.07	Túnez 24.04	China-Hong Kong 16.07	Bangladés 11.47	Eslovenia 7.49
Rep. Corea	0.40	0.54		China-Macao 54.35	Túnez 41.66	Camboya 13.73	Bangladés 11.71	Myanmar 11.55	Sri Lanka 10.42
India	0.02	0.02		Bangladés 70.76	Nepal 49.35	Rep. Checa 13.68	Filipinas 11.73	Turquía 8.36	China-Hong Kong 5.70
Japón	1.54	2.10	0.10	Nepal 11.09	China-Macao 10.90	Bulgaria 9.61	Rumania 9.01	Túnez 8.91	Myanmar 5.92
Rusia	0.32	0.43	0.00	Kirguistán 16.16	Turquía 9.47	China 7.03	Vietnam 6.30	Portugal 5.22	Indonesia 4.46

Continúa

Cuadro 4.3

Principales competidores - Prendas de vestir, excepto de piel - CIU 181.

Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Singapur	0.42	0.58	0.18	Nepal	Camboya	Bangladés	Brunéi Darussalam	Maldivas	Myanmar
				51.29	49.31	41.53	30.99	27.52	14.58
Asia - Pacífico (sin China)	0.88	1.19	0.08	Fiyi	China-Macao	Camboya	Bangladés	Corea Rep.	Túnez
				15.16	14.93	12.32	8.77	8.25	5.90
Islandia	1.07	1.46	0.31	Bangladés	Marruecos	Túnez	Rumania	China-Hong Kong	Turquía
				21.95	20.61	15.36	12.38	12.03	8.19
Noruega	1.14	1.56	0.00	Túnez	Bangladés	Bulgaria	Turquía	India	Rumania
				22.59	17.99	11.89	9.91	8.67	8.35
Suiza	1.25	1.71	0.01	Bangladés	Bulgaria	China-Macao	Macedonia	Camboya	Pakistán
				19.13	17.01	12.57	11.69	9.35	9.25
EFTA	1.22	1.66	0.01	Bangladés	Bulgaria	Macedonia	Túnez	China-Macao	Camboya
				18.34	15.79	13.89	12.94	11.73	10.18
Alemania	1.12	1.53	0.21	Myanmar	Macedonia	Bangladés	China-Macao	Túnez	Pakistán
				28.15	23.73	19.43	18.93	16.65	15.53
España	1.00	1.36	2.07	Myanmar	China-Macao	Sri Lanka	Bangladés	Camboya	Marruecos
				32.81	19.58	18.86	18.55	14.67	13.44
Francia	1.25	1.70	0.22	Laos	China-Macao	Bulgaria	Myanmar	Bangladés	Camboya
				24.87	19.79	15.19	15.08	14.68	14.21
Italia	1.01	1.37	0.45	Sri Lanka	Bangladés	Myanmar	Moldova	Túnez	Mauricio
				20.15	18.72	14.92	13.25	13.25	12.56
Reino Unido	1.38	1.88	1.23	Marruecos	Sri Lanka	Rumania	Bangladés	Myanmar	Túnez
				23.28	18.50	17.43	14.02	13.79	13.74
U.E.5	1.17	1.59	1.08	Myanmar	Sri Lanka	Bangladés	China-Macao	Macedonia	Túnez
				19.98	18.18	17.09	16.86	15.34	13.31

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Prendas de vestir, excepto de piel.

excepto con China e India. No obstante, como se mencionó en el capítulo III (C), únicamente Paraguay, Estados Unidos, Australia, Japón, Asia Pacífico (sin China), Suiza, EFTA, Francia, Italia y Reino Unido presentan vocación importadora en el renglón analizado.

En los países pertenecientes a la CAN (sin Venezuela), Brasil, los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica, Canadá, Chile, Estados Unidos, México, Australia, Alemania, España y Reino Unido, la región Bogotá-Cundinamarca exhibe un mayor valor en el IEEe que alguno(s) de los seis principales proveedores. Ello permite concluir que, al ser importante el

número de mercados en los que se presenta esta situación, la Región cuenta con una considerable especialización en la provisión de *Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros*. Así mismo, en Mercosur, Venezuela, Noruega y U.E.5, la Región cuenta con una ventaja comparativa significativa ($IEEe > 1$), en la exportación de este segmento. En este caso, es importante recordar que el IEEe debe entenderse en dos sentidos: primero, como un indicador de especialización relativa en la provisión de determinado segmento en el mercado de interés; segundo, como un índice que permite clasificar los proveedores entre más y menos competitivos según su ventaja comparativa.

En la mayoría de los mercados analizados, los principales proveedores del segmento son algunos países asiáticos, entre los que se destacan China, Vietnam, China-Hong Kong e India. Colombia sólo se encuentra entre los seis principales proveedores en algunos mercados en América, como Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala y con el grupo de países pertenecientes al Triángulo Norte de Centroamérica.

b. Curtido y preparación de cueros (CIU 191)

De los 37 mercados analizados, solamente ocho registran vocación importadora ($III > 1$) por los productos del sector *Curtido y prepara-*

ción de cueros. La mayor demanda se presenta en Uruguay e Italia. Adicionalmente, la Región exhibe complementariedad comercial con Brasil, Uruguay, Mercosur, Costa Rica, Guatemala, Triángulo Norte de Centroamérica, México, China, Corea del Sur, India, España, Italia y U.E.5. Hay que recordar que si se presenta simultáneamente complementariedad comercial ($ICC > 1$) y una baja intensidad importadora, esto se debe a que la vocación exportadora de la Región (el nivel del IVCR) compensa más que proporcionalmente la baja demanda en los mercados de destino por los productos del segmento.

Cuadro 4.4

Principales competidores Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros - CIU 193. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	0.45	2.25	2.14	China-Hong Kong 21.66	China 12.50	Áreas nep 3.79	Otros Asia nep 3.02	Perú 0.87	Colombia 0.81
Ecuador	0.64	3.19	2.10	China-Hong Kong 10.52	China 7.69	Áreas nep 7.48	Panamá 4.95	Irlanda 2.83	Colombia 0.94
Perú	0.47	2.34	2.09	Vietnam 11.70	China 11.21	China-Hong Kong 11.10	Panamá 5.26	Indonesia 1.16	Otros Asia nep 0.94
CAN	0.53	2.67	2.31	China-Hong Kong 11.62	China 9.67	Vietnam 8.58	Áreas nep 6.29	Panamá 5.64	Indonesia 0.95
Argentina	0.50	2.53	0.19	Vietnam 37.05	China-Hong Kong 14.03	China 13.20	India 1.85	Indonesia 1.58	Otros Asia nep 1.12
Brasil	0.35	1.76	3.33	Vietnam 46.02	China-Hong Kong 38.88	China 10.54	Singapur 2.34	Indonesia 1.34	Otros Asia nep 1.33
Paraguay	1.43	7.20		China-Hong Kong 59.51	Otros Asia nep 12.34	China 3.31	Francia 0.38	Rep. Corea 0.37	Estados Unidos 0.24
Uruguay	0.42	2.12		Panamá 46.88	Pakistán 41.84	China-Hong Kong 14.30	China 10.17	Francia 1.86	Otros Asia nep 1.24
Mercosur	0.42	2.12	1.46	Vietnam 38.62	China-Hong Kong 34.14	China 10.63	Panamá 7.59	Otros Asia nep 2.26	Singapur 1.82
Costa Rica	0.38	1.93	8.22	China-Hong Kong 12.70	China 12.45	Indonesia 8.37	Panamá 6.34	Otros Asia nep 5.10	India 3.22

Continúa

Cuadro 4.4
Principales competidores Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros - CIU 193.
Promedio del periodo 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
El Salvador	0.58	2.91	6.99	China-Hong Kong 12.76	China 9.26	Panamá 7.02	Otros Asia nep 5.87	Colombia 3.01	Estados Unidos 0.77
Guatemala	0.61	3.07	13.43	China-Hong Kong 10.70	Panamá 8.41	China 6.52	Colombia 3.46	Otros Asia nep 1.71	Francia 0.66
Honduras	0.42	2.12	5.00	China-Hong Kong 14.85	Panamá 12.94	China 8.58	Otros Asia nep 4.48	India 4.29	España 0.83
Trián. N. Centroamérica	0.50	2.51	9.72	China-Hong Kong 12.21	Panamá 8.91	China 8.87	Otros Asia nep 3.59	Indonesia 2.71	Colombia 2.15
Canadá	0.63	3.16	15.50	Vietnam 18.69	Nepal 13.15	China 10.50	India 7.42	China-Hong Kong 3.96	Sri Lanka 3.63
Chile	0.72	3.62	2.06	Panamá 14.40	China 9.48	Vietnam 7.40	Áreas nep 6.27	India 3.44	Otros Asia nep 1.87
Estados Unidos	1.38	6.92	5.49	Paraguay 8.91	China 5.18	Sri Lanka 4.57	Vietnam 4.53	Italia 3.46	Filipinas 3.26
México	0.80	4.01	6.56	Argentina 6.94	Costa Rica 5.37	China 5.22	Sri Lanka 4.92	El Salvador 4.80	Vietnam 4.73
Venezuela	0.68	3.43	1.64	China-Hong Kong 21.82	China 8.40	Panamá 7.33	Vietnam 6.30	Áreas nep 2.74	Perú 2.03
Australia	1.27	6.36	5.10	India 7.57	China-Hong Kong 5.61	China 5.22	Francia 2.41	Italia 1.90	España 1.25
China	0.12	0.60	0.06	Argentina 11.75	Francia 8.48	Italia 7.98	Costa Rica 6.74	China-Hong Kong 5.38	Turquía 4.93
Rep. Corea	0.55	2.76	0.11	Italia 17.47	Vietnam 10.75	Francia 10.06	Bangladés 6.14	Sri Lanka 4.89	España 4.04
India	0.06	0.32	0.15	Portugal 81.12	Sri Lanka 20.17	Vietnam 18.33	China 8.14	China-Hong Kong 6.81	Tailandia 3.14
Japón	2.67	13.40	0.21	Italia 13.24	Francia 10.58	España 8.49	Bulgaria 5.76	Túnez 3.50	China-Hong Kong 2.42
Rusia	0.52	2.59	0.04	China 9.35	Vietnam 7.08	Turquía 4.74	Italia 2.10	Otros Asia nep 1.56	Francia 0.93
Singapur	0.55	2.78		Francia 12.69	Italia 11.96	España 9.59	China-Hong Kong 6.61	Myanmar 3.66	China 2.48

Continúa

Cuadro 4.4

Principales competidores Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros - CIU 193. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBjz}					
Asia - Pacífico (sin China)	1.44	7.24	0.24	Italia	Francia	España	China	China-Hong Kong	Vietnam
				10.82	8.96	6.36	3.37	2.39	2.34
Islandia	0.68	3.44		Argentina	Vietnam	China-Hong Kong	China	India	Indonesia
				38.43	19.68	14.61	10.17	7.96	4.01
Noruega	0.76	3.82	2.31	Vietnam	India	China-Hong Kong	China	Ucrania	Tailandia
				22.63	13.34	10.98	9.23	3.97	2.99
Suiza	2.39	12.03	0.01	Mauricio	Vietnam	Bosnia-Herzegovina	Tailandia	Túnez	China
				26.28	16.13	13.74	11.52	11.03	10.23
EFTA	1.89	9.48	0.06	Mauricio	Vietnam	Bosnia-Herzegovina	Tailandia	China-Hong Kong	China
				30.59	16.03	12.68	11.06	9.98	8.07
Alemania	0.71	3.54	17.31	Moldova	Vietnam	India	Uruguay	China	Malta
				23.94	14.51	12.61	9.76	9.40	8.33
España	0.92	4.64	8.63	Nepal	Vietnam	China	India	China-Hong Kong	Filipinas
				39.33	14.90	12.92	9.90	8.90	1.86
Francia	1.22	6.11	0.64	Paraguay	Vietnam	China	Mauricio	China-Hong Kong	India
				125.11	13.29	10.06	6.54	5.91	3.78
Italia	1.12	5.65	0.98	China	China-Hong Kong	Vietnam	Bulgaria	Moldova	Rumania
				12.63	7.25	6.45	5.17	4.15	3.43
Reino Unido	1.11	5.60	3.00	China	India	China-Hong Kong	Vietnam	Italia	Suiza
				8.65	8.06	6.95	4.40	1.92	1.69
U.E.5	0.98	4.94	5.96	Paraguay	Vietnam	China	Moldova	India	China-Hong Kong
				13.50	10.48	10.03	8.69	7.57	7.25

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Artículos de viaje, bolsos de mano y artículos de talabartería y otros.

En el cuadro 4.5, se observa que Argentina, Italia, Uruguay, Blangladés, Pakistán y Brasil son en diez o más mercados los principales proveedores de este segmento. Colombia cuenta con un papel importante en la provisión de este renglón industrial en ocho mercados, cifra nada despreciable. No obstante, el país sólo cuenta con un $IEE_e > 1$ en los mercados pertenecientes al continente americano y en China. En este último país, Colombia ocu-

pa un puesto importante, pues su especialización relativa en la provisión de este segmento, según el indicador, es superior a la presentada por Italia y Pakistán.

Por su parte, Bogotá-Cundinamarca registra especialización relativa superior a la presentada por uno o más de los principales proveedores en los siguientes mercados: Ecuador, la CAN, Guatemala, Honduras, Triángulo Norte

de Centroamérica, Venezuela, China, Corea del Sur, Japón, Italia y U.E.5. Así mismo, el valor del IEEe es superior a uno en Estados Unidos, México, Asia-Pacífico (sin China) y España; no obstante, el indicador no supera el valor del índice presentado por los seis principales proveedores.

En general, debe tomarse en cuenta que la Región presenta, como país proveedor, especialización relativa en diferentes mercados dependiendo del eslabón de la cadena de *Cuero, calzado y marroquinería* que se considere. El análisis anterior sugiere que Ecuador, la CAN, Guatemala, Honduras y el Triángulo Norte de Centroamérica exhiben oportunidades interesantes para explotar por ambos segmentos.

3. Industria gráfica

Durante el período 2001-2005, la Región registró competitividad en dos sectores pertenecientes a la industria gráfica: *Actividades de edición* (CIU 221) y *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos* (222). Es importante recordar que estos dos segmentos ocuparon respectivamente el segundo y tercer puesto en el ranking general de los sectores competitivos pertenecientes a la industria y la minería (ver cuadro 3.2).

a. Actividades de edición (CIU 221)

En el promedio del periodo 2001-2005, Bogotá-Cundinamarca registró en las *Actividades de edición* un IVCR igual a 8.31, los cual evidenció una fuerte competitividad relativa de la Región en la exportación de este renglón industrial.

Cuadro 4.5

Principales competidores - Curtido y preparación de cueros - CIU 191. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Bolivia	0.04	0.06	0.36	Áreas nep	Perú	Brasil	Estados Unidos	Argentina	
				19.68	1.41	1.34	1.03	0.48	
Ecuador	0.13	0.21	2.43	Bolivia	Colombia	Perú	Chile	China	Estados Unidos
				22.08	5.31	2.30	0.36	0.30	0.20
Perú	0.10	0.17	0.38	Bolivia	Colombia	India	Argentina	Ecuador	China
				44.31	3.48	3.29	2.07	1.07	0.84
CAN	0.10	0.17	2.15	Bolivia	Colombia	Perú	Argentina	Ecuador	Italia
				39.34	5.16	1.94	1.13	1.01	0.90
Argentina	0.56	0.92	0.07	N.Zelanda	Uruguay	Paraguay	Irlanda	Italia	Reino Unido
				46.65	11.26	9.69	7.67	4.65	1.93
Brasil	1.00	1.65	0.35	Bangladés	Kazajistán	Australia	Indonesia	Uruguay	Argentina
				190.79	33.22	8.01	7.85	7.74	4.40
Paraguay	0.46	0.75		Uruguay	Chile	Brasil	Argentina		
				29.09	2.11	0.74	0.10		
Uruguay	7.68	12.70	0.00	Paraguay	Irlanda	Argentina	Brasil	México	Chile
				20.66	2.26	2.12	1.39	1.15	1.15
Mercosur	1.11	1.84	0.17	Bangladés	Uruguay	Paraguay	Australia	Indonesia	Argentina
				148.70	6.89	6.84	6.00	5.56	4.69
Costa Rica	1.87	3.08	0.08	Argentina	Noruega	Estados Unidos	España	Canadá	Colombia
				40.81	7.33	1.46	1.30	1.24	0.59
El Salvador	0.58	0.96		México	Costa Rica	Honduras	Guatemala	Estados Unidos	
				4.73	2.87	1.19	0.96	0.73	

Continúa

Cuadro 4.5 Continuación

Principales competidores - Curtido y preparación de cueros - CIU 191.

Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Guatemala	0.64	1.06	6.58	Nicaragua 27.37	Italia 22.79	Colombia 13.13	Costa Rica 3.23	España 3.02	México 1.74
Honduras	0.14	0.22	7.87	Costa Rica 14.17	Nicaragua 9.74	Guatemala 2.17	Estados Unidos 0.12		
Trián. N. Centroamérica	0.96	1.59	1.70	Argentina 22.87	Italia 5.25	Nicaragua 3.14	Colombia 2.92	Costa Rica 1.99	España 1.51
Canadá	0.35	0.57	0.06	Uruguay 150.81	Argentina 57.28	Eslovenia 39.14	Italia 34.27	Brasil 23.60	Pakistán 11.08
Chile	0.26	0.43	0.24	Bolivia 65.26	Paraguay 14.52	Otros Asia nep 7.50	Argentina 1.54	China 1.35	México 1.21
Estados Unidos	0.27	0.44	4.76	Uruguay 170.33	Argentina 65.25	Zimbabue 58.64	Eslovaquia 17.46	Italia 13.22	Brasil 8.00
México	1.66	2.74	1.12	Rep. Dominicana 28.82	Uruguay 23.37	Argentina 21.63	Bangladés 18.88	Australia 16.27	Sudáfrica 13.89
Venezuela	0.35	0.58	1.18	Pakistán 64.15	Uruguay 8.75	Colombia 5.78	Italia 5.08	Ecuador 2.84	China 1.09
Australia	0.42	0.70		Uruguay 294.55	Argentina 174.04	Bangladés 22.52	Brasil 19.47	Chile 14.23	China-Hong Kong 6.88
China	2.80	4.63	8.39	Bangladés 68.83	Uruguay 21.21	Kirguistán 16.52	Colombia 12.18	Italia 9.48	Pakistán 7.50
Rep. Corea	1.07	1.76	24.50	Bangladés 235.37	Namibia 73.72	Pakistán 52.43	Jordania 25.04	Italia 21.66	India 8.08
India	0.87	1.43	0.33	Portugal 62.79	Kenia 43.43	Sudán 33.92	Egipto 27.99	N.Zelanda 27.03	Argentina 14.88
Japón	0.18	0.29	17.48	Bangladés 308.69	Pakistán 151.98	España 18.72	Brasil 15.24	Sudáfrica 8.49	Italia 8.43
Rusia	0.16	0.26	0.00	Italia 8.28	India 6.90	Turquía 6.30	China 3.46	Estonia 2.99	Bélgica 2.93
Singapur	0.21	0.34		Uruguay 441.36	Argentina 148.51	Brasil 79.12	Pakistán 63.49	Sudáfrica 10.08	Italia 6.26
Asia - Pacífico (sin China)	0.44	0.72	4.90	Bangladés 102.80	Pakistán 68.09	Uruguay 57.96	Kenia 33.49	Argentina 24.13	Egipto 15.14
Islandia	0.08	0.13		Uganda 3641.79	Reino Unido 4.24	Italia 3.88	Dinamarca 3.55	P.Bajos 1.48	Suecia 1.00
Noruega	0.44	0.73	0.01	Argentina 85.46	Uruguay 75.61	Brasil 25.56	Italia 14.06	Islandia 1.77	Dinamarca 0.52
Suiza	0.22	0.37		Singapur 37.69	Italia 3.85	Eslovenia 3.31	Dinamarca 1.74	Francia 1.26	Portugal 0.97
EFTA	0.28	0.46	0.00	Uruguay 86.11	Argentina 70.18	Brasil 17.91	Singapur 17.40	Italia 5.36	Eslovenia 1.89

Continúa

Cuadro 4.5

Principales competidores - Curtido y preparación de cueros - CIU 191. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Alemania	0.45	0.74	0.87	Uruguay 206.72	Pakistán 19.86	India 7.66	Italia 6.65	Polonia 3.36	Argentina 3.26
España	1.17	1.94	4.87	Mali 191.56	Sudán 178.54	Egipto 17.76	Bangladés 13.10	Pakistán 12.18	Uruguay 10.72
Francia	0.47	0.78	0.02	Paraguay 90.25	Uruguay 58.27	Bolivia 52.13	Pakistán 20.35	India 8.37	Italia 5.45
Italia	3.03	5.01	56.54	Etiopía 60.63	N.Zelanda 38.12	Paraguay 30.14	Nigeria 24.44	Bangladés 23.18	Bielorrusia 20.24
Reino Unido	0.27	0.44	0.40	Uruguay 25.15	Nigeria 12.61	Italia 10.23	Argentina 6.31	Austria 3.22	Bangladés 2.37
U.E.5	0.91	1.50	14.20	Etiopía 64.56	Paraguay 51.09	Uruguay 46.75	N.Zelanda 16.14	Pakistán 13.35	Nigeria 13.15

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Curtido y preparación de cueros.

Como se observa en el cuadro 4.6, diez países en América, Australia, India, Rusia, y los países europeos analizados, con excepción de Alemania, España e Italia, presentan vocación importadora ($III_{BJ} > 1$) por las *Actividades de edición*. Así mismo, la Región exhibe complementariedad comercial con todos los mercados analizados. En los mercados que no presentan vocación importadora, el ICC resulta mayor que la unidad debido a que la alta competitividad relativa de la Región en la exportación de este segmento compensa más que proporcionalmente la reducida propensión a importar.

Respecto al IEEe, la Región presenta especialización relativa en la venta del segmento en los mercados en América (excepto en Canadá), India, España y U.E.5. Las casillas en gris permiten identificar que en un gran número de mercados en América, en Australia, España y U.E.5, la Región cuenta con una mayor especialización relativa que alguno(s) de sus principales proveedores.

En su orden Irlanda, Reino Unido, España, China-Hong Kong, Colombia, Austria, Estados Unidos y Finlandia son los ocho proveedores con presencia en un mayor número de mercados. Colombia sólo se presenta como principal proveedor en América. Lo anterior sugiere

que el país y la Región podrían explorar nuevos mercados en otras partes del mundo.

b. Actividades de impresión y actividades de servicios conexos (CIU 222)

Recuérdese que la Región obtuvo, en el promedio del período 2001-2005, un IVCR igual a 5.76 por las *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos*. Durante el mismo período, Uruguay, Canadá, México, los países que conforman la CAN (incluido Venezuela), el Triángulo Norte de Centroamérica, Australia, Rusia, los países que pertenecen a EFTA, Alemania, Francia y Reino Unido, exhibieron vocación importadora por los productos de este segmento. Dentro de este grupo de países se distinguen Suiza, Noruega y el Salvador con los mayores valores de III. Corea del Sur es el único mercado analizado con el que Bogotá-Cundinamarca no cuenta con complementariedad comercial.

En todos los mercados analizados en América (excepto Canadá), España, Reino Unido y el grupo de los cinco países de la Unión Europea, la Región presenta una ventaja comparativa como proveedor del segmento *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos*. En Brasil y El Salvador se registra la mayor ventaja comparativa de la Región como mercado proveedor. En el último país citado, los indicadores demuestran que Co-

Cuadro 4.6

Principales competidores – Actividades de edición – CIU 221. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	1.18	9.83	11.72	Francia	España	Colombia	China-Hong Kong	Finlandia	Corea Rep.
				11.27	10.61	3.99	2.80	1.59	1.59
Ecuador	1.81	15.03	3.75	Irlanda	España	Áreas nep	P.Bajos	Reino Unido	Suecia
				22.69	9.32	8.94	4.62	3.39	3.03
Perú	1.03	8.53	12.88	España	Reino Unido	Finlandia	Colombia	China-Hong Kong	México
				9.96	6.23	5.34	3.16	2.75	1.82
CAN	1.35	11.22	6.52	Irlanda	España	Áreas nep	Reino Unido	P.Bajos	Finlandia
				10.90	9.58	6.75	4.34	3.72	3.54
Argentina	1.10	9.11	34.01	Colombia	España	Irlanda	Perú	P.Bajos	China-Hong Kong
				16.54	10.63	6.27	4.75	3.62	2.81
Brasil	0.42	3.52	13.78	China-Macao	Portugal	Perú	España	Reino Unido	China-Hong Kong
				48.45	6.56	6.07	5.41	4.49	3.81
Paraguay	0.76	6.27	127.80	Malta	Colombia	España	Suecia	México	Estados Unidos
				220.17	39.58	22.49	12.95	4.90	4.79
Uruguay	0.26	2.17	143.97	Áreas nep	Malasia	Dinamarca	Estados Unidos	China-Hong Kong	México
				6.76	5.57	3.70	3.21	2.99	2.37
Mercosur	0.58	4.85	40.20	España	Colombia	Perú	Portugal	Reino Unido	China-Hong Kong
				8.94	8.85	4.73	3.99	3.31	3.12
Costa Rica	1.10	9.11	14.29	España	Perú	México	Uruguay	Colombia	Argentina
				8.87	4.83	4.32	3.37	3.16	2.68
El Salvador	1.62	13.47	15.43	Emiratos Árabes	Rep. Dominicana	España	Colombia	Argentina	Reino Unido
				72.05	10.82	9.98	7.78	2.82	2.42
Guatemala	1.80	14.96	7.68	Uruguay	España	Colombia	Áreas nep	Irlanda	Argentina
				11.72	7.02	5.89	4.52	3.44	1.80
Honduras	1.01	8.43	10.13	Irlanda	España	Canadá	Alemania	México	Francia
				19.85	6.71	5.04	4.13	3.67	3.56
Trián. N.	1.41	11.72	11.04	Emiratos Árabes	Uruguay	España	Colombia	México	Rep. Dominicana
				10.77	9.05	8.10	4.18	2.64	2.21
Canadá	2.35	19.49	0.20	China-Hong Kong	Francia	Emiratos Árabes	Estados Unidos	Singapur	Luxemburgo
				3.92	1.97	1.97	1.38	1.34	1.27
Chile	0.79	6.60	17.11	España	Uruguay	Reino Unido	Colombia	P.Bajos	Irlanda
				9.32	3.56	3.29	3.29	3.21	3.03
Estados Unidos	0.60	5.01	5.93	China-Hong Kong	Reino Unido	Singapur	España	Emiratos Árabes	Rumania
				12.46	3.47	3.05	2.76	2.16	1.44

Continúa

Cuadro 4.6 Continuación

Principales competidores – Actividades de edición – CIU 221. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
México	0.87	7.27	41.54	Grecia	Colombia	España	China-Hong Kong	Uruguay	Argentina
				18.85	17.16	12.65	4.10	3.88	3.00
Venezuela	2.17	18.05	3.24	Cuba	Dinamarca	Irlanda	España	Finlandia	Uruguay
				34.18	10.48	4.52	4.39	3.69	3.51
Australia	2.05	17.04	3.10	Austria	Reino Unido	China-Hong Kong	Singapur	Irlanda	Estados Unidos
				9.27	5.79	4.35	4.09	2.72	1.64
China	0.48	3.96		Irlanda	Finlandia	China-Hong Kong	Singapur	Alemania	Reino Unido
				12.69	10.87	4.85	4.66	3.54	3.04
Rep. Corea	0.69	5.77	0.06	Irlanda	Singapur	Reino Unido	Israel	Estados Unidos	Grecia
				14.09	6.32	5.57	3.59	3.04	2.27
India	1.77	14.67	2.39	Suecia	Irlanda	Finlandia	Singapur	Estados Unidos	Israel
				16.70	14.93	11.75	7.85	3.69	2.64
Japón	0.60	4.97	0.31	China-Hong Kong	Reino Unido	Singapur	P.Bajos	Irlanda	Israel
				12.81	8.29	6.62	4.63	3.73	3.19
Rusia	1.17	9.69	0.00	Eslovaquia	Finlandia	Estonia	Lituania	Rep.Checa	Italia
				13.38	7.47	4.82	4.73	4.03	1.79
Singapur	0.56	4.67	0.14	Reino Unido	Irlanda	Austria	Estados Unidos	China-Hong Kong	Canadá
				7.21	6.95	4.48	2.58	2.43	2.34
Asia - Pacífico (sin China)	0.88	7.33	0.34	Eslovaquia	Singapur	Reino Unido	Finlandia	Lituania	Irlanda
				11.20	7.26	6.13	5.99	5.32	4.92
Islandia	1.76	14.63		Austria	Eslovenia	Reino Unido	Irlanda	Estados Unidos	Dinamarca
				11.55	5.84	4.14	3.18	1.66	1.54
Noruega	2.12	17.62		Irlanda	Eslovenia	Suecia	Dinamarca	Reino Unido	Austria
				6.88	2.96	1.97	1.92	1.85	1.69
Suiza	2.97	24.67	0.01	Jordania	Jamaica	Bielorrusia	Serbia y Montenegro	Irlanda	Luxemburgo
				10.21	3.19	2.79	2.27	1.86	1.79
EFTA	2.70	22.43	0.01	Jordania	Irlanda	Serbia y Montenegro	Luxemburgo	Alemania	Francia
				11.04	2.53	2.29	1.68	1.61	1.34
Alemania	0.90	7.49	0.20	Irlanda	Austria	Reino Unido	P.Bajos	Luxemburgo	Estados Unidos
				5.51	2.64	2.07	1.83	1.75	1.63
España	0.86	7.13	14.55	Andorra	Irlanda	Luxemburgo	Austria	Reino Unido	China-Hong Kong
				13.41	9.02	4.97	4.92	3.85	2.90
Francia	1.26	10.51	0.33	Austria	Irlanda	Georgia	Canadá	Reino Unido	P.Bajos
				6.94	4.91	4.32	2.01	1.85	1.75

Continúa

Cuadro 4.6

Principales competidores – Actividades de edición – CIU 221. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Italia	0.96	7.97	0.57	Irlanda 13.15	Suecia 8.24	Reino Unido 2.91	P.Bajos 2.10	Finlandia 1.68	Austria 1.55
Reino Unido	1.74	14.47	0.38	Malta 20.08	Austria 8.17	China-Hong Kong 3.71	Irlanda 3.42	Croacia 3.39	Estados Unidos 2.03
U.E.5	1.15	9.58	2.71	Malta 7.92	Andorra 6.51	Irlanda 5.55	China-Hong Kong 3.59	Austria 3.41	Reino Unido 2.00

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Actividades de edición.

lombia y Bogotá-Cundinamarca están explotando intensivamente su vocación importadora en los productos de este sector.

En los países de América, con excepción de Canadá, la Región exhibe una mayor especialización exportadora que la registrada por uno o varios de los principales proveedores del segmento. Igualmente, el IEEe de los principales proveedores del Reino Unido es inferior al IEEe obtenido por la Región. De esta forma, puede afirmarse que Bogotá-Cundinamarca cuenta en el Reino Unido con una mayor especialización relativa en la exportación (IEEe) del segmento de interés que India, Polonia, y Malasia.

En este segmento también es importante resaltar el buen papel que desempeñan las exportaciones colombianas en los destinos en América. En efecto, el país se encuentra en primer lugar en especialización relativa (IEEe) en Paraguay, Uruguay, Mercosur, El Salvador y México, sobrepasando a Chile, Uruguay, Argentina, España e Italia. En Perú y Brasil, el país ocupa el segundo lugar, después de Indonesia e Italia, respectivamente.

Según el análisis anterior, los sectores competitivos (IVCR>1) de Bogotá-Cundinamarca pertenecientes a la industria gráfica presentan mayor especialización exportadora en los países de América. Sin embargo, la exportación de *Actividades de edición* no debe dejar a un lado las oportunidades por explotar en Australia y España. De la misma manera, Reino Unido aparece como un mercado interesante

para la exportación de *Actividades de impresión y actividades de servicios conexos*.

Finalmente, debe resaltarse que las exportaciones colombianas pertenecientes a la industria gráfica se encuentran bien posicionadas en los destinos de América analizados.

4. Petroquímica

Productos plásticos (CIU 252) y *Otros productos químicos* (242) son los segmentos pertenecientes a la cadena de petroquímica que registraron en el promedio del período 2001-2005 un IVCR mayor que la unidad (igual a 3.04 y 1.96 respectivamente). Con estos valores ocuparon el octavo y decimotercer puestos en el escalafón general de sectores industriales y mineros competitivos de Bogotá-Cundinamarca.

a. Productos plásticos (CIU 252)

Según el cuadro 4.8, de los 37 mercados analizados sólo 12 (Brasil, Paraguay, Mercosur, Estados Unidos, China, Corea del Sur, India, Japón, Singapur, Asia – Pacífico, Alemania e Italia) no presentan vocación importadora por *Productos plásticos*. Así mismo, únicamente en el mercado indio la Región no presenta complementariedad comercial, como consecuencia de la baja demanda por este segmento en India.

En China, India, Alemania, España, U.E.5 y los mercados americanos, con excepción de Uruguay y Canadá, Bogotá-Cundinamarca exhibe especialización (IEEe_{ABJ}) en la venta

Cuadro 4.7

Principales competidores. Actividades de impresión y actividades de servicios conexos – CIU 222

Promedio del periodo 2001-2005.

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Bolivia	2.06	11.85	4.78	Perú 5.31	Uruguay 4.95	Chile 2.77	España 2.29	Francia 1.92	Colombia 1.65
Ecuador	1.86	10.72	1.81	Irlanda 5.51	Chile 4.92	Perú 4.57	Colombia 2.70	Indonesia 2.18	China-Hong Kong 1.50
Perú	1.22	7.04	6.85	Indonesia 8.09	Colombia 3.32	Chile 2.73	España 1.83	Italia 1.74	Canadá 1.50
CAN	1.56	8.99	3.19	Perú 6.06	Indonesia 4.80	Vietnam 3.79	Chile 3.67	Irlanda 3.47	Colombia 2.97
Argentina	0.73	4.22	2.45	Filipinas 9.36	Finlandia 8.46	Uruguay 4.28	Chile 3.28	Dinamarca 2.36	Canadá 2.04
Brasil	0.29	1.69	39.00	Italia 7.08	Colombia 5.76	P.Bajos 1.87	Chile 1.69	China-Hong Kong 1.64	Francia 1.53
Paraguay	0.84	4.84	8.49	Colombia 30.75	Chile 6.97	Uruguay 2.87	Estados Unidos 2.38	España 1.87	Argentina 1.65
Uruguay	1.33	7.65	8.39	Colombia 5.37	Áreas nep 3.42	Canadá 2.20	Argentina 2.16	Chile 2.02	España 1.78
Mercosur	0.45	2.58	17.92	Colombia 4.20	Italia 4.18	Uruguay 2.72	Chile 2.65	Finlandia 2.20	Argentina 1.69
Costa Rica	1.48	8.52	12.25	Perú 9.44	Rep. Dominicana 8.31	El Salvador 4.10	Colombia 3.13	Venezuela 2.81	Guatemala 2.74
El Salvador	2.45	14.10	21.02	Colombia 7.22	Perú 5.36	Chile 3.95	Guatemala 1.82	Honduras 1.52	Costa Rica 1.46
Guatemala	2.33	13.43	7.99	Áreas nep 13.10	Perú 11.02	Colombia 3.40	El Salvador 3.13	México 2.43	Honduras 2.21
Honduras	1.48	8.51	14.11	Sudáfrica 25.99	Guatemala 2.97	México 2.75	Italia 2.36	El Salvador 1.65	Costa Rica 1.46
Trián. N. Centroamérica	1.94	11.15	11.89	Perú 7.63	Rep. Dominicana 3.44	Áreas nep 3.30	Colombia 3.24	El Salvador 3.02	Guatemala 2.25
Canadá	1.17	6.74	0.07	China-Hong Kong 2.32	España 1.99	Indonesia 1.93	China 1.78	Estados Unidos 1.29	Italia 0.99
Chile	0.53	3.08	4.61	Vietnam 8.09	España 3.86	Otros Asia nep 2.99	Italia 2.84	Suiza 1.99	China 1.30
Estados Unidos	0.87	4.98	1.36	China-Hong Kong 2.94	China 2.38	Indonesia 2.00	Canadá 1.90	Brasil 1.38	Italia 1.28
México	1.13	6.52	12.07	Colombia 11.54	Chile 5.36	Turquía 2.88	Argentina 2.19	Uruguay 1.99	España 1.23

Continúa

Cuadro 4.7
Principales competidores. Actividades de impresión y actividades de servicios conexos – CIU 222
Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Venezuela	1.96	11.30	4.35	Perú 13.70	Irlanda 4.14	Colombia 3.59	Indonesia 3.30	Chile 1.51	Reino Unido 1.18
Australia	1.09	6.28	0.12	Sri Lanka 11.25	China-Hong Kong 3.19	N.Zelanda 2.84	Canadá 2.53	Indonesia 2.15	China 1.88
China	0.23	1.30	0.00	China-Hong Kong 7.37	Austria 2.69	Alemania 2.48	España 2.36	China 1.91	Italia 1.82
Rep. Corea	0.14	0.82		Francia 7.85	Italia 3.27	Canadá 3.11	España 3.03	Reino Unido 2.87	Rusia 2.70
India	0.69	3.97		Bulgaria 34.65	Sudán 34.21	Singapur 17.87	Rusia 12.57	Austria 7.50	Bahréin 5.42
Japón	0.55	3.17	0.09	China-Hong Kong 8.42	Francia 2.60	España 2.58	Irlanda 2.20	Portugal 2.14	Italia 2.13
Rusia	1.33	7.65	0.00	Suiza 10.07	Dinamarca 6.14	Otros Asia nep 4.37	Polonia 3.69	Finlandia 2.85	Eslovaquia 2.55
Singapur	0.44	2.53		Reino Unido 6.18	Dinamarca 3.02	España 2.66	China-Hong Kong 2.11	Francia 1.98	Australia 1.88
Asia - Pacífico (sin China)	0.57	3.25	0.04	Polonia 7.10	Bulgaria 5.32	Singapur 4.49	Eslovaquia 3.80	Dinamarca 3.24	Finlandia 3.08
Islandia	1.07	6.18		Malasia 7.37	Dinamarca 1.89	Francia 1.81	Alemania 1.79	Reino Unido 1.76	Rep. Corea 1.60
Noruega	3.36	19.34	0.01	Finlandia 3.00	Dinamarca 2.20	Alemania 1.71	Suecia 1.63	Estonia 1.45	Austria 1.28
Suiza	3.99	22.97	0.02	Austria 1.84	Alemania 1.66	Eslovaquia 1.37	Francia 1.36	Italia 0.95	Dinamarca 0.93
EFTA	3.75	21.57	0.02	Austria 1.89	Finlandia 1.87	Alemania 1.72	Dinamarca 1.70	Francia 1.34	Suecia 1.30
Alemania	1.16	6.69	0.55	Rep.Checa 9.86	Sri Lanka 4.27	Suiza 2.31	Túnez 2.03	Eslovaquia 1.72	Austria 1.51
España	0.55	3.15	1.86	Indonesia 4.72	Andorra 4.15	Suiza 2.91	Italia 2.08	Vietnam 1.95	China 1.91
Francia	1.46	8.39	0.06	Andorra 61.51	Canadá 3.53	Egipto 2.92	Bélgica 2.30	Italia 2.04	Suiza 1.83
Italia	0.51	2.93	0.54	Bosnia- Herzegovina 3.56	Vietnam 2.80	Indonesia 2.60	Eslovenia 2.21	Francia 1.97	Suiza 1.95
Reino Unido	1.34	7.73	3.70	Polonia 2.51	India 2.50	Malasia 2.20	Dinamarca 2.18	Estonia 2.06	Finlandia 2.05
U.E.5	1.08	6.24	2.25	Andorra 23.13	Rep.Checa 7.75	Suiza 2.02	Italia 1.78	Alemania 1.55	Sri Lanka 1.39

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Actividades de impresión y actividades de servicios conexos.

de *Productos plásticos*. Igualmente, la Región registra en la mayoría de los mercados ubicados en América, así como en China, Alemania y España, una mayor especialización como proveedor de este producto frente a los demás proveedores.

En Bolivia, Argentina, Paraguay, El Salvador, Chile, México y Venezuela, Colombia muestra una considerable especialización como proveedor de *Productos plásticos*. En Argentina y Paraguay, Colombia es el principal exportador del renglón industrial analizado.

b. Otros productos químicos (CIU 242)

Los países asiáticos registran, en términos relativos, la menor demanda por *Otros productos químicos* en el comercio mundial. Por ello, Bogotá-Cundinamarca no presenta complementariedad comercial con China e

India. Igualmente, la Región tiene baja complementariedad comercial ($IVCR > 1$, $III < 1$ y $ICC > 1$) con Corea del Sur, Japón, Singapur, Asia Pacífico (sin China), Estados Unidos y México.

En este sector, el IEEe de la Región es superior a uno en un menor número de mercados frente al caso de *Productos plásticos*. En Suiza, EFTA, India, Singapur, y algunos mercados en América, la Región presentó durante el período 2001-2005, especialización en la venta de *Otros productos químicos*. En Uruguay y Singapur, Bogotá-Cundinamarca cuenta con una mayor especialización como proveedor de este producto que sus seis principales proveedores. De la misma manera, en Perú, Guatemala, México y Chile, el IEEe de la Región supera el obtenido por uno o más de sus principales proveedores.

Cuadro 4.8

Principales competidores - Productos plásticos – CIU 252. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	1.27	3.85	3.37	Perú	Uruguay	Otros Asia nep	Paraguay	Colombia	Chile
				5.10	3.93	2.99	2.62	1.61	1.42
Ecuador	1.23	3.73	2.85	Perú	Otros Asia nep	Israel	España	China-Hong Kong	China
				4.88	3.12	3.02	1.96	1.95	1.88
Perú	1.12	3.41	2.98	Portugal	China-Hong Kong	Otros Asia nep	Israel	Uruguay	Chile
				5.00	3.16	2.89	2.74	2.42	2.22
CAN	1.18	3.58	2.95	Perú	Otros Asia nep	Israel	China-Hong Kong	Chile	China
				5.23	2.95	2.81	2.50	1.90	1.82
Argentina	1.24	3.76	5.94	Colombia	Uruguay	Bélgica	Otros Asia nep	Chile	Dinamarca
				3.02	2.99	2.65	2.47	2.08	1.83
Brasil	0.80	2.42	3.80	Uruguay	Brasil	Dinamarca	Italia	Portugal	Rep.Checa
				7.59	5.01	2.64	1.73	1.65	1.64
Paraguay	0.82	2.50	13.02	Colombia	Indonesia	Italia	Otros Asia nep	Estados Unidos	Brasil
				6.82	4.27	2.16	1.98	1.61	1.53
Uruguay	1.35	4.11	0.08	Israel	Argentina	Otros Asia nep	Bélgica	España	China-Hong Kong
				2.60	1.99	1.75	1.39	1.26	1.11
Mercosur	0.92	2.79	4.74	Uruguay	Dinamarca	Bélgica	Turquía	Italia	Colombia
				5.30	2.30	1.89	1.75	1.63	1.48

Continúa

Cuadro 4.8

Principales competidores - Productos plásticos – CIU 252. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Costa Rica	1.85	5.61	2.32	Singapur 11.46	Rep. Dominicana 7.97	Otros Asia nep 3.26	Guatemala 2.33	Malasia 2.19	Chile 2.02
El Salvador	1.68	5.09	4.11	Perú 7.60	Colombia 4.11	Otros Asia nep 3.48	Costa Rica 2.40	Argentina 2.01	Guatemala 1.95
Guatemala	1.61	4.89	4.10	Perú 6.61	Rep. Dominicana 3.32	El Salvador 2.80	Costa Rica 2.78	China-Hong Kong 2.26	Áreas nep 2.24
Honduras	1.48	4.51	4.35	Perú 5.60	Rep. Dominicana 3.59	Guatemala 2.69	Costa Rica 2.59	México 2.38	El Salvador 2.37
Trián. N. Centroamérica	1.68	5.11	3.39	Singapur 6.59	Perú 5.79	Rep. Dominicana 4.66	Otros Asia nep 2.81	Uruguay 2.74	Costa Rica 2.50
Canadá	1.19	3.62	0.67	Israel 2.45	China 1.68	Otros Asia nep 1.29	Estados Unidos 1.26	Bélgica 1.08	China-Hong Kong 1.03
Chile	1.11	3.38	7.25	Uruguay 4.34	Otros Asia nep 4.09	Israel 3.92	Colombia 2.81	Reino Unido 1.82	Italia 1.78
Estados Unidos	0.78	2.38	2.91	Luxemburgo 3.20	Otros Asia nep 2.36	China 2.26	Grecia 1.85	Rep. Dominicana 1.82	China-Hong Kong 1.69
México	2.70	8.21	1.02	El Salvador 5.10	Rep. Dominicana 2.21	Estados Unidos 1.36	Colombia 1.11	Israel 0.87	China 0.67
Venezuela	1.01	3.08	3.42	Perú 6.08	Ecuador 3.78	Otros Asia nep 2.69	China-Hong Kong 2.51	Colombia 2.19	Israel 1.61
Australia	1.12	3.39	0.14	Israel 4.20	Otros Asia nep 2.44	N.Zelanda 2.34	Bélgica 2.23	Grecia 1.85	China-Hong Kong 1.75
China	0.70	2.12	1.42	Luxemburgo 8.40	China-Hong Kong 1.74	Otros Asia nep 1.73	Japón 1.71	Dinamarca 1.45	Rep Corea. 1.39
Rep. Corea	0.63	1.91	0.41	Japón 2.87	Luxemburgo 2.02	Bélgica 1.90	Austria 1.87	Italia 1.30	Alemania 1.08
India	0.28	0.86	2.84	Nepal 14.66	Eslovaquia 13.80	Luxemburgo 13.78	Otros Asia nep 5.22	Sri Lanka 4.10	Tailandia 3.96
Japón	0.65	1.98	0.06	Luxemburgo 17.84	Rep. Corea 2.15	Otros Asia nep 2.10	Bélgica 2.01	China 1.84	Austria 1.67
Rusia	1.15	3.50	0.12	Serbia y Montenegro 11.99	Israel 3.89	Polonia 3.19	Lituania 3.09	Otros Asia nep 3.08	Turquía 2.39

Continúa

Cuadro 4.8**Principales competidores - Productos plásticos – CIU 252. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Singapur	0.53	1.60		Bélgica	Malasia	Rep.Checa	Italia	Estados Unidos	N.Zelanda
				2.85	1.71	1.69	1.58	1.54	1.22
Asia - Pacífico (sin China)	0.67	2.03	0.17	Serbia y Montenegro	Luxemburgo	Nepal	Polonia	Lituania	Letonia
				19.71	10.21	5.92	4.64	4.54	2.94
Islandia	1.48	4.48		Austria	Dinamarca	P.Bajos	Alemania	Italia	Suecia
				2.42	2.24	1.52	1.50	1.43	1.32
Noruega	1.37	4.15	0.13	Israel	Dinamarca	Suecia	Finlandia	Estonia	Bélgica
				2.62	1.99	1.91	1.48	1.47	1.28
Suiza	1.36	4.13	0.01	Luxemburgo	Malasia	Austria	Dinamarca	Alemania	Italia
				2.50	2.41	2.10	1.74	1.47	1.27
EFTA	1.36	4.14	0.02	Luxemburgo	Austria	Dinamarca	Suecia	Alemania	Malasia
				2.19	2.02	1.97	1.77	1.39	1.38
Alemania	0.94	2.86	3.80	Luxemburgo	Israel	Suiza	Lituania	Malta	Italia
				3.30	2.94	2.77	2.27	2.12	1.71
España	1.01	3.06	2.42	Israel	Luxemburgo	Italia	Bélgica	Portugal	Austria
				4.63	3.19	2.24	1.83	1.63	1.58
Francia	1.34	4.07	0.09	Luxemburgo	Israel	Austria	Italia	Egipto	Grecia
				4.07	2.17	1.95	1.88	1.78	1.75
Italia	0.79	2.40	0.15	Israel	Luxemburgo	China	Alemania	Suiza	Bélgica
				3.94	1.94	1.72	1.62	1.53	1.51
Reino Unido	1.08	3.27	0.03	Israel	Malasia	Dinamarca	China	Luxemburgo	Italia
				5.57	2.38	2.09	2.03	1.95	1.78
U.E.5	1.03	3.13	1.29	Israel	Luxemburgo	Italia	Suiza	Dinamarca	China
				3.78	3.14	1.99	1.79	1.71	1.58

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Productos plásticos.

De los 37 mercados analizados, Colombia sólo se encuentra entre los principales proveedores en cinco de ellos (Uruguay, Honduras, Chile, Suiza, y EFTA), situación que preocupa bastante. En el mercado suizo, se presenta un fenómeno peculiar, pues hasta este punto del análisis es el primer mercado en el que las exportaciones del país desempeñan un papel importante. En efecto, tal como lo indica el IEEe, en Suiza el país se encuentra en segundo lugar en competitividad relativa, superando a España, Estados Unidos, Canadá y Reino Unido.

En conclusión, los sectores competitivos de Bogotá-Cundinamarca pertenecientes a la cadena petroquímica cuentan con mayor es-

pecialización de exportaciones en los mercados ubicados en América. Adicionalmente, la complementariedad comercial de la Región con los mercados europeos y con algunos asiáticos sugiere que existe un ramillete de oportunidades para las exportaciones de la Región que hasta el momento no se han explotado. Así lo indica el bajo nivel del IEEe de Bogotá-Cundinamarca.

5. Minería y coque

Es importante recordar que los *Productos de hornos de coque* (CIU 231) fue el segmento con mayor ventaja comparativa durante el período 2001-2005, con un IVCR igual a 29.3. En el mismo período, *Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)* (101) registró

un IVCR igual a 2.04, valor que le permitió ubicarse en duodécimo lugar en el escalafón de sectores competitivos de la industria y la minería.

a. Productos de hornos de coque (CIU 231)

Según el cuadro 4.10, durante el período 2001-2005, los siguientes mercados exhibieron vocación importadora ($III_{BJ} > 1$) por

Cuadro 4.9

Principales competidores - Otros productos químicos – CIU 242. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	2.12	4.16	1.60	Uruguay 4.36	Bélgica 3.36	Paraguay 3.11	Suiza 2.98	Ecuador 2.80	India 2.69
Ecuador	1.93	3.80	1.58	Suiza 6.41	Costa Rica 4.53	Uruguay 4.08	Reino Unido 2.99	Austria 2.86	Paraguay 2.58
Perú	1.46	2.86	2.57	Suiza 3.60	Bélgica 3.10	Reino Unido 3.06	Irlanda 2.99	México 2.95	India 2.38
CAN	1.71	3.36	1.90	Emiratos Árabes 5.99	Rep. Dominicana 5.74	Suiza 4.69	Costa Rica 4.35	Uruguay 2.91	Reino Unido 2.82
Argentina	1.74	3.42	0.51	Suiza 5.17	Dinamarca 4.54	Irlanda 4.50	Reino Unido 2.93	P.Bajos 2.53	Austria 2.45
Brasil	1.50	2.94	2.07	Irlanda 4.80	Suiza 3.55	Dinamarca 2.83	Bélgica 2.62	Reino Unido 2.55	P.Bajos 2.40
Paraguay	2.02	3.97	0.84	India 4.60	Israel 3.69	Francia 3.59	Otros Asia nep 3.10	Bélgica 2.89	México 1.70
Uruguay	1.91	3.75	6.13	Suiza 5.71	Colombia 5.49	Bélgica 3.24	Dinamarca 3.12	P.Bajos 2.72	Alemania 2.58
Mercosur	1.58	3.11	2.16	Irlanda 4.55	Panamá 4.01	Suiza 3.59	Dinamarca 3.34	Reino Unido 2.52	Bélgica 2.47
Costa Rica	1.61	3.16	1.59	Suiza 8.74	Bélgica 4.20	India 4.10	Dinamarca 3.77	Reino Unido 3.74	Guatemala 3.61
El Salvador	1.82	3.58	1.87	Suiza 3.90	Bélgica 3.22	Panamá 2.81	Alemania 2.54	India 2.51	Reino Unido 2.34
Guatemala	1.82	3.58	2.85	Irlanda 3.92	Bélgica 3.87	Francia 3.60	Dinamarca 3.23	Panamá 2.75	Uruguay 2.69
Honduras	1.68	3.29	1.53	Suiza 6.77	India 4.96	Colombia 4.35	Francia 2.87	México 2.69	Dinamarca 2.55
Trián. N. Centroamérica	1.73	3.40	2.07	Suiza 4.02	Bélgica 3.38	India 3.12	Dinamarca 3.03	Reino Unido 2.92	Uruguay 2.59
Canadá	1.03	2.03	0.07	Irlanda 9.81	Bermuda 7.75	Suiza 5.29	Suecia 4.49	Bélgica 2.83	Dinamarca 2.80
Chile	1.08	2.12	3.59	Irlanda 9.58	Suiza 6.11	Reino Unido 3.39	P.Bajos 3.15	Colombia 2.66	Dinamarca 2.65
Estados Unidos	0.73	1.43	0.17	Croacia 8.75	Irlanda 7.17	Eslovenia 6.10	Dinamarca 5.76	Suiza 4.47	Francia 3.97
México	0.81	1.59	4.67	Irlanda 10.59	Suiza 6.97	Reino Unido 4.76	Dinamarca 3.81	Bélgica 3.78	Francia 3.76
Venezuela	1.80	3.53	1.69	Suiza 4.44	Uruguay 4.20	Irlanda 3.04	Francia 2.53	Reino Unido 2.49	México 2.17

Continúa

Cuadro 4.9
Principales competidores - Otros productos químicos – CIU 242. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Australia	1.42	2.79	0.06	Suiza 4.47	Irlanda 4.38	Suazilandia 4.25	Reino Unido 3.22	Bélgica 2.99	Suecia 2.80
China	0.48	0.95	0.09	Irlanda 6.00	Israel 3.58	España 3.55	Bélgica 3.25	Suiza 3.20	Reino Unido 3.17
Rep. Corea	0.73	1.43	0.10	Eslovenia 7.43	Bélgica 4.68	Francia 4.52	España 3.88	Suiza 3.40	Irlanda 2.75
India	0.44	0.86	1.32	Eslovaquia 9.51	Nepal 7.72	México 7.46	Dinamarca 5.95	Hungría 5.11	Eslovenia 4.74
Japón	0.70	1.37	0.01	Uruguay 14.32	Irlanda 6.02	Reino Unido 5.76	Bélgica 5.38	Suiza 4.52	Dinamarca 4.24
Rusia	1.57	3.09	0.00	Eslovenia 6.40	India 4.41	Bulgaria 4.40	Croacia 4.23	Suiza 3.85	Hungría 3.66
Singapur	0.74	1.45	7.75	Irlanda 5.91	Francia 5.41	Suiza 3.13	Bélgica 3.03	España 2.39	Reino Unido 2.18
Asia - Pacífico (sin China)	0.81	1.58	0.14	Eslovenia 9.69	Uruguay 6.56	Irlanda 5.27	Bulgaria 5.25	Serbia y Montenegro 4.29	Francia 4.16
Islandia	1.17	2.30		Malta 8.69	Suiza 4.43	Dinamarca 2.27	Francia 1.99	Reino Unido 1.90	Bélgica 1.58
Noruega	1.09	2.14		Irlanda 3.94	Grecia 2.92	Suiza 2.76	P.Bajos 2.00	Bélgica 1.93	Francia 1.86
Suiza	2.66	5.22	1.31	Irlanda 3.52	Colombia 2.88	España 2.62	Estados Unidos 1.70	Canadá 1.67	Reino Unido 1.38
EFTA	2.18	4.27	1.50	Irlanda 3.91	España 2.46	Colombia 2.36	Estados Unidos 1.70	Malta 1.63	Grecia 1.52
Alemania	1.16	2.27	0.27	Irlanda 7.01	Jordania 4.16	Israel 3.05	Suiza 2.25	Estados Unidos 1.93	N.Zelanda 1.70
España	1.25	2.45	0.31	Suiza 5.17	Irlanda 4.36	Singapur 2.88	Dinamarca 2.05	Luxemburgo 2.03	Suecia 1.97
Francia	1.41	2.77	0.61	Irlanda 5.27	Suiza 3.05	Estados Unidos 2.30	Dinamarca 2.28	Francia 2.15	Suecia 2.10
Italia	1.25	2.45	0.62	Irlanda 4.19	Suiza 3.26	Israel 2.58	Luxemburgo 2.40	Reino Unido 2.24	Estados Unidos 2.04
Reino Unido	1.27	2.49	0.03	Grecia 4.21	Suiza 2.86	Irlanda 2.78	Luxemburgo 2.30	Estados Unidos 1.87	Francia 1.64
U.E.5	1.25	2.46	0.24	Irlanda 4.80	Suiza 2.83	Estados Unidos 2.00	Israel 1.92	Reino Unido 1.73	Luxemburgo 1.39

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Otros productos químicos.

Productos de hornos de coque: Perú, la CAN, Argentina, Brasil, el Mercosur, Venezuela, India, Japón, Asia-Pacífico (sin China), Islandia, Noruega, Alemania, Italia y U.E.5. A pesar de la existencia de vocación importadora en un pequeño número de mercados, Bogotá-Cundinamarca cuenta con complementariedad comercial en casi todos los destinos analizados, con excepción de Bolivia, Australia, China y Singapur. No obstante es importante aclarar que la Región presenta alta complementariedad comercial ($ICC > 1$, $IVCR < 1$ e $III > 1$) en 14 mercados y baja complementariedad comercial ($ICC > 1$, $IVCR < 1$ e $III < 1$) en 18.

En el territorio americano, China, Colombia y Estados Unidos son los principales proveedores en un mayor número de mercados. En Asia, los principales proveedores son, por lo general, China y Japón y, en Europa, China y Polonia. Colombia presenta mayor especialización relativa IEE_e , en la provisión del sector en cuestión frente a los demás países proveedores en Ecuador, Perú, la CAN, Argentina, el Mercosur, Costa Rica, Triángulo Norte de Centroamérica y México.

En Ecuador, Perú, la CAN, Argentina, Brasil, Mercosur, El Salvador, Honduras, México y España, Bogotá-Cundinamarca registra un valor del IEE_e superior al obtenido por los seis principales proveedores. El hecho de que en algunos de estos mercados (Ecuador, Perú, la CAN, Argentina, Mercosur y México) Colombia presente el mayor IEE podría indicar que las exportaciones de la Región están jalando el buen posicionamiento del país.

En el Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, Estados Unidos, Venezuela y Reino Unido, la Región presenta una mayor especialización relativa que uno o más de los principales proveedores mundiales. Aunque en Italia y Costa Rica el IEE_e obtenido por la Región no supera el valor registrado por los principales proveedores, éste es superior a 1.

En el cuadro 4.10, las casillas en blanco en la columna de IEE_{eABJ} indican que Bogotá-Cundinamarca no registró durante el período analizado exportaciones a estos destinos. De esta forma se evidencia que en los mercados europeos y asiáticos, la Región no está explotando la complementariedad comercial existente.

Cuadro 4.10

Principales competidores - Productos de hornos de coque - CIU 231. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}				
Bolivia	0.01	0.21		Estados Unidos 5.07				
Ecuador	0.04	1.08	18.07	Colombia 6.62				
Perú	6.06	177.66	33.27	Colombia 13.09	China 1.78			
CAN	3.07	89.90	18.15	Colombia 9.15	China 1.91	Rep. Corea 1.41		
Argentina	1.45	42.51	325.80	Colombia 143.38	China 12.87			
Brasil	7.72	226.21	27.08	China 12.33	China-Hong Kong 5.88	Japón 4.13	España 3.86	Suiza 1.23
Uruguay	0.16	4.60		Argentina 3.84				

Continúa

Cuadro 4.10

Principales competidores - Productos de hornos de coque - CIU 231.
Promedio del periodo 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Mercosur	5.77	169.05	45.71	Colombia 12.75	China 11.43	China-Hong Kong 5.91	Japón 4.35	España 3.38	Suiza 1.29
Costa Rica	0.47	13.63	1.33	Colombia 33.90	Estados Unidos 0.07				
El Salvador	0.09	2.52	42.23	Estados Unidos 2.20	México 1.48				
Guatemala	0.23	6.82	0.95	México 6.13					
Honduras	0.12	3.63	21.01	Estados Unidos 2.26					
Trián. N. Centroamérica	0.27	7.80	4.26	Colombia 32.26	México 2.38	Estados Unidos 0.43			
Canadá	0.59	17.17	0.00	Ucrania 67.55	China 5.78	Brasil 3.21	Estados Unidos 0.96		
Chile	0.67	19.52	20.80	Australia 57.44	China 8.03				
Estados Unidos	0.65	19.11	10.79	Ucrania 146.85	Polonia 83.80	Egipto 17.80	China 3.68	Japón 2.55	Canadá 0.24
México	0.65	19.10	306.76	Colombia 76.35	China 8.17	Estados Unidos 0.45			
Venezuela	1.29	37.86	5.13	España 11.64	Reino Unido 5.80	Colombia 3.78			
Australia	0.02	0.69	0.55	Japón 4.96	N.Zelanda 4.79	China 1.57			
China	0.00	0.14		Reino Unido 6.96	Singapur 3.46	Japón 2.48	Estados Unidos 1.76	Alemania 1.59	Rep. Corea 0.48
Rep. Corea	0.65	19.00		China 6.35	Suiza 1.43	Japón 0.90			
India	6.82	199.87		China 12.10	Rusia 7.32	Japón 3.39	Suiza 1.05	Australia 0.63	
Japón	1.71	50.16		China 4.84	Rusia 2.91	Australia 0.43			
Rusia	0.39	11.48	0.00	Ucrania 11.73	China 0.68	Polonia 0.39			
Singapur	0.01	0.31		China 8.09	Reino Unido 6.91	Japón 0.53			
Asia - Pacífico (sin China)	1.48	43.35	0.00	China 5.96	Rusia 5.77	Egipto 4.30	Ucrania 3.28	Suiza 1.62	Japón 0.84

Continúa

Cuadro 4.10

Principales competidores - Productos de hornos de coque - CIU 231. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Islandia	2.98	87.42		Noruega 11.21	Alemania 0.67				
Noruega	2.26	66.14		Polonia 22.52	Rusia 4.76	Reino Unido 2.75	China 2.40	P.Bajos 1.33	
Suiza	0.08	2.43		Italia 3.41	China 1.85	Alemania 1.32	Francia 1.14		
EFTA	0.77	22.55		Polonia 38.79	Noruega 23.60	Rusia 5.88	China 3.61	Reino Unido 3.10	P.Bajos 1.02
Alemania	2.30	67.50		Australia 44.99	Polonia 11.72	China 4.99	Rep.Checa 2.34	Rusia 1.77	España 1.65
España	0.41	11.95	63.84	Polonia 34.52	Ucrania 28.82	Canadá 7.48	Rusia 4.29	Italia 2.42	Algeria 2.36
Francia	0.98	28.66		Egipto 88.70	China 10.73	Polonia 8.26	Bélgica 1.36	España 1.29	Italia 0.62
Italia	1.03	30.10	1.95	China 16.76	Egipto 14.34	Ucrania 10.14	Australia 7.08	Japón 5.76	
Reino Unido	0.45	13.19	28.38	Ucrania 229.16	China 10.84	Rusia 5.90	Polonia 3.01	Bélgica 1.18	P.Bajos 0.57
U.E.5	1.24	36.27	9.00	Australia 16.38	Polonia 15.11	Egipto 14.16	Ucrania 10.37	China 7.68	Rep.Checa 3.15

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Productos de hornos de coque.

b. Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra) (CIU 101)

Como se observa en el cuadro 4.11, solamente Perú, Argentina, Brasil, Mercosur, Chile, Corea del Sur, India, Japón, Asia-Pacífico (sin China), Italia y Reino Unido, registraron, durante el período 2001-2005, vocación importadora por el sector *Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)*. Adicionalmente a los mercados citados, la Región cuenta con complementariedad comercial en la CAN, Guatemala, Canadá, Rusia, Islandia, Alemania, Francia y U.E.5.

Colombia es el principal proveedor de los bienes de *Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)* en un elevado número de mercados en América. Le sigue Australia con presencia en siete mercados. En todos los mercados asiáticos analizados, China y Australia se encuentran dentro de los seis principales proveedores de

los productos del segmento. En Asia, Colombia sólo se clasifica dentro de los principales proveedores en el mercado ruso. En Europa, Colombia y Sudáfrica están dentro de los principales proveedores en ocho mercados, dentro de los analizados. En Noruega, EFTA, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y U.E.5, Colombia cuenta con la mayor competitividad relativa.

En Ecuador, Perú y la CAN Colombia registra el mayor valor del IEEe. Dado que el nivel del indicador obtenido para Bogotá-Cundinamarca supera el obtenido por el país, puede afirmarse que en estos mercados las exportaciones de la Región están liderando el buen posicionamiento del país. Adicionalmente, en Argentina, México e India, la Región cuenta con mayor especialización como proveedor de este producto que algunos de sus principales proveedores.

Cuadro 4.11**Principales competidores. Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra) – CIU 101****Promedio del periodo 2001-2005.**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.00	0.00		Perú					
				7.85					
Ecuador	0.05	0.09	18.22	Colombia					
				6.59					
Perú	1.14	2.31	28.72	Colombia	Venezuela				
				14.02	1.23				
CAN	0.59	1.20	16.11	Colombia	Australia	Venezuela			
				9.81	9.51	1.18			
Argentina	1.07	2.18	7.98	Australia	Sudáfrica	Áreas nep	EE.UU.		
				145.42	36.33	3.03	1.09		
Brasil	3.43	6.97	0.39	Australia	Sudáfrica	Canadá	Venezuela	Indonesia	Suiza
				53.23	8.28	6.90	4.24	2.85	1.73
Uruguay	0.00	0.00		Argentina					
				2.83					
Mercosur	2.66	5.41	1.33	Australia	Sudáfrica	Canadá	Colombia	Venezuela	Indonesia
				65.49	11.04	7.69	6.94	4.25	3.00
El Salvador	0.01	0.03	51.28	Colombia					
				72.31					
Guatemala	0.62	1.27	0.00	Colombia					
				56.21					
Trián. N. Centroamérica	0.21	0.43	0.41	Colombia	EE.UU.				
				42.91	0.16				
Canadá	0.73	1.48		Colombia	Ucrania	Venezuela	Rusia	EE.UU.	China
				78.16	13.43	10.25	2.20	1.38	0.15
Chile	1.97	4.02	0.02	Australia	Indonesia	Canadá			
				56.48	38.41	10.08			
EE.UU.	0.18	0.37	2.40	Colombia	Venezuela	Indonesia	Polonia	Australia	Ucrania
				109.86	10.68	8.13	5.97	3.47	3.15
México	0.44	0.89	2.63	Australia	Canadá	China	EE.UU.		
				242.07	4.71	1.01	0.29		
Venezuela	0.15	0.31	0.72	Rusia	Suiza	Antillas Holandesas	EE.UU.		
				90.13	22.29	10.63	0.39		
China	0.34	0.70		Rep. Corea	Vietnam	Australia	Mongolia	Canadá	N.Zelanda
				67.38	54.00	20.34	17.97	8.65	8.30
Australia	0.02	0.03		Vietnam	Noruega	N.Zelanda	Grecia	China	EE.UU.
				30.85	14.03	8.81	1.91	0.42	0.03
Rep. Corea	4.28	8.72		Australia	Canadá	Indonesia	China		
				11.24	7.24	3.63	2.64		
India	4.61	9.37	28.02	Australia	N.Zelanda	Indonesia	Vietnam	Sudáfrica	China
				18.78	13.39	8.88	6.89	2.82	1.44
Japón	5.11	10.39		Australia	Rusia	Canadá	Indonesia	China	
				13.32	4.64	3.11	2.58	0.81	

Continúa pág 139

Cuadro 4.11

Principales competidores. Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra) – CIU 101 Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Rusia	0.89	1.81		Kazajistán 25.23	Colombia 15.33	Australia 2.70	Ucrania 0.26	China 0.02	Alemania 0.00
Singapur	0.00	0.00		China 5.93	Malasia 1.49	EE.UU. 1.12	Otros Asia nep 0.52		
Asia - Pacífico (sin China)	3.41	6.95	1.03	Australia 17.25	Kazajistán 5.76	Rusia 4.99	Canadá 4.37	Rep. Corea 3.91	Indonesia 3.51
Islandia	0.79	1.61		Noruega 9.75					
Noruega	0.44	0.89		Colombia 123.81	Polonia 18.01	Reino Unido 2.05	P.Bajos 1.50	Alemania 0.72	
Suiza	0.02	0.04		Sudáfrica 129.48	Vietnam 5.49	Rusia 3.70	Alemania 0.43	Francia 0.05	
EFTA	0.16	0.32		Colombia 113.62	Polonia 29.78	Noruega 26.92	Sudáfrica 14.18	Reino Unido 2.20	P.Bajos 1.09
Alemania	0.67	1.35	0.02	Colombia 102.78	Australia 54.38	Sudáfrica 32.21	Canadá 11.23	Polonia 7.72	Rusia 6.58
España	1.31	2.67		Sudáfrica 67.82	Australia 64.17	Colombia 41.28	Indonesia 15.99	Rusia 7.61	Canadá 4.35
Francia	0.70	1.43		Colombia 176.96	Australia 109.74	Sudáfrica 61.21	Venezuela 37.31	Polonia 6.18	Canadá 4.93
Italia	1.11	2.25		Colombia 73.80	Indonesia 43.58	Australia 34.35	Venezuela 29.56	Sudáfrica 26.66	Canadá 11.26
Reino Unido	1.26	2.57		Colombia 88.48	Australia 25.04	Sudáfrica 24.29	Rusia 18.91	Polonia 4.72	Indonesia 3.91
U.E.5	0.94	1.91	0.00	Colombia 91.37	Australia 46.98	Sudáfrica 36.39	Indonesia 13.71	Venezuela 11.60	Rusia 7.46

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra).

6. Productos minerales no metálicos

En el período 2001-2005, los productos competitivos de la Región pertenecientes al sector minerales no metálicos fueron: *Vidrios y productos de vidrio* (CIU 261), con un IVCR igual a 4.48, y *Productos minerales no metálicos nep* (269), con un IVCR de 3.14. Éstos ocuparon respectivamente los puestos quinto y séptimo en el ranking de productos competitivos pertenecientes a la industria y minería.

a. Vidrios y productos de vidrio (CIU 261)

Como se observa en el cuadro 4.12, durante el período 2001-2005, los países de la CAN

(sin Venezuela), Uruguay, los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica (excluida Costa Rica), Canadá, México, Corea del Sur, Rusia, y los mercados europeos analizados, con excepción del Reino Unido, registraron vocación importadora por el renglón industrial *Vidrios y productos de vidrio*. En todos los mercados de interés, la Región exhibe complementariedad comercial ($ICC_{ABJ} > 1$).

El IEEe de Bogotá-Cundinamarca sugiere una fortaleza de la Región como proveedor del segmento analizado en todos los mercados en América objeto de estudio (excepto en

Canadá), en Alemania y en U.E.5. Así mismo, en Alemania y en 15 mercados en América, la Región cuenta con una mayor especialización como proveedor de este producto frente a los principales proveedores.

Colombia, México y la República Checa se encuentran en más de diez mercados en América dentro del grupo de los seis proveedores con mayor participación en las importaciones de los citados mercados y que a su vez presentan la mayor especialización exportadora (IEEe). En Asia, la República Checa, Austria y Turquía son países que se ubican en el grupo

de los proveedores con mayor especialización exportadora (IEEe) en más de seis mercados de los ocho estudiados en este continente. Por último, en el continente europeo, los proveedores que han conquistado un mayor número de mercados son la República Checa, Bélgica y Eslovaquia, proveedores que se ubican respectivamente en diez, ocho y seis mercados en el conjunto de los países con mayor especialización relativa (IEEe). De esta forma, se evidencia que la República Checa es uno de los principales competidores de la Región en la exportación de *Vidrios y productos de vidrio*.

Cuadro 4.12

Principales competidores – Vidrios y productos de vidrio – CIU 261. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Bolivia	1.49	6.67	9.00	Rep.Checa 29.57	Colombia 3.98	México 3.02	Bélgica 2.94	China 2.40	Paraguay 2.01
Ecuador	1.46	6.56	2.76	Indonesia 12.18	Francia 4.93	Bélgica 2.38	Chile 2.18	China 1.96	India 1.85
Perú	1.57	7.04	9.96	Rep.Checa 9.99	Indonesia 8.64	Turquía 8.23	Colombia 2.72	China 2.23	Francia 2.00
CAN	1.52	6.81	4.97	Rep.Checa 9.76	Indonesia 9.60	Turquía 4.65	Francia 2.80	China 2.15	Colombia 2.11
Argentina	0.93	4.16	5.64	Rep.Checa 5.69	Israel 4.72	Colombia 3.55	Austria 2.90	Chile 2.28	Bélgica 1.64
Brasil	0.72	3.21	36.77	Rep.Checa 13.57	Colombia 6.25	Venezuela 6.03	México 5.30	Malasia 3.21	Rep. Corea 2.70
Paraguay	0.85	3.81	2.74	Venezuela 5.84	Francia 2.33	Italia 2.21	Brasil 1.65	Argentina 1.23	Uruguay 0.96
Uruguay	1.37	6.15	3.67	Colombia 6.83	Bélgica 2.37	Brasil 2.06	Paraguay 2.00	Argentina 1.40	China 1.00
Mercosur	0.79	3.55	19.84	Rep.Checa 11.35	Colombia 5.39	Venezuela 4.43	México 3.17	Malasia 2.37	Francia 2.29
Costa Rica	0.87	3.90	4.55	Chile 5.46	Panamá 3.70	Argentina 3.55	Guatemala 3.03	México 2.24	Otros Asia nep 1.99
El Salvador	1.39	6.25	10.47	India 8.41	Costa Rica 4.93	Colombia 4.50	México 2.26	Francia 2.20	Guatemala 2.03
Guatemala	1.27	5.68	7.59	Indonesia 17.81	Costa Rica 5.03	Colombia 2.76	México 2.58	Otros Asia nep 2.18	China 2.02
Honduras	1.62	7.25	2.22	Argentina 6.56	Costa Rica 5.05	Indonesia 4.44	Guatemala 2.90	Panamá 2.60	México 2.41
Trián. N. Centroamérica	1.21	5.43	5.97	Indonesia 9.29	Costa Rica 5.66	Australia 3.25	Argentina 2.94	Guatemala 2.77	México 2.45

Continúa

Cuadro 4.12**Principales competidores – Vidrios y productos de vidrio – CIU 261. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Canadá	1.43	6.43	0.37	Letonia 11.13	Rep.Checa 10.73	Eslovenia 4.76	Rumania 3.88	Eslovaquia 3.87	Austria 3.67
Chile	0.77	3.43	13.57	Indonesia 7.19	Bolivia 5.38	Colombia 4.52	Francia 2.70	Bélgica 2.67	México 1.77
Estados Unidos	0.77	3.44	3.82	Rep.Checa 14.60	Polonia 12.56	Eslovenia 11.34	Austria 10.23	Eslovaquia 6.92	Rumania 6.17
México	1.24	5.57	1.38	Rep. Corea 7.69	Rep.Checa 7.60	Rep. Corea 4.23	Polonia 3.48	Austria 2.86	Indonesia 2.50
Venezuela	0.81	3.61	5.55	Rep.Checa 19.74	Colombia 3.12	Otros Asia nep 2.04	Brasil 1.56	Francia 1.33	México 1.24
Australia	0.89	3.99	0.18	Eslovaquia 32.85	Rep.Checa 16.24	Polonia 6.88	Turquía 6.10	Austria 4.87	Emiratos Árabes 3.51
China	0.92	4.12	0.00	Rep.Checa 5.68	Japón 2.06	Bélgica 1.62	Austria 1.51	Tailandia 1.43	Francia 1.43
Rep. Corea	1.39	6.23	0.00	Rep.Checa 44.68	Austria 14.26	Japón 2.47	Tailandia 1.85	Turquía 1.84	China 1.34
India	0.43	1.95	0.31	Rep.Checa 17.01	Austria 9.67	Turquía 5.78	Tailandia 4.65	China 4.03	Francia 3.78
Japón	0.74	3.33	0.11	Rep.Checa 18.03	Austria 10.44	Polonia 6.36	Turquía 4.27	Tailandia 3.68	Alemania 2.71
Rusia	1.25	5.62	0.88	Kirguistán 13.01	Rep.Checa 7.42	Polonia 4.48	Finlandia 2.76	Letonia 2.55	Turquía 2.36
Singapur	0.63	2.81		Austria 22.06	Rep.Checa 10.36	Tailandia 4.41	Japón 1.93	Francia 1.72	Bélgica 1.36
Asia - Pacífico (sin China)	0.87	3.90	0.69	Kirguistán 17.62	Rep.Checa 16.42	Austria 9.02	Polonia 6.00	Turquía 3.51	Eslovaquia 3.03
Islandia	1.15	5.17		Bélgica 3.98	Turquía 3.25	Rep.Checa 2.94	Italia 2.91	Finlandia 2.70	Letonia 2.01
Noruega	1.10	4.92	0.72	Rep.Checa 3.79	Eslovaquia 3.28	Bélgica 2.56	India 2.19	Suecia 1.72	Polonia 1.46
Suiza	1.34	5.99	0.00	Croacia 7.53	Austria 4.93	Rep.Checa 2.29	Bélgica 1.92	Turquía 1.37	Francia 1.33
EFTA	1.26	5.66	0.03	Croacia 6.56	Austria 4.86	Rep.Checa 2.69	Bélgica 2.10	Turquía 1.40	Suecia 1.34
Alemania	1.00	4.49	8.85	Luxemburgo 6.20	Letonia 6.10	Bielorrusia 3.27	Bélgica 2.33	Rep.Checa 2.17	Tailandia 1.95
España	1.12	5.02	0.52	Rep.Checa 5.18	Portugal 5.02	Eslovaquia 4.57	Bélgica 2.60	Turquía 2.17	Finlandia 1.93
Francia	1.40	6.25	0.10	Tanzania 13.10	Luxemburgo 5.36	Eslovaquia 3.85	Rep.Checa 3.22	Bélgica 2.48	Portugal 2.16
Italia	1.07	4.81	0.08	Rep.Checa 6.47	Israel 3.85	Turquía 3.11	Eslovaquia 2.80	Austria 2.39	Eslovenia 2.21

Continúa

Cuadro 4.12

Principales competidores – Vidrios y productos de vidrio – CIU 261. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Reino Unido	0.93	4.16	0.06	Eslovaquia 10.92	Rep.Checa 4.55	Polonia 3.75	Luxemburgo 3.47	Austria 2.43	Turquía 2.08
U.E.5	1.09	4.88	1.88	Luxemburgo 4.66	Rep.Checa 2.84	Portugal 2.53	Bélgica 2.33	Eslovaquia 2.26	Polonia 1.93

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Vidrios y productos de vidrio.

b. Productos minerales no metálicos nep (CIU 269)

Bolivia, Ecuador, la CAN, Paraguay, Uruguay, los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, Estados Unidos, Venezuela, Australia, Rusia, los países pertenecientes a EFTA y Francia registraron, en el período 2001-2005, vocación importadora (III>1) por *Productos minerales no metálicos nep* (ver cuadro 4.13).

Únicamente con China, Bogotá-Cundinamarca no presenta complementariedad comercial. Adicionalmente, según el IEEe, la Región supera a uno o más de los principales proveedores en Ecuador, la CAN, Paraguay, El Salvador, Guatemala, Honduras, Triángulo Norte de Centroamérica, Chile y Singapur.

Colombia solamente está en El Salvador, Chile y México entre los seis principales competidores con mayor valor en el IEEe. En estos tres mercados, los proveedores que registraron los mayores valores en el indicador son, respectivamente, España, Tailandia y Austria.

En general, los *Productos minerales no metálicos* competitivos de Bogotá-Cundinamarca cuentan con complementariedad comercial en casi la totalidad de los mercados analizados. Sin embargo, la Región no presenta especialización como proveedor de

esos productos en todos los mercados con complementariedad, lo cual evidencia la posibilidad de explorar o aumentar las exportaciones hacia algunos de estos.

7. Metalurgia y metalmecánica

Durante el período 2001-2005, Bogotá-Cundinamarca presentó ventaja comparativa revelada en tres segmentos de la cadena de metalurgia y metalmecánica: *Fundición de metales* (CIU 273), *Lámparas eléctricas y equipo de iluminación* (315) y *Vehículos automotores y sus motores* (341). Recuérdese que el sector más competitivo de la cadena fue el de *Fundición de metales*, con un IVCR igual a 2.95, valor que le permitió ocupar el noveno puesto en el *ranking* general de los productos competitivos de la industria y la minería.

a. Fundición de metales (CIU 273)

Según el cuadro 4.14, ninguno de los mercados analizados en América presentó vocación importadora en el renglón industrial *Fundición de metales*. Asia, India, Corea del Sur y China presentaron un III igual a 3.74, 3.48 y 2.89, respectivamente. Por su parte, España, Italia, Noruega, Alemania y U.E.5 son los mercados que registraron vocación importadora por el renglón industrial en mención. La Región tiene complementariedad comercial con Perú, Guatemala, Canadá, México, Japón, EFTA y Francia.

// LA REPÚBLICA CHECA ES UNO DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES DE LA REGIÓN EN LA EXPORTACIÓN DE VIDRIOS Y PRODUCTOS DE VIDRIO.

Cuadro 4.13

Principales competidores –Productos minerales no metálicos nep/1 – CIU 269. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	1.76	5.54	0.18	Austria 8.03	Rep.Checa 3.28	España 2.85	Brasil 1.89	Argentina 1.31	China 1.22
Ecuador	1.33	4.17	3.09	Honduras 59.97	Polonia 6.07	España 5.31	Italia 3.79	China-Hong Kong 2.99	China 2.50
Perú	0.90	2.83	1.25	España 6.81	Italia 3.28	Turquía 3.15	Austria 3.13	Bolivia 2.72	China 2.44
CAN	1.16	3.63	2.72	Honduras 53.64	España 5.52	Austria 3.55	Polonia 3.22	Italia 3.15	China 2.26
Argentina	0.93	2.92	0.06	Uruguay 3.49	Bélgica 2.92	Austria 2.88	Italia 2.82	España 1.84	China 1.69
Brasil	0.64	2.02	0.21	Cuba 34.12	Grecia 16.45	Austria 3.74	España 3.13	Italia 2.59	Portugal 2.14
Paraguay	1.61	5.08	1.38	Brasil 3.13	Italia 1.33	España 0.57	Alemania 0.31	Estados Unidos 0.26	Chile 0.24
Uruguay	1.18	3.71	0.22	Eslovenia 11.75	Turquía 3.02	España 2.16	Brasil 2.00	Italia 1.64	Argentina 1.48
Mercosur	0.76	2.38	0.26	Cuba 25.83	Grecia 10.09	Austria 3.17	España 2.54	Italia 2.49	Bélgica 2.11
Costa Rica	1.24	3.91	3.37	España 15.32	Perú 6.55	Indonesia 6.26	Nicaragua 4.55	Brasil 3.87	Italia 3.55
El Salvador	1.55	4.89	6.18	España 5.30	Costa Rica 3.43	Colombia 2.90	Guatemala 2.44	Perú 2.26	México 2.22
Guatemala	1.35	4.25	4.59	Rep. Dominicana 52.08	España 7.03	Indonesia 6.78	Austria 5.65	Ecuador 3.78	China-Hong Kong 3.25
Honduras	2.40	7.54	5.46	España 10.35	El Salvador 4.24	Italia 4.12	Brasil 2.62	México 2.22	Perú 1.92
Trián. N. Centroamérica	1.52	4.77	4.44	Rep. Dominicana 22.00	España 9.87	Indonesia 3.98	Brasil 2.94	Austria 2.84	Italia 2.60
Canadá	0.87	2.74	2.26	Turquía 16.59	Croacia 15.11	Italia 6.96	España 5.43	Portugal 4.90	Sri Lanka 4.52
Chile	1.40	4.42	5.29	Tailandia 10.65	Suiza 4.12	Áreas nep 3.27	Austria 2.95	Venezuela 2.58	Colombia 2.40
Estados Unidos	1.17	3.66	3.52	Grecia 19.00	Turquía 9.69	España 9.52	Italia 7.03	Bulgaria 5.12	Portugal 4.33
México	0.69	2.16	1.91	Austria 12.99	España 7.36	Ecuador 3.80	<i>Colombia</i> 3.20	Portugal 3.09	Indonesia 2.60
Venezuela	1.23	3.88	1.45	Austria	Bélgica	España	Portugal	Alemania	China

Continúa

Cuadro 4.13

Principales competidores –Productos minerales no metálicos nep/1 – CIU 269.

Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{ABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{ECBJ}					
China	0.27	0.86	0.02	Austria 7.90	España 5.78	Polonia 3.54	Italia 2.96	P.Bajos 2.76	Francia 2.59
Rep. Corea	0.94	2.96	0.05	España 13.71	Grecia 4.26	Turquía 3.44	Italia 3.41	China 3.21	Austria 3.21
India	0.39	1.22		Omán 17.88	Austria 14.84	Sri Lanka 10.97	Egipto 7.16	España 7.04	Turquía 6.55
Japón	0.72	2.27	0.42	Polonia 10.93	Grecia 9.91	Portugal 7.37	Hungría 4.22	España 4.10	Italia 3.09
Rusia	1.62	5.10	0.00	Eslovaquia 5.94	España 5.48	Noruega 4.98	Polonia 3.28	China 2.73	Serbia y Montenegro 2.33
Singapur	0.44	1.38	4.57	Grecia 20.69	España 12.49	Turquía 7.83	Italia 6.59	Noruega 2.69	Austria 1.88
Asia - Pacífico (sin China)	0.79	2.47	0.24	España 8.05	Eslovaquia 7.73	Polonia 6.29	Grecia 5.17	Portugal 5.13	Turquía 3.92
Islandia	1.62	5.10		Italia 3.39	Portugal 2.91	España 2.79	Polonia 2.61	Dinamarca 2.18	Noruega 2.01
Noruega	1.57	4.93	1.45	Portugal 4.35	Bangladés 2.94	Rep.Checa 2.83	Vietnam 2.78	India 2.77	Italia 2.58
Suiza	1.35	4.25	0.16	Vietnam 4.61	Portugal 2.91	Italia 2.85	Bulgaria 2.27	Eslovenia 1.46	Austria 1.39
EFTA	1.42	4.47	0.22	Vietnam 3.87	Portugal 3.47	Italia 2.74	Bangladés 1.85	Polonia 1.83	Bulgaria 1.73
Alemania	0.92	2.90	0.21	Emiratos Árabes 6.68	Vietnam 4.18	Italia 2.94	India 2.64	Luxemburgo 2.51	Rep.Checa 1.95
España	1.00	3.14	0.25	Chipre 54.11	Líbano 43.06	Egipto 18.91	Croacia 13.75	Grecia 7.23	Turquía 6.98
Francia	1.23	3.88	0.74	Kenia 12.31	Venezuela 9.29	Bulgaria 5.24	Portugal 3.59	Grecia 3.56	Croacia 2.72
Italia	0.81	2.54	1.13	Líbano 22.20	Turquía 5.19	Croacia 4.75	Egipto 4.00	Bangladés 3.99	Grecia 3.49
Reino Unido	0.88	2.76	0.14	Bulgaria 6.15	Portugal 4.71	Turquía 4.17	España 4.04	Vietnam 3.69	Egipto 3.63
U.E.5	0.96	3.03	0.30	Egipto 5.55	Turquía 3.29	Croacia 3.27	Portugal 3.18	Vietnam 2.97	Bulgaria 2.88

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota 1/: agrupaciones residuales en las correspondencias. A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Productos minerales no metálicos.

De acuerdo con el IEEe, Bogotá-Cundinamarca registra una considerable especialización como proveedor del sector en Brasil, China y Corea del Sur.

Así mismo, Colombia está entre los seis proveedores que registraron mayor competitividad relativa (IEEe) y una participación considerable en las importaciones del segmento realizadas por Brasil, Uruguay, Mercosur, México, Venezuela y China. Es importante resaltar el papel de Colombia en el mercado chino, pues es el único país latinoamericano que se encuentra entre los principales proveedores del producto.

Finalmente, aunque se requieren análisis más detallados, probablemente las exportaciones de la Región estén jalonando el valor del IEEe a escala nacional en Brasil, China y Corea del Sur.

b. Lámparas eléctricas y equipo de iluminación (CIU 315)

En el período 2001-2005, Ecuador, la CAN, Argentina, Paraguay, Uruguay, Canadá, Estados Unidos, Venezuela, Australia, Islandia, Noruega, Suiza, EFTA, Francia, Reino Unido y U.E.5 presentaron vocación importadora por el segmento industrial *Lámparas eléctricas y equipo de iluminación*. En este sector Bogotá-Cundinamarca registró un IVCR igual a 1.26 (ver cuadro 4.15).

Cuadro 4.14

Principales competidores – Fundición de metales – CIU 273. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	0.00	0.00		India 56.82	Brasil 1.53				
Ecuador	0.01	0.04	0.06	Rusia 13.71	Alemania 4.14	Venezuela 2.40	Brasil 2.30	Estados Unidos 0.61	
Perú	0.56	1.65	0.00	Bolivia 10.14	Estados Unidos 4.19	Chile 1.76	Ecuador 0.06		
CAN	0.29	0.85	0.00	Bolivia 15.70	Estados Unidos 4.17	Chile 1.73	Ecuador 0.12	Alemania 0.07	Venezuela 0.05
Argentina	0.03	0.08		Paraguay 27.68	Brasil 0.91				
Brasil	0.18	0.52	102.29	Cuba 28.13	Paraguay 25.17	Venezuela 23.75	Colombia 20.97	Emiratos Árabes 10.44	Chile 10.27
Paraguay	0.00	0.01		Argentina 3.98					
Uruguay	0.10	0.29	5.19	Paraguay 73.13	Colombia 44.58	Chile 18.61	Estados Unidos 0.92		
Mercosur	0.13	0.39	68.10	Venezuela 24.25	Colombia 21.49	Paraguay 20.53	Emiratos Árabes 11.72	Chile 9.83	Uruguay 2.79
Costa Rica	0.00	0.01		Venezuela 7.02	Estados Unidos 0.56				

Continúa

Cuadro 4.14

Principales competidores – Fundición de metales – CIU 273. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
El Salvador	0.16	0.48		Honduras 22.90	Nicaragua 5.40	Guatemala 0.59			
Guatemala	0.70	2.05	0.00	Nicaragua 47.05	Honduras 8.56	Costa Rica 7.96	Reino Unido 5.15	El Salvador 1.78	Estados Unidos 0.57
Honduras	0.01	0.04	4.68	El Salvador 12.04	Estados Unidos 0.75				
Trián. N. Centroamérica	0.26	0.77	0.03	Nicaragua 18.50	Honduras 15.49	Costa Rica 10.46	Reino Unido 4.42	El Salvador 2.98	Estados Unidos 0.49
Canadá	0.52	1.52		Haití 6.57	Cuba 3.71	Estados Unidos 1.56	Chile 1.33	Venezuela 0.93	Suecia 0.76
Chile	0.03	0.09	3.31	México 12.20	Áreas nep 9.11	Argentina 2.39	Perú 1.10	Estados Unidos 0.12	
Estados Unidos	0.31	0.92	2.08	Panamá 17.55	Suecia 4.01	Rep. Dominicana 3.94	Guatemala 3.44	Reino Unido 3.31	Canadá 3.26
México	0.64	1.88	5.66	Cuba 17.56	Panamá 10.17	Venezuela 7.32	Chile 6.38	Honduras 4.15	Colombia 3.66
Venezuela	0.01	0.04	0.03	Rep. Dominicana 256.39	Antillas Holandesas 21.66	Alemania 2.17	Colombia 1.07	Estados Unidos 0.46	
Australia	0.06	0.17		Fiji 42.77	N.Caledonia 33.26	Papúa N.Guinea 12.14	N.Zelanda 10.06	Reino Unido 1.88	P.Bajos 1.47
China	2.89	8.52	87.46	Kirguistán 66.82	Colombia 14.69	Kazajistán 10.47	Bélgica 6.68	España 5.20	China-Hong Kong 4.60
Rep. Corea	3.48	10.26	50.50	Líbano 83.47	Estonia 68.27	Lituania 51.83	Jordania 20.51	Finlandia 12.70	Rumania 12.36
India	3.74	11.03	3.71	Georgia 49.81	Congo 25.65	Guinea 25.45	Lituania 21.52	Sudán 16.11	Kuwait 13.36
Japón	0.50	1.47	14.21	Líbano 479.92	Zimbabue 38.68	Israel 6.43	Singapur 6.19	P.Bajos 5.28	Filipinas 3.84
Rusia	0.07	0.21		Kazajistán 20.12	Estonia 7.21	Reino Unido 3.15	Estados Unidos 1.99	Suiza 0.42	Francia 0.27
Singapur	0.20	0.58	18.74	Mauricio 134.95	Polonia 32.71	Filipinas 13.10	Brunéi Darussalam 10.49	Chile 7.91	Indonesia 3.17
Asia - Pacífico (sin China)	1.26	3.71	7.37	Líbano 91.11	Estonia 20.08	Georgia 14.05	Zimbabue 10.14	Rumania 10.03	Jordania 9.78

Continúa

Cuadro 4.14**Principales competidores – Fundición de metales – CIU 273. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}						
Islandia	0.01	0.02		Reino Unido 5.07	Alemania 3.24					
Noruega	1.26	3.71	0.05	Rusia 17.39	Tajikistán 14.06	Lituania 6.53	Alemania 2.47	Reino Unido 0.88	Polonia 0.82	
Suiza	0.30	0.90		Francia 2.75	Alemania 1.95	Austria 1.44	Eslovenia 0.48	Rep.Checa 0.29	España 0.26	
EFTA	0.57	1.69	0.01	Tajikistán 29.83	Rusia 16.11	Lituania 10.99	Alemania 1.68	Francia 1.40	Polonia 1.04	
Alemania	1.14	3.35		Moldova 20.41	Ucrania 11.76	Bosnia- Herzegovina 8.25	Letonia 7.44	Bielorrusia 7.37	Lituania 5.98	
España	2.18	6.43	9.42	Letonia 16.73	Lituania 10.69	Estonia 9.50	Senegal 9.39	Cuba 7.38	Rusia 6.15	
Francia	0.71	2.08		Senegal 6.96	Estonia 6.02	Lituania 5.00	Luxemburgo 4.85	Argelia 3.57	Francia 2.49	
Italia	1.64	4.84	0.05	Bosnia- Herzegovina 6.36	México 5.06	Albania 5.01	Croacia 4.19	Hungría 4.17	Eslovenia 3.20	
Reino Unido	0.21	0.63	0.18	Líbano 250.07	Ucrania 19.36	Estonia 18.76	Arabia Saudita 11.26	Islandia 8.71	Israel 5.33	
U.E.5	1.06	3.12	4.28	Bosnia- Herzegovina 8.07	Ucrania 5.44	Lituania 5.29	Croacia 4.28	Estonia 4.12	Bielorrusia 4.00	

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Fundición de metales.

En los mercados que exhibieron vocación importadora, Bogotá-Cundinamarca presenta una alta complementariedad comercial ($IVCR > 1$, $III > 1$ e $ICC > 1$). Por su parte, en los mercados de Bolivia, Perú, El Salvador, Guatemala, Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, México, Alemania y España, la Región registra una baja complementariedad comercial ($IVCR > 1$, $III < 1$ e $ICC > 1$).

La Región presenta una interesante especialización exportadora en un número pequeño de mercados, específicamente en 9 de los 37 analizados: Bolivia, Ecuador, la CAN, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Triángulo Norte de Centroamérica.

En Bolivia, Ecuador y los países del Triángulo Norte de Centroamérica, Bogotá-Cundinamarca, según el IEEe, resulta más competitiva que alguno(s) de los principales proveedores. En los países del Triángulo Norte de Centroamérica la Región es más competitiva que China, excepto en Honduras, y menos competitiva que China-Hong Kong, con excepción de Costa Rica. Adicionalmente, en los mercados en que Bogotá-Cundinamarca es más competitiva que algunos de los principales proveedores (casillas en gris), el único proveedor latinoamericano es Panamá.

Finalmente, Colombia exhibe especialización relativa en la provisión de *Lámparas eléctricas* y *equipos de iluminación* en Costa Rica, el Salvador, Guatemala y México.

c. Vehículos automotores y sus motores (CIU 341)

Según el cuadro 4.16, el sector de *Vehículos automotores y sus motores* no presenta un panorama muy alentador. En América, únicamente Ecuador, Argentina, Paraguay, Guatemala, Canadá, Chile, Estados Unidos y Venezuela tienen vocación importadora en este segmento.

En el mercado asiático, sólo Australia y Rusia registraron un $III > 1$, mientras que todos los mercados analizados en Europa con excepción de Suiza, presentan vocación importadora. Por su parte, Bogotá-Cundinamarca exhibe baja complementariedad comercial con Suiza y la CAN, dados los bajos niveles de demanda que registran estos dos mercados de destino.

Cuadro 4.15

Principales competidores – Lámparas eléctricas y equipos de iluminación – CIU 315. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.98	1.11	2.93	Hungría	España	China	Áreas nep	Otros Asia nep	Alemania
				55.43	9.35	5.45	2.53	2.27	2.17
Ecuador	1.25	1.41	1.40	China-Hong Kong	China	Alemania	Panamá	España	Otros Asia nep
				7.38	6.68	1.75	1.40	1.27	1.25
Perú	0.98	1.11	0.78	Hungría	Polonia	Tailandia	China	Bélgica	China-Hong Kong
				44.86	28.64	7.98	5.77	5.25	4.33
CAN	1.09	1.23	1.40	Hungría	Polonia	China-Hong Kong	China	Tailandia	Bélgica
				21.98	15.64	6.39	6.11	3.16	2.39
Argentina	1.01	1.13	0.01	Hungría	China	Alemania	China-Hong Kong	P.Bajos	Bélgica
				35.28	6.40	2.68	2.09	1.60	1.59
Brasil	0.75	0.85	0.20	Hungría	China	China-Hong Kong	Bélgica	Polonia	P.Bajos
				22.95	7.52	4.91	3.65	3.48	2.71
Paraguay	1.16	1.30	0.00	Indonesia	China-Hong Kong	Alemania	China	Italia	Brasil
				9.17	5.74	3.56	3.02	1.60	1.05
Uruguay	1.10	1.24	0.02	Hungría	China-Hong Kong	China	Bélgica	Italia	P.Bajos
				50.25	5.14	4.98	4.31	2.83	2.53
Mercosur	0.83	0.94	0.10	Hungría	China	China-Hong Kong	Polonia	Bélgica	P.Bajos
				23.82	6.75	4.24	3.04	2.90	2.34
Costa Rica	0.88	0.99	10.58	Indonesia	China-Hong Kong	China	Otros Asia nep	Colombia	Bélgica
				10.63	6.62	5.35	3.74	3.20	2.30
El Salvador	0.96	1.08	7.23	China-Hong Kong	China	Colombia	Otros Asia nep	Panamá	Estados Unidos
				9.88	6.92	5.67	3.99	2.76	1.14
Guatemala	0.97	1.09	6.57	China-Hong Kong	China	Otros Asia nep	Colombia	Panamá	Tailandia
				8.30	6.26	3.92	2.99	1.98	1.94

Continúa

Cuadro 4.15

Principales competidores – Lámparas eléctricas y equipos de iluminación – CIU 315.

Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Honduras	0.82	0.92	6.66	Laos 18.58	China-Hong Kong 14.06	China 10.08	Otros Asia nep 6.41	Indonesia 3.18	Panamá 2.90
Trián. N. Centroamérica	0.91	1.03	8.19	Laos 16.61	China-Hong Kong 8.64	Indonesia 7.10	China 6.44	Otros Asia nep 4.12	Colombia 3.27
Canadá	1.21	1.37	0.01	Hungría 14.83	China-Macao 9.83	China 6.28	Polonia 1.94	Otros Asia nep 1.71	India 1.30
Chile	0.96	1.08	1.77	Hungría 57.91	China 5.01	Bélgica 3.76	Italia 2.54	España 2.20	Áreas nep 2.07
Estados Unidos	1.50	1.69	0.41	Hungría 7.54	China 4.49	Polonia 3.58	Rep.Checa 2.06	China-Hong Kong 1.87	China-Macao 1.78
México	0.94	1.06	0.44	Hungría 39.47	Polonia 7.58	Bélgica 5.16	China 4.01	Colombia 3.82	Dinamarca 2.42
Venezuela	1.11	1.25	0.94	Hungría 69.06	Polonia 10.10	China 8.52	China-Hong Kong 6.37	Tailandia 3.47	Indonesia 3.07
Australia	1.13	1.28	0.27	Hungría 14.49	China 3.48	Bélgica 2.97	Rep.Checa 2.72	Polonia 2.66	China-Hong Kong 1.96
China	0.39	0.44	0.07	Hungría 11.29	Bélgica 11.25	Rep.Checa 6.40	Polonia 3.08	P.Bajos 2.51	China-Hong Kong 1.77
Rep. Corea	0.84	0.94		Polonia 12.56	Hungría 9.90	Bélgica 6.23	Rep.Checa 3.28	Alemania 2.58	Japón 2.47
India	0.29	0.33	0.48	Hungría 86.55	Vietnam 30.48	Polonia 12.77	China 8.06	Sri Lanka 8.04	P.Bajos 3.14
Japón	0.64	0.72	0.06	Bélgica 13.65	Hungría 4.62	Alemania 4.34	Italia 3.14	China 1.87	China-Hong Kong 1.62
Rusia	0.65	0.74	0.02	Kirguistán 22.99	China 5.15	Otros Asia nep 4.26	Hungría 2.64	Polonia 2.63	Rep.Checa 1.75
Singapur	0.52	0.59		Hungría 42.50	Bélgica 7.12	España 5.75	Dinamarca 4.52	Noruega 3.62	Italia 3.32
Asia - Pacífico (sin China)	0.67	0.76	0.05	Mauricio 22.74	Kirguistán 20.94	Hungría 9.03	Bélgica 4.28	Polonia 3.40	Alemania 2.74
Islandia	1.84	2.07		China-Hong Kong 5.09	Italia 4.20	China 4.03	Bélgica 3.29	Austria 2.69	España 2.00
Noruega	1.82	2.05	0.01	Hungría 3.96	China 3.86	Estonia 3.73	China-Hong Kong 2.85	India 1.95	Italia 1.89

Continúa

Cuadro 4.15**Principales competidores – Lámparas eléctricas y equipos de iluminación – CIIU 315.
Promedio del periodo 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Suiza	1.20	1.35	0.00	Bosnia-Herzegovina 19.58	China 4.60	Austria 2.94	Filipinas 1.73	Rumania 1.64	Italia 1.29
EFTA	1.39	1.57	0.00	China 4.54	Estonia 3.40	Austria 2.41	Hungría 2.31	Suecia 1.55	Italia 1.33
Alemania	0.99	1.12	0.02	China 6.28	China-Hong Kong 4.01	Letonia 3.71	Eslovenia 2.78	India 2.12	Italia 1.75
España	0.98	1.10	0.10	Hungría 5.79	China 5.61	Filipinas 3.12	Eslovenia 2.90	Eslovaquia 2.17	Otros Asia nep 2.01
Francia	1.29	1.46	0.08	Hungría 8.41	Polonia 6.72	China 3.66	China-Hong Kong 1.69	Bélgica 1.61	Filipinas 1.59
Italia	0.73	0.82	0.20	Bielorrusia 24.71	Filipinas 14.04	China 5.27	Hungría 4.60	Eslovaquia 2.17	Austria 2.11
Reino Unido	1.13	1.27	0.00	Hungría 12.61	China 6.02	Túnez 4.19	Polonia 2.69	China-Hong Kong 2.64	Austria 1.72
U.E.5	1.04	1.17	0.05	China 5.52	Hungría 3.80	China-Hong Kong 2.88	Polonia 2.04	Bielorrusia 1.89	Italia 1.65

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Lámparas eléctricas y equipos de iluminación.

En Ecuador, la CAN, Venezuela y Corea del Sur, la Región presenta especialización relativa (IEEe) en la provisión del sector de interés, sin embargo, únicamente en los dos primeros, Bogotá-Cundinamarca la Región resulta más competitiva que algunos de sus principales competidores. En el caso de Ecuador, la Región es más competitiva que Brasil y Australia; y en la CAN, es más competitiva que República Checa, Brasil y Suecia.

Colombia no se encuentra dentro del grupo de los principales proveedores con mayor IEEe en ninguno de los mercados analizados.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, vale la pena explorar la complementariedad comercial existente con varios mercados. En efecto, a pesar de que el IVCR del segmento indica competitividad revelada en la Región, en los mercados con comple-

mentariedad comercial el nivel del IEEe señala que Bogotá-Cundinamarca resulta realmente fuerte únicamente en el mercado ecuatoriano.

8. Otros

En la categoría *Otros* se encuentran tres productos competitivos de la Región: las *Actividades empresariales* (CIIU 749), los *Muebles* (361) y la *Fabricación de partes y piezas de edificios para construcciones* (341). El último segmento citado registró el último lugar dentro del *ranking* de productos competitivos, con un IVCR de 1.02.

a. Actividades empresariales nep (CIIU 749)⁴⁶

Las *Actividades empresariales nep* registraron, durante el período 2001-2005, un IVCR igual a

⁴⁶ Es importante anotar que las *Actividades empresariales nep* son una categoría residual, razón por la cual el ejercicio de identificación de competidores puede resultar en algunos errores de estimación.

Cuadro 4.16

Principales competidores – Vehículos automotores y sus motores – CIU 341. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.85	0.93	0.01	Japón 11.53	Tailandia 6.64	Suecia 5.93	Rep. Corea 2.28	Canadá 0.95	Alemania 0.89
Ecuador	1.53	1.68	2.70	Tailandia 6.13	Japón 5.76	Rep. Checa 4.39	Rep. Corea 3.25	Brasil 2.35	Australia 2.15
Perú	0.58	0.64	0.01	Japón 11.49	Tailandia 3.34	Rep. Corea 2.79	Brasil 2.41	Suecia 1.40	Alemania 1.29
CAN	0.98	1.08	2.91	Japón 8.07	Tailandia 6.31	Rep. Corea 3.22	Rep. Checa 2.14	Brasil 1.84	Suecia 1.53
Argentina	1.17	1.29	0.03	Brasil 2.34	México 1.35	Japón 1.24	Reino Unido 1.05	Austria 0.98	Francia 0.81
Brasil	0.41	0.45	0.06	Brasil 16.27	Argentina 5.14	México 5.08	Japón 1.62	Italia 1.28	Alemania 1.28
Paraguay	1.30	1.43	0.04	Áreas nep 10.05	Japón 8.33	Tailandia 8.02	Rep. Corea 2.84	Alemania 2.30	Suecia 1.91
Uruguay	0.47	0.52	0.07	Japón 5.02	Francia 2.67	Alemania 2.49	Rep. Corea 2.22	Brasil 2.18	Argentina 0.98
Mercosur	0.61	0.67	0.05	Brasil 3.98	Rep. Checa 3.24	México 2.96	Argentina 2.89	Japón 2.19	Tailandia 1.55
Costa Rica	0.66	0.73	0.02	Japón 8.29	Rep. Corea 8.03	Tailandia 4.19	Canadá 3.46	Brasil 2.72	Alemania 2.65
El Salvador	0.86	0.95	0.02	Japón 9.89	Tailandia 9.01	Rep. Corea 6.55	Brasil 2.22	Francia 1.55	Estados Unidos 1.26
Guatemala	1.23	1.35	0.01	Islas Caimán 10.83	Japón 7.52	Tailandia 5.71	Rep. Corea 2.41	Suecia 2.37	Alemania 1.68
Honduras	0.64	0.71	0.01	Samoa Americana 22.43	Burundí 22.11	Bosnia-Herzegovina 22.03	Azerbaiyán 21.90	Angola 21.55	Armenia 21.32
Trián. N. Centroamérica	0.88	0.97	0.01	Armenia 15.53	Bosnia-Herzegovina 15.45	Anguila 15.36	Angola 14.90	Antigua y Barbuda 14.76	Andorra 13.23
Canadá	1.73	1.90	0.02	Eslovaquia 2.82	Japón 2.44	Rep. Corea 2.33	México 1.73	Alemania 1.55	Estados Unidos 1.20
Chile	1.18	1.30	0.01	Japón 6.40	Rep. Corea 4.23	Tailandia 4.17	Francia 2.19	Brasil 2.17	México 1.34
Estados Unidos	1.55	1.70	0.01	Eslovaquia 5.37	Alemania 2.72	Japón 2.66	Suecia 2.11	Rep. Corea 1.92	Canadá 1.83
México	0.85	0.93	0.02	Argentina 6.47	Brasil 6.25	Eslovaquia 5.85	Bélgica 3.21	Canadá 3.05	Turquía 2.77
Venezuela	1.53	1.68	1.91	Japón 5.34	Rep. Corea 4.32	Rumania 2.89	Austria 2.84	Áreas nep 2.69	Brasil 2.41
Australia	1.55	1.70	0.05	Japón 4.44	Sudáfrica 4.23	Polonia 4.12	Tailandia 2.67	España 2.32	Argentina 2.15

Continúa

Cuadro 4.16

Principales competidores – Vehículos automotores y sus motores – CIU 341.

Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
China	0.17	0.18	0.22	Hungría 20.43	Alemania 6.02	Suecia 5.96	Austria 3.12	Reino Unido 2.37	Japón 2.35
Rep. Corea	0.09	0.10	3.76	Rep. Corea 39.95	Eslovaquia 20.59	Suecia 18.97	Áreas nep 14.07	Alemania 11.48	México 4.57
India	0.03	0.03	0.23	Rep. Checa 62.73	Tailandia 21.78	Japón 7.97	Rep. Corea 4.89	Alemania 3.22	Brasil 3.13
Japón	0.28	0.31	0.03	Eslovaquia 38.11	Alemania 13.29	Sudáfrica 9.17	Bélgica 7.39	Suecia 5.84	Reino Unido 5.77
Rusia	1.02	1.12	0.00	Uzbequistán 3.38	Reino Unido 3.11	Eslovaquia 2.45	Suecia 2.19	Rep. Corea 2.15	Turquía 1.90
Singapur	0.17	0.18	0.06	Sudáfrica 11.81	España 5.51	Japón 4.71	Suecia 4.17	Alemania 4.06	Bélgica 2.38
Asia - Pacífico (sin China)	0.36	0.40	0.05	Eslovaquia 12.29	Uzbequistán 7.11	Alemania 5.82	Sudáfrica 5.45	Japón 4.30	Suecia 4.12
Islandia	1.29	1.42		Japón 6.20	Corea Rep. 5.95	Rep. Checa 4.62	Alemania 2.01	Francia 1.97	Estados Unidos 1.36
Noruega	1.13	1.24	0.05	Japón 3.71	Alemania 3.16	Turquía 1.96	Rep. Corea 1.95	Francia 1.84	Rep. Checa 1.70
Suiza	0.95	1.04	0.05	Eslovaquia 7.58	Corea Rep. 5.47	Japón 4.49	Eslovenia 2.25	España 2.08	Suecia 1.95
EFTA	1.01	1.11	0.04	Eslovaquia 5.57	Japón 4.33	Rep. Corea 3.83	España 1.84	Rep. Checa 1.83	Bélgica 1.63
Alemania	1.04	1.14	0.05	México 4.60	Eslovaquia 4.34	Hungría 3.54	Gibraltar 3.21	España 2.50	Bélgica 2.07
España	1.56	1.72	0.04	Rep. Corea 3.22	Polonia 3.01	Japón 2.46	Hungría 2.32	Bélgica 2.16	Eslovaquia 2.08
Francia	1.14	1.25	0.03	Andorra 6.34	Eslovenia 5.78	España 3.81	Turquía 2.59	Alemania 2.02	Corea Rep. 1.91
Italia	1.46	1.60	0.03	Polonia 3.89	Rep. Corea 2.60	España 2.56	Japón 2.52	Alemania 2.04	Eslovaquia 1.89
Reino Unido	1.39	1.53	0.08	Chipre 4.45	España 3.10	Bélgica 2.59	Alemania 2.32	Japón 1.91	Portugal 1.87
U.E.5	1.26	1.38	0.06	Eslovaquia 3.09	España 2.99	Chipre 2.89	Alemania 2.23	Hungría 2.22	Gibraltar 2.05

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Vehículos automotores y sus motores.

// ES IMPORTANTE QUE EN LOS NIVELES NACIONAL Y REGIONAL SE IMPULSE LA EXPORTACIÓN DE MUEBLES A DIFERENTES DESTINOS EN EUROPA, DESTINOS EN LOS QUE SE REGISTRA LA MAYOR COMPLEMENTARIEDAD COMERCIAL CON BOGOTÁ-CUNDINAMARCA.

2,28, ocupando el undécimo puesto en el ranking de productos competitivos. Según el cuadro 4.17, únicamente Corea del Sur, Singapur, Asia-Pacífico (sin China), Noruega, Alemania, Francia y U.E.5 presentan vocación importadora y simultáneamente alta complementariedad comercial con la región Bogotá-Cundinamarca. Por su parte, en Bolivia, Estados Unidos, Japón, Suiza, EFTA y Reino Unido, la Región exhibe baja complementariedad comercial.

Como se observa en el cuadro 4.17, de acuerdo con el IEE_{eABJ} , Bogotá-Cundinamarca exhibe especialización relativa en Ecuador, la CAN, Argentina, Mercosur, Chile, México y Venezuela. Según el valor obtenido en el IEE_e , en esos mercados, con excepción de Chile, Bogotá-Cundinamarca es más com-

petitiva en la exportación de *Actividades empresariales nep* que sus principales proveedores. Así las cosas, en Ecuador, Argentina y Venezuela la Región presenta mayor competitividad relativa que Estados Unidos y Japón, entre otros.

En los mismos mercados en los que la Región presenta $IEE_{eABJ} > 1$, sin contar el Mercosur y Chile, Colombia está entre los principales proveedores con mayor valor en el indicador.

b. Muebles (CIU 361)

Durante el período 2001-2005, la Región registró ventaja comparativa en el segmento de *Muebles* (IVCR igual a 1.67), y ocupó el decimocuarto puesto en escalafón de productos competitivos.

Cuadro 4.17

Principales competidores – Actividades empresariales nep/1 – CIU 749. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	0.78	1.78		Alemania	Estados Unidos	Japón	Brasil		
				11.39	1.56	1.45	0.89		
Ecuador	0.09	0.21	4.77	Estados Unidos	Japón	Colombia			
				2.94	1.50	1.24			
Perú	0.08	0.18		Otros Asia nep	Estados Unidos	México	Chile		
				14.37	2.71	1.29	1.03		
CAN	0.16	0.36	1.97	Otros Asia nep	Alemania	Estados Unidos	Japón	Brasil	Colombia
				6.37	4.25	2.06	1.22	1.22	0.55
Argentina	0.06	0.14	30.39	Colombia	Perú	Ecuador	Japón	Estados Unidos	México
				109.57	45.01	37.86	3.83	1.56	1.48
Brasil	0.35	0.80		Suiza	Estados Unidos	Italia	Alemania	Japón	China
				3.45	2.33	2.13	1.83	0.90	0.81

Continúa

Cuadro 4.17

Principales competidores – Actividades empresariales nep/1 – CIU 749.
Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Paraguay	0.09	0.20		Italia 30.13	Francia 28.89				
Uruguay	0.11	0.24		Estados Unidos 10.78	Japón 6.60				
Mercosur	0.27	0.61	2.40	Pakistán 67.52	China-Hong Kong 6.87	Israel 5.88	Suiza 3.54	Estados Unidos 2.48	Italia 2.20
Costa Rica	0.07	0.15		Áreas nep 11.22	Argentina 6.70	Alemania 2.08	Estados Unidos 1.70	México 1.12	
El Salvador	0.23	0.52		Alemania 2.20	Estados Unidos 2.19	México 0.84	Guatemala 0.29	Áreas nep 17.00	
Guatemala	0.29	0.65	0.10	El Salvador 6.85	Chile 3.73	Estados Unidos 1.29	Alemania 1.00		
Honduras	0.17	0.39		Estados Unidos 2.33	Japón 1.62	México 0.88			
Trián. N. Centroamérica	0.18	0.42	0.05	Áreas nep 8.19	El Salvador 6.32	Estados Unidos 1.60	Chile 1.49	Alemania 1.30	México 0.49
Canadá	0.36	0.82		Lituania 11.35	Suiza 8.33	Bélgica 2.66	Japón 2.39	Estados Unidos 1.29	Rusia 1.25
Chile	0.31	0.71	1.12	Israel 37.30	Reino Unido 36.45	México 5.29	Japón 2.14	Estados Unidos 1.35	España 1.34
Estados Unidos	0.88	1.99	0.01	Bulgaria 45.61	Japón 6.84	Otros Asia nep 2.87	Rep. Corea 2.50	Alemania 1.63	Singapur 0.96
México	0.26	0.59	152.67	Colombia 40.63	Suiza 2.20	Bélgica 1.57	Estados Unidos 1.37	España 0.63	China 0.21
Venezuela	0.18	0.41	4.95	Uruguay 9.11	Estados Unidos 2.12	Japón 1.25	China 1.19	Colombia 1.13	Alemania 0.83
Australia	0.30	0.68		Suiza 7.61	Estados Unidos 3.83	Reino Unido 1.41	China-Hong Kong 1.27	Alemania 1.00	N.Zelanda 0.93
China	0.11	0.25		China-Hong Kong 9.16	Japón 2.51	México 2.43	Estados Unidos 2.11	Singapur 0.71	Italia 0.63
Corea Rep.	5.18	11.79		Camboya 42.61	Japón 4.42	Singapur 2.02	Otros Asia nep 0.94	P. Bajos 0.73	China 0.21

Continúa

Cuadro 4.17
Principales competidores – Actividades empresariales nep/1 – CIU 749.
Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
India	0.26	0.59		China	Japón	Reino Unido	Italia	P.Bajos	Estados Unidos
				10.44	3.86	1.78	1.66	1.19	1.18
Japón	0.62	1.42		Otros Asia nep	Singapur	Rep. Corea	P. Bajos	Estados Unidos	Reino Unido
				10.84	5.80	3.77	2.57	1.61	0.69
Rusia	0.04	0.09		Grecia	Reino Unido	Estados Unidos	Alemania	Italia	China
				10.31	9.41	5.37	1.74	1.67	0.52
Singapur	5.90	13.42		Otros Asia nep	Japón	Rep. Corea	Estados Unidos	China-Hong Kong	Australia
				5.21	3.77	1.54	1.19	0.69	0.59
Asia - Pacífico (sin China)	2.20	5.00		Japón	Otros Asia nep	Camboya	Singapur	Rep. Corea	Estados Unidos
				8.03	5.27	3.20	1.86	1.36	0.83
Islandia	0.20	0.46		Estados Unidos	Reino Unido	Francia	Alemania		
				5.43	2.46	1.66	0.61		
Noruega	1.35	3.07		México	Japón	Suecia	Finlandia	P. Bajos	Estados Unidos
				25.44	4.71	3.26	2.71	0.92	0.59
Suiza	0.69	1.57		Noruega	Reino Unido	Francia	Bélgica	Austria	Alemania
				6.03	3.71	1.91	1.88	1.53	1.16
EFTA	0.87	1.98		México	Suecia	Japón	Finlandia	Noruega	Reino Unido
				10.77	4.22	3.08	2.93	2.24	1.94
Alemania	1.22	2.78		Japón	Estados Unidos	Rep. Corea	Dinamarca	Suiza	Francia
				9.80	3.33	2.73	2.20	2.03	1.07
España	0.15	0.35	0.55	Luxemburgo	Estados Unidos	Suiza	Israel	Japón	Italia
				11.25	8.67	2.41	2.17	1.40	1.26
Francia	2.49	5.66		Argentina	Rep. Corea	Sudáfrica	Islandia	Luxemburgo	Reino Unido
				7.20	5.81	5.32	3.83	3.60	3.17
Italia	0.34	0.76		Japón	Singapur	Emiratos Árabes	Estados Unidos	Reino Unido	Bélgica
				20.02	5.86	3.52	3.02	2.18	2.13
Reino Unido	0.46	1.04		Bulgaria	Dinamarca	Japón	Filipinas	Estados Unidos	Austria
				16.64	11.34	5.66	5.58	2.29	1.93
U.E.5	1.05	2.38	0.02	Japón	Rep. Corea	Estados Unidos	Dinamarca	Luxemburgo	Reino Unido
				5.86	3.10	2.56	2.37	2.34	2.31

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota 1/: agrupaciones residuales en las correspondencias. A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Actividades empresariales nep.

Según el comportamiento de la demanda, Canadá, Estados Unidos, Australia, y los países europeos analizados, sin contar España e Italia, resultan mercados potenciales para este segmento, dada su vocación importadora y la alta complementariedad comercial de la Región con esos mercados (ver cuadro 4.18).

La Región presenta baja complementariedad comercial con Uruguay, El Salvador, Honduras, México, Venezuela, Japón, Rusia, Asia-Pacífico (sin China) y España. En estos casos, el valor del IVCR compensa más que proporcionalmente la baja vocación importadora en esos mercados.

De acuerdo con el IEEe, la Región registra especialización relativa en la provisión de *Muebles* en Ecuador, la CAN, Costa Rica, Estados Unidos, Costa Rica, Triángulo Norte de Centroamérica, Italia, Perú, Paraguay, El Salvador, Guatemala, Honduras, Chile, Venezuela, Aus-

tralia y Singapur. En los últimos nueve mercados, la Región resulta más competitiva que alguno(s) de los principales proveedores.

Colombia sólo se encuentra en el mercado chileno dentro del conjunto de los seis principales competidores con mayor IEEe.

Según la descripción anterior, es importante que en los niveles nacional y regional se impulse la exportación de *Muebles* a diferentes destinos en Europa, destinos en los que se registra la mayor complementariedad comercial con Bogotá-Cundinamarca.

c. Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones (CIU 203)

El último segmento competitivo del sector industrial y minero es la *Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones*. Como se observa en el cuadro 4.19, únicamente Estados Unidos, Japón, los países pertenecien-

Cuadro 4.18
Principales competidores – Muebles – CIU 361. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}					
Bolivia	0.44	0.73	0.27	Otros Asia nep 9.12	Ecuador 5.74	Indonesia 2.81	China 2.06	Áreas nep 2.00	Perú 1.49
Ecuador	0.42	0.70	1.24	Filipinas 12.10	Dinamarca 9.09	Malasia 4.09	Otros Asia nep 3.52	China 2.92	Brasil 2.52
Perú	0.28	0.46	2.54	Dinamarca 4.98	Italia 4.35	España 3.03	Malasia 2.83	Otros Asia nep 2.68	Indonesia 2.41
CAN	0.35	0.58	1.59	Filipinas 6.05	Dinamarca 5.87	Vietnam 5.20	Otros Asia nep 3.31	Malasia 2.92	Italia 2.90
Argentina	0.41	0.68	0.39	Perú 4.08	Uruguay 4.03	Tailandia 3.73	Indonesia 2.54	Otros Asia nep 1.93	España 1.92
Brasil	0.22	0.37	0.28	Polonia 5.90	Turquía 4.47	España 3.73	Francia 3.36	Alemania 2.85	Italia 1.88
Paraguay	0.29	0.48	1.15	Estados Unidos 6.40	Canadá 3.96	Francia 2.52	Alemania 1.74	Brasil 1.47	Italia 1.14
Uruguay	0.69	1.15	0.04	Filipinas 20.05	Malasia 7.28	Indonesia 5.37	Paraguay 4.91	Brasil 2.64	Italia 2.24
Mercosur	0.28	0.47	0.35	Polonia 4.03	Turquía 2.91	España 2.89	Uruguay 2.66	Francia 2.44	Brasil 2.35

Continúa

Cuadro 4.18

Principales competidores – Muebles – CIU 361. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Costa Rica	0.55	0.92	2.90	Indonesia 10.89	Dinamarca 8.33	Otros Asia nep 5.31	Filipinas 4.84	China 3.75	El Salvador 3.60
El Salvador	0.70	1.17	2.70	Malasia 36.19	Otros Asia nep 5.86	Chile 3.64	China-Hong Kong 3.15	China 2.72	Italia 2.67
Guatemala	0.50	0.84	2.71	Dinamarca 19.06	Malasia 12.04	Brasil 4.82	Italia 3.66	China-Hong Kong 3.42	Otros Asia nep 2.42
Honduras	0.61	1.01	1.31	Malasia 13.02	Laos 3.56	Brasil 3.56	China 3.08	Italia 2.88	El Salvador 2.39
Trián. N. Centroamérica	0.57	0.95	2.54	Malasia 11.00	Dinamarca 7.94	Indonesia 4.92	Otros Asia nep 3.97	Filipinas 3.96	Brasil 3.09
Canadá	1.37	2.28	0.20	Eslovaquia 13.25	Croacia 10.24	Polonia 8.71	Eslovenia 8.51	Rumania 6.51	Lituania 4.92
Chile	0.40	0.67	5.52	Malasia 10.65	Singapur 8.31	Dinamarca 4.46	Italia 3.24	Otros Asia nep 3.14	Colombia 2.36
Estados Unidos	1.87	3.11	1.43	Eslovenia 7.54	Vietnam 4.11	Polonia 3.75	Indonesia 3.10	China 2.96	Rumania 2.92
México	0.63	1.04	0.43	Costa Rica 4.53	Argentina 3.51	Turquía 2.90	Dinamarca 2.88	Italia 2.12	España 2.03
Venezuela	0.62	1.04	2.70	Dinamarca 4.43	Italia 3.88	China 2.41	Otros Asia nep 2.22	México 2.08	China-Hong Kong 2.03
Australia	1.12	1.87	10.95	Lituania 25.84	Polonia 7.34	Malasia 3.46	China 3.03	Italia 2.76	Sudáfrica 2.58
China	0.11	0.18		Lituania 87.23	Eslovenia 37.48	Polonia 20.81	Rep.Checa 6.38	Alemania 5.90	España 5.09
Rep. Corea	0.27	0.45	0.00	Vietnam 17.14	Italia 9.63	Polonia 8.44	Portugal 4.87	China 3.62	España 2.30
India	0.09	0.16	0.02	Malasia 10.92	Sri Lanka 9.83	Italia 5.28	Tailandia 5.10	China 4.60	Nepal 2.99
Japón	0.88	1.47	0.37	Eslovenia 11.95	Austria 5.71	Vietnam 5.55	México 4.93	Polonia 3.51	Italia 3.33
Rusia	0.68	1.13	0.19	Rumania 9.41	Italia 7.49	Otros Asia nep 3.57	España 3.42	Malasia 3.23	Polonia 3.10
Singapur	0.25	0.41	3.38	Italia 6.99	España 6.35	Suecia 3.22	Vietnam 2.62	Dinamarca 2.46	Malasia 2.44
Asia - Pacífico (sin China)	0.60	1.01	0.68	Vietnam 5.48	Italia 4.93	México 4.52	Polonia 3.96	Austria 3.61	Rumania 3.51
Islandia	2.30	3.84		Indonesia 7.36	Polonia 4.03	Italia 3.21	Dinamarca 2.88	España 2.79	Lituania 2.46

Continúa

Cuadro 4.18**Principales competidores – Muebles – CIU 361. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Noruega	2.27	3.78	0.43	Lituania 6.60	Indonesia 5.45	Polonia 4.13	Eslovenia 3.90	Eslovaquia 3.88	Estonia 3.48
Suiza	1.81	3.02	0.01	Lituania 20.14	Polonia 10.91	Rumania 7.49	Letonia 5.60	Dinamarca 3.70	Indonesia 3.32
EFTA	1.95	3.25	0.03	Lituania 8.37	Polonia 6.90	Rumania 5.03	Croacia 4.83	Indonesia 4.63	Dinamarca 3.81
Alemania	1.28	2.12	0.37	Eslovenia 9.94	Polonia 7.42	Sudáfrica 6.66	Letonia 6.45	Uruguay 6.37	Estonia 5.52
España	0.79	1.32	0.79	Vietnam 9.44	Indonesia 7.45	Filipinas 5.86	Polonia 4.02	Eslovaquia 3.33	China 2.85
Francia	1.30	2.17	0.16	Sierra Leona 36.93	Bosnia- Herzegovina 31.62	Croacia 12.16	Indonesia 7.64	Rumania 7.39	Polonia 6.52
Italia	0.44	0.73	3.20	Indonesia 12.20	Vietnam 10.00	Filipinas 8.96	Serbia y Montenegro 6.31	Eslovenia 6.04	Bosnia- Herzegovina 5.85
Reino Unido	1.39	2.32	0.12	Croacia 14.43	Eslovenia 10.18	Lituania 8.64	Bulgaria 7.10	Vietnam 7.07	Polonia 6.74
U.E.5	1.12	1.86	0.37	Sierra Leona 25.14	Eslovenia 7.34	Polonia 7.27	Bosnia- Herzegovina 7.12	Vietnam 6.21	Indonesia 5.84

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Muebles.

tes a EFTA, Alemania, Reino Unido y U.E.5 exhibieron, durante el período 2001-2005, vocación importadora en el segmento analizado. En estos mercados, la Región cuenta con alta complementariedad comercial. Sólo con Italia, Bogotá-Cundinamarca presenta baja complementariedad comercial (ver cuadro 4.19).

Según el IEEe, Bogotá-Cundinamarca registra mayor competitividad que alguno(s) de los principales proveedores en Ecuador, Perú, la CAN, Costa Rica, El Salvador, Honduras, Triángulo Norte de Centroamérica y Venezuela. Por ejemplo, en Ecuador la Región es más competitiva como proveedor que Francia, Chile, China, Alemania y Estados Unidos.

A pesar de que la Región registra complementariedad comercial con algunos de los mercados europeos, ésta no exportó a esos destinos *Partes y piezas de carpintería para edificios y*

construcciones. Ello evidencia la posibilidad de explorar estos mercados, dada su vocación importadora de esos mercados europeos.

Finalmente, Colombia está dentro de los principales proveedores en Costa Rica, Guatemala y Triángulo Norte de Centroamérica.

B. Sector agropecuario y agroindustrial

Siguiendo el mismo procedimiento del literal A, para el sector *industria y minería*, en este apartado se analizarán los once productos *agropecuarios y agroindustriales* competitivos de la región Bogotá-Cundinamarca durante el período 2001-2005.

Antes de empezar el análisis, conviene recordar los productos *agropecuarios y agroindustriales* que registraron un índice de ventaja

Cuadro 4.19

Principales competidores. Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones – CIU 203. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.09	0.10		Argentina	Alemania	Chile	Estados Unidos		
				3.82	1.82	1.66	0.89		
Ecuador	0.14	0.14	9.73	Bélgica	Francia	Chile	China	Alemania	Estados Unidos
				12.39	7.21	5.59	3.84	0.98	0.58
Perú	0.09	0.09	12.75	Portugal	Chile	España	Brasil	Alemania	Japón
				160.80	6.24	3.36	2.45	2.08	0.94
CAN	0.11	0.11	11.45	Portugal	Bélgica	Chile	Francia	China	España
				76.32	9.67	5.28	2.93	1.93	1.64
Argentina	0.10	0.10		Paraguay	Suecia	España	Brasil	Alemania	Áreas nep
				6.35	5.97	1.60	1.58	1.56	0.99
Brasil	0.01	0.01	0.48	Austria	Dinamarca	Australia	Italia	Alemania	Suecia
				32.45	11.06	7.42	5.66	3.07	2.67
Paraguay	0.04	0.04		Bolivia	Brasil	Argentina			
				195.22	1.06	0.65			
Uruguay	0.32	0.33		Paraguay	Brasil	Italia	Estados Unidos	Argentina	
				16.46	3.04	1.20	0.92	0.46	
Mercosur	0.04	0.04	0.06	Paraguay	Austria	Brasil	Suecia	Bolivia	Italia
				9.78	6.78	4.90	2.82	2.28	1.56
Costa Rica	0.28	0.28	3.67	Malasia	Guatemala	Nicaragua	Brasil	Colombia	Chile
				11.93	10.26	10.25	6.67	2.83	2.34
El Salvador	0.22	0.22	1.60	Nicaragua	Guatemala	España	Honduras	Estados Unidos	
				4.62	3.63	2.22	1.50	0.79	
Guatemala	0.14	0.14	0.23	Bélgica	Indonesia	Brasil	Austria	Colombia	China
				48.21	37.01	16.18	11.68	2.76	1.32
Honduras	0.13	0.14	2.33	Guatemala	Brasil	Estados Unidos	Costa Rica	México	
				3.94	1.98	1.24	1.01	0.95	
Trián. N. Centroamérica	0.20	0.20	2.54	Bélgica	Brasil	Nicaragua	Guatemala	Colombia	Chile
				8.35	7.46	5.48	5.39	2.70	1.65
Canadá	0.74	0.75	1.07	Austria	Chile	Indonesia	Suecia	Brasil	Polonia
				10.63	4.41	3.12	2.74	2.71	1.79
Chile	0.49	0.50	2.56	Polonia	Bolivia	Austria	Dinamarca	Alemania	Bélgica
				61.12	47.18	14.19	12.72	10.41	3.08
Estados Unidos	1.41	1.44	0.27	Paraguay	Bolivia	Letonia	Chile	Brasil	Canadá
				42.40	40.67	10.89	10.55	4.97	3.67
México	0.14	0.14	0.44	Bolivia	Bélgica	Guatemala	Portugal	Indonesia	España
				118.70	7.38	6.77	6.59	6.04	3.66
Venezuela	0.14	0.14	8.61	Polonia	Bélgica	España	Italia	Brasil	Alemania
				12.76	4.17	4.14	3.19	3.10	2.28

Continúa

Cuadro 4.19

Principales competidores. Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones – CIU 203. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Australia	0.95	0.96		Lituania 144.46	Indonesia 8.27	Bélgica 8.01	Finlandia 7.28	Malasia 4.78	N.Zelanda 3.24
China	0.02	0.02		Hungría 114.36	Dinamarca 11.02	Austria 9.71	España 8.68	Bélgica 7.59	Canadá 4.93
Rep. Corea	0.16	0.16		Indonesia 7.83	Italia 6.24	China 3.67	Suecia 2.53	China-Hong Kong 1.85	Malasia 1.83
India	0.03	0.03		Dinamarca 40.40	Polonia 40.40	Suecia 9.11	Italia 7.06	Alemania 5.89	Malasia 5.22
Japón	1.38	1.40		Austria 35.43	Finlandia 34.12	Suecia 15.25	Filipinas 12.04	N.Zelanda 9.51	Canadá 2.27
Rusia	0.64	0.65		Eslovenia 5.99	Hungría 5.77	Lituania 5.37	Serbia y Montenegro 5.20	Austria 4.96	Finlandia 4.83
Singapur	0.16	0.16		Malasia 4.00	Brasil 3.34	Indonesia 3.25	Canadá 1.71	China 1.15	Vietnam 0.99
Asia - Pacífico (sin China)	0.75	0.76		Austria 22.13	Finlandia 17.98	Filipinas 12.04	Suecia 9.86	N.Zelanda 7.81	Lituania 6.50
Islandia	5.19	5.30		Letonia 11.59	Malasia 8.78	Finlandia 5.35	Austria 4.49	Polonia 4.22	Lituania 2.92
Noruega	4.62	4.72		Indonesia 15.84	Letonia 6.05	Estonia 5.35	Lituania 4.62	Malasia 4.52	Finlandia 4.26
Suiza	2.38	2.43		Croacia 52.77	Letonia 20.69	Eslovenia 11.54	Rumania 6.64	Dinamarca 5.22	Noruega 4.26
EFTA	3.08	3.15		Croacia 33.87	Letonia 11.53	Indonesia 10.84	Eslovenia 7.15	Estonia 6.18	Lituania 6.06
Alemania	1.13	1.16		Letonia 41.17	Bosnia-Herzegovina 14.99	Indonesia 10.88	Estonia 10.28	Dinamarca 9.94	Lituania 9.19
España	0.92	0.94	0.15	Rumania 21.34	Eslovenia 14.53	Dinamarca 12.88	Malasia 11.14	Suecia 8.05	Austria 7.30
Francia	0.66	0.67	0.18	Indonesia 14.08	Luxemburgo 12.08	Dinamarca 11.71	Polonia 7.14	Eslovaquia 5.67	Croacia 5.55
Italia	0.98	1.00	3.05	Estonia 16.67	Letonia 14.05	Austria 14.03	Indonesia 8.07	Eslovenia 7.43	Rumania 5.83
Reino Unido	1.32	1.34	0.01	Indonesia 18.71	Polonia 7.82	Brasil 7.55	Dinamarca 7.49	Sudáfrica 6.70	Malasia 5.88
U.E.5	1.03	1.05	0.24	Letonia 15.99	Indonesia 11.99	Dinamarca 9.55	Bosnia-Herzegovina 6.84	Eslovenia 6.59	Estonia 6.51

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones.

Cuadro 4.20

Principales competidores – Flores. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.01	4.19	10.24	Ecuador 59.15	Brasil 1.61				
Ecuador	0.01	3.14	44.96	P.Bajos 31.47	España 9.00	Colombia 2.42			
Perú	0.12	46.74	0.51	Ecuador 14.04	P.Bajos 9.87				
CAN	0.06	25.20	4.19	Ecuador 25.80	P.Bajos 9.28	Israel 3.31	España 0.43	Colombia 0.20	
Argentina	0.18	68.47	320.19	Ecuador 201.42	Colombia 120.25	Brasil 0.18			
Brasil	0.03	11.55	2607.54	Colombia 352.61	Ecuador 192.67	P.Bajos 0.68			
Paraguay	0.09	35.44	3.67	Bolivia 123.74	Brasil 1.99				
Uruguay	0.19	74.92	4.11	Ecuador 660.75	Brasil 0.53				
Mercosur	0.07	27.63	815.48	Ecuador 367.64	Colombia 175.75	Bolivia 2.39	Chile 1.44	Brasil 0.72	Argentina 0.03
Costa Rica	0.03	10.96	9.39	Bélgica 29.39	P.Bajos 12.60	Guatemala 12.59			
El Salvador	0.44	171.48	27.65	Guatemala 7.72	Costa Rica 0.99	Estados Unidos 0.25	Honduras 0.22		
Guatemala	0.02	5.87	5.48	Costa Rica 7.61	China 5.99	Estados Unidos 0.61			

Continúa

comparativa revelada (IVCR) mayor que la unidad (ver capítulo III). Las Flores resultaron el segmento más competitivo de la Región, con un IVCR especialmente elevado, igual a 388.92; le sigue el *Tabaco y sus sucedáneos* con un IVCR de 5.86. Los subsectores de *Papas, Preparaciones alimenticias nep, Confites, Aceites de oleaginosas, Leche cruda y en polvo, Frutas (sin bananos y plátanos), Bananos y plátanos, Semillas y frutos no oleaginosos y Plantas vivas (sin flores)* corresponden a los restantes nueve segmentos con competitividad revelada en la Región durante el período 2001-2005.

1. Flores

Según el índice de intensidad importadora (III), Rusia y los mercados europeos, sin contar a Italia y España, presentan vocación im-

portadora por las Flores, que como se anotó es el renglón con mayor competitividad revelada en la Región. El valor del III en el Reino Unido lo ubica como el destino con mayor intensidad importadora (ver cuadro 4.20).

Según el ICC, la región exhibe en todos los destinos analizados complementariedad comercial (ICC<1). Adicionalmente a los mercados en los que se registra vocación importadora y con los que la Región presenta alta complementariedad comercial (IVCR>1, III>1 e ICC>1), en Italia, Estados Unidos, Japón, Canadá, España y El Salvador se obtuvo un elevado valor en el indicador ICC (superior a 100), lo cual pone estos mercados en la mira de las exportaciones del renglón.

Cuadro 4.20
Principales competidores – Flores. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Honduras	0.02	7.69	31.36	Ecuador 11.56	Guatemala 8.69	Costa Rica 2.22			
Trián. N. Centroamérica	0.10	38.37	18.37	Guatemala 18.96	P.Bajos 2.70	Ecuador 2.38	Costa Rica 1.88	China 0.65	Estados Unidos 0.23
Canadá	0.50	195.86	1692.12	Ecuador 597.62	Colombia 377.45	Bahamas 31.42	Costa Rica 23.83	Kenia 18.50	P.Bajos 16.14
Chile	0.16	62.50	3.65	Ecuador 121.59	Colombia 4.39	China 0.48	Argentina 0.14		
Estados Unidos	0.89	346.06	1046.87	Colombia 107.10	Ecuador 69.35	P.Bajos 13.47	Costa Rica 11.25	N.Zelanda 3.32	Guatemala 2.43
México	0.03	10.62	189.96	P. Bajos 154.65	Colombia 56.56	Costa Rica 8.07	Estados Unidos 0.44	China 0.17	
Venezuela	0.04	15.04	526.45	Ecuador 55.77	P. Bajos 10.75	Colombia 4.07			
Australia	0.10	38.37	1021.67	Mauricio 896.18	Zimbabue 615.54	Kenia 566.41	Sudáfrica 16.07	India 12.59	Singapur 8.44
China	0.01	2.38	36.55	Sri Lanka 346.86	Madagascar 244.21	Tailandia 24.79	P.Bajos 15.75	India 5.96	Brasil 1.96
Rep. Corea	0.01	4.03	68.78	Tailandia 47.82	N.Zelanda 15.86	P.Bajos 5.25	Australia 2.02	China 1.50	Estados Unidos 0.37
India	0.00	1.81		Tailandia 98.14	España 12.91	Filipinas 9.50	P.Bajos 6.45	Brasil 3.56	Irán 3.21
Japón	0.71	274.86	1540.77	Kenia 234.35	Colombia 202.59	Mauricio 194.06	Ecuador 66.13	P.Bajos 18.95	N.Zelanda 15.52
Rusia	2.17	844.68	703.62	Colombia 182.66	Ecuador 46.47	P.Bajos 20.48	Israel 18.65	Azerbaiyán 3.86	Uzbequistán 2.75
Singapur	0.22	85.33	1200.26	Colombia 37.81	P.Bajos 8.00	Sudáfrica 6.82	N.Zelanda 6.72	Malasia 3.86	India 2.46
Asia - Pacífico (sin China)	0.48	185.16	2550.61	Colombia 278.15	Mauricio 136.11	Kenia 111.30	Ecuador 104.75	P.Bajos 23.80	Zimbabue 22.48
Islandia	0.19	74.32	207.42	Zambia 4849.22	Kenia 510.13	Israel 30.50	Sudáfrica 28.95	P.Bajos 10.78	España 6.05
Noruega	1.20	464.82	215.61	Tanzania 1200.12	Zambia 811.34	Uganda 488.86	Etiopía 323.13	Kenia 59.39	Zimbabue 34.50
Suiza	2.32	902.34	38.87	Kenia 343.17	Ecuador 212.44	Zimbabue 200.53	Tanzania 191.19	Colombia 13.03	P. Bajos 12.92
EFTA	1.95	758.96	50.29	Tanzania 490.38	Zambia 316.13	Kenia 289.57	Ecuador 203.36	Zimbabue 170.61	Etiopía 72.82
Alemania	2.31	896.50	263.25	Kenia 100.10	Tanzania 27.87	Etiopía 23.97	Ecuador 23.49	Colombia 12.95	P.Bajos 11.37
España	0.44	171.52	1690.64	Ecuador 230.71	Colombia 216.49	P. Bajos 11.66	Israel 1.77	Tailandia 1.50	Portugal 0.55

Continúa

Cuadro 4.20

Principales competidores – Flores. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Francia	1.90	740.82	145.93	Kenia 34.41	Ecuador 34.13	P.Bajos 19.38	Colombia 9.64	Costa Rica 7.97	Zimbabue 4.26
Italia	0.91	355.03	88.27	Ecuador 44.21	Mauricio 20.48	Tailandia 20.03	Kenia 17.39	Perú 14.88	P.Bajos 14.36
Reino Unido	3.32	1289.43	334.97	Kenia 88.07	Colombia 47.31	Ecuador 15.35	P.Bajos 11.07	Zimbabue 3.14	España 1.19
U.E.5	2.01	780.47	389.82	Kenia 108.65	Colombia 30.05	Ecuador 29.32	P.Bajos 13.41	Etiopía 13.22	Tanzania 9.58

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Flores.

EN ECUADOR, LA CAN, ARGENTINA, BRASIL, EL MERCOSUR, CANADÁ, CHILE, ESTADOS UNIDOS, MÉXICO, VENEZUELA, JAPÓN, RUSIA, SINGAPUR, ASIA-PACÍFICO (SIN CHINA), SUIZA Y U.E.5, COLOMBIA SE ENCUENTRA EN EL GRUPO DE LOS SEIS PRINCIPALES PROVEEDORES CON MAYOR ESPECIALIZACIÓN RELATIVA.

Aunque la Región presenta especialización relativa en todos los destinos analizados (con excepción de Perú e India⁴⁷, la región Bogotá-Cundinamarca cuenta con una alta especialización relativa en Brasil, Asia-Pacífico (sin China), Canadá, España, Singapur, Estados Unidos y Australia.

Únicamente en Perú, India y en EFTA, la Región no logra superar el valor obtenido en el IEEe por los proveedores con mayor participación en las importaciones de Flores hechas por estos mercados. Por el contrario, en Bolivia, la CAN, Paraguay, Uruguay, Guatemala, el Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, Estados Unidos, China, Islandia, Noruega y Suiza, la Región es más competitiva que alguno(s) de sus principales proveedores. En los destinos en América, los principales competidores de la Región son Ecuador, Brasil y Países Bajos; en los destinos citados en Europa, los principales competidores son Zambia, Tanzania, Kenia, Países Bajos y Zimbabue, y

únicamente en Suiza, los proveedores latinoamericanos con mayor participación en las importaciones son Ecuador y Colombia.

La Región resulta más competitiva que los seis proveedores considerados en Ecuador, Argentina, Brasil, Mercosur, Guatemala, El Salvador, Honduras, Canadá, México, Venezuela, Australia, Corea del Sur, Japón, Rusia, Singapur, Asia – Pacífico (sin China) y los cinco mercados analizados en la Unión Europea.

En Ecuador, la CAN, Argentina, Brasil, el Mercosur, Canadá, Chile, Estados Unidos, México, Venezuela, Japón, Rusia, Singapur, Asia-Pacífico (sin China), Suiza y U.E.5, Colombia se encuentra en el grupo de los seis principales proveedores con mayor especialización relativa, y ocupa en su mayoría los primeros puestos según el IEEe.

En América, los principales competidores de la Región y de Colombia son Ecuador y los Países Bajos. Este último es uno de los proveedores con mayor especialización relativa en siete de los ocho mercados analizados en el continente asiático. Por su parte, en la

47 Al mercado indio, durante el período analizado, no se registraron ventas externas de este renglón.

Cuadro 4.21

Principales competidores – Tabaco y sus sucedáneos. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.53	3.08		Alemania 7.83	Venezuela 6.57	Paraguay 5.65	Francia 3.31	Brasil 2.04	Argentina 0.52
Ecuador	0.08	0.47	1.16	Grecia 104.07	Sudáfrica 76.66	Brasil 6.44	Venezuela 3.96	Chile 2.91	Colombia 0.45
Perú	0.25	1.45	0.05	Malawi 1361.40	Turquía 16.71	Chile 10.36	Venezuela 5.62	Brasil 0.68	Estados Unidos 0.33
CAN	0.21	1.23	0.32	Malawi 1598.09	Turquía 13.19	Chile 6.60	Venezuela 4.38	Paraguay 3.55	Brasil 2.48
Argentina	0.43	2.51		Malawi 796.43	Macedonia 774.41	Cuba 269.69	Grecia 88.30	Turquía 85.55	Sudáfrica 2.61
Brasil	0.14	0.82		Malawi 2454.79	Macedonia 2160.51	Grecia 178.22	Turquía 107.41	Cuba 71.32	Brasil 54.95
Paraguay	10.42	61.02	1.44	Zimbabue 32.86	Yemen 32.86	Grecia 24.15	Uruguay 14.24	Bélgica 11.86	Chile 1.93
Uruguay	1.85	10.85	3.34	Grecia 130.11	Portugal 41.98	Turquía 25.28	Sudáfrica 19.98	Paraguay 14.98	Italia 1.94
Mercosur	0.59	3.45	2.19	Malawi 579.67	Zimbabue 187.69	Yemen 102.21	Grecia 89.84	Turquía 38.40	Cuba 31.55
Costa Rica	0.51	2.99	1.72	Malawi 670.23	Honduras 131.01	Cuba 7.58	Brasil 5.00	Turquía 4.42	Chile 0.89
El Salvador	0.73	4.26		Honduras 12.48	Guatemala 4.73	Panamá 0.98			
Guatemala	0.41	2.39		Malawi 838.26	Grecia 200.40	Cuba 96.70	Honduras 36.42	Brasil 9.70	Islas Vírgenes Británicas 8.02
Honduras	1.32	7.72		Brasil 18.23	Rep. Dominicana 13.77	Nicaragua 7.02	Panamá 2.95	Canadá 2.92	Ecuador 2.67
Trián. N. Centroamérica	0.64	3.76	0.55	Malawi 527.11	Honduras 30.62	Cuba 20.56	Brasil 8.36	Rep. Dominicana 5.54	Guatemala 3.94

Continúa

Cuadro 4.21

Principales competidores – Tabaco y sus sucedáneos. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Canadá	0.11	0.62		Zimbabwe	Rep. Dominicana	Cuba	Honduras	Dinamarca	Argentina
				1032.15	59.95	38.66	27.19	27.10	24.60
Chile	0.18	1.07		Grecia	Turquía	Uruguay	Reino Unido	Paraguay	Perú
				176.03	117.40	18.64	8.67	7.55	4.95
Estados Unidos	0.33	1.94	41.19	Malawi	Macedonia	Líbano	Grecia	Bulgaria	Rep. Dominicana
				581.29	185.63	134.32	65.39	56.98	50.91
México	0.12	0.68	0.29	Malawi	Grecia	Cuba	Turquía	Brasil	Argentina
				2913.71	519.38	407.75	76.01	20.36	11.13
Venezuela	0.54	3.18	0.03	Brasil	Sudáfrica	Cuba	Argentina	Chile	P.Bajos
				11.32	11.31	3.00	0.93	0.77	0.52
Australia	0.54	3.18		Malawi	Zimbabwe	Cuba	Brasil	P.Bajos	Grecia
				593.23	514.42	283.39	20.56	17.21	12.53
China	0.24	1.38		Zimbabwe	Brasil	Reino Unido	Canadá	Francia	Estados Unidos
				1302.94	24.26	7.11	2.77	1.39	0.50
Rep. Corea	0.44	2.59		Grecia	Turquía	Reino Unido	Brasil	Estados Unidos	Suiza
				218.38	47.00	10.82	8.54	2.03	1.97
India	0.05	0.30		Islas Caicos y Turcos	Zimbabwe	Grecia	Turquía	Reino Unido	Suiza
				6471.71	421.74	99.64	32.42	4.85	4.69
Japón	2.33	13.64		Malawi	Macedonia	Grecia	Zimbabwe	Zambia	Turquía
				126.16	113.33	19.94	14.53	9.91	7.54
Rusia	4.16	24.36		Malawi	Zimbabwe	Tanzania	Grecia	Kirguistán	Brasil
				77.38	76.77	71.60	18.93	10.70	6.43
Singapur	1.10	6.45		Cuba	Zimbabwe	Grecia	Myanmar	Camboya	Reino Unido
				159.85	125.41	21.39	21.13	16.37	7.30
Asia - Pacífico (sin China)	1.53	8.98		Malawi	Uganda	Macedonia	Zimbabwe	Grecia	Kirguistán
				190.14	70.68	68.86	52.48	32.44	27.20
Islandia	1.67	9.81	197.09	Estados Unidos	P.Bajos	Alemania	Dinamarca		
				4.26	2.75	1.88	1.40		
Noruega	0.70	4.10		Uganda	Zimbabwe	Suiza	Brasil	India	Indonesia
				270.36	230.77	23.89	4.69	3.15	3.10
Suiza	0.73	4.28	8.12	Malawi	Cuba	Mozambique	Zambia	Zimbabwe	Tanzania
				467.18	384.41	354.11	263.39	260.68	218.79
EFTA	0.74	4.34	13.29	Malawi	Cuba	Mozambique	Zimbabwe	Rep. Dominicana	Tanzania
				455.77	377.10	337.69	243.84	131.10	104.46
Alemania	0.90	5.26	3.03	Malawi	Zimbabwe	Tanzania	Uganda	Cuba	Rep. Dominicana
				324.12	168.94	105.43	92.00	83.72	70.93

Continúa

Cuadro 4.21

Principales competidores – Tabaco y sus sucedáneos. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
España	2.47	14.49	0.41	Cuba 57.14	Rep. Dominicana 37.66	P.Bajos 4.01	Luxemburgo 3.69	Alemania 3.41	Grecia 2.01
Francia	1.89	11.08	1.25	Malawi 132.75	Zimbabue 55.64	Cuba 48.80	Uganda 17.05	Tanzania 16.72	P.Bajos 13.77
Italia	1.97	11.53		Malawi 143.47	P.Bajos 10.13	Portugal 5.38	Zimbabue 3.70	Sri Lanka 3.04	Rep.Checa 1.84
Reino Unido	0.52	3.07		Cuba 304.39	Uganda 283.02	Zimbabue 216.52	Malawi 79.92	Zambia 72.17	Tanzania 48.19
U.E.5	1.36	7.98	0.74	Malawi 157.29	Cuba 85.35	Zimbabue 71.20	Uganda 38.50	Tanzania 29.40	Zambia 27.66

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Tabaco y sus sucedáneos.

Unión Europea, los competidores para tener en cuenta son Kenia, Ecuador y Países Bajos.

Finalmente, en Estados Unidos, principal destino de las exportaciones de *Flores* de la Región, los competidores más importantes son Ecuador, Países Bajos, Costa Rica, Nueva Zelanda y Guatemala.

2. Tabaco y sus sucedáneos

Como se observa en el cuadro 4.21, únicamente 12 de los 37 mercados analizados presentan intensidad importadora por el *Tabaco y sus sucedáneos*. Paraguay y Rusia son los mercados con mayor vocación importadora, al obtener un III igual a 10.42 y 4.16 respectivamente.

Sin contar a Ecuador, Brasil y México, la Región tiene complementariedad comercial con todos los mercados objeto de estudio. No obstante, según el IEEe, las exportaciones de la Región no desempeñan un papel importante en todos ellos. En efecto, sólo en 13 países de los 31 observados se registraron en la Región ventas externas de *Tabaco y sus sucedáneos* entre 2001 y 2005.

En Islandia y Estados Unidos, la Región cuenta con una considerable especialización relativa en la provisión del segmento de interés. Adicionalmente, ésta presenta mayor compe-

titividad relativa (según el IEEe) en Ecuador, Uruguay y Costa Rica, que el proveedor con menor valor en el IEEe. En esos mercados, la Región supera en competitividad relativa a Colombia⁴⁸, Italia y China, respectivamente.

Es importante destacar la competitividad relativa de la Región en la provisión de *Tabaco y sus sucedáneos* en el mercado islandés, superando la especialización relativa de sus principales proveedores: Estados Unidos, Países Bajos, Alemania y Dinamarca.

Se debe considerar que la Región no está explotando las ventajas comerciales derivadas de la fuerte vocación importadora en Paraguay. Entre el 2001 y 2005, solamente en el primer año la Región exportó a este país y las ventas representaron el 1,6% de las exportaciones de *Tabaco y sus sucedáneos*.

3. Papas

En el período 2001-2005, la Región presentó en el renglón de *Papas* un IVCR igual a 5.81, y ocupó el tercer lugar en el ranking

⁴⁸ El país solamente se encuentra en el mercado ecuatoriano dentro de los proveedores que registraron una participación en el total de las importaciones del bien superior al tercer cuartil, junto a los mayores valores en el IEEe.

Cuadro 4.22
Principales competidores – Papas. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Bolivia	0.65	3.77		Perú 6.80					
Ecuador	0.50	2.90		P.Bajos 35.03	Canadá 22.05				
CAN	0.30	1.76		P.Bajos 41.42	Canadá 15.82				
Argentina	0.05	0.27		Chile 15.57	Brasil 0.88				
Brasil	0.22	1.28		P.Bajos 37.57	Chile 6.55	Argentina 3.75			
Uruguay	3.94	22.92		Canadá 154.35	P.Bajos 14.91				
Mercosur	0.38	2.24	0.00	Canadá 25.62	P.Bajos 19.41	Argentina 4.21	Chile 3.23		
Costa Rica	0.11	0.62	0.40	Canadá 51.55	P.Bajos 13.36				
El Salvador	6.96	40.45	0.00	P.Bajos 14.32	Guatemala 7.47	Honduras 0.48	Estados Unidos 0.35		
Guatemala	3.03	17.64		Canadá 56.50	P.Bajos 8.96	Estados Unidos 0.15			
Honduras	4.83	28.04		P.Bajos 54.10	Canadá 49.39	Costa Rica 1.25	Estados Unidos 0.87		
Trián. N. Centroamérica	3.06	17.78	0.01	Canadá 33.16	P.Bajos 9.87	Guatemala 8.87	Costa Rica 0.47	Alemania 0.40	Panamá 0.39
Canadá	1.11	6.48	0.13	Estados Unidos 1.65	Egipto 0.27	Bélgica 0.04	Francia 0.01		
Chile	0.17	1.01		Argentina 5.13	Estados Unidos 0.21				
Estados Unidos	0.28	1.61	4.63	Canadá 5.67	Ecuador 0.63	Colombia 0.41	India 0.15	Japón 0.01	
Venezuela	3.08	17.91	8.67	Canadá 11.82	Colombia 6.11				
Australia	0.09	0.53		Bélgica 22.06	N.Zelanda 18.91				
China	0.00	0.02		N.Zelanda 27.64	Estados Unidos 8.47	Canadá 6.19			
Rep. Corea	0.17	1.00		Australia 17.18	Estados Unidos 2.60				

Continúa

Cuadro 4.22

Principales competidores – Papas. Promedio del período 2001-2005. *Continuación*

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
India	0.01	0.08		Bhután 1632.83					
Japón	0.05	0.30	431.13	China 3.75	Estados Unidos 0.71				
Rusia	3.19	18.52		Egipto 117.48	Azerbaiyán 39.39	P.Bajos 15.14	Bélgica 10.13	Israel 4.77	Canadá 2.80
Singapur	0.44	2.55		N.Zelandia 50.29	Canadá 15.85	Australia 8.19	P.Bajos 4.02	Indonesia 2.75	China 2.39
Asia - Pacífico (sin China)	0.34	1.95	26.88	Azerbaiyán 357.61	Egipto 71.31	P.Bajos 25.69	Polonia 20.31	Bélgica 11.65	Turquía 7.49
Islandia	0.85	4.92		Francia 13.22	P.Bajos 5.97	Dinamarca 1.20			
Noruega	1.46	8.46		Chipre 642.72	Israel 118.86	Dinamarca 2.66	Reino Unido 2.06	Francia 1.97	
Suiza	0.49	2.84	0.04	Chipre 1774.68	Marruecos 101.08	Israel 76.96	P.Bajos 7.28	España 2.04	Francia 1.34
EFTA	0.77	4.50	0.03	Chipre 1030.92	Israel 80.29	Dinamarca 3.84	P.Bajos 3.49	España 2.18	Bélgica 1.71
Alemania	1.04	6.05		Chipre 300.33	Egipto 155.41	Etiopía 53.59	Marruecos 20.62	Israel 13.48	Malta 4.94
España	3.99	23.16	0.16	Israel 12.46	Francia 3.93	P.Bajos 3.47	Reino Unido 2.06	Bélgica 1.41	Dinamarca 1.18
Francia	1.03	5.97	0.00	Israel 65.42	Marruecos 17.96	P.Bajos 8.08	Bélgica 2.35	Portugal 1.07	España 0.90
Italia	1.85	10.77		Chipre 147.28	Egipto 42.21	P.Bajos 4.01	Francia 3.75	Bélgica 0.64	Alemania 0.62
Reino Unido	2.12	12.32	0.33	Chipre 59.52	Israel 54.71	Egipto 20.81	P.Bajos 3.90	España 2.54	Francia 2.12
U.E.5	1.73	10.04	0.25	Chipre 102.85	Egipto 35.76	Israel 29.87	Etiopía 14.63	Marruecos 6.06	P.Bajos 3.98

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Papas.

// EN PREPARACIONES ALIMENTICIAS CHILE ES EL PRINCIPAL COMPETIDOR DE LA REGIÓN EN LA CAN, PARAGUAY Y URUGUAY.

de los productos agrícolas y agroindustriales competitivos. Como se mencionó en el capítulo III (C), Uruguay, los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica, Venezuela, Rusia, Noruega y los

países estudiados de la Unión Europea presentaron vocación importadora en este renglón. El Salvador y Honduras registraron la mayor intensidad importadora por este renglón agrícola.

La Región no registró un ICC mayor que 1 en Argentina, Costa Rica, Australia, China, India y Japón. Es interesante destacar que, aunque en Japón no se dio complementariedad comercial, en ese mercado la Región exhibe una fuerte especialización relativa frente a los mercados restantes. Además, según el IEEe, en este destino presenta mayor competitividad que China y Estados Unidos, los principales proveedores.

Únicamente en Estados Unidos y Venezuela, Colombia se encuentra en el grupo de los proveedores con mayor participación en el total de importaciones y con mayor IEEe. En estos mercados, el país ocupa respectivamente el tercero y segundo lugar en especialización relativa. En ambos destinos, Canadá es el principal competidor.

Este segmento se enfrenta con un diverso grupo de competidores según el continente analizado. En América, sus principales competidores son Canadá y Países Bajos, en Asia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Azerbaiyán, Egipto, Australia y Bhután y, en Europa, Chipre, Israel, Egipto y Países Bajos. En los mercados asiáticos y europeos, no hay ningún país latinoamericano dentro del conjunto de los proveedores con mayor IEEe.

4. Preparaciones alimenticias nep

Antes de analizar los resultados para el sector de *Preparaciones alimenticias nep*, conviene aclarar que ésta es una categoría residual, y por ello las conclusiones que se deriven de este análisis deben probarse con mayor rigurosidad. Según las partidas arancelarias a 10 dígitos, utilizada por el DANE, a esta categoría pertenecen entre otros productos los siguientes: salsa de soya preparada; *ketchup* y demás salsas de tomate preparadas; harina de mostaza; mostaza preparada; salsa mayonesa; condimentos y sazónadores compuestos; preparaciones para sopas potajes o caldos; sopas, potajes o caldos preparados; helados, incluso con cacao; concentrados de proteínas de soya, con un contenido de proteína, en base seca entre 65% y 75%; polvos para preparaciones de budines, cremas, helado, postres, gelatinas y similares; mejoradores de panificación, edulcorantes con sustancias alimenticias; etcétera.

Como se vio en el capítulo III (B.2), las *Preparaciones alimenticias nep* alcanzaron, en el periodo 2001-2005 un IVCR igual a 2.78, y ocuparon el cuarto puesto en el *ranking* de los productos agropecuarios y agroindustriales competitivos. Así mismo, según el literal C del capítulo III, los mercados que no presentaron

Cuadro 4.23
Principales competidores – Preparaciones alimenticias nep/1. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	3.77	10.48	0.63	Chile	Dinamarca	México	Perú	Colombia	Estados Unidos
				7.18	4.14	2.56	1.02	0.74	0.72
Ecuador	3.36	9.34	0.71	Chile	Colombia	Perú	México	Venezuela	Reino Unido
				9.65	1.70	1.58	1.28	1.00	0.68
Perú	2.16	5.99	1.20	Chile	P.Bajos	Bélgica	México	Colombia	Venezuela
				6.26	4.62	3.39	3.02	2.36	1.16
CAN	2.80	7.77	0.87	Chile	México	Colombia	Perú	P.Bajos	Bélgica
				7.91	2.06	1.93	1.70	1.68	1.35
Argentina	1.31	3.63	0.00	Chile	P. Bajos	Colombia	Uruguay	Brasil	Dinamarca
				4.53	3.17	2.26	1.85	1.84	1.31
Brasil	0.51	1.42	1.41	Turquía	Uruguay	Paraguay	P.Bajos	México	Bélgica
				11.72	5.20	4.58	3.67	3.33	3.29

Continúa

Cuadro 4.23

Principales competidores – Preparaciones alimenticias nep/1. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Paraguay	2.97	8.25	0.41	Chile 16.69	Estados Unidos 1.67	P.Bajos 1.60	Brasil 1.35	Argentina 1.34	Uruguay 0.42
Uruguay	3.36	9.33		Chile 9.37	Áreas nep 8.22	P. Bajos 3.58	Paraguay 2.13	Argentina 2.09	México 1.46
Mercosur	0.87	2.42	0.46	Turquía 5.73	Chile 5.32	P. Bajos 3.04	Brasil 2.97	Uruguay 2.84	Paraguay 2.26
Costa Rica	2.32	6.43	0.31	Costa Rica 54.71	Áreas nep 49.32	Guatemala 5.98	Nicaragua 3.68	Chile 3.50	Panamá 3.09
El Salvador	6.72	18.66	0.00	Costa Rica 4.77	P. Bajos 3.63	Bahamas 2.03	Nicaragua 2.00	Honduras 1.82	México 1.49
Guatemala	4.90	13.60	0.11	Costa Rica 8.96	Nicaragua 6.95	P.Bajos 4.38	El Salvador 3.48	Chile 3.29	Honduras 1.90
Honduras	5.92	16.44	0.00	Costa Rica 11.04	Irlanda 4.38	El Salvador 1.97	Guatemala 1.91	Chile 1.60	P.Bajos 1.48
Trián. N. Centroamérica	4.53	12.58	0.10	Costa Rica 10.24	Áreas nep 7.84	Nicaragua 3.04	El Salvador 3.03	Guatemala 2.36	Chile 2.35
Canadá	1.13	3.12	0.05	Líbano 52.63	Croacia 20.02	Estonia 5.58	N.Zelanda 4.66	Ecuador 2.91	Vietnam 2.42
Chile	0.91	2.54	2.20	N.Zelanda 20.46	Colombia 6.72	P.Bajos 6.45	Bélgica 5.70	Uruguay 5.69	Estados Unidos 1.50
Estados Unidos	0.46	1.29	2.34	N.Zelanda 21.84	Jamaica 12.21	Rep. Dominicana 4.27	Dinamarca 4.04	Tailandia 4.02	Suiza 3.58
México	1.31	3.63	0.05	Jamaica 102.48	Guatemala 12.84	Uruguay 11.10	Dinamarca 6.76	P. Bajos 2.74	Chile 2.22
Venezuela	2.30	6.40	2.77	Chile 6.24	Colombia 4.28	Suiza 3.40	México 2.02	Bélgica 1.73	P. Bajos 1.28
Australia	2.35	6.54	0.01	Suazilandia 85.75	Uruguay 56.33	Irlanda 22.65	Brasil 7.00	N. Zelanda 4.59	P. Bajos 3.90
China	0.21	0.58	0.00	Dinamarca 8.33	Argentina 7.73	P. Bajos 7.71	Turquía 7.44	Rumania 5.32	Estados Unidos 5.02
Rep. Corea	0.76	2.12	14.31	Uruguay 64.02	Irlanda 7.09	Dinamarca 5.00	N.Zelanda 4.10	Bélgica 3.75	Egipto 3.44
India	0.10	0.28		Estados Unidos 10.90	Nepal 5.46	Brasil 3.73	Tailandia 2.80	P. Bajos 2.30	Malasia 2.13
Japón	1.01	2.79	0.76	Colombia 17.43	N. Zelanda 13.52	Bélgica 7.75	Brasil 4.52	P. Bajos 3.90	China-Hong Kong 2.71
Rusia	2.78	7.73	0.00	Singapur 14.72	India 8.57	Vietnam 7.59	Israel 3.81	Dinamarca 3.56	Brasil 2.77

Continúa pág 171

Cuadro 4.23 Continuación

Principales competidores – Preparaciones alimenticias nep/1. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Singapur	0.67	1.85		Brasil 8.47	Irlanda 5.92	P. Bajos 5.18	N. Zelanda 3.93	Australia 2.13	Malasia 1.71
Asia - Pacífico (sin China)	1.06	2.94	0.64	Suazilandia 49.31	Colombia 15.37	N. Zelanda 9.66	Irlanda 9.58	Brasil 4.40	Polonia 4.05
Islandia	3.09	8.58		Irlanda 12.90	Tailandia 2.88	Suiza 2.75	Polonia 2.40	Estados Unidos 1.58	Reino Unido 1.29
Noruega	1.37	3.79	0.03	Suiza 6.21	Israel 3.01	P. Bajos 2.93	Dinamarca 2.47	Turquía 2.14	Tailandia 1.89
Suiza	1.23	3.42	0.01	Colombia 5.53	Dinamarca 4.48	Irlanda 4.41	Croacia 3.88	Turquía 3.63	Tailandia 2.99
EFTA	1.31	3.64	0.01	Suiza 6.48	Irlanda 3.96	Colombia 3.57	Croacia 3.21	Dinamarca 2.90	Turquía 2.84
Alemania	1.08	2.99	0.03	Irlanda 8.11	Ecuador 7.69	Turquía 6.98	Colombia 4.88	Venezuela 3.40	Israel 3.39
España	1.36	3.79	0.12	Irlanda 29.14	Andorra 3.49	Dinamarca 1.77	Luxemburgo 1.65	P.Bajos 1.61	Bélgica 1.11
Francia	1.14	3.15	0.00	Dinamarca 4.86	Colombia 3.06	Turquía 2.89	Suiza 2.63	Bélgica 2.09	P.Bajos 1.87
Italia	0.57	1.58	0.16	Sri Lanka 6.30	Irlanda 5.07	Filipinas 3.99	Turquía 3.32	Dinamarca 2.33	España 2.06
Reino Unido	1.25	3.49	0.09	Ecuador 23.32	Colombia 4.73	Irlanda 3.53	P.Bajos 2.81	Israel 2.44	Dinamarca 1.77
U.E.5	1.08	2.99	0.09	Irlanda 7.12	Ecuador 5.04	Turquía 3.79	Colombia 3.15	Israel 2.06	Dinamarca 2.02

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota/1: agrupaciones residuales en las correspondencia. A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Preparaciones alimenticias nep/1.

vocación importadora por el renglón de interés fueron: Brasil, el Mercosur, Chile, Estados Unidos, China, Corea del Sur, India, Singapur e Italia. De éstos, únicamente con China e India la Región no presenta complementariedad comercial.

Tal como se observa en el cuadro 4.23, Bogotá-Cundinamarca registra especialización relativa (IEEe) en la provisión de este grupo de productos en Brasil, Estados Unidos, Perú, Chile, Venezuela y Corea del Sur. En los últimos cuatro mercados, la Región cuenta con mayor competitividad que alguno(s) de los proveedores con mayor especialización relativa. En el caso de Perú, según el IEEe, Bogotá-Cundinamarca es más

competitiva en la exportación de los productos pertenecientes al sector de interés que Venezuela; en Chile, que Estados Unidos; en Venezuela, que México, Bélgica y Países Bajos; y en Corea del Sur, que Irlanda, Dinamarca, Nueva Zelanda, Bélgica y Egipto.

Es importante anotar que si bien en El Salvador, Honduras y Guatemala se presentan los mayores niveles del ICC, los obtenidos para el caso del IEEe de la Región no reflejan un panorama muy alentador. Además, debe tomarse en cuenta que los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica fueron el destino del 0,6% de las exportaciones de Preparaciones alimenticias nep de la Región.

Colombia desempeña un papel importante en un gran número de mercados. En Japón y Suiza, tal como lo indica el IEEe, es el proveedor más competitivo, y en Argentina, Chile, Venezuela, Francia y Reino Unido, es el segundo proveedor con mayor especialización relativa.

Chile es el principal competidor de la Región en los países pertenecientes a la CAN (incluida Venezuela), al igual que en Paraguay y en Uruguay. Costa Rica es el principal competidor en los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica. En Chile y Estados Unidos, el competidor con mayor especialización relativa es Nueva Zelanda. Países Bajos, Brasil y Nueva Zelanda son proveedores con los que la Región debe competir en casi todos los mercados asiáticos. Finalmente, en Europa los principales competidores son Irlanda, Ecuador, Turquía y Dinamarca.

5. Confités

Durante el período 2001-2005, los *Confités* ocuparon el quinto puesto en el escalafón de los productos agropecuarios y agroindustriales competitivos, con un IVCR igual a 2.21. Según el comportamiento de la demanda por este segmento, Brasil, México, los mercados analizados en Asia (sin contar a Rusia), Suiza y los países analizados de la Unión Europea, con excepción de Reino Unido, no presentan vocación importadora por el segmento. Dentro de este grupo de países, México y los países de la Unión Europea registran baja complementariedad comercial con la Región (IVCR>1, III<1 e ICC>1).

Bogotá-Cundinamarca tiene especialización relativa (IEEe>1) en Costa Rica, Venezuela, Alemania, España, Francia, Italia, Corea del Sur, Singapur y Reino Unido. En los últimos tres mercados, la Región es más competitiva

Cuadro 4.24
Principales competidores – Confités. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	7.86	17.34	0.05	Colombia 10.34	Ecuador 8.00	Chile 1.52	Argentina 1.36	Brasil 1.07	Perú 0.44
Ecuador	4.22	9.31	0.59	Colombia 4.13	Argentina 3.47	Perú 3.14	Chile 1.53	Brasil 1.07	Estados Unidos 0.19
Perú	2.63	5.80	0.47	Turquía 11.48	Colombia 9.18	Ecuador 2.70	Chile 1.15	Argentina 0.99	Brasil 0.72
CAN	3.79	8.37	0.55	Colombia 5.75	Turquía 4.47	Perú 2.52	Ecuador 2.07	Argentina 1.91	Chile 1.45
Argentina	1.48	3.26		Ecuador 19.59	Colombia 16.71	Brasil 2.40	España 1.80	Chile 0.62	Uruguay 0.45
Brasil	0.35	0.77		Ecuador 388.02	Colombia 56.60	Turquía 23.88	México 14.13	España 3.39	Argentina 1.42
Paraguay	5.02	11.09		Brasil 2.46	Chile 1.98	Argentina 1.32	Alemania 0.34	Estados Unidos 0.07	
Uruguay	3.61	7.96		Colombia 39.27	Brasil 2.47	España 2.25	Argentina 1.47	Chile 1.34	Alemania 0.13
Mercosur	0.87	1.92		Ecuador 83.56	Colombia 26.05	Turquía 7.51	Brasil 5.47	México 3.36	España 2.15
Costa Rica	3.14	6.92	1.68	Argentina 7.97	Honduras 7.79	México 7.54	El Salvador 6.88	Guatemala 3.40	Colombia 3.01

Continúa

Cuadro 4.24**Principales competidores – Confites. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
El Salvador	4.15	9.16	0.47	Argentina 21.86	Colombia 7.57	México 4.02	Honduras 3.08	Brasil 2.24	Guatemala 1.31
Guatemala	4.66	10.28	0.06	Argentina 15.35	El Salvador 5.02	Colombia 3.43	México 3.08	Honduras 2.69	Brasil 1.93
Honduras	4.63	10.22	0.13	Argentina 23.78	El Salvador 4.59	México 3.52	Brasil 2.62	Guatemala 2.40	Colombia 1.45
Trián. N. Centroamérica	4.05	8.94	0.62	Argentina 16.60	El Salvador 5.57	Turquía 4.52	México 4.30	Honduras 3.55	Colombia 3.15
Canadá	1.26	2.77	0.00	Polonia 11.82	Ecuador 10.65	Bélgica 8.59	Argentina 8.26	Colombia 6.89	Hungría 6.49
Chile	1.43	3.15	0.24	Colombia 15.94	Dinamarca 2.76	Argentina 2.47	Ecuador 1.73	Bélgica 1.71	México 1.18
Estados Unidos	1.19	2.62	0.28	Argentina 12.16	Rep.Checa 6.11	España 5.78	Colombia 3.87	P.Bajos 3.41	Reino Unido 2.59
México	0.66	1.45	0.73	Ecuador 132.26	Guatemala 19.75	Colombia 15.17	Indonesia 5.02	Francia 4.13	España 3.61
Venezuela	4.63	10.22	1.20	Costa Rica 29.40	Colombia 7.00	Ecuador 2.25	Perú 1.91	Chile 1.84	Argentina 1.34
Australia	1.35	2.98	0.09	España 15.94	Rep.Checa 12.84	Pakistán 11.75	Fiyi 11.59	N.Zelanda 5.92	Brasil 2.93
China	0.09	0.20		China-Hong Kong 8.09	Bélgica 3.72	Argentina 3.51	Canadá 3.44	Tailandia 2.85	Indonesia 2.34
Rep. Corea	0.37	0.82	19.36	España 60.99	Colombia 40.59	Turquía 18.28	México 13.47	Noruega 4.33	Brasil 3.15
India	0.06	0.13		Turquía 46.93	Tailandia 13.80	España 10.95	Argentina 6.04	Australia 4.44	Malasia 3.38
Japón	0.30	0.65		España 41.76	P.Bajos 34.24	Austria 11.75	Bélgica 8.51	Alemania 4.53	Tailandia 2.74
Rusia	2.08	4.58	0.00	Colombia 34.10	Bélgica 7.80	Rep.Checa 4.52	Ucrania 3.89	P.Bajos 3.37	Indonesia 3.23
Singapur	0.38	0.84	16.07	España 12.56	Suiza 5.00	Reino Unido 3.15	China 2.49	Australia 1.85	China-Hong Kong 1.68
Asia - Pacífico (sin China)	0.51	1.13	0.67	España 24.35	Colombia 22.66	Ucrania 12.97	Rep.Checa 11.82	Polonia 9.56	P.Bajos 8.31
Islandia	2.39	5.27		España 4.64	Dinamarca 3.22	Suecia 2.57	Finlandia 2.05	Reino Unido 1.77	P.Bajos 1.30
Noruega	2.36	5.21		Dinamarca 4.96	Bélgica 2.60	Tailandia 1.91	P.Bajos 1.83	España 1.41	Reino Unido 1.38
Suiza	0.86	1.91		Austria 3.77	España 2.46	Dinamarca 2.21	Polonia 2.10	Bélgica 1.93	P.Bajos 1.45
EFTA	1.33	2.93		Dinamarca 7.26	Austria 2.42	Bélgica 2.05	Suecia 1.94	España 1.93	P.Bajos 1.58

Continúa

Cuadro 4.24**Principales competidores – Confites. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{B,J}	ICC _{AB,J}	IEE _{eAB,J}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCB,J}					
Alemania	0.98	2.16	0.03	Marruecos 4.19	España 3.64	Bélgica 2.89	Eslovenia 2.72	Tailandia 2.32	Dinamarca 2.24
España	0.63	1.39	1.26	Colombia 10.41	Dinamarca 3.60	P.Bajos 2.53	Bélgica 2.51	Austria 2.21	Rep.Checa 1.67
Francia	0.91	2.02	0.01	Dinamarca 5.59	Grecia 4.31	Bélgica 3.21	P.Bajos 2.95	Rep.Checa 2.39	Irlanda 2.36
Italia	0.64	1.41	0.07	Dinamarca 4.36	España 3.84	Polonia 2.02	P.Bajos 1.98	Bélgica 1.69	Reino Unido 1.66
Reino Unido	1.25	2.76	2.55	Rep.Checa 13.21	Polonia 4.37	Colombia 4.26	España 3.97	Irlanda 2.06	Bélgica 2.05
U.E.5	0.93	2.05	1.62	España 3.23	Rep.Checa 3.23	Colombia 3.17	Bélgica 2.67	Dinamarca 2.56	P.Bajos 1.99

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Confites.

que algunos de sus proveedores. En Corea del Sur, la Región es más fuerte que Turquía, México, Noruega y Brasil; en Singapur, que España, Suiza, Reino Unido, China, Australia y China-Hong Kong; y en Reino Unido, que Irlanda y Bélgica.

En Bolivia, Ecuador, la CAN, Uruguay, Chile, Rusia y España, Colombia ocupa el primer puesto en especialización relativa en la provisión de *Confites*. Por otra parte, en Perú, Argentina, Brasil, Mercosur, El Salvador, Venezuela, Corea del Sur y Asia-Pacífico (sin China), según el IEEe, el país ocupa el segundo lugar en competitividad, después de Turquía, Ecuador, Argentina, Costa Rica y España. La alta competitividad del país en un sinnúmero de mercados y el nivel del IEEe de Bogotá-Cundinamarca evidencian que son otras regiones del país las que están jalonando las exportaciones nacionales.

La Región presenta especialización relativa en la provisión de *Confites* en Costa Rica, Venezuela, Corea del Sur y Singapur. Es importante anotar que no con todos los mercados se puede calcular el IEEe, pues para ello se requiere el valor de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca al mercado de interés. Como hacia Mercosur, EFTA, China, India y

Japón no se registran exportaciones, no se presenta el valor de ese índice.

6. Aceites de oleaginosas

La Región alcanzó durante el período 2001-2005, un IVCR de 2.19 en *Aceites de oleaginosas*. Este renglón ocupó el sexto puesto en el *ranking* de los sectores agrícolas y agropecuarios competitivos. Para el caso de este grupo de productos, Ecuador, Perú, la CAN, Uruguay, los países agrupados en el Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, Venezuela, India, Rusia, Asia – Pacífico (incluida China), Noruega e Italia presentan vocación importadora. Particularmente, en India se registra la mayor intensidad importadora, con un III igual a 6.3.

Únicamente Argentina, Canadá, Japón, Singapur y Suiza no presentan complementariedad comercial con Bogotá-Cundinamarca, aunque hay que anotar que no con todos los mercados la Región registra comercio. Ejemplo de ello son los mercados asiáticos, España, Francia e Italia.

La Región presenta especialización relativa en la provisión de *Aceites de oleaginosas* en Reino Unido, Alemania, México, Chile, Argentina, Bolivia, Brasil, Costa Rica y Perú. En Reino

Cuadro 4.25**Principales competidores – Aceites de oleaginosas. Promedio del período 2001-2005.**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.65	1.42	1.57	Colombia 6.40	España 2.84	Argentina 2.75	Perú 1.23	Italia 0.87	Brasil 0.62
Ecuador	1.84	4.03	0.55	Paraguay 71.98	Argentina 21.12	Bolivia 13.18	Italia 1.17	España 0.83	Colombia 0.49
Perú	4.93	10.82	1.01	Argentina 9.24	Bolivia 5.90	Dinamarca 3.20	Paraguay 1.23	Estados Unidos 0.97	Colombia 0.96
CAN	3.27	7.18	0.64	Argentina 9.67	Bolivia 8.59	Paraguay 6.88	Dinamarca 3.09	Estados Unidos 0.79	Colombia 0.72
Argentina	0.42	0.92	6.20	Turquía 63.01	Túnez 49.21	Malasia 38.72	Uruguay 10.68	Singapur 9.93	Dinamarca 9.23
Brasil	0.81	1.77	1.48	Portugal 66.89	Malasia 10.64	Indonesia 9.45	Dinamarca 7.01	Paraguay 6.01	España 5.64
Paraguay	0.64	1.40		España 4.46	Argentina 2.30	Brasil 1.54	Uruguay 1.36		
Uruguay	1.93	4.23	0.20	Argentina 2.35	España 2.03	Paraguay 1.75	Brasil 1.55	P.Bajos 1.42	Italia 0.58
Mercosur	0.75	1.65	2.02	Portugal 58.81	Malasia 12.81	Indonesia 8.54	Turquía 8.02	Dinamarca 6.71	Colombia 4.80
Costa Rica	0.53	1.16	1.22	Argentina 33.08	Guatemala 6.06	España 5.68	Italia 4.13	P.Bajos 3.72	Honduras 3.56
El Salvador	5.09	11.17		Indonesia 12.31	Honduras 6.81	Canadá 4.03	Guatemala 2.84	Argentina 1.79	Costa Rica 1.33
Guatemala	3.27	7.17	0.00	Argentina 15.28	Honduras 4.70	El Salvador 2.37	Canadá 2.22	Estados Unidos 1.47	España 1.07
Honduras	3.02	6.62	0.34	Áreas nep 5.65	Estados Unidos 1.99	El Salvador 1.57	Perú 1.52	Costa Rica 0.97	Guatemala 0.53
Trián. N. Centroamérica	2.65	5.82	0.15	Argentina 9.99	Honduras 8.52	Indonesia 6.29	Guatemala 3.21	Canadá 2.51	Áreas nep 2.47
Canadá	0.42	0.92		Líbano 54.04	Túnez 50.62	Grecia 45.25	Perú 22.09	Turquía 12.74	Italia 10.97
Chile	2.56	5.61	6.34	Perú 5.70	Argentina 3.58	Ecuador 3.07	Uruguay 2.57	P.Bajos 1.60	Malasia 1.45
Estados Unidos	0.34	0.74	0.39	Túnez 76.31	Grecia 14.22	Filipinas 13.04	Italia 12.21	España 11.84	Marruecos 10.80
México	0.88	1.93	9.43	Honduras 150.05	Guatemala 32.87	Ecuador 23.12	Costa Rica 22.03	Argentina 7.85	Indonesia 6.58
Venezuela	4.03	8.83	0.40	Paraguay 54.89	Portugal 20.67	Bolivia 19.45	Ecuador 10.70	Argentina 8.98	Uruguay 4.32
Australia	0.71	1.55		Argentina 45.35	Perú 29.45	España 23.43	Grecia 17.23	Malasia 8.29	Italia 5.16

Continúa

Cuadro 4.25
Principales competidores – Aceites de oleaginosas. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
China	1.56	3.41		Argentina 37.91	Indonesia 13.27	Malasia 12.08	Brasil 6.49	N.Zelanda 4.91	Canadá 3.05
Rep. Corea	0.56	1.23		Argentina 95.10	España 29.88	Malasia 9.66	Canadá 5.85	N.Zelanda 3.92	Suecia 3.60
India	6.30	13.83		Argentina 36.97	Indonesia 19.03	Brasil 11.97	Malasia 10.04	Sri Lanka 6.27	Nepal 6.06
Japón	0.44	0.96		España 19.35	Malasia 11.06	Argentina 10.65	Perú 10.30	Italia 8.16	India 6.31
Rusia	2.41	5.29		Indonesia 39.74	Malasia 33.94	Argentina 17.79	Filipinas 14.04	P.Bajos 5.84	Bélgica 3.37
Singapur	0.44	0.97		Malasia 5.30	Canadá 5.03	España 2.18	Dinamarca 2.02	Australia 1.51	Italia 0.62
Asia - Pacífico (sin China)	1.14	2.51		Argentina 80.16	Nepal 31.84	Sri Lanka 12.50	España 7.43	Indonesia 7.00	Malasia 5.82
Islandia	0.78	1.71		Francia 3.18	Noruega 2.79	Bélgica 2.59	P.Bajos 2.57	Italia 2.22	Dinamarca 1.24
Noruega	1.33	2.92		Perú 101.10	Marruecos 46.87	Islandia 40.95	Chile 6.02	Malasia 3.44	Dinamarca 2.32
Suiza	0.38	0.84		Senegal 401.19	Argentina 124.99	Malasia 33.93	Filipinas 26.14	Grecia 16.56	Indonesia 10.60
EFTA	0.66	1.46		Senegal 222.32	Perú 166.20	Islandia 59.06	Argentina 35.23	Marruecos 33.53	Malasia 12.33
Alemania	0.65	1.43	9.50	Papúa N.Guinea 50.83	Indonesia 42.89	Filipinas 13.87	Malasia 11.73	Argentina 5.17	India 3.54
España	0.70	1.54		Papúa N.Guinea 356.89	Túnez 33.10	Ucrania 20.79	Indonesia 19.38	Malasia 15.05	Grecia 13.00
Francia	0.85	1.86		Gambia 240.04	Senegal 49.99	Argentina 32.08	Ucrania 17.81	Filipinas 9.12	Indonesia 8.95
Italia	1.77	3.88		Papúa N.Guinea 139.75	Senegal 30.14	Grecia 24.60	Malasia 15.07	Filipinas 14.01	Túnez 13.65
Reino Unido	0.66	1.45	43.83	Papúa N.Guinea 343.57	Colombia 29.51	Indonesia 12.33	Islandia 8.46	Malasia 8.43	Perú 5.84
U.E.5	0.87	1.92	15.22	Papúa N.Guinea 146.35	Senegal 42.42	Indonesia 17.81	Grecia 16.36	Túnez 10.11	Malasia 8.90

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Aceites de oleaginosas.

Unido, el IEEe obtenido por la Región fue de 43.83, y en Perú se alcanzó una cifra muy cercana a la unidad.

El IEEe de Bogotá-Cundinamarca indica que la región es más competitiva que Perú, Argentina, Ecuador, Uruguay, Países Bajos y Malasia en el mercado chileno. También es más competitiva que Colombia, Indonesia, Islandia, Malasia y Perú en el Reino Unido, destino que representó en los últimos años el 22% de las exportaciones regionales de estos productos.

Por último, debe mencionarse el buen papel que desempeña Colombia en el mercado boliviano, mercado en el que resulta el proveedor con mayor especialización relativa. De hecho, sobrepasa a España, Argentina y Perú en términos del valor del IEEe. En el Reino Unido, el país se encuentra en el segundo puesto en especialización relativa, superando a Indonesia, Islandia, Malasia y Perú.

7. Leche cruda y en polvo

Durante el período 2001-2005, la Región presentó un IVCR de 2.07 en el renglón de *Leche cruda y en polvo*. De esta manera, este segmento ocupó el séptimo lugar en el *ranking* de los productos agrícolas y agropecuarios competitivos para la Región.

En el cuadro 4.26, se encuentra el valor del III para los 37 mercados analizados. De las cifras se desprende que 16 presentan vocación importadora por la *Leche cruda y en polvo* (Bolivia, Perú, la CAN, Brasil, Paraguay, los países que conforman el Triángulo Norte de Centroamérica, México, Venezuela, Singapur, España, Francia, Italia y U.E.5). Con éstos, la Región presenta alta complementariedad comercial (IVCR>1, III>1 e ICC>1). Por su parte, con Mercosur, Chile, Rusia y Alemania se exhibe baja complementariedad comercial (IVCR>1, III<1 e ICC>1).

Cuadro 4.26

Principales competidores – Leche cruda y en polvo. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	4.65	9.63	0.05	N.Zelanda 116.26	P.Bajos 19.99	Perú 2.89	Chile 2.56	Argentina 0.96	Estados Unidos 0.82
Ecuador	0.25	0.51	0.20	N.Zelanda 213.92	Uruguay 25.96	Chile 9.91	Perú 3.67	Colombia 1.64	
Perú	2.60	5.38	0.04	N.Zelanda 133.66	Irlanda 39.89	Australia 30.33	Bolivia 20.19	Reino Unido 6.37	Chile 1.41
CAN	1.88	3.90	0.04	N.Zelanda 181.34	Irlanda 34.93	Australia 32.67	Bolivia 22.23	Reino Unido 6.03	Perú 2.99
Argentina	0.24	0.49		N.Zelanda 224.68	Uruguay 45.54	Chile 2.80	Áreas nep 1.50	Brasil 0.21	
Brasil	1.18	2.44		N.Zelanda 62.91	Uruguay 33.08	Argentina 6.59	Chile 0.92		
Paraguay	1.87	3.88		Argentina 3.87	Uruguay 1.10	Brasil 0.62			
Uruguay	0.02	0.04		Argentina 3.08					
Mercosur	0.94	1.95		N.Zelanda 66.14	Uruguay 28.62	Argentina 7.38	Dinamarca 4.55	Chile 0.98	Áreas nep 0.37
Costa Rica	0.64	1.32		Panamá 28.62	Chile 26.27	P.Bajos 9.14	Nicaragua 6.87	Alemania 1.68	

Continúa

Cuadro 4.26**Principales competidores – Leche cruda y en polvo. Promedio del período 2001-2005. *Continuación***

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{ABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{ECBJ}					
El Salvador	6.31	13.05		N.Zelanda 88.42	Australia 32.29	P.Bajos 24.31	Costa Rica 4.67	México 2.79	Honduras 1.07
Guatemala	5.23	10.81	0.02	N.Zelanda 77.21	Australia 43.18	Dinamarca 18.39	Nicaragua 7.69	Costa Rica 4.18	México 2.11
Honduras	3.42	7.08		N.Zelanda 150.33	Dinamarca 38.23	Australia 13.75	Francia 4.30	Chile 4.08	Costa Rica 3.19
Trián. N. Centroamérica	3.61	7.48	0.01	N.Zelanda 123.13	Australia 39.69	Dinamarca 14.88	Costa Rica 5.87	Chile 3.68	P.Bajos 3.46
Canadá	0.13	0.27		N.Zelanda 500.85	Estonia 19.29	Australia 7.34	P.Bajos 2.69	Dinamarca 0.97	Bélgica 0.88
Chile	0.89	1.85		Uruguay 69.85	N.Zelanda 15.29	Argentina 2.98	Canadá 1.59	Perú 1.13	Brasil 0.42
Estados Unidos	0.03	0.06	0.14	N.Zelanda 96.62	Panamá 21.92	Australia 15.04	Chile 12.49	Ucrania 7.55	Brasil 4.03
México	1.55	3.22	0.00	N.Zelanda 146.71	Uruguay 64.97	Polonia 62.72	Argentina 12.17	Australia 6.41	Chile 5.85
Venezuela	5.49	11.35	1.88	N.Zelanda 100.52	Dinamarca 27.84	Irlanda 17.08	Uruguay 13.30	Argentina 6.40	P.Bajos 5.56
Australia	0.19	0.38		N.Zelanda 24.57	Australia 3.30	P.Bajos 1.49	Singapur 0.60	Canadá 0.52	Vietnam 0.47
China	0.32	0.65		N.Zelanda 289.91	Rep.Checa 8.78	Australia 7.75	Irlanda 4.55	Ucrania 2.53	Finlandia 2.39
Rep. Corea	0.06	0.12		N.Zelanda 46.59	Polonia 27.56	Australia 15.29	Francia 10.37	Alemania 1.15	India 1.12
India	0.03	0.07		Uruguay 3581.97	Dinamarca 52.42	Argentina 14.25	Australia 3.07	Reino Unido 2.61	Alemania 2.09
Japón	0.13	0.27		Bielorrusia 2181.57	Ucrania 707.18	Lituania 332.91	N.Zelanda 52.57	Polonia 38.10	Rusia 3.87
Rusia	0.51	1.05		Ucrania 8.34	Lituania 5.16	Finlandia 3.00	Bélgica 1.13	Estados Unidos 1.05	P.Bajos 0.71
Singapur	1.04	2.16		N.Zelanda 139.37	Australia 19.26	Rep.Checa 12.12	Dinamarca 11.52	P.Bajos 9.32	España 3.75
Asia - Pacífico (sin China)	0.27	0.57		N.Zelanda 36.88	Ucrania 20.46	Lituania 15.25	Australia 7.48	P.Bajos 7.03	Rep.Checa 3.99
Islandia	0.01	0.02		Suiza 65.21					
Noruega	0.01	0.02		Dinamarca 4.02	Alemania 1.69				
Suiza	0.15	0.32		Francia 6.37	N.Zelanda 4.82	Bélgica 2.49	Sri Lanka 2.11	Italia 1.46	Portugal 1.12
EFTA	0.11	0.23		Francia 7.61	N.Zelanda 5.25	Bélgica 2.69	Italia 1.78	Portugal 1.01	Austria 0.90

Continúa

Cuadro 4.26**Principales competidores – Leche cruda y en polvo. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III_{Bj}	ICC_{ABj}	IEE_{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBj}					
Alemania	0.87	1.80	0.02	Estonia 28.31	Lituania 12.40	Luxemburgo 12.16	P.Bajos 4.28	Austria 2.89	Bélgica 2.57
España	1.30	2.69	0.00	Portugal 7.85	Dinamarca 4.52	Polonia 3.33	Rep.Checa 2.89	Francia 2.33	P.Bajos 1.34
Francia	1.10	2.28		Luxemburgo 9.53	Bélgica 5.74	España 2.25	P.Bajos 1.70	Polonia 1.47	Portugal 1.37
Italia	2.68	5.55		Alemania 3.40	Eslovenia 1.68	Francia 1.66	Polonia 0.83	P.Bajos 0.42	Bélgica 0.29
Reino Unido	0.28	0.58		Irlanda 7.73	Dinamarca 4.86	P.Bajos 2.05	Alemania 1.75	Francia 1.56	Bélgica 1.37
U.E.5	1.13	2.33	0.00	Estonia 10.05	Luxemburgo 6.25	Lituania 5.01	Portugal 3.53	Austria 3.15	Alemania 2.61

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, j = Leche cruda y en polvo.

Cuadro 4.27**Principales competidores – Frutas (sin bananos y plátanos). Promedio del período 2001-2005.**

Mercado (B)	III_{Bj}	ICC_{ABj}	IEE_{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBj}					
Bolivia	0.65	0.97	0.00	Chile 8.59	Indonesia 8.40	Argentina 1.15	Brasil 0.65	Perú 0.24	
Ecuador	1.33	2.01	0.01	Chile 17.77	Perú 1.02	Estados Unidos 0.59	Colombia 0.17	Italia 0.13	
Perú	0.68	1.02	0.00	Chile 18.72	Sri Lanka 4.49	Turquía 1.89	Indonesia 0.88	Estados Unidos 0.08	Brasil 0.04
CAN	0.93	1.40	0.01	Chile 16.70	Sri Lanka 4.49	Filipinas 3.37	Perú 0.98	Indonesia 0.66	Estados Unidos 0.37
Argentina	0.31	0.46		Sri Lanka 111.89	Chile 20.15	Turquía 16.96	Israel 11.27	Indonesia 3.81	Italia 1.78
Brasil	0.64	0.96	1.23	Irán 58.63	Turquía 55.00	Sri Lanka 37.07	Vietnam 15.39	Chile 12.43	Portugal 10.84

Continúa

La Región registra especialización relativa únicamente en el mercado venezolano, destino que participa del 97% de las exportaciones de Bogotá-Cundinamarca pertenecientes al renglón de análisis. Según el IEEe para la Región, en los países que conforman la CAN (sin Venezuela), Guatemala, Estados Unidos, México, Alemania y España, los niveles de exportación de la Región no alcanzan a suplir la demanda de estos mercados ($IEEe < 1$).

En el mercado ecuatoriano, aunque Colombia se encuentra en el quinto lugar en especialización relativa, el país está lejos de alcanzar los niveles de competitividad de Nueva Zelanda, proveedor que logró en este mercado un IEEe igual a 213.92.

Según el IEEe, Nueva Zelanda es el proveedor con mayor competitividad en un número importante de mercados. Por su parte, Argentina

Cuadro 4.27**Principales competidores – Frutas (sin bananos y plátanos). Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Paraguay	0.28	0.43		Sri Lanka 766.52	Chile 7.04	Argentina 2.80	Brasil 0.79		
Uruguay	0.32	0.48		Turquía 38.35	Indonesia 33.74	Chile 16.54	India 7.81	Italia 1.62	Argentina 1.08
Mercosur	0.54	0.81	0.73	Sri Lanka 58.86	Turquía 51.57	Vietnam 15.87	Irán 14.69	Chile 13.45	Portugal 10.49
Costa Rica	0.81	1.22	0.54	Chile 23.96	Nicaragua 7.20	México 5.02	Filipinas 4.41	Argentina 2.72	Canadá 2.46
El Salvador	1.80	2.71	0.00	Chile 21.63	Honduras 3.47	Guatemala 2.72	México 1.68	Estados Unidos 0.75	Perú 0.60
Guatemala	0.81	1.22	0.00	Chile 35.46	Honduras 10.06	Estados Unidos 1.18	España 1.03	México 0.86	Canadá 0.40
Honduras	0.89	1.34		Chile 20.69	México 3.02	Canadá 2.74	Estados Unidos 1.31	España 1.12	Nicaragua 1.02
Trián. N. Centroamérica	1.01	1.51	0.17	Chile 24.71	Honduras 6.08	Filipinas 4.18	Guatemala 2.79	México 2.25	Nicaragua 1.70
Canadá	1.52	2.29	2.16	Belice 85.14	Marruecos 70.32	Irán 62.97	Costa Rica 37.04	Chile 29.49	Sudáfrica 18.17
Chile	0.14	0.21	0.05	Irán 598.95	Filipinas 48.02	Sri Lanka 38.17	Ecuador 20.57	Bolivia 5.51	Indonesia 2.46
Estados Unidos	0.70	1.05	0.09	Chile 70.18	Belice 36.62	Costa Rica 27.58	Bolivia 22.27	Guatemala 10.57	N.Zelanda 9.98
México	0.67	1.00	0.01	Irán 217.32	Chile 33.45	Ecuador 4.81	Argentina 4.04	Turquía 2.18	Perú 1.26
Venezuela	0.75	1.13	0.02	Chile 34.99	Turquía 11.93	Perú 1.33	Francia 1.29	Estados Unidos 0.93	España 0.83
Australia	0.62	0.94	0.60	Bolivia 259.47	Irán 124.66	Turquía 49.42	Chile 21.73	Grecia 12.79	Vietnam 8.45
China	0.22	0.33		Myanmar 37.20	Vietnam 32.32	N.Zelanda 28.65	Chile 15.39	Tailandia 13.76	Marruecos 11.01
Rep. Corea	0.32	0.48		N.Zelanda 23.58	Turquía 12.80	Chile 8.59	Filipinas 7.84	Estados Unidos 4.47	Irán 2.16
India	1.31	1.97		Guinea-Bissau 176.40	Gambia 144.58	Afganistán 137.92	Mozambique 122.89	Costa de Marfil 90.38	Benín 88.62
Japón	0.91	1.37	2.01	Suazilandia 141.06	Kenia 40.44	N.Zelanda 14.71	México 11.25	Turquía 9.14	Chile 4.44
Rusia	3.54	5.32	0.00	Afganistán 64.99	Marruecos 51.94	Egipto 37.08	Sudáfrica 28.94	Chile 25.41	Irán 22.13

Continúa

Cuadro 4.27

Principales competidores – Frutas (sin bananos y plátanos). Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{Bj}	ICC _{ABj}	IEE _{eABj}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBj}					
Singapur	0.43	0.64	0.10	Sudáfrica 26.68	Pakistán 26.13	N.Zelanda 21.02	Chile 17.15	Australia 7.88	Israel 5.21
Asia - Pacífico (sin China)	0.90	1.36	0.83	Guinea-Bissau 248.09	Afganistán 194.11	Benín 126.88	Mozambique 94.40	Azerbaiyán 66.35	Costa de Marfil 61.33
Islandia	1.34	2.02		Irán 107.59	Sudáfrica 91.75	Argentina 67.57	Egipto 33.22	Costa Rica 16.75	N.Zelanda 16.28
Noruega	1.58	2.37	0.54	N.Zelanda 41.58	Sudáfrica 37.04	Argentina 34.48	Chile 19.40	Costa Rica 18.69	Egipto 18.16
Suiza	1.33	2.00	4.40	Ghana 45.70	Chile 37.41	Serbia y Montenegro 37.38	Turquía 26.94	N.Zelanda 25.83	Costa Rica 21.44
EFTA	1.40	2.11	3.95	Serbia y Montenegro 32.30	Ghana 31.12	N.Zelanda 29.14	Chile 25.99	Argentina 23.14	Costa de Marfil 22.20
Alemania	1.68	2.52	29.83	Georgia 28.78	N.Zelanda 27.79	Irán 26.64	Serbia y Montenegro 22.42	Costa Rica 16.58	Argentina 15.38
España	1.25	1.88	3.87	Costa Rica 87.46	N.Zelanda 55.72	Uruguay 25.67	Chile 23.53	Panamá 15.81	Irán 10.74
Francia	1.69	2.54	19.34	Moldova 80.85	Serbia y Montenegro 29.17	Kenia 28.94	Honduras 26.31	Costa de Marfil 17.85	Israel 16.37
Italia	1.08	1.62	4.82	Costa Rica 65.04	Georgia 46.90	Chipre 44.84	Ghana 21.72	Argentina 15.70	N.Zelanda 13.69
Reino Unido	1.67	2.52	3.61	Bolivia 82.41	Uruguay 30.64	Chile 25.72	Irán 20.61	N.Zelanda 13.63	Grecia 11.36
U.E.5	1.54	2.31	11.31	Bolivia 35.90	N.Zelanda 20.55	Costa Rica 18.04	Chile 14.61	Uruguay 12.58	Costa de Marfil 11.71

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Frutas (sin bananos y plátanos).

es en Paraguay y Uruguay el proveedor más competitivo; como Uruguay lo es en Chile e India. En el mercado indio, Ecuador es marcadamente competitivo (IEEe igual a 3581.97).

8. Frutas (sin bananos y plátanos)

Las Frutas (sin bananos y plátanos) ocuparon el octavo puesto en el ranking de competitividad para la Región al registrar un IVCR igual a 1.5 (ver cuadro 3.3). Ecuador, El Salvador, Canadá, India, Rusia y los mercados europeos presentan vocación importadora por los productos de este sector. Es importante anotar

que el mercado ruso exhibe el mayor valor en el III y no participa como destino con más del 1% de las exportaciones de la Región, convirtiéndose en unos de los mercados potenciales más importantes para la exportación de Frutas (sin bananos y plátanos).

Adicionalmente a los mercados que cuentan con vocación importadora, Bogotá-Cundinamarca presenta complementariedad comercial con Perú, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Estados Unidos, México, Venezuela y Japón. No obstante, la Región no está explotando las ventajas

derivadas de esa complementariedad, pues solamente presenta especialización relativa en la provisión de este segmento en Brasil, Canadá, Japón y los mercados europeos, con excepción de Noruega.

Durante el período 2001-2005, el 28,5% y 7,7%, de las exportaciones de *Frutas (sin bananos y plátanos)* de la Región tenían como destino el mercado alemán y francés respectivamente. En Alemania, Bogotá-Cundinamarca es más competitiva que sus proveedores con mayor especialización relativa (Georgia, Nueva Zelanda, Irán, Serbia y Montenegro) y en Francia la Región es más fuerte que Costa de Marfil e Israel.

Colombia sólo se presenta en Ecuador en el grupo de los proveedores con mayor participación en sus importaciones y mayor especialización relativa (IEEe). De acuerdo con el IEEe, el país está posicionado después de Chile, Perú y Estados Unidos.

Chile, Argentina y Costa Rica son los principales competidores latinoamericanos en *Frutas (sin bananos y plátanos)*. Chile está en el grupo de los competidores con mayor especialización exportadora en

28 mercados de 37 estudiados. Así mismo, en Bolivia, Ecuador, Perú, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Estados Unidos y Venezuela es el proveedor con mayor especialización relativa.

9. Bananos y plátanos

Durante el período 2001-2005, el IVCR que alcanzó el renglón agropecuario de *Bananos y plátanos* fue 1.43, y ocupó así el noveno lugar en el *ranking* de los sectores agropecuarios y agroindustriales competitivos.

Las cifras del cuadro 4.28, revelan una intensidad importadora ($III > 1$) por el segmento en Argentina, Uruguay, Mercosur, El Salvador, Honduras, Triángulo Norte de Centroamérica, Chile, Estados Unidos, Japón, Rusia, Asia-Pacífico (sin China), Islandia, Noruega, Suiza, Alemania, Italia y Reino Unido. En todos ellos, la Región presenta alta complementariedad comercial. En Canadá y Francia, Bogotá-Cundinamarca cuenta con una baja complementariedad comercial. Sin embargo, en Francia, la Región registra, según el IEEe, la mayor competitividad relativa (IEEe igual a 349.73), sobrepasando a Camerún, Panamá, Costa de Marfil, Ecuador, Costa Rica y Colombia.

Cuadro 4.28

Principales competidores – Bananos y plátanos. Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III_{BJ}	ICC_{ABJ}	IEE_{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE_{eCBJ}		
Argentina	4.26	6.08		Ecuador 212.06	Brasil 0.76	
Paraguay	0.11	0.16		Brasil 3.16		
Uruguay	3.36	4.80		Brasil 3.50		
Mercosur	1.10	1.57		Ecuador 468.77	Brasil 3.25	
Costa Rica	0.07	0.10		Panamá 41.54		
El Salvador	4.72	6.75		Guatemala 8.15	Honduras 1.88	Nicaragua 1.33
Guatemala	0.19	0.27		Honduras 24.28	Estados Unidos 1.54	

Continúa

Cuadro 4.28**Principales competidores – Bananos y plátanos. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Honduras	1.52	2.17		Guatemala 8.48	Estados Unidos 0.47				
Trián. N. Centroamérica	1.19	1.70		Guatemala 20.00	Honduras 4.99	Nicaragua 4.39	Panamá 0.46	Costa Rica 0.31	Estados Unidos 0.17
Canadá	0.98	1.40	0.06	Ecuador 642.28	Costa Rica 294.90	Guatemala 274.71	Colombia 227.26	Honduras 171.99	Panamá 6.31
Chile	2.19	3.13		Ecuador 142.68	Bolivia 4.52				
Estados Unidos	1.43	2.04	0.10	Guatemala 102.67	Costa Rica 92.93	Ecuador 92.30	Honduras 41.68	Colombia 29.13	Nicaragua 14.11
México	0.00	0.00		Estados Unidos 1.01					
Venezuela	0.00	0.00	0.19	China-Hong Kong 58.51					
Australia	0.00	0.00		Filipinas 74.42	Tailandia 9.93				
China	0.30	0.43		Ecuador 1221.92	Colombia 90.58	Filipinas 52.76	Vietnam 7.69		
Rep. Corea	0.65	0.93		Filipinas 94.86	Colombia 1.20				
Japón	1.86	2.66	0.07	Ecuador 303.08	Filipinas 45.92	México 1.09	Otros Asia nep 1.01		
Rusia	6.43	9.19	0.02	Ecuador 199.51	Panamá 57.00	Honduras 50.30	Colombia 44.21	Costa Rica 42.53	Filipinas 37.63
Singapur	0.12	0.17		Filipinas 17.71	Malasia 3.83	Tailandia 0.12	Australia 0.03		
Asia - Pacífico (sin China)	1.33	1.90	0.10	Ecuador 471.73	Filipinas 43.13	Colombia 27.23	Honduras 27.07	Costa Rica 8.78	Panamá 4.93
Islandia	1.63	2.33		Panamá 754.67	Costa Rica 639.20	Ecuador 624.89	Colombia 41.55		
Noruega	1.83	2.61	1.24	Costa Rica 578.76	Ecuador 558.77	Colombia 303.82	Rep. Dominicana 140.18	Honduras 94.80	Panamá 83.52
Suiza	1.04	1.49	26.33	Costa Rica 866.01	Rep. Dominicana 571.67	Ecuador 381.38	Panamá 236.81	Colombia 208.05	Perú 110.50
EFTA	1.28	1.83	20.13	Costa Rica 754.47	Rep. Dominicana 412.63	Ecuador 408.48	Colombia 255.58	Panamá 189.97	Honduras 81.45

Continúa

Cuadro 4.28

Principales competidores – Bananos y plátanos. Promedio del período 2001-2005. Continuación

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Alemania	1.86	2.66	1.73	Panamá	Ecuador	Costa Rica	Rep. Dominicana	Colombia	Surinam
				536.87	481.85	327.18	285.34	211.99	184.58
España	0.38	0.54	0.70	Ecuador	Costa Rica	Costa de Marfil	Camerún	Colombia	Francia
				566.48	171.40	44.50	24.77	20.80	1.42
Francia	0.87	1.25	349.73	Camerún	Panamá	Costa de Marfil	Ecuador	Costa Rica	Colombia
				276.05	250.98	235.97	181.27	131.05	120.60
Italia	1.82	2.60	11.41	Ecuador	Panamá	Costa Rica	Colombia	Camerún	Portugal
				439.42	427.00	273.76	60.60	26.25	10.12
Reino Unido	1.88	2.68	0.00	S.Vicente y las Granadinas	S.Lucía	Camerún	Rep. Dominicana	Belice	Jamaica
				662.62	653.39	459.87	420.86	376.35	95.03
U.E.5	1.50	2.14	19.21	S.Lucía	Belice	Panamá	Ecuador	Dominica	Rep. Dominicana
				641.22	444.22	435.12	414.65	338.54	259.27

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Bananos y plátanos.

// LA REGIÓN TAMBIÉN REGISTRA ESPECIALIZACIÓN RELATIVA EN NORUEGA, SUIZA, ALEMANIA E ITALIA.

La Región también registra especialización relativa en Noruega, Suiza, Alemania e Italia. En este último mercado, resulta más competitiva que Portugal, no obstante, solamente el 4% de las exportaciones del segmento tienen como destino el mercado italiano.

En los mercados analizados, los principales proveedores son Ecuador, Colombia, Costa Rica y Panamá. El papel que desempeñan las exportaciones nacionales es impulsado por regiones del país diferentes de Bogotá-Cundinamarca. En efecto, en Canadá, Estados Unidos, China, Corea del Sur, Rusia, Islandia y España, las exportaciones de la Región son insignificantes o nulas.

10. Semillas y frutos no oleaginosos

Tal como se observa en el cuadro 4.29, Paraguay, El Salvador, Brasil, Canadá, Estados

Unidos, Australia, China, India, Singapur, Islandia, Noruega, Alemania, Francia y Reino Unido presentan vocación importadora en el renglón de *Semillas y frutos no oleaginosos*. En el período 2001-2005, Bogotá-Cundinamarca registró un IVCR de 1.16 en este grupo de productos.

Según el ICC para Bogotá-Cundinamarca, la Región no presenta complementariedad comercial con Paraguay, El Salvador, Canadá, China, India, Singapur, Islandia, Noruega, Alemania y Reino Unido. En estos países la competitividad revelada de la Región no alcanzó a compensar la baja demanda por importaciones en los mismos.

En Canadá, a pesar de los niveles de demanda, se presenta la mayor especialización relativa de la Región (IEEe igual a 30.26),

Cuadro 4.29**Principales competidores – Semillas y frutos no oleaginosos. Promedio del período 2001-2005.**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	1.08	1.25		Ecuador	P.Bajos	Estados Unidos	Brasil	Perú	Chile
				6.37	4.36	2.44	1.74	0.96	0.86
Ecuador	1.16	1.35	0.02	N.Zelanda	Israel	P.Bajos	Dinamarca	Francia	Estados Unidos
				80.05	10.99	7.45	7.15	3.36	2.86
Perú	1.02	1.19	0.02	Israel	Sudáfrica	N.Zelanda	Chile	España	Estados Unidos
				20.02	12.86	7.33	4.51	3.55	2.34
CAN	1.08	1.26	0.02	Israel	N.Zelanda	Sudáfrica	P.Bajos	Chile	Estados Unidos
				13.95	11.63	10.64	5.59	2.94	2.58
Argentina	2.37	2.76		Australia	N.Zelanda	Canadá	Perú	Dinamarca	P.Bajos
				42.35	20.10	7.09	6.79	6.64	3.94
Brasil	0.91	1.05		Egipto	Israel	Turquía	P.Bajos	Dinamarca	Chile
				13.39	9.42	7.94	6.23	5.64	4.39
Paraguay	0.78	0.91	0.00	India	Chile	Alemania	Estados Unidos	Brasil	Argentina
				9.67	9.05	3.14	2.69	1.72	0.48
Uruguay	2.18	2.54		Australia	N.Zelanda	Israel	Dinamarca	Chile	P.Bajos
				28.09	17.17	12.73	10.20	7.55	7.20
Mercosur	1.28	1.49	0.00	Australia	N.Zelanda	Israel	Dinamarca	P.Bajos	Chile
				15.58	12.11	6.87	6.62	5.20	4.51
Costa Rica	1.50	1.74	0.01	Australia	P.Bajos	Brasil	India	España	Chile
				45.90	7.20	5.17	4.22	3.83	1.63
El Salvador	0.44	0.51		Brasil	Nicaragua	Estados Unidos	Costa Rica	México	Guatemala
				2.41	2.04	1.92	0.93	0.70	0.47
Guatemala	1.82	2.12	0.46	P.Bajos	Brasil	Tailandia	Perú	Israel	Chile
				17.66	7.39	5.63	4.76	2.33	2.19
Honduras	1.50	1.75	0.49	P.Bajos	Brasil	Estados Unidos	China	Costa Rica	Guatemala
				11.15	9.63	1.74	0.90	0.33	0.19
Trián. N. Centroamérica	1.41	1.64	0.28	P.Bajos	Australia	Brasil	Perú	Tailandia	India
				10.96	7.37	6.59	3.20	2.66	1.79
Canadá	0.73	0.84	30.26	Etiopía	Belice	P.Bajos	Marruecos	Egipto	China-Hong Kong
				84.23	66.65	17.92	12.07	9.97	8.25
Chile	1.26	1.47		Filipinas	N.Zelanda	Israel	P.Bajos	Indonesia	Dinamarca
				80.78	63.49	13.46	10.66	10.16	8.88
Estados Unidos	0.48	0.56	4.51	Albania	Azerbaiyán	Tanzania	Chile	Egipto	P.Bajos
				634.98	209.06	139.23	17.03	11.05	9.97
México	1.32	1.53		Sudán	Senegal	Israel	P.Bajos	Vietnam	Sudáfrica
				901.83	421.04	21.04	19.40	7.59	3.86

Continúa

Cuadro 4.29**Principales competidores – Semillas y frutos no oleaginosos. Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Venezuela	1.13	1.32	0.04	Egipto 431.62	Israel 11.70	Chile 5.72	Brasil 2.70	P.Bajos 1.74	Estados Unidos 1.21
Australia	0.87	1.01		Egipto 52.92	P. Bajos 14.98	Chile 9.48	Israel 4.53	N. Zelanda 3.91	Turquía 3.66
China	0.42	0.49		Laos 298.25	Myanmar 38.64	Rep. Corea 30.95	Canadá 14.09	Dinamarca 12.43	Israel 11.47
Rep. Corea	1.67	1.94		Marruecos 43.93	Myanmar 21.75	Uzbequistán 6.83	Australia 4.89	Canadá 3.51	Estados Unidos 2.89
India	0.49	0.57		Congo 294.50	Kenia 43.26	Pakistán 31.23	P.Bajos 16.38	Turquía 12.46	Nepal 11.12
Japón	3.57	4.15	0.02	Rep.Checa 18.20	Canadá 4.87	Australia 2.78	Estados Unidos 2.72	Marruecos 2.41	P.Bajos 1.96
Rusia	1.25	1.46		Sudán 788.32	Nigeria 108.74	Egipto 28.13	Dinamarca 7.33	P.Bajos 7.05	Bélgica 3.94
Singapur	0.44	0.51		Papúa N.Guinea 163.28	Rep. Corea 131.02	Canadá 9.72	China 4.83	Indonesia 4.67	China-Hong Kong 2.35
Asia - Pacífico (sin China)	2.06	2.40	0.02	Rep.Checa 6.26	Canadá 5.84	Australia 3.78	Marruecos 3.05	Estados Unidos 2.83	Congo 2.78
Islandia	0.52	0.61		Canadá 3.79	P.Bajos 3.31	Dinamarca 2.99	Finlandia 2.82	Reino Unido 1.37	Estados Unidos 1.27
Noruega	0.60	0.70	0.55	Chile 107.01	Australia 9.36	P.Bajos 5.11	Tailandia 3.97	Dinamarca 2.01	Suecia 1.19
Suiza	1.17	1.36	0.21	Ghana 23.21	Egipto 10.57	Marruecos 5.50	N.Zelanda 3.51	Israel 3.30	Dinamarca 3.07
EFTA	0.99	1.15	0.25	Chile 36.20	Ghana 19.48	Marruecos 4.17	Israel 3.36	Australia 2.55	Francia 2.36
Alemania	0.72	0.84	1.06	Sudán 577.61	Albania 185.13	Namibia 38.80	Egipto 23.33	Bulgaria 11.24	Chile 10.68
España	1.47	1.71	0.29	Chipre 48.48	Australia 16.22	Filipinas 10.66	Marruecos 8.95	P.Bajos 8.63	Israel 8.33
Francia	0.96	1.12	0.15	Albania 81.28	Filipinas 13.54	N.Zelanda 10.83	Chile 9.15	Dinamarca 8.48	Perú 6.69
Italia	1.09	1.27	0.02	Marruecos 9.37	Israel 5.67	Dinamarca 5.32	N.Zelanda 4.93	P.Bajos 4.23	Albania 3.33
Reino Unido	0.66	0.76	8.69	Chipre 6.70	N.Zelanda 6.10	Eslovenia 5.60	Islandia 5.50	Israel 5.15	Chile 4.29
U.E.5	0.90	1.05	2.93	Sudán 135.58	Albania 16.78	Marruecos 6.93	N.Zelanda 6.53	Chile 5.98	Bulgaria 5.13

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Semillas y frutos no oleaginosos.

// LOS PRINCIPALES COMPETIDORES DE LA REGIÓN EN LA PROVISIÓN DE SEMILLAS Y FRUTOS NO OLEAGINOSOS SON LOS PAÍSES BAJOS, CHILE, DINAMARCA, NUEVA ZELANDA, ESTADOS UNIDOS Y AUSTRALIA.

superando a Países Bajos, Marruecos, Egipto y China-Hong Kong.

Igualmente, en Estados Unidos, Alemania y Reino Unido, Bogotá-Cundinamarca cuenta con especialización relativa. En el Reino Unido, ésta resulta más competitiva que

Chipre, Nueva Zelanda, Eslovenia, Islandia, Israel y Chile.

Finalmente, los principales competidores de la Región en la provisión de *Semillas y frutos no oleaginosos* son los Países Bajos, Chile, Dinamarca, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Australia.

Cuadro 4.30

Principales competidores – Plantas vivas (sin flores). Promedio del período 2001-2005.

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Bolivia	0.11	0.12	10.23	España 13.45	Colombia 3.89	China 2.30	Argentina 1.19		
Ecuador	2.10	2.34	0.72	Israel 100.85	Honduras 100.66	P.Bajos 40.60	N.Zelanda 35.89	España 1.74	Bélgica 1.17
Perú	0.07	0.07	0.99	Israel 139.87	Francia 13.49	Estados Unidos 1.01			
CAN	0.87	0.97	1.27	Honduras 197.39	Israel 117.18	P.Bajos 58.03	N.Zelanda 5.72	España 1.89	Bélgica 1.55
Argentina	0.14	0.16	2.81	P.Bajos 20.43	Francia 9.85	Sudáfrica 8.07	Italia 6.73	Chile 1.33	Estados Unidos 0.92
Brasil	0.12	0.14	7.87	P.Bajos 59.28	Costa Rica 56.22	Sudáfrica 5.84	Chile 4.36	Israel 3.69	Italia 2.59
Paraguay	0.01	0.01	42.84	Argentina 1.95	Brasil 1.42				
Uruguay	0.82	0.91	0.54	Francia 15.63	Brasil 0.93	Argentina 0.85			
Mercosur	0.15	0.16	4.68	Costa Rica 42.92	P.Bajos 42.33	Sudáfrica 5.60	Francia 5.43	Israel 3.57	Italia 3.19
Costa Rica	1.30	1.44	0.40	P.Bajos 33.57	Bélgica 14.66	Ecuador 9.40	Israel 7.12	Honduras 4.54	Chile 2.90
El Salvador	0.14	0.16		Guatemala 5.45	Honduras 1.60	Costa Rica 1.02	Estados Unidos 0.67		

Continúa

Cuadro 4.30**Principales competidores – Plantas vivas (sin flores). Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Guatemala	0.33	0.37	3.21	Honduras 20.84	Tailandia 8.97	P.Bajos 7.59	Costa Rica 6.75	Canadá 2.09	Colombia 1.03
Honduras	0.03	0.03	6.08	Áreas nep 15.55	Guatemala 3.08	Costa Rica 2.64	Estados Unidos 1.04		
Trián. N. Centroamérica	0.57	0.63	1.04	P.Bajos 53.52	Israel 11.32	Bélgica 11.14	Honduras 6.27	Chile 2.84	Alemania 2.02
Canadá	0.84	0.93	0.28	P.Bajos 50.11	Guatemala 18.61	Costa Rica 16.53	Dinamarca 3.66	Israel 3.48	N.Zelanda 2.97
Chile	0.23	0.26	0.20	P.Bajos 102.36	Costa Rica 70.30	N.Zelanda 25.78	Polonia 18.18	Sudáfrica 5.47	España 0.92
Estados Unidos	0.60	0.67	2.07	P.Bajos 30.85	Costa Rica 19.25	Guatemala 11.95	N.Zelanda 4.12	Canadá 2.60	Israel 1.92
México	0.34	0.38	4.71	P.Bajos 84.91	Ecuador 13.51	India 4.08	Costa Rica 2.44	Canadá 1.17	Chile 1.10
Venezuela	0.07	0.07	6.56	Canadá 16.88	P.Bajos 16.26	Bolivia 5.16	China 1.20	Estados Unidos 0.71	
Australia	0.25	0.27	0.12	Guatemala 319.70	P.Bajos 86.90	India 4.13	N.Zelanda 2.00	Israel 1.82	Singapur 0.65
China	0.12	0.13		P.Bajos 115.28	Costa Rica 13.00	N.Zelanda 4.73	Tailandia 3.71	Bélgica 2.73	España 2.41
Corea Rep.	0.23	0.26		Costa Rica 110.55	P.Bajos 25.49	Otros Asia nep 9.56	Tailandia 8.12	Chile 2.17	Indonesia 2.03
India	0.03	0.03		P.Bajos 77.96	España 12.57	Tailandia 7.35	Jordania 3.34	Israel 3.19	China 2.22
Japón	0.70	0.78	4.94	P.Bajos 100.18	Costa Rica 57.01	Guatemala 56.43	Panamá 45.80	Sri Lanka 18.33	Israel 5.54
Rusia	1.03	1.14	2.09	Costa Rica 49.22	P.Bajos 27.96	Israel 8.36	Serbia y Montenegro 5.00	Polonia 4.54	Dinamarca 2.81
Singapur	0.18	0.20		Malasia 5.22	P.Bajos 3.97	Bélgica 0.73	Tailandia 0.64	China 0.60	Australia 0.41
Asia - Pacífico (sin China)	0.45	0.50	5.49	P.Bajos 58.41	Costa Rica 56.33	Guatemala 34.86	Kenia 27.58	Panamá 14.81	Polonia 8.46
Islandia	0.83	0.92		Kenia 141.67	Costa Rica 49.57	P.Bajos 7.34	Bélgica 5.27	Israel 4.97	Dinamarca 3.54

Continúa

Cuadro 4.30**Principales competidores – Plantas vivas (sin flores). Promedio del período 2001-2005. Continuación**

Mercado (B)	III _{BJ}	ICC _{ABJ}	IEE _{eABJ}	Países más competitivos (C) en el mercado analizado, IEE _{eCBJ}					
Noruega	2.60	2.89	0.09	Kenia 13.29	P.Bajos 12.50	Costa Rica 9.32	Dinamarca 3.70	Israel 2.30	Sudáfrica 2.29
Suiza	3.05	3.39	0.01	Kenia 20.87	Dinamarca 10.68	Perú 9.31	Guatemala 7.81	P.Bajos 7.65	Serbia y Montenegro 3.49
EFTA	2.87	3.19	0.01	Kenia 19.13	P.Bajos 8.80	Guatemala 5.77	Dinamarca 4.72	Costa Rica 3.99	Bélgica 2.00
Alemania	2.27	2.53	0.21	Guatemala 50.23	Kenia 47.10	Costa Rica 26.60	P.Bajos 8.52	Dinamarca 6.06	Etiopía 2.90
España	0.83	0.93	0.63	Costa Rica 56.11	Kenia 31.58	P.Bajos 11.56	Egipto 8.04	Honduras 7.85	Israel 5.96
Francia	2.02	2.24	3.38	Togo 18.22	Costa Rica 12.04	P.Bajos 11.25	Kenia 11.10	Guatemala 8.69	Dinamarca 5.51
Italia	1.12	1.24	5.01	Guatemala 27.77	Kenia 27.08	Costa Rica 19.43	P.Bajos 11.37	Dinamarca 5.68	Filipinas 3.25
Reino Unido	1.59	1.77	2.29	P.Bajos 9.37	Dinamarca 6.23	Costa Rica 2.46	Kenia 2.45	N.Zelanda 2.18	Israel 2.03
U.E.5	1.73	1.93	1.56	Guatemala 29.73	Kenia 15.15	Costa Rica 14.19	P.Bajos 9.92	Dinamarca 6.36	Israel 2.57

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade.

Nota: A = Bogotá-Cundinamarca, B = países-mercados de interés del documento, C = países más competitivos en el mercado analizados, J = Plantas vivas (sin flores).

11. Plantas vivas (sin flores)

En el período 2001-2005, el sector de *Plantas vivas (sin flores)* corresponde al último renglón competitivo de la Región, con un IVCR igual a 1.11 (ver cuadro 3.3).

En el caso de este segmento, la Región presenta alta complementariedad comercial⁴⁹ (IVCR>1, III>1 e ICC>1) únicamente con Ecuador, Costa Rica, Rusia, Noruega, Suiza, Alemania, Francia, Italia y Reino Unido.

En Bolivia, la CAN, Argentina, Brasil, Paraguay, Mercosur, Guatemala, Honduras,

Triángulo Norte de Centroamérica, Estados Unidos, México, Venezuela, Japón, Rusia, Asia-Pacífico (sin China), Francia, Italia, Reino Unido y U.E.5, la Región presenta especialización relativa. Adicionalmente, en los mercados citados, con excepción de la CAN, Triángulo Norte de Centroamérica, Rusia, Asia-Pacífico (sin China), Francia y U.E.5, según el IEEe, la Región resulta más competitiva que uno o más de los principales proveedores. Por ejemplo, en el caso de México, la Región es más competitiva que India, Costa Rica, Canadá y Chile.

Nuevamente, los Países Bajos se encuentran en la lista de los principales competidores, esta vez al lado de Costa Rica e Israel.

49 No se registra baja complementariedad comercial en ninguno de los mercados objeto de análisis.

Bibliografía

América Economía Intelligence. “Estudio de ciudades latinoamericanas”, diversos números.

Araujo Ibarra y Asociados, Cámara de Comercio de Bogotá, Carce y (2001). “Base técnica para la formulación del Plan Estratégico Exportador de la región Bogotá-Cundinamarca”, informe final, Bogotá, fotocopia, abril.

Arbeláez M., Melendez M., León N. (2007), “The Emergence of New Successful Export Activities in Colombia”, mimeo, Fedesarrollo.

Brenton, P., Newfarmer, R. y P. Walkenhorst (2007), “Export Diversification: A Policy Portfolio Approach”, mimeo, Yale University.

Cámara de Comercio de Bogotá y Universidad Javeriana (2003). “Ajuste al Plan Estratégico Exportador de la región Bogotá-Cundinamarca”, Informe final, fotocopia, Bogotá, diciembre.

Cámara de Comercio de Bogotá (2005). “Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con Estados Unidos, CCB. Bogotá, Colombia.

Cámara de Comercio de Bogotá y América Intelligence (2006). “Brechas de competitividad de Bogotá en el contexto de América Latina”, CCB, Bogotá. Colombia.

Cámara de Comercio de Bogotá (2006). “Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con México, Bogotá, Colombia.

Cámara de Comercio de Bogotá (2007). “Informe del sector externo de Bogotá-Cundinamarca 2006 y primer semestre de 2007”, Bogotá, Colombia.

Cámara de Comercio de Bogotá (2008). “Perfil del comercio exterior de la región Bogotá-Cundinamarca con Chile, CCB, Bogotá, Colombia.

Cárdenas, M (2007). “Economic Growth in Colombia: A Reversal Of ‘Fortune?’”, Fedesarrollo WP36.

Convenio de Complementación Industrial en el Sector Automotor. Lima, 16 de Septiembre de 1999.

Dollar, D. y A. Kraay (2001), “Trade, Growth, and Poverty”, World Bank Policy Research Department Working Paper, 2615.

Edwards, S. y R. Steiner (2000), “On the Crisis Hypothesis of Economic Reform: Colombia 1989-91”, Cuadernos de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile, no. 112, diciembre, pp. 445-493.

Fondo Monetario Internacional, “World Economic Outlook”, 2007.

Hausmann, R., Rodrik, D. y Velasco, A. (2005), “Growth Diagnostics”, mimeo, Harvard University.

Hausmann, R y B. Klinger (2006), “Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space”, CID Working Paper, 128.

Humphrey, J. y O. Memedovic (2007), “The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries”, Sectoral Studies Series - UNIDO.

Lederman Daniel y Maloney William, “Natural Resources: neither curse nor destiny”, World Bank, 2007.

Rodrik, D. y R. Hausmann(2003), “Economic Development as Self-Discovery”, mimeo, Harvard University.

Rodrik, D. (2004a), “Growth Strategies”, mimeo, Harvard University.

Rodrik, D. (2004b), “Industrial Policy for the Twenty-First Century”, mimeo-Harvard University.

World Economic Forum (2007). “Global Competitiveness Report 2006-2007”, informe anual del WEF, Ginebra.

Anexos

1. Definición e interpretación de los indicadores de competitividad comercial relativa

A. Índice de ventaja comparativa revelada (IVCR)

El IVCR se usa para determinar la competitividad relativa de los sectores o productos de un país. El índice compara la participación del producto en cuestión en las exportaciones del país, con la participación de las exportaciones mundiales del producto en las exportaciones mundiales totales. El índice siempre tiene un valor mayor que cero. Si el índice es mayor que 1, el país tiene una ventaja comparativa en el producto analizado, y si es menor que 1, cuenta con una desventaja comparativa en el producto.

$$IVCR_{Aj} = \frac{\left(\frac{x_{Aj}}{X_A}\right)}{\left(\frac{x_{wj}}{X_w}\right)}$$

$IVCR_{Aj}$: índice de ventaja comparativa revelada del país A para el producto j.

x_{Aj} : valor de las exportaciones del país A del producto j.

x_{wj} : valor de las exportaciones mundiales del producto j.

X_A : valor de las exportaciones totales del país A.

X_w : valor de las exportaciones totales mundiales.

B. Índice de intensidad importadora (III)

El III se utiliza para conocer la especialización importadora de un país. El índice se define como el cociente entre la participación de un sector en las importaciones totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales. El índice siempre tiene un valor mayor que cero. Cuando este índice es mayor que 1, se dice que el país tiene una vocación importadora por el sector, porque en términos relativos importa más de lo que se comercia mundialmente. Cuando el índice es menor que 1, se trata de un sector en que la especialización importadora es menor que la mundial. Por último, si el valor del índice es cercano a 1, la especialización comercial es similar a la del mundo en su conjunto.

$$III_{Bj} = \frac{\left(\frac{m_{Bj}}{M_{Bt}}\right)}{\left(\frac{m_{wj}}{M_{wt}}\right)}$$

III_{Bj} : índice de intensidad importadora del país B por el producto j.

m_{Bj} : valor de las importaciones del país B del producto j.

M_{Bt} : valor de las importaciones totales del país B.

m_{wj} : valor de las importaciones mundiales del producto j.

M_{wt} : valor de las importaciones mundiales totales.

C. Índice de especialización de las exportaciones específico (IEEe)

El IEEe compara la participación de las exportaciones de un sector de un país a un mercado específico en las exportaciones totales del país a ese mercado, con la participación de las importaciones de ese sector que hace ese mercado en sus importaciones totales. El IEEe toma un valor mayor que cero. A mayor valor del indicador, mayor especialización de ese país en la venta de un producto a ese mercado específico. Si IEEe es mayor que 1, hay una ventaja comparativa de ese producto en ese mercado, y si es menor que 1, el mercado importa mucho más del producto de lo que el país está exportando.

$$IEEe_{ABj} = \frac{\left(\frac{x_{ABj}}{X_{AB}} \right)}{\left(\frac{m_{Bj}}{M_B} \right)}$$

$IEEe_{ABj}$: índice de especialización de las exportaciones del país A al país B del bien j.

x_{ABj} : exportaciones del país A al país B del bien j.

X_{AB} : exportaciones totales del país A al país B.

m_{Bj} : importaciones del país B del bien j.

M_B : importaciones totales del país B.

Este indicador se utiliza para determinar la competitividad de los principales proveedores de Bogotá-Cundinamarca y para identificar los principales competidores de la Región en los mercados de interés de este proyecto.

2. Clasificación Internacional Industrial Uniforme revisión 3, adaptada por fedesarrollo para datos fuente DANE y Comtrade

Descripción de la CIU revisión 3 a 3 dígitos adaptada por Fedesarrollo.

CIU Rev.3	Descripción CIU Revisión 3 a 3 dígitos
011*	Producción agrícola
012*	Producción pecuaria
013*	Actividad mixta (agrícola y pecuaria)
020*	Silvicultura, extracción madera y actividades de servicios relacionados
050*	Pesca, peces en criaderos y granjas piscícolas
101	Extracción y aglomeración hulla (carbón de piedra)
102***	Extracción y aglomeración carbón lignítico
103	Extracción y aglomeración turba
111**	Extracción petróleo crudo y gas natural
120***	Extracción minerales de uranio y de torio
131***	Extracción minerales de hierro
132	Extracción minerales metales preciosos
133	Extracción minerales metálicos no ferrosos, excepto minerales de uranio y torio y metales preciosos
141	Explotación minerales no metálicos
142	Explotación otros minerales no metálicos
143	Extracción piedras preciosas
149	Extracción otros minerales no metálicos
151*	Producción, transformación y conservación de carne y pescado
152*	Elaboración de frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasa
153*	Productos lácteos
154*	Productos de molinería, almidones y derivados, y alimentos preparados para animales
155*	Productos de panadería, fideos y similares
156*	Productos del café
157*	Ingenios, refinерías de azúcar y trapiches
158*	Otros productos alimenticios
159*	Bebidas
160*	Productos del tabaco
171	Preparación e hilatura de fibras textiles

Continúa

Descripción de la CIU revisión 3 a 3 dígitos adaptada por Fedesarrollo. *Continuación*

CIU Rev.3	Descripción CIU Revisión 3 a 3 dígitos
172	Tejedura productos textiles
173***	Acabado productos textiles (maquila)
174	Otros productos textiles
175	Tejidos y artículos de punto y ganchillo
181	Prendas vestir, excluyendo de piel
182	Preparación y teñido de pieles; artículos de piel
191	Curtido y preparación de cueros
192	Calzado
193	Artículos de viaje, bolsos mano y artículos de talabartería y otros
201	Aserrado, acepillado e impregnación de la madera
202	Fabricación de hojas de madera para enchapado; tableros y paneles
203	Fabricación partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones
204	Recipientes de madera
209	Otros productos de madera; artículos de corcho, cestería y espartería
210	Papel, cartón y productos de papel y cartón
221	Actividades de edición
222	Actividades de impresión y actividades de servicios conexos
231	Productos de hornos de coque
232**	Productos de refinерías de petróleo
233	Elaboración de combustible nuclear
241	Sustancias químicas básicas
242	Otros productos químicos
243	Fibras sintéticas y artificiales
251	Productos de caucho
252	Productos de plástico
261	Vidrio y productos de vidrio
269	Prods.min.no metálicos nep/1
271	Industrias básicas hierro y acero
272	Industrias básicas metales preciosos y metales no ferrosos
273	Fundición de metales
281	Productos metálicos de uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor
289	Otros productos elaborados de metal y actividades de servicio de trabajo metales
291	Maquinaria de uso general
292	Maquinaria de uso especial
293	Aparatos de uso doméstico nep/1
300	Maquina de oficina, contabilidad e informática
311	Motores, generadores y transformadores

Continúa

Descripción de la CIU revisión 3 a 3 dígitos, adaptada por Fedesarrollo. *Continuación.*

CIU Rev.3	Descripción CIU Revisión 3 a 3 dígitos
312	Aparatos de distribución y control energía eléctrica
313	Hilos y cables aislados
314	Acumuladores y de pilas eléctricas
315	Lámparas eléctricas y equipo de iluminación
319	Otro equipo eléctrico nep/1
321	Tubos y válvulas electrónicas y otros componentes electrónicos
322	Transmisión de radio y Tv. y aparatos telefonía y telegrafía
323	Receptores radio y Tv. aparatos de grabación y reproducción de sonido o imagen, y conexos
331	Aparat.e instrum.médicos, exc.instrum.ópticas
332	Instrumentos ópticos y de equipo fotográfico
333	Relojes
341	Vehículos automotores y sus motores
342	Carrocerías para vehículos automotores ;remolques y semiremolques
343	Autopartes para vehículos automotores y motores
351	Construcción y reparación de buques y otras embarcaciones
352	Locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías
353	Aeronaves y naves espaciales
359	Otro equipo de transporte nep/1
361	Muebles
369	Otras industrias manufactureras nep/1
371***	Reciclaje desperdicios y desechos metálicos
372***	Reciclaje desperdicios y desechos no metálicos
401***	Gen., captación y distribución de energía eléctrica
402***	Fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías
742	Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades
749	Actividades empresariales nep/1
921	Actividades de cine, radio y televisión y otras actividades de entretenimiento
930***	Otras actividades de servicios
000	No clasificados/1

Fuente: adaptación de Fedesarrollo de la clasificación adaptada a Colombia por el DANE (CIU revisión 3 ajustada a Colombia) y de la clasificación internacional del Banco Mundial (Nicita y Olarreaga, 2006).

Notas: n.e.p. /1: sectores residuales. * Sectores CIU excluidos del análisis al ser reclasificados mediante la clasificación alternativa para el ámbito agropecuario y agroindustrial descrita en el anexo 2. ** Sectores CIU excluidos de la evaluación en la medida que la base de datos del DANE por departamentos no tiene en cuenta el origen o destino departamental de los flujos comerciales de estos bienes. *** Sectores CIU que no registran exportaciones en Bogotá-Cundinamarca durante el período 2001-2005.

3. Composición de los productos agropecuarios y sus derivados

Este cuadro detalla la construcción de los 46 renglones agropecuarios y sus derivados que son considerados en el análisis presentado en el capítulo I de este informe.

Composición de los productos agropecuarios y sus derivados (agroindustria).

Descripción del producto	Capítulos o partidas del Sist. Armonizado	
	Producto agropecuario	Derivados
Algodón	5201 a 5202	
Animales vivos	01	
Avicultura	Correspondientes de 0207	Correspondientes de 0407, 0408 y 1602
Azúcares y confites	1701 a 1703	1704
Bananos y plátanos	0803	Correspondientes cap.20
Bebidas y líquidos alcohólicos	22	
Cacao y chocolates	1801 a 1805	1806
Café sin tostar y sin descafeinar *	090111	Resto 0901
Té, yerba mate	0902-0903	
Carne bovina	Correspondientes de 0201, 0202, 0206 y 0210	Correspondientes de 1602
Carne porcina	Correspondientes de 0203, 0209 y 0210	Correspondientes de 1601 y 1602
Carnes (distintas a bovina, porcina y aves)	Correspondientes a 0204, 0205, 0206, 0208	Correspondientes del cap.16
Cereales	10	11 y 19
Espicias	Corresp.0904-0910	
Flores	0603	
Frutas (excepto bananos y plátanos)	08 sin 0803	Correspondientes cap.20
Grasas y aceites animales o vegetales, excepto oleaginosos	Correspondientes del cap.15	
Gomas, resinas y demás jugos	13	
Hortalizas	0702 y 0709, 0710 (sin papas)-0713	Correspondientes cap.20
Leche fresca y en polvo, y productos lácteos	0401 a 0402	0403, 0404 y 0406
Materiales trensables y demás	14	
Oleaginosas	1201 a 1208 y 0405	1501 a 1518
Otros productos de origen animal	0409, 05 y 500100	Correspondientes cap.50
Papas	0701	Correspondientes cap.20

Continúa

Composición de los productos agropecuarios y sus derivados (agroindustria). *Continuación*

Descripción del producto	Capítulos o partidas del Sist. Armonizado	
	Producto agropecuario	Derivados
Pescado	Correspondientes del cap.03	Correspondientes del caps.03 y 16
Plantas vivas (sin flores)	06 sin 0603	
Preparaciones alimenticias nep	21 y corresp.cap.20	
Residuos prod. agropecuaria y desperdicios	23	
Semillas y frutos no oleaginosos	Correspondientes cap.12	
Tabaco sus sucedáneos	24	
Yuca	0714	

Fuente: Definición de ámbito agrícola de la OMC y S.Zuluaga *et al.* (2002).

Nota: * sectores excluidos del análisis regional Bogotá-Cundinamarca. Ver aclaraciones metodológicas en el capítulo I, literal A.2B. de este informe.

4. Índice de intensidad importadora (III) de los 31 países analizados por los sectores industriales y mineros competitivos de Bogotá - Cundinamarca. Promedio del período 2001-2005.

País- Mercado	231	221	222	193	261	174	269	252	273
	Prods.de hornos de coque	Activ.edición	Activ.impresión y activ.serv.conexos	Arts.viaje, bolsos mano y arts. talabartería y otros	Vidrio y prods.vidrio	Otros prods.textiles	Prods.min.no metálicos nep/1	Prods.plástico	Fund.metales
Alemania	2.30	0,90	1.16	0.71	1,00	1.07	0.92	0,94	1.14
Argentina	1.45	1.10	0.73	0.50	0.93	0.95	0.93	1.24	0.03
Australia	0.02	2.05	1.09	1.27	0.89	1.22	1.14	1.12	0.06
Bolivia	0.01	1.18	2.06	0.45	1.49	0.75	1.76	1.27	0.00
Brasil	7.72	0.42	0.29	0.35	0.72	0.48	0.64	0.80	0.18
Canadá	0.59	2.35	1.17	0.63	1.43	1.05	0.87	1.19	0.52
Chile	0.67	0.79	0.53	0.72	0.77	1.20	1.40	1.11	0.03
China	0.00	0.48	0.23	0.12	0.92	0.68	0.27	0.70	2.89
Corea del Sur	0.65	0.69	0.14	0.55	1.39	0.41	0.94	0.63	3.48
Costa Rica	0.47	1.10	1.48	0.38	0.87	1.35	1.24	1.85	0.00
Ecuador	0.04	1.81	1.86	0.64	1.46	0.93	1.33	1.23	0.01
Estados Unidos	0.65	0.60	0.87	1.38	0.77	1.13	1.17	0.78	0.31
Salvador	0.09	1.62	2.45	0.58	1.39	0.73	1.55	1.68	0.16
España	0.41	0.86	0.55	0.92	1.12	0.89	1.00	1.01	2.18
Francia	0.98	1.26	1.46	1.22	1.40	1.06	1.23	1.34	0.71
G.Bretaña	0.45	1.74	1.34	1.11	0.93	1.20	0.88	1.08	0.21
Guatemala	0.23	1.80	2.33	0.61	1.27	0.94	1.35	1.61	0.70
Honduras	0.12	1.01	1.48	0.42	1.62	0.48	2.40	1.48	0.01
India	6.82	1.77	0.69	0.06	0.43	0.49	0.39	0.28	3.74
Islandia	2.98	1.76	1.07	0.68	1.15	1.42	1.62	1.48	0.01
Italia	1.03	0.96	0.51	1.12	1.07	0.75	0.81	0.79	1.64
Japón	1.71	0.60	0.55	2.67	0.74	1.09	0.72	0.65	0.50

Continúa

Continuación.

País- Mercado	231	221	222	193	261	174	269	252	273
	Prods.de hornos de coque	Activ.edición	Activ.impresión y activ.serv.conexos	Arts.viaje, bolsos mano y arts. talabartería y otros	Vidrio y prods.vidrio	Otros prods.textiles	Prods.min.no metálicos nep/1	Prods.plástico	Fund.metales
México	0.65	0.87	1.13	0.80	1.24	1.27	0.69	2.70	0.64
Noruega	2.26	2.12	3.36	0.76	1.10	1.32	1.57	1.37	1.26
Paraguay	0.02	0.76	0.84	1.43	0.85	0.61	1.61	0.82	0.00
Perú	6.06	1.03	1.22	0.47	1.57	0.98	0.90	1.12	0.56
Rusia	0.39	1.17	1.33	0.52	1.25	0.94	1.62	1.15	0.07
Singapur	0.01	0.56	0.44	0.55	0.63	0.31	0.44	0.53	0.20
Suiza	0.08	2.97	3.99	2.39	1.34	1.09	1.35	1.36	0.30
Uruguay	0.16	0.26	1.33	0.42	1.37	1.12	1.18	1.35	0,10
Venezuela	1.29	2.17	1.96	0.68	0.81	1.04	1.23	1.01	0,01
IVCR>1	29.30	8.31	5.76	5.03	4.48	3.20	3.14	3.04	2,95

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y *Comtrade*. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

País- Mercado	175	749	101	242	361	191	181	315	341	203
	Tejidos y arts. de punto y ganchillo	Activ. empresariales nep/1	Extrac.y aglomer.hulla (carbón de piedra)	Otros prods. químicos	Muebles	Curtido y prep. de cueros	Prendas vestir, exc.de piel	Lámparas eléctricas y eq.llumin.	Veh.automot. y sus motores	Fab.partes y piezas de carpintería para edif.y construc.
Alemania	1.14	1.22	0.67	1.16	1.28	0.45	1.12	0.99	1.04	1.13
Argentina	0.33	0.06	1.07	1.74	0.41	0.56	0.22	1.01	1.17	0.10
Australia	0.65	0.30	0.02	1.42	1.12	0.42	0.86	1.13	1.55	0.95
Bolivia	0.36	0.78	0.00	2.12	0.44	0.04	0.27	0.98	0.85	0.09
Brasil	0.08	0.35	3.43	1.50	0.22	1.00	0.10	0.75	0.41	0.01
Canadá	0.49	0.36	0.73	1.03	1.37	0.35	0.62	1.21	1.73	0.74
Chile	0.86	0.31	1.97	1.08	0.40	0.26	0.92	0.96	1.18	0.49
China	0.51	0.11	0.34	0.48	0.11	2.80	0.10	0.39	0.17	0.02
Corea del Sur	0.39	5.18	4.28	0.73	0.27	1.07	0.40	0.84	0.09	0.16
Costa Rica	0.99	0.07	0.02	1.61	0.55	1.87	1.15	0.88	0.66	0.28
Ecuador	0.47	0.09	0.05	1.93	0.42	0.13	0.43	1.25	1.53	0.14
Estados Unidos	1.45	0.88	0.18	0.73	1.87	0.27	1.64	1.50	1.55	1.41
Salvador	0.28	0.23	0.01	1.82	0.70	0.58	0.60	0.96	0.86	0.22
España	0.91	0.15	1.31	1.25	0.79	1.17	1.00	0.98	1.56	0.92
Francia	1.21	2.49	0.70	1.41	1.30	0.47	1.25	1.29	1.14	0.66
G.Bretaña	1.26	0.46	1.26	1.27	1.39	0.27	1.38	1.13	1.39	1.32
Guatemala	1.23	0.29	0.62	1.82	0.50	0.64	0.60	0.97	1.23	0.14
Honduras	0.30	0.17	0.00	1.68	0.61	0.14	0.37	0.82	0.64	0.13
India	0.08	0.26	4.61	0.44	0.09	0.87	0.02	0.29	0.03	0.03
Islandia	0.91	0.20	0.79	1.17	2.30	0.08	1.07	1.84	1.29	5.19
Italia	0.93	0.34	1.11	1.25	0.44	3.03	1.01	0.73	1.46	0.98
Japón	1.41	0.62	5.11	0.70	0.88	0.18	1.54	0.64	0.28	1.38
México	0.92	0.26	0.44	0.81	0.63	1.66	0.48	0.94	0.85	0.14
Noruega	1.04	1.35	0.44	1.09	2.27	0.44	1.14	1.82	1.13	4.62
Paraguay	0.54	0.09	0.00	2.02	0.29	0.46	0.40	1.16	1.30	0.04
Perú	0.55	0.08	1.14	1.46	0.28	0.10	0.30	0.98	0.58	0.09
Rusia	0.40	0.04	0.89	1.57	0.68	0.16	0.32	0.65	1.02	0.64
Singapur	0.53	5.90	0.00	0.74	0.25	0.21	0.42	0.52	0.17	0.16
Suiza	1.04	0.69	0.02	2.66	1.81	0.22	1.25	1.20	0.95	2.38
Uruguay	0.66	0.11	0.00	1.91	0.69	7.68	0.47	1.10	0.47	0.32
Venezuela	0.71	0.18	0.15	1.80	0.62	0.35	0.71	1.11	1.53	0.14
IVCR>1	2.55	2.28	2.04	1.96	1.66	1.65	1.36	1.13	1.10	1.02

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.

5. Índice de intensidad importadora (III) de los 31 países analizados por los sectores agropecuarios y agroindustriales competitivos de Bogotá - Cundinamarca. Promedio del período 2001-2005

Países-Mercados	Flores	Tabaco y sus sucedáneos	Papas	Prep. alimenticias nep/1	Confites	Aceites de oleaginosas	Leche cruda y en polvo	Frutas (sin bananos y plátanos)	Bananos y plátanos	Semillas y frutos no oleaginosos	Plantas vivas (sin flores)
Alemania	2.31	0.90	1.04	1.08	0.98	0.65	0.87	1.68	1.86	0.72	2.27
Argentina	0.18	0.43	0.05	1.31	1.48	0.42	0.24	0.31	4.26	2.37	0.14
Australia	0.10	0.54	0.09	2.35	1.35	0.71	0.19	0.62	0.00	0.87	0.25
Bolivia	0.01	0.53	0.65	3.77	7.86	0.65	4.65	0.65		1.08	0.11
Brasil	0.03	0.14	0.22	0.51	0.35	0.81	1.18	0.64	0.00	0.91	0.12
Canadá	0.50	0.11	1.11	1.13	1.26	0.42	0.13	1.52	0.98	0.73	0.84
Chile	0.16	0.18	0.17	0.91	1.43	2.56	0.89	0.14	2.19	1.26	0.23
China	0.01	0.24	0.00	0.21	0.09	1.56	0.32	0.22	0.30	0.42	0.12
Corea del Sur	0.01	0.44	0.17	0.76	0.37	0.56	0.06	0.32	0.65	1.67	0.23
Costa Rica	0.03	0.51	0.11	2.32	3.14	0.53	0.64	0.81	0.07	1.50	1.30
Ecuador	0.01	0.08	0.50	3.36	4.22	1.84	0.25	1.33	0.00	1.16	2.10
Estados Unidos	0.89	0.33	0.28	0.46	1.19	0.34	0.03	0.70	1.43	0.48	0.60
Salvador	0.44	0.73	6.96	6.72	4.15	5.09	6.31	1.80	4.72	0.44	0.14
España	0.44	2.47	3.99	1.36	0.63	0.70	1.30	1.25	0.38	1.47	0.83
Francia	1.90	1.89	1.03	1.14	0.91	0.85	1.10	1.69	0.87	0.96	2.02
Reino Unido	3.32	0.52	2.12	1.25	1.25	0.66	0.28	1.67	1.88	0.66	1.59
Guatemala	0.02	0.41	3.03	4.90	4.66	3.27	5.23	0.81	0.19	1.82	0.33
Honduras	0.02	1.32	4.83	5.92	4.63	3.02	3.42	0.89	1.52	1.50	0.03
India	0.00	0.05	0.01	0.10	0.06	6.30	0.03	1.31	0.00	0.49	0.03
Islandia	0.19	1.67	0.85	3.09	2.39	0.78	0.01	1.34	1.63	0.52	0.83
Italia	0.91	1.97	1.85	0.57	0.64	1.77	2.68	1.08	1.82	1.09	1.12
Japón	0.71	2.33	0.05	1.01	0.30	0.44	0.13	0.91	1.86	3.57	0.70
México	0.03	0.12	0.31	1.31	0.66	0.88	1.55	0.67	0.00	1.32	0.34

Continúa

Continuación.

Países-Mercados	Flores	Tabaco y sus sucedáneos	Papas	Prep. alimenticias nep/1	Confites	Aceites de oleaginosas	Leche cruda y en polvo	Frutas (sin bananos y plátanos)	Bananos y plátanos	Semillas y frutos no oleaginosos	Plantas vivas (sin flores)
Noruega	1.20	0.70	1.46	1.37	2.36	1.33	0.01	1.58	1.83	0.60	2.60
Paraguay	0.09	10.42	2.62	2.97	5.02	0.64	1.87	0.28	0.11	0.78	0.01
Perú	0.12	0.25	0.08	2.16	2.63	4.93	2.60	0.68	0.00	1.02	0.07
Rusia	2.17	4.16	3.19	2.78	2.08	2.41	0.51	3.54	6.43	1.25	1.03
Singapur	0.22	1.10	0.44	0.67	0.38	0.44	1.04	0.43	0.12	0.44	0.18
Suiza	2.32	0.73	0.49	1.23	0.86	0.38	0.15	1.33	1.04	1.17	3.05
Uruguay	0.19	1.85	3.94	3.36	3.61	1.93	0.02	0.32	3.36	2.18	0.82
Venezuela	0.04	0.54	3.08	2.30	4.63	4.03	5.49	0.75	0.00	1.13	0.07
IVCR	388.92	5.86	5.81	2.78	2.21	2.19	2.07	1.50	1.43	1.16	1.11

Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos DANE y Comtrade. Nota/1: agrup. sectoriales residuales en las correspondencias.