

COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS EN COREA DEL SUR¹

Luis Reynaldo Maldonado Méndez²

lrmaldon@espol.edu.ec
reymat_18@hotmail.com

Resumen

El contenido de la presente investigación se basa en el análisis de la información comercial durante el periodo 2005-2007, referente a las importaciones que realiza Corea del Sur con el mundo, y en particular con Ecuador. El tema central se enfoca en determinar si existe desplazamiento de las exportaciones ecuatorianas en el mercado surcoreano, lo cual sería una seria amenaza al posicionamiento progresivo de los productos ecuatorianos en este mercado. En primer lugar, se identifican los perfiles de consumo de Corea del Sur y los nuevos mercados a los que podrían apuntar las exportaciones ecuatorianas. Luego, se analizan los países que más exportan a Corea, conjuntamente con los sectores en los que tienen mayor participación; de igual manera se evalúan los principales productos ecuatorianos ofertados a Corea del Sur, además de analizar la concentración de estos productos en función de la intensidad tecnológica. Por último, a través del coeficiente de correlación de rango (Spearman) y el Índice de Competencia de Exportaciones (ICX), se identifican los competidores más significativos en los principales productos de exportación ecuatorianos durante el 2007, determinados según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

Palabras Claves: *Desplazamiento de Exportaciones, Perfiles de Consumo, Intensidad Tecnológica, Competidores Potenciales.*

Abstract

The content of this research is based on analysis of trade information for the period 2005-2007, about to imports from world to South Korea, and particularly with Ecuador. The central theme focuses on determining whether there is displacement of Ecuador's exports in the South Korean market, which would be a serious threat to the progressive positioning of Ecuadorian products in this market. First, it identifies the consumption profiles of South Korea and new markets that might point out to Ecuador's exports. Then, we analyze the countries that most exported to Korea, along with the areas where they have greater participation, similarly assess the main Ecuadorian products offered to South Korea, in addition to analyzing the concentration of these products depending on the technological intensity. Finally, through the rank correlation coefficient (Spearman) and the Export Competitiveness Index (ECI), identifies the most significant competitors in the main export products of Ecuador in 2007, determine in accordance with the Standard International Trade Classification (SITC).

**Guayaquil-Ecuador
Septiembre, 2009**

¹ Propuesta ganadora del Programa de Investigación del Centro de Estudios Asia-Pacífico (CEAP).

² Egresado de la carrera de Economía, especialización Teoría y Política Económica (Facultad de Economía y Negocios-ESPOL). Los puntos de vista y posibles errores contenidos en el documento son responsabilidad del autor.

INTRODUCCIÓN

La actual crisis ha evidenciado la debilidad en la política comercial exterior ecuatoriana, que durante muchos años ha concentrado el destino de sus exportaciones en Estados Unidos (45,92% del total en el 2008), bloqueando así la posibilidad de considerar otros mercados, además de aumentar la susceptibilidad a shocks externos negativos debido al alto grado de dependencia con esta nación. Es por eso que la diversificación comercial se ha vuelto una herramienta necesaria en estos momentos, motivando así la concreción de lazos comerciales con mercados como la Unión Europea y las naciones de la zona Asia Pacífico, lo que ayudaría a explotar las ventajas competitivas de los productos locales siempre y cuando se definan los lineamientos de política comercial exterior, los cuales deberían estar basados en el posicionamiento progresivo de mercados que han acogido favorablemente la oferta exportadora ecuatoriana.

La región de Asia Pacífico es un sector que no ha sido totalmente explorado por la oferta comercial ecuatoriana. Durante el periodo comprendido entre 1997 y el 2006 las exportaciones ecuatorianas a dicha región alcanzaron el 6,58% del total exportado¹, siendo el mercado más representativo el de Corea del Sur, con el 40,29% del total de productos enviados a la región asiática. Por este motivo es importante seguir posicionando los productos locales en una economía como Corea del Sur que ha respondido satisfactoriamente a nuestra oferta; la imagen comercial que se vaya ganando con ello, podría influir positivamente en la inserción total del Ecuador en el mercado asiático.

En esta investigación se hace énfasis en el análisis de la competencia, para evaluar el potencial de competencia de países con alta similitud con nuestra canasta exportadora. Además, se identifican los principales productos importados por Corea, las preferencias de los segmentos de mayor poder adquisitivo, y los proveedores más representativos. Por último, cabe destacar que el análisis va desde un enfoque macroeconómico, identificando países de alta similitud y competencia con Ecuador, hasta llegar a identificar los productos más representativos en la metodología utilizada, lo que podría servir en el futuro para la aplicación de un enfoque a nivel microeconómico².

¹ De enero a noviembre del 2008 la participación de Asia en el total de exportaciones ecuatorianas, alcanzó el 3,34% del total exportado.

² El cual se lo define como el nivel de competencia que le permite a una empresa aumentar su posicionamiento dentro de un mercado repartido entre varias firmas.

ANÁLISIS DEL MERCADO COREANO

Para poder introducir con éxito un producto en un mercado, es necesario conocer el contexto socioeconómico, las preferencias del consumidor y el posicionamiento de la competencia en los segmentos de mercados a los que podría dirigirse la oferta exportadora.

Corea del sur es una nación económicamente atractiva que ha mostrado un crecimiento sostenido durante las últimas cinco décadas³, esto ha mejorado el poder adquisitivo medido a través del PIB per cápita, pasando de \$US100 en 1963 a \$US18000 en el 2006, superando las tendencias de naciones de la región como Japón⁴, justificando así la denominación que se le ha dado como uno de los cuatro dragones (o tigres) asiáticos. Este despegue económico de los años sesenta, parece haber alcanzado su máximo, llevando a Corea a características propias de una etapa pos-desarrollista que impide seguir manteniendo altas tasas de crecimiento, entrando así a un crecimiento moderado de entre 4 o 5%. A pesar de esto, la situación no es decepcionante, ya que el PIB total de esta nación es repartido entre una población con un crecimiento demográfico de un 1%. Otro factor importante es la estabilidad en el comportamiento de los precios⁵, la baja tasa de desempleo y el bajo porcentaje de población por debajo del nivel de pobreza, lo cual combinado, generan una demanda muy grande y diversificada en estratos. (VER CUADRO 1)

ANÁLISIS DEL SECTOR EXTERNO COREANO

Dentro del marco mundial los países se han abierto al libre comercio sin descuidar la industria local, lo que ha permitido afianzar y aumentar el volumen de comercio a nivel mundial. El crecimiento de Corea se ha debido en gran parte al sector externo, específicamente sus exportaciones representan el 40% del PIB coreano; y a nivel mundial sus intercambios comerciales representan alrededor del 2,66% de las exportaciones mundiales y el 2,43% para las importaciones, lo que ubica a Corea del Sur en la décimo tercera economía mundial y la cuarta asiática, tras Japón, China y la India, en cuanto a intercambios comerciales (según estadísticas comerciales del Banco Mundial).

En el 2008 la crisis afectó la economía mundial, y los coreanos sufrieron los estragos obteniendo su primer déficit comercial desde 1997, de \$US12900 millones, frente al superávit comercial de \$US14600 millones en el 2007. Corea del Sur mantuvo un superávit comercial con los EEUU y la UE, y de momento con China. Pero sufre un fuerte déficit comercial, a pesar de que su moneda el won se ha depreciado con respecto a otras, como

³ En los sesenta el PIB creció al 7.7% anual; en los setenta, casi al 9%, en los ochenta, al 7.9%. A partir de entonces comenzaría una paulatina declinación de las tasas de crecimiento: de 1990 a 1999, la tasa promedio anual de crecimiento del PIB fue de 6.0% (debido a la crisis del sudeste asiático en el 97), y entre el 2000 y 2004 disminuyó a 5.4%.

⁴ A Corea del Sur le tomó 11 años duplicar el PIB per cápita (1966-1977), mientras que Japón necesitó 34 (1885-1919), Estados Unidos 47 (1839-1886) y la Gran Bretaña 58 años (1780-1838). Cita de Angus Maddison del ensayo "Corea del Sur: las transiciones múltiples de una economía posdesarrollista".

⁵ Entre el 2000 y el 2006 la inflación anual promedio osciló entre el 3 y 4%.

por ejemplo al dólar de Estados Unidos y el yen Japonés⁶. También fue deficitario con los países de Oriente Medio, sus principales proveedores de recursos energéticos.

En febrero de este año (2009), existió un superávit en su balanza comercial, esto debido a los efectos de tener un won bajo respecto al dólar y a que las importaciones descendieron en un 31,9% en enero y el 17,1% en febrero. En enero se logró un superávit comercial de \$US3400 millones, y en febrero se logró otro superávit de \$US3300 millones. Merece destacar que aunque algunos sectores como el automotriz y la electrónica⁷ padecen muy directamente esta crisis, otros como el de la construcción naval resisten mejor⁸.

Para reforzar aún más su sector exterior, se ha apostado por el establecimiento de una amplia red de Acuerdos de Libre Comercio con los principales países y áreas económicas del mundo. En junio del 2007, firmó un Acuerdo de Libre Comercio con los EEUU (KORUS FTA), que está pendiente de ratificación y está negociando otro con la Unión Europea(UE), con quien mantiene relaciones comerciales que hasta hoy no han sido consideradas prioritarias, a pesar de que la UE es su segundo socio comercial tras China⁹.

PERFILES DE CONSUMO COREANO

El perfil de consumo está conformado por la producción local destinada al consumo interno y las importaciones; sin embargo para nuestros fines lo relevante es el análisis de las importaciones coreanas. A continuación se presentan los principales productos comprados, al igual que su dinamismo y evolución durante el período de estudio.

PRINCIPALES IMPORTACIONES COREANAS

Desde el 2005 hasta el 2007, ha existido una hegemonía en la participación de ciertos productos dentro del consumo adquirido vía importación. A continuación se presenta una descripción de esta tendencia, la cual en muchos casos se ha mantenido, como se puede apreciar en los tres principales productos (**VER CUADRO 2**). La nomenclatura utilizada en la descripción siguiente, es la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

El petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (cap33) y las maquinarias, aparatos y artefactos eléctricos; partes y piezas eléctricas (cap77) han representado el 42,36% de los 20 principales productos importados, y su crecimiento promedio ha sido del 21% y 9% respectivamente¹⁰. Además, los productos de mayor crecimiento promedio han sido: Menas (minerales) y desechos de metales (cap28) con el

⁶El won se ha depreciado fuertemente frente al dólar. Llegó a cotizarse a 1.570,4 won el 2 de marzo, el nivel más bajo en casi 11 años desde marzo 1998. En 2008, perdió un 26%, a pesar de recibir el apoyo financiero de los EEUU, Japón y China (90000 millones \$). El yen se ha apreciado más de un 40 % frente al won.

⁷ Corea es el principal productor de semiconductores a nivel mundial.

⁸ Corea del Sur se mantiene como líder mundial, seguidos por los constructores navales chinos.

⁹ La UE también es el primer inversor exterior en Corea del Sur. Hasta hoy se han celebrado siete rondas de negociaciones para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio, sin grandes avances.

¹⁰ Las importaciones de petróleo durante el período 2005-2007 fueron de **2263000 barriles/día** en promedio; y en el 2008 aumentaron a **2410000**. Fuente: CIA World Factbook

34%; gas natural y manufacturado (cap34) y metales no ferrosos (cap68) con un 25%; y, maquinaria y equipo industrial en general; partes y piezas de máquinas (cap74) y maquinarias especiales para determinadas industrias (cap72) han crecido en promedio 24%. Sin embargo, esto no es del todo determinante, ya que si analizamos los productos que han tenido una tendencia creciente, los capítulos más representativos serían el hierro y acero (cap67) que entre el 2005 y 2006 creció en un 6% y en el siguiente período lo hizo en un 35%; de igual manera, las maquinarias especiales para determinadas industrias (cap72) crecieron en el primer periodo en un 10%, mientras que en el segundo lo hicieron en un 38%. Por otro lado, en general, los productos que disminuyeron su crecimiento abruptamente fueron los de los capítulos gas natural y manufacturado, menas (minerales) y desechos de metales, y petróleo y productos conexos (capítulos 34,28 y 33 respectivamente, **VER ANEXO 1**). En este sentido, el gas natural y manufacturado que durante el 2005 y el 2006 creció en un 37%, lo hizo de igual manera en el siguiente período, pero en un porcentaje mucho menor (12%); igual suerte corrieron las menas y desechos de metales que pasó de 44% a 23%; y con el petróleo, capítulo ubicado en el primer lugar dentro del ranking 2005-2007 que pasó de 30% a 11% (**VER CUADRO 2 Y ANEXO 1**).

El crecimiento de los productos anteriormente mencionados demuestra la gran demanda de insumos productivos, especialmente aquellos bienes primarios e intermedios necesarios en el proceso productivo que determinan la capacidad de nación industrializada de Corea, y en los que Ecuador podría aumentar su participación o desarrollar nuevos bienes como maquinaria y equipo industrial, y maquinarias especiales para determinadas industrias (capítulos 74 y 72 respectivamente), que gozan de un mayor valor agregado (**VER CUADRO 2 Y ANEXO 1**).

En estudios anteriores¹¹ se ha demostrado que el nivel de bienestar coreano está influenciado por su capacidad de compra, el cual ha modificado los patrones de consumo de los estratos medio alto y alto, orientándolos hacia un consumo más selectivo donde el costo de adquisición no es un limitante en el uso de un bien, surgiendo así una marcada preferencia por bienes suntuarios o de lujo con mayor preferencia a las marcas internacionales. Esto se ha manifestado en una mayor predilección de bienes cuyo valor agregado se fundamente en la conservación de la salud o que garanticen el incremento de características intelectuales, mejoras genéticas, entre otras características. En este sentido, existe un mayor consumo en productos de salud y servicios médicos, incluyendo seguro médico privado, tratamientos sin receta médica y medicinas complementarias. Asimismo, se estiman que los gastos en artículos de salud y servicios médicos presenten un fuerte crecimiento entre el 2000 y 2015, siendo el principal motor del consumo el adulto mayor. Esto provocará un crecimiento considerable en servicios del cuidado de la salud en casa, medicina herbal, y equipos de medicina. Por otro lado, los sectores más grandes de gastos de Corea del Sur los representan la vivienda, alimentos, bebidas no alcohólicas, transporte, otros productos alimenticios y servicios. En el 2005, los surcoreanos gastaron el 18% de sus ingresos en vivienda, 14% en alimentos, 12% en transporte y 13% en otros productos y servicios. Se estima que los gastos en vestimenta y artículos de calzado sea el segundo

¹¹ “Corea del Sur, Una guía informativa del mercado” Documento elaborado por PROMPERU-Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial, Mayo 2008. Fuente: Euromonitor

sector en crecimiento entre el 2000 y 2015. Existe un aumento en la variedad de prendas de vestir y calzado importados hacia Corea, principalmente de China artículos de baja calidad y de Estados Unidos productos de alto valor para cumplir con los estratos de la demanda.

Aunque los productos alimenticios y las bebidas no alcohólicas representan una de las principales áreas en el gasto del consumidor, este consumo ha disminuido en los últimos años. Esto se debe a que los consumidores no cambian de manera drástica sus dietas por cuestión de moda. El gasto de consumo en algunos productos alimenticios tiene una mayor preferencia por los productos extranjeros y de alta calidad. Asimismo, tanto los hipermercados como la competencia entre las tiendas de descuento bajan los precios de estos, especialmente en productos adquiridos en cantidad.

COREA DEL SUR: PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES

Como se mencionó anteriormente, China, Japón y USA son los principales proveedores de productos de consumo coreano, estos concentran el 43,90% del total importado (**VER CUADRO 3**). El hecho de que Japón y China concentren la mayor parte de las importaciones se debe a que la situación geográfica y la cultura ejercen un impacto significativo, debido al ahorro en costo que produce la proximidad entre estas naciones y además las preferencias son muy similares, lo que beneficia a las campañas de marketing en la inserción de un producto. Sin embargo, Asia no ha logrado potencializar totalmente las ventajas del libre comercio que podría haber entre sus naciones, lo cual aumentaría la relevancia actual que tiene esta región en el panorama comercial mundial, esto debido entre otras cosas a conflictos como por ejemplo el que mantiene Corea del Sur con Corea del Norte, cuyo litigio no ha podido ser resuelto pacíficamente dentro del Grupo de los Seis¹².

El principal recurso de importación coreano es la partida que corresponde a aceites crudos de petróleo¹³ (117.882.263.833Kg en el 2007¹⁴), esto justifica la participación de todas las naciones mencionadas en el cuadro¹⁵ las cuales concentran el 93,4% del total de importaciones petroleras, siendo los de mayor aporte Arabia Saudita (30%), Emiratos Árabes Unidos (17%), Kuwait (11%) e Irán (9%), y los de menor aporte China, Tailandia e India, los cuales tienen un aporte individual menor al 0,5%¹⁶. Chile, Francia, Japón y USA tienen mayor preponderancia en el suministro de metales como el cobre, aluminio, acero, máquinas, entre otras (**VER CUADRO 3**).

A nivel sudamericano, los países mejor ubicados son Chile (1,17%), Brasil (0,78%), Perú (0,29%), México (0,28%) y Argentina (0,21%). También aparecen otros países con los que Ecuador tiene estrechas relaciones, como por ejemplo Bolivia, Colombia y Venezuela que tienen una participación similar de 0,05%, muy por encima del 0,01% que tiene Ecuador

¹² El G-6 comprende las naciones del G-4 (UE, Estados Unidos de América, Brasil e India) más Australia y Japón.

¹³ La economía es muy dependiente de este recurso, debido a que los precios del petróleo están muy correlacionados con los precios domésticos de la economía coreana.

¹⁴ Fuente: UN COMTRADE, nomenclatura CUCI Rev. 3.

¹⁵ A excepción de Chile, Francia, Japón y USA

¹⁶ Información en base a la nomenclatura CUCI Rev. 3. Fuente: UN COMTRADE.

sobre el total importado, lo cual es muy preocupante a nivel local y regional, por lo que se podría pensar en una negociación en bloque para aumentar la competencia de las exportaciones de la región en este caso de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), siempre y cuando la oferta exportadora de estos países no entre en competencia con la ecuatoriana (*este punto lo analizaremos detalladamente en la sección análisis a nivel sudamericano*).

ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS

Después de haber evaluado las preferencias del consumo coreano, identificando así las posibles opciones que Ecuador podría abordar en el ámbito comercial, es indispensable también analizar la naturaleza de nuestras exportaciones con dicho país.

En primer lugar, el análisis general implica conocer la estructura exportadora en base a la intensidad tecnológica, además del volumen de comercio que ha generado durante los últimos tres años. En base a esto se evidencia que durante el 2005 las exportaciones de los principales productos fue de 3 millones de dólares pasando a 5,87 y 58,31 millones de dólares en los años siguientes, alcanzando un crecimiento de 89,80% en el primer periodo y de un 893,3% entre el 2006 y 2007. A pesar de esto la realidad no es del todo alentadora, ya que según la intensidad de tecnología utilizada en el producto final exportado, Ecuador se encasilla bajo el perfil de una nación primario-exportadora con énfasis en el uso de los recursos naturales, que prioriza el volumen y la explotación de recursos naturales sobre el valor agregado del producto final (**VER CUADRO 4**).

La justificación de lo descrito anteriormente se muestra en el cuadro 4, donde el 75,44% de los productos exportados se concentran entre los bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. Además las manufacturas de baja, media y alta tecnología se concentran en categorías inferiores al millón de dólares, siendo la más destacada la tagua animelas (esbozos de botón) exportando \$US925mil en el 2007. Por otro lado la única manufactura de alta tecnología que aparece, es el densitómetro óseo, exportando 0,8 toneladas que generaron \$US31mil (únicamente en el 2006). Cabe destacar que la manufactura de tecnología media que más resalta son los fungicidas que durante el 2005 representaron un rubro importante (\$US386mil), sin embargo en los años posteriores su aporte desapareció; este comportamiento lo tuvieron algunas manufacturas de igual intensidad en tecnología como por ejemplo los desechos plástico, desperdicios de propileno, tintas para marcar la ropa, y pigmentos de materias plásticas que tuvieron valores considerables sólo en uno de los años de estudio.

Este análisis demuestra la poca incorporación de tecnología en los productos exportados, y la dependencia del total exportado sobre ciertos productos. En efecto los 10 principales productos de exportación concentran el 97,37%, y adicionando los 10 siguientes el aporte se incrementa en apenas 1,45%, llegando al 98,82% del total exportado entre el 2005 y el 2007. Esto demuestra la poca penetración en el mercado surcoreano, y el predominio de ciertos productos como los aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, el cual es el mayor rubro exportado durante el período de estudio, a pesar de haber sido exportado únicamente en el 2007 (39,83 millones de US\$). También se encuentra la chatarra de cobre

que en el último año de estudio se convirtió en la segunda mayor fuente de ingresos (\$US8,5 millones), con un crecimiento promedio de 1813,39%, lo que hace atractivo este mercado. Igual tendencia ha seguido la chatarra o desperdicios de aluminio ubicándose en los últimos años ligeramente por encima de los \$US1,3 millones, con un crecimiento de 2032,82% debido al extraordinario repunte que tuvo durante el 2006. A diferencia de estos productos el filete de anguila congelado y el café soluble han experimentado un decrecimiento a partir de los dos últimos años, en particular el café soluble que pasó de \$US604 mil en el 2005 a \$US49 mil en el 2007, proyectando un caída promedio de 53,89%.

Los desperdicios y desechos de hierro o acero estañado presentan un comportamiento particular ya que durante los dos primeros años no aparecen; sin embargo, en el 2007 lo hacen ubicándose como el tercer rubro más representativo (**VER GRÁFICO 1**).

El boom de las materias primas que mantuvo los precios altos, generando altas ganancias hasta antes de que explote la burbuja de las subprime en agosto del 2007, es la mejor explicación a los altos retornos de la venta de productos petroleros, chatarra de cobre y desechos de hierro, acero y aluminio. Con los productos de tendencia contraria la competencia y la disminución de la demanda, sería la mejor explicación para dicha tendencia.

En este sentido, sería valioso contrastar la hipótesis de si la competencia es una amenaza para nuestros productos más rentables; además de saber si esta podría seguir quitando participación en los productos que han disminuido su afluencia (esto en caso de que la disminución sea producto de la competencia y no de factores externos, como la contracción de la demanda provocada por la actual crisis).

Dado que el 2007 fue el último año de relativa normalidad, el análisis de la siguiente sección se hará en base a este año, para determinar los países que amenazan el posicionamiento de los productos que durante ese año se exportaron en mayor cantidad. Los productos a los que se aplicará el coeficiente de correlación de rango de Spearman y el índice de competencia de exportaciones, son los que se encuentran el **cuadro 5**.

ANÁLISIS DE SIMILITUD Y COMPETENCIA DE EXPORTACIONES ECUATORIANAS EN COREA DEL SUR

Los sectores sobre los cuales se aplicará el coeficiente de correlación de Spearman y el ICX son los determinados por los 20 productos mencionados en el **cuadro 5**. De estos, la información utilizada es la referente a las partidas de las cuales proceden cada uno de los productos. En este sentido existen productos que corresponden a una misma partida¹⁷

¹⁷ En este caso se hace la diferenciación en base a las subpartidas de primer nivel (5to dígito) como en el caso de los desperdicios de aluminio y los de cobre que en la subpartida de primer nivel difieren. Este fue el máximo nivel de desagregación que se utilizó (hasta este nivel llegaba la información de la UN COMTRADE) por lo que desaparecieron individualmente subpartidas como los desechos de hierro y las de hojalata para formar parte de una sola subpartida.

(dentro del ranking de los 20 en el 2007¹⁸), por lo que la canasta exportadora se evaluará en función de 16 partidas (incluidas las subpartidas de primer nivel). Por otro lado, estos sectores se correlacionarán entre Ecuador y los países con mayor frecuencia de participación dentro de las partidas analizadas; además se hará un análisis especial entre los países de la región Sudamericana (adicionalmente se incluirá a Cuba). Por último, se evaluará los mismos mecanismos descritos anteriormente, pero asumiendo que el total exportado de cada país es la suma de lo reportado por cada país en las partidas analizadas, con el fin de conocer como variaría el ICX si los países analizados se especializaran en los principales productos de exportación ecuatorianos estudiados.

Cabe mencionar que los 20 productos representan el 99,57% del total exportado a Corea del Sur, siendo los de mayor relevancia las seis primeras partidas mencionadas en la sección anterior. Esta información es de gran relevancia, ya que los resultados estarán influenciados en mayor medida por el impacto sobre estas partidas que en conjunto concentran el 97,5% del total exportado en el 2007.

La metodología empleada distingue dos ideas claves: *similitud* y *competencia* de las exportaciones. En primer lugar, el Indicador de Similitud de Productos de Exportación, utiliza el coeficiente de correlación de rango (Spearman) para probar la hipótesis de presencia de *similitud* entre las exportaciones de cada par de países¹⁹. La hipótesis nula es que no existe correlación entre los productos de exportación de Ecuador con cada país. La evidencia de similitud vía ranking de sectores exportadores no es condición suficiente para inducir desplazamiento de las exportaciones. Una condición adicional es que ambos países exporten un volumen relativamente importante de bienes al mismo mercado; para esto se utiliza el Índice de Competencia de Exportaciones (ICX)²⁰. Este índice se compone de dos términos. El primero representa la participación del sector “s” de ambos países sobre el total exportado por ambos países, al mismo lugar de destino. El segundo término mide la diferencia entre ambos países, en la participación de cada sector sobre el total exportado de cada país. Así por ejemplo si $X_{ik}^s / x_{ik} = X_{jk}^s / x_{jk}$, esto quiere decir, que el peso del sector “s” sobre el total exportado, es de igual importancia en ambos países, por lo que las políticas comerciales de ambos países estarían orientadas a mantener y promover este sector, lo que generaría competencia entre ambos países. Siguiendo con el mismo ejemplo y siendo más radicales si un sector acapara el 100% del total exportado, el ICX sería de 1, lo que generaría una competencia extrema con el fin de no disminuir sus exportaciones, dada la alta dependencia en este sector.

Dado que no existe un test de significancia relacionado a este índice, el análisis se restringe a un tema comparativo, donde generalmente la aceptación de que existe competencia se lo

¹⁸ Los principales productos exportados en el 2007 son en su mayoría coincidentes con los del ranking de los exportados entre el 2005 y el 2007.

¹⁹ En este punto es necesario indicar que no todos los países presentaban información completa (información proveniente de UN COMTRADE) en los sectores elegidos, esta situación la reflejan los datos arrojados por el programa estadístico SPSS donde se especifica el total de partidas correlacionadas.

²⁰ Este ICX corresponde a una adaptación a nivel sectorial del índice propuesto por Glick y Rose (1998), El índice fluctúa entre 0 y 100, donde un ICX de 0 (100) indica el nivel más bajo (alto) de competencia.

relaciona a índices mayores a una cota de 40. La estructura del índice se la plantea a continuación:

$$ICX_{ijk} = \sum_s \left\{ \frac{x_{ik}^s + x_{jk}^s}{x_{ik} + x_{jk}} * \left[1 - \frac{\left| \frac{x_{ik}^s}{x_{ik}} - \frac{x_{jk}^s}{x_{jk}} \right|}{\frac{x_{ik}^s}{x_{ik}} + \frac{x_{jk}^s}{x_{jk}}} \right] \right\}$$

ICX: Índice de Competencia de Exportaciones (Trade Competition),

x_{ik}^s : Exportaciones del sector s del país i al destino k ,

x_{ik} : Exportaciones totales del país i al destino k .

Resumiendo, es necesario decir que el valor del ICX depende de las exportaciones totales y de cada sector, lo que hace que el peso relativo de un sector no sea tan importante al compararlo con el de otros países, a pesar de que en términos absolutos pueda ser mucho mayor.

ANÁLISIS A NIVEL GENERAL

Utilizando el software SPSS se pudo determinar que a un nivel de confianza del 99%, *Panamá* es el país con el que mayor *similitud* se tiene en el mercado de destino surcoreano, pero solo en 4 partidas: aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso (33300), chatarra o desperdicios de aluminio (28823), café soluble (07131), alimento de pescado para consumo animal (08197), concentrando la mayor parte de la similitud en las dos primeras partidas. Contrastando esto con la información del ICX, se evidencia que el ICX general entre Ecuador y Panamá es relativamente bajo (7,68), siendo el mayor aporte el proveniente del sector de aceites crudos de petróleo (7,51).

Si el análisis es menos restrictivo y se lo hace a un nivel de confianza del 75% los países que presentan *similitud* con el nuestro, serían *México* y *Rusia*, con un coeficiente de correlación de 0,595 y 0,643 respectivamente, y asociado a un mayor número de partidas en este caso 8 y 7 respectivamente. Además, bajo este mismo criterio de confianza existen dos países que presentan un coeficiente negativo lo que implica una total diferencia con nuestra canasta exportadora, este es el caso de *Francia e Italia* con -0,418 y -0,406 respectivamente. Por otro lado, el país que presenta mayor correlación y con un número más significativo de partidas (15), es *Indonesia* con un coeficiente de 0,279, pero esto es válido a un nivel de confianza del 68%.

Analizando el ICX, México y Rusia presentan un nivel bajo en relación a la cota establecida. En el caso de México, el ICX es 4,16 atribuyendo la mayor parte de este valor a la chatarra de cobre (2,29) y a las chatarras o desperdicios de aluminio (1,72). Rusia en cambio presenta un ICX más alto de 29,10; concentrando el mayor aporte en los aceites

crudos de petróleo (29,05), debido a que este sector representa el 39% del total exportado a Corea del Sur. En términos absolutos los niveles de exportación entre Rusia y Ecuador en este sector, presentan abismales diferencias (la relación es de 68 a 1). En cuanto a Indonesia el ICX es muy bajo (3,55), y al igual que Rusia el ICX más representativo es el proveniente de la partida 3330 que corresponde a los aceites crudos de petróleo (el ICX es 3,39). Esto debido a que el volumen de exportaciones de Indonesia es abrumador: la relación con las de Ecuador es de 150 a 1, y en relación a ese sector es de 26 a 1.

El mayor nivel de ICX presentado es el reflejado por Myanmar (31,04), y al igual que otros países, los aceites de crudo de petróleo es la partida más significativa, en este caso el valor es 30,84. Esto se debe a que el volumen de sus exportaciones a nivel general es 1,32 que lo que exporta Ecuador; y 0,66 a nivel de esta partida, en relación a Ecuador. Los menores ICX corresponden a la India y Japón, ambos con 0,15, esto debido a que el comercio es más intensivo entre estos países, y sus exportaciones en los sectores más importantes para Ecuador son los menos relevantes para estas naciones.

ANÁLISIS A NIVEL SUDAMERICANO

Como se mencionó anteriormente, Sudamérica pero específicamente la Comunidad Andina (CAN), tienen una participación muy baja en el comercio con Corea del Sur (0,38% del total importado al mundo)²¹. Es por eso que sería importante promover las exportaciones y agilizar negociaciones que beneficien a este conglomerado de países, pero esto implica conocer los perfiles de exportación de los países vecinos para determinar si es beneficioso o no negociar en bloque.

Las correlaciones de Spearman a nivel regional determinaron los siguientes pares de países: Ecuador-Colombia, Ecuador-Venezuela, Ecuador-Chile, Venezuela-Chile, Venezuela-Colombia y Chile-Argentina²². Para las asociaciones referentes a Ecuador las partidas más influyentes son la chatarra de cobre y la chatarra o desperdicios de aluminio que representan el 19% del total exportado por Ecuador en el 2007.

De acuerdo al ICX, los mayores valores corresponden a los obtenidos con Colombia y Venezuela, 20,20 y 5,20 respectivamente, esto demuestra que los principales productos vendidos por Ecuador no tendrían una competencia considerable con los países de la CAN, y en contraste con las correlaciones de Spearman los sectores antes mencionados son los que ICX más altos reportan, sobre todo en la partida chatarra de cobre: 18,14 y 3,68 para Colombia y Venezuela respectivamente. Esto demuestra que las partidas y los países mencionados en el 2007 producen una tibia competencia a Ecuador, aunque cabe destacar que la metodología utilizada es estática y no dinámica, de igual manera excluye los cambios que podrían producirse en la implementación de un acuerdo comercial, debido a

²¹ Los países del MERCOSUR están mejor ubicados que los de la CAN.

²² Las asociaciones mencionadas para Ecuador solo se dan en 4 y 3 sectores para Colombia y Venezuela respectivamente, esto debido a que de las 16 principales partidas, pocas presentan información debido a que no tienen una alta participación en estos productos; a pesar de esto la correlación es alta para los productos analizados. Para los pares que no incluyen a Ecuador, los resultados no son concluyentes debido a que no se enfocan en las exportaciones relevantes correspondientes a cada país.

que no tiene características predictivas ni incluye las potencialidades de los demás países, por lo que no se puede determinar si habría conveniencia para los demás.

EXPERIMENTO DE COMERCIO EXTERIOR

En esta sección se plantea la hipótesis de que los países analizados anteriormente concentran sus exportaciones en los mismos sectores que lo hace Ecuador, con el fin de evaluar la amenaza que tendría Ecuador si estos países se especializan en dichos sectores.

Bajo esta situación hipotética los países que mayor competencia tendrían con Ecuador serían: Indonesia, Tailandia, Malasia, India, Nueva Zelanda, Panamá, Myanmar, Vietnam y Rusia (ICX mayores a 40). En el caso de Sudamérica, Brasil presentaría el único valor considerable (75,29). Todos estos países tienen una característica común: la alta producción de petróleo, esto determina una alta competencia en este sector, siendo los costos de transporte una determinante beneficiosa en la mayoría de países, a excepción de Panamá y Brasil. De igual manera la chatarra de cobre sería un sector de moderada competencia, especialmente con países como: USA, Filipinas, Alemania, Reino Unido, Canadá, Bélgica, Colombia y Chile (estos países presentan ICX entre 15 y 25 puntos).

Por el potencial de desarrollo y por la situación geográfica no le convendría Ecuador tener como competidores a los países mencionados en esta sección, porque esto dificultaría aún más el posicionamiento actual, el cual es muy bajo. Sin embargo la diversificación de las exportaciones de estos países mejora las condiciones para que Ecuador se pueda especializar en algún sector aún no copado por estos países como por ejemplo en el producto de tagua animelas (esbozos de botón), donde Ecuador es el segundo proveedor después de la India con una participación del 20% del total importado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

Corea del Sur es uno de los mercados más atractivos en el sentido económico a nivel mundial, debido a su alto poder adquisitivo y a sus condiciones macroeconómicas que le favorecen. A pesar de esto Ecuador no ha explotado las relaciones comerciales con este país, y no ha tenido la capacidad para generar productos con alto valor agregado ajustándose a las nuevas preferencias de los consumidores coreanos, quienes priorizan el tema del bienestar en función de lo saludable.

La poca complejidad de las exportaciones ecuatorianas se la aprecia en la concentración de bienes de naturaleza primaria y en manufacturas basadas en recursos naturales. En este sentido la participación de estos bienes sobre el total de bienes exportados es del 75,44%.

El petróleo es el principal producto de importación coreano. La volatilidad del precio repercute directamente en la estabilidad macroeconómica a corto plazo y en las proyecciones de crecimiento de largo plazo, lo que hace necesario una creación de confianza bilateral asegurando así una cartera permanente de proveedores, lo cual Ecuador podría explotar positivamente a través de estrategias cuyo fin sea el aumento de las cuotas

petroleras y del mejoramiento de condiciones que disminuyan la incertidumbre entre ambos países.

Este producto, podría ser el vínculo que le abra las puertas al mercado coreano, permitiendo así la entrada de otros productos de alta demanda para la oferta exportadora ecuatoriana, como la chatarra de cobre, los desperdicios y desechos de hierro o acero estañado, chatarra o desperdicios de aluminio y el café soluble. Además no se deben descuidar sectores de incipiente importancia como la tagua animelas (esbozos de botón), que en el 2007 alcanzó una alta participación ubicándose Ecuador como el segundo país proveedor de este producto, sólo superado por la India.

Aunque existe una ligera similitud con países como Panamá, Rusia, México e Indonesia, no existe una gran amenaza de desplazamiento de exportaciones debido a que los ICX son muy bajos, siendo el más representativo el de Rusia (29,10) atribuido en mayor proporción al sector petrolero (partida 3330).

A nivel regional en Sudamérica, Ecuador presenta una similitud muy alta pero sólo en unas pocas partidas con Colombia y Venezuela; sin embargo a un nivel de confianza menor aunque con un mayor número de partidas lo hace con Chile. A pesar de esto los ICX son muy bajos siendo el más representativo el obtenido con Colombia, destacándose la chatarra de cobre y la chatarra o desperdicios de aluminio como los sectores más influyentes en el resultado del ICX.

Por último, se planteó una situación hipotética asumiendo la especialización de los países analizados en los sectores más importantes durante el 2007. Los resultados arrojaron que el ICX es mayor en los siguientes países: Indonesia, Tailandia, Malasia, India, Nueva Zelanda, Panamá, Myanmar, Vietnam y Rusia. Esto debido a la producción de petróleo. Por otro lado también se percibe una leve competencia en el sector chatarra de cobre con países como: USA, Filipinas, Alemania, Reino Unido, Canadá, Bélgica, Colombia y Chile (estos países presentan ICX entre 15 y 25 puntos).

En conclusión se ha demostrado la baja participación ecuatoriana en este mercado, dificultando así la generación de mayores ingresos vía exportación. Esta investigación es un incipiente intento para justificar los beneficios que se podrían alcanzar, a través de una estrategia comercial basada en los perfiles y tendencias analizados; dinamizando así el crecimiento económico de nuestro país a través del comercio exterior, el cual es uno de los puntos más endebles de la política económica actual.

Cuadro 1.-

DATOS ECONÓMICOS BÁSICOS DE COREA DEL SUR (2007)	ESTRUCTURA DEL PIB EN EL 2007:
PIB - Producto Interior Bruto (2007): 999.369 millones de \$ USA.	<i>Distribución por sectores económicos del PIB total:</i>
Paridad de poder adquisitivo (2007): 1.275.865 millones de de \$ USA.	Agricultura: 3%.
PIB - Per cápita (2007): 20.015 \$ USA.	Industria: 39,4%.
Paridad del poder adquisitivo Per cápita (2007): 24.803 \$ USA.	Servicios: 57,6%.
Inflación media anual(2007): 2,5%.	Tasa de desempleo (2007): 3,2%.
Deuda externa aprox. (2007): 342800 millones de \$ USA.	Población por debajo del nivel de pobreza (2007): 2%.
Importaciones (2007): 356800 millones de \$	Exportaciones (2007): 371000 millones de \$
<i>Principales países proveedores:</i> China, Japón y Estados Unidos.	<i>Principales países clientes:</i> China, Estados Unidos y Japón.
<i>Principales productos de importación:</i> Manufacturas, Maquinaria eléctrica, electrónica y mecánica, petróleo, plásticos, equipos de transporte, acero y químicos orgánicos	<i>Principales productos de exportación:</i> Electrónica, Productos electrónicos, maquinaria y vehículos.

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Autor

Cuadro 2.-

PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN COREANA, SEGÚN CAPÍTULOS CUCI									
2005		2006		2007		2005-2007			
Cap	Importaciones	Cap	Importaciones	Cap	Importaciones	Cap	Importaciones	RANKING 2005-2007	Particip*
33	\$ 51.303.843.057	33	\$ 66.689.238.365	33	\$ 74.059.303.397,00	33	\$ 192.052.384.819	1	25,49%
77	\$ 39.106.942.918	77	\$ 41.776.854.347	77	\$ 46.161.753.335,00	77	\$ 127.045.550.677	2	16,87%
67	\$ 15.032.816.624	67	\$ 15.890.420.031	67	\$ 21.445.828.087,00	67	\$ 52.369.064.742	3	6,95%
34	\$ 10.754.169.663	34	\$ 14.699.853.695	28	\$ 16.515.309.034,00	34	\$ 41.452.608.578	4	5,50%
28	\$ 8.990.449.401	28	\$ 12.980.950.891	34	\$ 15.998.585.220,00	28	\$ 38.486.709.326	5	5,11%
74	\$ 8.714.406.526	68	\$ 11.364.918.410	72	\$ 13.506.211.266,00	68	\$ 32.049.192.494	6	4,25%
51	\$ 8.321.340.022	74	\$ 9.728.142.175	68	\$ 12.818.460.084,00	74	\$ 30.359.102.926	7	4,03%
68	\$ 7.865.814.000	51	\$ 8.662.630.027	74	\$ 11.916.554.225,00	72	\$ 29.148.780.591	8	3,87%
87	\$ 7.839.604.008	87	\$ 8.444.908.093	51	\$ 9.683.998.264,00	51	\$ 26.667.968.313	9	3,54%
72	\$ 7.219.207.267	72	\$ 8.423.362.058	75	\$ 8.881.101.125,00	87	\$ 24.731.961.103	10	3,28%
75	\$ 7.047.105.032	75	\$ 8.028.230.272	87	\$ 8.447.449.002,00	75	\$ 23.956.436.429	11	3,18%
76	\$ 6.694.806.296	76	\$ 7.537.579.861	76	\$ 8.240.715.896,00	76	\$ 22.473.102.053	12	2,98%
32	\$ 5.442.917.685	89	\$ 5.952.897.136	89	\$ 7.530.214.034,00	89	\$ 18.556.034.347	13	2,46%
88	\$ 5.354.038.888	88	\$ 5.552.100.610	59	\$ 6.532.204.799,00	32	\$ 17.205.667.235	14	2,28%
89	\$ 5.072.923.177	32	\$ 5.317.655.634	32	\$ 6.445.093.916,00	59	\$ 16.256.945.917	15	2,16%
59	\$ 4.419.549.736	59	\$ 5.305.191.382	78	\$ 6.419.152.307,00	78	\$ 15.426.317.151	16	2,05%
71	\$ 4.127.055.995	78	\$ 5.044.158.593	71	\$ 5.630.970.814,00	71	\$ 14.507.707.775	17	1,93%
78	\$ 3.963.006.251	71	\$ 4.749.680.966	69	\$ 4.903.337.701,00	66	\$ 12.199.055.737	18	1,62%
65	\$ 3.540.996.834	66	\$ 3.941.447.595	66	\$ 4.716.611.308,00	88	\$ 10.906.139.498	19	1,45%
66	\$ 3.361.418.773	65	\$ 3.908.630.035	79	\$ 4.596.927.647,00	65	\$ 7.449.626.869	20	0,99%

Fuente: UN COMTRADE, en base a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI).

Elaborado por: Autor

* La participación corresponde al peso del capítulo (2005-2007) dentro del total de los 20 capítulos importados.

Cuadro 3.-

PRINCIPALES PROVEEDORES DE COREA DEL SUR EN EL 2007							
RK	PAISES	IMPORTACIONES	%*	RK	PAISES	IMPORTACIONES	%*
	Mundo	\$ 356.841.033.034		11	Qatar	\$ 8.453.894.042	2,37%
1	China	\$ 63.025.152.474	17,66%	12	Malasia	\$ 8.442.220.715	2,37%
2	Japón	\$ 56.250.095.288	15,76%	13	Federación Rusa	\$ 6.977.472.885	1,96%
3	USA	\$ 37.392.948.839	10,48%	14	Singapur	\$ 6.859.610.201	1,92%
4	Arabia Saudita	\$ 21.163.158.576	5,93%	15	Irán	\$ 6.481.825.922	1,82%
5	Alemania	\$ 13.534.213.950	3,79%	16	India	\$ 4.624.421.306	1,30%
6	Australia	\$ 13.232.241.045	3,71%	17	Chile	\$ 4.183.829.026	1,17%
7	Emiratos Árabes Unidos	\$ 12.655.906.375	3,55%	18	Francia	\$ 4.051.488.339	1,14%
8	Otros Asia	\$ 9.966.531.160	2,79%	19	Omán	\$ 3.813.861.726	1,07%
9	Indonesia	\$ 9.113.842.994	2,55%	20	Tailandia	\$ 3.769.172.474	1,06%
10	Kuwait	\$ 8.746.779.748	2,45%	102	Ecuador	\$ 23.276.955	0,01%

Fuente: UN COMTRADE, CUCI

Elaborado por: Autor

*El porcentaje corresponde a la importación de cada país sobre la del mundo.

Cuadro 4.-

CLASIFICACIÓN DE BIENES SEGÚN EL TOTAL EXPORTADO ENTRE EL 2005-2007							
RANGO EN MILES DE US\$ FOB	EN DE	PRIMARIOS	BIENES INDUSTRIALIZADOS				OTRAS
			MAN. BASADOS EN RECURSOS NATURALES	MAN. BAJA TECNOLOG.	MAN. TECNOLOG. MEDIA	MAN. ALTA TECNOLOG.	
MENORES A US\$100	A	13	17	5	5	1	0
US\$100-US\$500		3	4	1	1	0	0
US\$500-US\$1000		0	0	1	0	0	0
MAYORES A US\$1000	A	3	3	0	0	0	0
TOTAL		19	24	7	6	1	0

Fuente: Banco Central del Ecuador, en base a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)

Elaborado por: Autor

Cuadro 5.-

EXPORTACIONES ECUATORIANAS A COREA DEL SUR EN EL2007						
RANKING 2007	RANKING 2005 2007	C A P	CODIGO CUCI	PRODUCTOS (CUCI)	TON.	FOB EN MILES
1	1	33	3330000000	ACEITES CRUDOS DE PETRÓLEO O DE MINERAL BITUMINOSO.	98897,622	39832,153
2	2	28	2882101000	CHATARRA DE COBRE	1435,156	8579,296
3	3	28	2823102000	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE HIERRO O ACERO ESTANADO	27906,272	6510,169
4	4	28	2882301000	CHATARRA O DESPERDICIOS DE ALUMINIO	836,725	1354,138
5	5	03	0344197000	FILETE DE ANGUILA CONG.	150,21	385,179
6	10	08	0814202000	HARINA DE CABEZAS DE CAMARON IMPROP. P' EL CONS. H	212	209,721
7	9	07	0722101000	CACAO EN POLVO SIN ADICION AZUCAR	42	156,8
8	11	28	2882102000	CHATARRA O DESPERDICIOS DE BRONCE	19,25	133,787
9	7	89	8998401000	TAGUA ANIMELAS (ESBOSOS DE BOTON)	17,529	125,222
10	13	28	2823103000	DESECHOS DE HOJALATA	496,86	118,904
11	16	03	0371311000	ATUN ENLATADO LOMOS EN ACEITE	13,906	104,222
12	17	08	0814201000	HARINA DE PESCADO PARA CONSUMO ANIMAL	100	86
13	18	03	0361413000	CAM. CON CABEZA 30-40	12,384	85,821
14	20	89	8931103000	BOLSOS PLAST. P'TRANS.Y ENVASADO	10,522	78,112
15	22	07	0732101000	CHOCOLATES EN BLOQUES O BARRAS SUPERIOR A 2KG	9	60,09
16	23	64	6414702000	PAPEL KRAFT CRUDO GR. SUP. 150; INF. 225 (g/m2)	542,63	54,263
17	24	03	0344187000	FILETE DE MIRAMELINDO CONG.	22,878	51,678
18	25	08	0819701000	ALIMENTO DE PESCADO PARA CONSUMO ANIMAL	53	50,88
19	6	07	0713101000	CAFÉ SOLUBLE	6	49,74
20	28	58	5897104000	DESECHOS PLÁSTICOS	82,173	40,691

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Autor

Anexo 1.-

CLASIFICACIÓN UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI-REV3)			
Animales vivos no incluidos en el capítulo 03	00	Plásticos en formas primarias	57
Carne y preparados de carne	01	Plásticos en formas no primarias	58
Productos lácteos y huevos de aves	02	Materiales y productos químicos, ncop	59
Pescado, crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados	03	Cuero y manufacturas de cuero, ncop, y pieles finas curtidas	61
Cereales y preparados de cereales	04	Manufacturas de caucho, ncop	62
Legumbres y frutas	05	Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	63
Azúcares, preparados de azúcar y miel	06	Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	64
Café, té, cacao, especias y sus preparados	07	Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, ncop, y productos conexos	65
Pienso para animales (excepto cereales sin moler)	08	Manufacturas de minerales no metálicos, ncop	66
Productos y preparados comestibles diversos	09	Hierro y acero	67
Bebidas	11	Metales no ferrosos	68
Tabaco y sus productos	12	Manufacturas de metales, ncop	69
Cueros, pieles y pieles finas, sin curtir	21	Maquinaria y equipos generadores de fuerza	71
Semillas y frutos oleaginosos	22	Maquinarias especiales para determinadas industrias	72
Caucho en bruto (incluso sintético y regenerado)	23	Maquinas para trabajar metales	73
Corcho y madera	24	Maquinaria y equipo industrial en general; partes y piezas de maquinas	74
Pasta y desperdicios de papel	25	Maquinas de oficina y maquinas de procesamiento automático de datos	75
Fibras textiles (exc. lana peinada) y sus desperdicios (no manufacturadas en hilados, hilos o tejidos)	26	Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	76
Abonos en bruto, excepto los del capítulo 56, y minerales en bruto (exc. carbón, petróleo y piedras preciosas)	27	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, ncop; partes y piezas eléctricas (inc. contrapartes no eléctricas del equipo eléctrico domestico)	77
Menas y desechos de metales	28	Vehículos de carretera (incluso aerodeslizantes)	78
Productos animales y vegetales en bruto, ncop	29	Otro equipo de transporte	79
Hulla, coque y briquetas	32	Edificios prefabricados; artefactos y accesorios sanitarios y para conducción de aguas; calefacción y alumbrado	81
Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	33	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	82
Gas natural y manufacturado	34	Artículos de viaje; bolsos de mano y artículos análogos para contener objetos	83
Corriente eléctrica	35	Prendas y accesorios de vestir	84
Aceites y grasas de origen animal	41	Calzado	85
Aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados	42	Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control, ncop	87
Aceites y grasas de origen animal o vegetal, elaborados, y sus mezclas o preparados no comestibles, ncop; ceras de origen animal o vegetal	43	Aparatos, equipos y materiales fotográficos y artículos de óptica, ncop; relojes	88
Productos químicos orgánicos	51	Artículos manufacturados diversos, ncop	89
Productos químicos inorgánicos	52	Paquetes postales no clasificados según su naturaleza	91
Materias tintóreas, curtientes y colorantes	53	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza	93
Productos medicinales y farmacéuticos	54	Monedas (excepto de oro), que no tengan curso legal	96
Aceites esenciales y resinoides y productos de perfumería; preparados de tocador y para pulir y limpiar	55	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)	97
Abonos (excepto los del grupo 272)	56	No clasificados	99

Anexo 2.-

COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE SPEARMAN											
	CHINA	USA	FILIPINAS	ALEMANIA	JAPÓN	INDONESIA	TAILANDIA	MALASIA	INDIA	ITALIA	REINO UNIDO
Coefficiente Correlación	-0,043	-0,189	0,105	-0,282	-0,147	0,279	0,252	0,224	0,028	-0,406	0,333
Sig. (2-colas)	0,879	0,499	0,746	0,401	0,615	0,315	0,43	0,484	0,931	0,244	0,381
N	15	15	12	11	14	15	12	12	12	10	9
	CANADÁ	NUEVA ZELANDA	BÉLGICA	ASIA OTROS	MYANMAR	PANAMÁ	VIETNAM	MÉXICO	RUSIA	FRANCIA	
Coefficiente Correlación	0,261	0,4	-0,214	0,183	0,5	1,000(**)	0,273	0,595	0,643	-0,418	
Sig. (2-colas)	0,467	0,28	0,61	0,637	0,667	.	0,417	0,12	0,119	0,229	
N	10	9	8	9	3	4	11	8	7	10	
COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE SPEARMAN - SUDAMÉRICA											
	CHILE	COLOMBIA	BRAZIL	PERÚ	ARGENTINA	BOLIVIA	VENEZUELA	URUGUAY	PARAGUAY		
Coefficiente Correlación	0,673	1,000(**)	0,167	-0,68	0,429	.	1,000(**)	-0,5	.		
Sig. (2-colas)	0,098	.	0,693	0,203	0,397	.	.	0,667	.		
N	7	4	8	5	6	1	3	3	1		

** Correlación con nivel de significancia del 1% (2-colas).

* Correlación con nivel de significancia del 5% (2-colas).

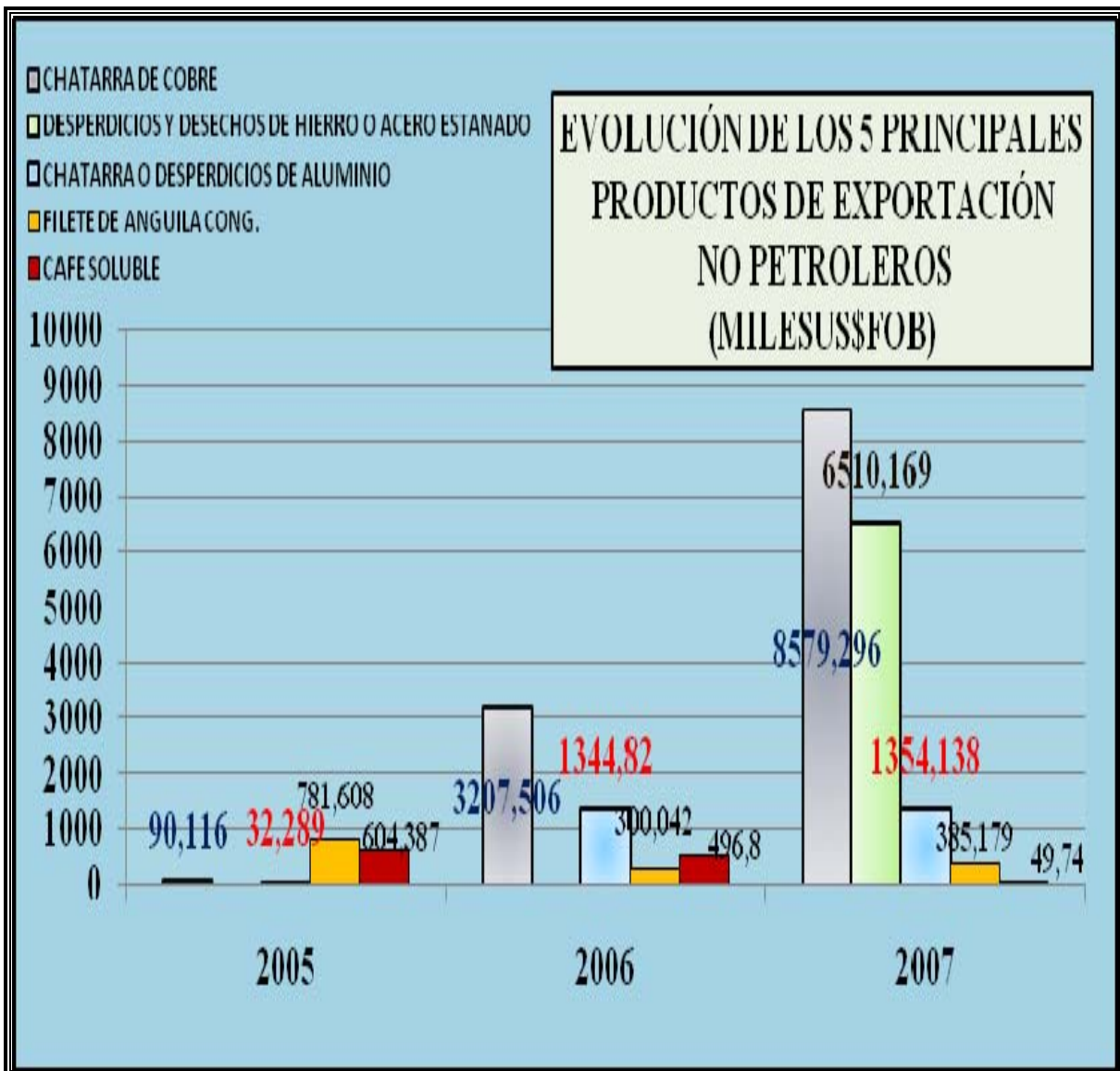
Elaborado por: Autor (con uso del programa SPSS)

Anexo 3.-

VALORES DEL ÍNDICE DE COMPETENCIA DE EXPORTACIONES(ICX) 2007				
PAISES	REAL	EXPERIMENTO	AMÉRICA DEL SUR	
CHINA	0,21	38,72	CHILE	0,72
USA	1,16	27,00	COLOMBIA	20,20
FILIPINAS	2,27	23,31	BRAZIL	0,66
GERMANY	0,18	22,44	PERÚ	1,34
JAPÓN	0,15	1,82	ARGENTINA	0,09
INDONESIA	3,55	78,21	BOLIVIA	0,00
TAILANDIA	1,36	44,94	VENEZUELA	5,20
MALASIA	4,20	77,86	URUGUAY	0,07
INDIA	0,15	67,40	PARAGUAY	0,00
ITALIA	0,27	1,22	EXPERIMENTO DE COMERCIO EXTERIOR	
CANADA	0,49	19,19		
NEW ZELAND	4,89	72,77		
BELGIUM	0,50	18,31	CHILE	24,65
OTHER ASIA NES	0,26	13,34	COLOMBIA	17,84
MYANMAR	31,04	61,39	BRAZIL	75,29
PANAMA	7,67	65,30	PERÚ	3,52
VIETNAM	3,60	62,64	ARGENTINA	0,79
MEXICO	4,16	21,42	BOLIVIA	0,06
RUSIA	29,10	78,54	VENEZUELA	10,58
FRANCIA	0,44	12,36	URUGUAY	0,50
REINO UNIDO	2,14	23,75	PARAGUAY	0,00

Elaborado por: Autor

Grafico 1.- Evolución de los 5 principales productos no petroleros de exportación.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

REFERENCIAS:

- [1] LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES CHINAS EN LOS MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN, Autores: Gabriela Contreras y Patricio Meller (con colaboración en datos a la División de Estadística y Proyecciones Económicas de la CEPAL (Gastón Rigollet y Pedro Sainz), datos de comercio COMTRADE (ONU), y a Jeffrey Frankel y David Romer por la información estadística sobre distancia (en millas) entre las capitales de distintos países), 2000.
- [2] RUSIA: Un mercado renaciente a gran escala. ESTUDIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Mayo 2007.
- [3] AMÉRICA LATINA Y CHINA E INDIA: HACIA UNA NUEVA ALIANZA DE COMERCIO E INVERSIÓN (Oswaldo Rosales- Mikio Kuwayama). CEPAL: División de Comercio Internacional e Integración (Santiago de Chile, enero del 2007).
- [4]“Corea del Sur, Una guía informativa del mercado”: Documento elaborado por PROMPERU - Subdirección de Inteligencia y Prospectiva Comercial, Mayo 2008.
- [5]Situación actual y perspectivas de la economía de Corea del Sur por Jaume Giné Daví (10 de Marzo del 2009).
- [6] Euromonitor
- [7] Banco Central del Ecuador
- [8] <https://www.cia.gov>
- [9] <http://comtrade.un.org>
- [10] Banco Mundial
- [11] Corea del Sur: Las transiciones múltiples de una economía pos-desarrollista
- [12] www.igadi.org
- [13] <http://infopais.camaras.org>
- [14] Reuven Glick and Andrew K. Rose (1998), Contagion and Trade: Why are currency crises regional? NBER Working Paper No. 6806, NBER, Cambridge, MA.