

**ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS COMERCIALES PARA LAS MANUFACTURAS
ECUATORIANAS EN LA REGIÓN ANDINA, 2002-2014.**

Edwin Ulises Espinoza P., MSc.

Magíster en Economía con Mención en Economía Del Desarrollo por la Facultad
Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.

Docente e investigador de la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias
Económicas, Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas, Guayaquil,
Ecuador.

edwin.espinozap@ug.edu.ec

Alfonso Rafael Casanova M., PhD.

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de la Habana, Cuba.

Docente Titular de la Universidad Metropolitana, Guayaquil, Ecuador.

casanovamontero1954@gmail.com

Recibido: 16 de octubre de 2015.

Aceptado: 23 de diciembre de 2015.

RESUMEN

El presente trabajo analiza las ventajas comerciales que tiene el comercio de manufacturas ecuatorianas, con sus vecinos fronterizos, y las compara con socios comerciales importantes como Chile, China y los Estados Unidos. El objetivo del análisis es identificar los socios comerciales del Ecuador que más favorecen los planes de cambio de la matriz productiva.

El estudio de ventajas comerciales se realizó mediante índices de volumen e intensidad del comercio. Los resultados muestran que los mercados de Colombia y Perú, son mucho más favorables para las manufacturas ecuatorianas, que Chile, China o Estados Unidos. Además, Colombia representa casi la mitad de las manufacturas de media tecnología que el Ecuador exporta al mundo. Por tanto, el comercio ecuatoriano con sus vecinos es más

favorable para los planes de industrialización ecuatorianos, que el comercio con los otros socios analizados

Palabras clave: ventajas comerciales, comercio regional, cambio de matriz productiva, Ecuador, Región Andina, índices de comercio.

ABSTRACT

This paper analyzes the commercial advantages of the Ecuadorian trade manufactures with its border neighbors, and compares them with important trading partners such as Chile, China and the United States. The objective of the analysis is to identify the trading partners that suit Ecuador plans change productive matrix. The study was performed using commercial advantages indices trade volume and intensity. The results show that the markets of Colombia and Peru, are much more favorable for Ecuadorian manufacturing, than Chile, China or the United States. In addition, Colombia accounts for nearly half of medium-tech manufacturing that Ecuador exports to the world. Therefore, Ecuador's trade with its neighbors is more favorable to the plans of Ecuadorian industrialization, trade with other partners analyzed

Keywords: commercial advantages, regional trade, exchange of productive matrix, Ecuador, Andean Region, trade indicators.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo, toma como punto de partida la tesis de maestría “La relación económica entre el Ecuador y China, 2002-2013” que uno de los autores realizó en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO. En aquel trabajo se demostró que la relación comercial entre el Ecuador y China es una relación de dependencia comercial para el Ecuador, que estimula la primarización, y la concentración del comercio, además del intercambio desigual. Esta relación es similar a las históricas relaciones centro-periferia, que estudiaron los estructuralistas y dependentistas de décadas pasadas, y que el Ecuador mantenía con las economías centrales como los Estados Unidos y la Unión Europea (Espinoza, 2015).

Otro importante hallazgo, fue que la relación que el Ecuador mantiene con los países de la CAN (5) analizada en su conjunto, es mucho más ventajosa para el comercio de productos industrializados ecuatorianos, que la relación históricamente desventajosa con los Estados Unidos, o con el nuevo socio, China (Espinoza, 2015). Debido a la importancia de este hecho, los autores del presente artículo, deciden continuar el análisis del comercio

ecuatoriano con sus socios, sobre todo de la Comunidad Andina, para develar las oportunidades que la región presenta para el cambio de la matriz productiva del Ecuador, propuesto en los planes de desarrollo del gobierno ecuatoriano (SENPLADES, 2013) .

Por lo tanto, este nuevo trabajo extiende el análisis, y lo desglosa a las relaciones económicas entre Ecuador, Colombia, Perú y Chile, comparándolas con las relaciones comerciales con Estados Unidos y China. Se escogen los dos primeros por ser los socios de la CAN (5) con los cuales el Ecuador mantiene un mayor volumen de comercio, además de ser sus vecinos fronterizos (en el 2014, según la base de datos de comercio de la CEPAL, Perú y Colombia, son respectivamente el tercer y quinto mayor socio de las exportaciones ecuatorianas. Así mismo, Perú y Colombia son el séptimo y el tercer socio de las importaciones del Ecuador (CEPAL, 2015). Chile es una economía andina, que si bien no forma parte de la CAN (5), mantiene un importante volumen de comercio con el Ecuador (en el 2014, Chile es el segundo mayor destino de las exportaciones del Ecuador, así como el decimosegundo origen de sus importaciones (CEPAL, 2015), cuyo análisis aporta a los propósitos de este artículo. Finalmente, se elige a China y EEUU debido a que anteriormente se demostró que son socios importantes para el Ecuador, pero que en la actualidad no son mercados propicios para el comercio de bienes industrializados ecuatorianos (en 2014, Estados Unidos es el primer destino, y el primer origen de las exportaciones e importaciones ecuatorianas. China a su vez, es el segundo mayor origen de las importaciones del Ecuador, y es el decimosegundo destino de sus exportaciones (CEPAL, 2015).

El periodo de análisis es 2002-2014, debido a los siguientes hechos fundamentales: Desde el 2002, el comercio ecuatoriano se concentra cada vez más en productos primarios; desde 2002 hasta 2014, los términos de intercambio de las exportaciones ecuatorianas tuvieron grandes mejoras por la elevación de precios de los productos básicos, principalmente el petróleo, sin embargo la balanza comercial monetaria ecuatoriana tiende al déficit dentro de periodo; y desde 2002, se observa un importante incremento de los volúmenes físicos de recursos naturales exportados por el Ecuador, lo que supone un mayor deterioro de su ambiente y patrimonio natural (Espinoza, 2015).

El Ecuador es una economía abierta, cuyo comercio internacional influye de gran manera sobre su dinámica productiva. Por lo tanto, es importante conocer las características del comercio que mantiene con sus distintos socios, para proponer soluciones a sus problemas estructurales. Las ventajas y desventajas que estos socios presenten para los productos industrializados ecuatorianos, son determinantes para los planes de transformación de

matriz productiva, pues un comercio primarizado reproduce estructuras atrasadas, mientras un comercio de bienes con contenido tecnológico agrega valores y estimula cambios estructurales.

El Ecuador se caracteriza históricamente por ser una economía especializada en la exportación de materias primas, las cuales conforman la mayor parte de su comercio. Los estructuralistas como Prebisch (1950) y Singer (1950), explicaban que la especialización primario-exportadora es fuente de vulnerabilidad para las economías especializadas, debido a la volatilidad de los precios de las materias primas. Esto se observa desde mediados de 2014 en el Ecuador, dado que los precios del petróleo, que se encontraban al alza desde 2002, comienzan a derrumbarse (Banco Mundial, 2014). La caída de los precios del petróleo, evidenció la vulnerabilidad externa del Ecuador, y una de sus manifestaciones fue la agudización de su déficit comercial.

Los efectos de la baja del petróleo, revelan la vulnerabilidad externa del Ecuador, que al depender de pocos productos (básicamente el petróleo), y de pocos mercados, ha visto reducida la entrada de divisas de manera considerable, mientras se agudiza el problema de su balanza comercial deficitaria.

A estos problemas propios de la concentración en pocos productos primarios, se suman otros como el agotamiento de los bienes naturales no renovables que el Ecuador exporta. El petróleo es un bien no renovable cuya extracción está asociada a un deterioro ambiental intenso. El banano, es un producto renovable, pero extraído de la naturaleza, sin mayor valor agregado, y cuyo precio no incluye un cálculo de la reposición de los elementos del suelo que hacen posible su producción. Nutrientes como el fósforo y el potasio, que son extraídos y exportados en la venta de banano, no son repuestos a la naturaleza (Falconí, 2013). Esto contrasta con los bienes fabriles importados, cuyo precio, lleva incluida la amortización necesaria para reproducirlos.

Un cambio de matriz productiva, y de inserción comercial, disminuiría la vulnerabilidad ecuatoriana. Los precios por volumen físico de las manufacturas con contenido tecnológico son mayores que los de las materias primas, y además son menos volátiles. La industria manufacturera tiende a una oferta de productos diversificada, y a una evolución constante de técnicas aplicadas. Esto genera menor dependencia de los precios de un solo producto, y de las condiciones naturales o el agotamiento de reservas de materias primas del territorio de la economía exportadora.

Entonces, por lo expuesto, es importante conocer las ventajas y desventajas que ofrecen los socios comerciales del Ecuador para sus productos industrializados. En este trabajo se

presentan importantes conclusiones que sirven de referencia para la toma de decisiones respecto a tratados comerciales y estrategias de inserción por la economía ecuatoriana

MATERIALES Y MÉTODOS

Para realizar este trabajo, se utilizaron las bases de datos COMTRADE (2015), con la clasificación SITC REV 2 de cuatro dígitos, porque permite ordenar los ítems en 6 categorías respecto a su contenido tecnológico. Estas categorías son: Bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales, manufacturas de baja tecnología, manufacturas de media tecnología, manufacturas de alta tecnología, y “otros” (Lall, 2000). Los datos descargados de la página de la COMTRADE, fueron procesados en Stata 12, para convertirlos en bases de datos apropiadas para el análisis. Estas bases de datos fueron transformadas en hojas de cálculo de Excel. Entonces, mediante un reporte de códigos de productos, descargado de la página de la COMTRADE, se procedió a emparejar estas matrices, y se definió a que categoría tecnológica pertenecen cada uno de los productos exportados entre las economías analizadas. Una vez procesada esta matriz de códigos de productos, grupos tecnológicos, cantidades monetarias y físicas, etc., se procedió a realizar el análisis por medio de índices de comercio.

Los índices utilizados son: El índice de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCRA) y el Índice Balassa, que son instrumentos para medir las ventajas comerciales y la especialización del comercio internacional de una economía; y el Índice Gruber Lloyd (IGLL) que mide los niveles de comercio intra-industrial/inter-industrial entre dos economías.

El IVCRA va desde -1 a 1. Si el índice es igual o cercano a -1, muestra especialización importadora, y si es igual o cercano a 1, entonces hay especialización exportadora; si es igual a cero, existen flujos bidireccionales en el producto analizado. Un índice entre -1 y -0,33 representa desventajas comerciales y competitividad baja. Un índice entre -0,33 y 0,33 representa competitividad media y flujos bidireccionales de comercio. Un índice entre 0,33 y 1 representa ventajas comerciales.

Este índice sirve entonces para analizar si el Ecuador tiene especialización primario-exportadora con las economías analizadas, y especialización importadora de productos de contenido tecnológico (Sequeiros & Fernandez).

El índice de Ventajas Comparativas Reveladas, IVCRA, se calcula de la siguiente manera:

$$IVCRA = \frac{(x_i - m_i)}{(x_i + m_i)}$$

En donde, x_i son las exportaciones del producto o grupo de productos i ; y m_i son las importaciones del producto o grupo de productos i . Como se observa en la ecuación, el IVCRA divide el saldo comercial, sobre el total del comercio del producto analizado. Entonces, el índice mide que tan importante es el saldo comercial sobre el volumen total de comercio, y considera a las exportaciones como una expresión de ventajas, y a las importaciones como expresión de desventajas.

El Balassa muestra valores desde -1 a 1. Si el índice está entre -1 y -0,33, se considera que el producto o grupo de productos analizados tienen desventajas. Si el valor se encuentra entre -0,33 y 0,33, se considera que existen tendencias al comercio intraproducto (Es decir, a intercambiar productos del mismo grupo tecnológico, en el caso de este estudio). Si el índice se encuentra entre 0,33 y 1, entonces el producto o grupo de productos tiene ventajas; y por tanto, el comercio con el país o región analizada es favorable (Durán Lima & Alvarez, 2008).

El Balassa se calcula de la siguiente forma:

$$Balassa = \frac{\left(\frac{X_{ij}^k}{XT_{ij}} \right)}{\left(\frac{X_{iw}^k}{XT_{iw}} \right)}$$

Donde X_{ij}^k son las exportaciones del producto k , del país i hacia el país j ; XT_{ij} es el volumen total de exportaciones del país i al país j . X_{iw}^k son las exportaciones del producto k , del país i hacia el mundo; y XT_{iw} es el volumen total de exportaciones del país i al mundo.

Entonces, el Balassa mide la importancia de las exportaciones de un producto, hacia un país, respecto a la importancia de las exportaciones del mismo producto hacia el mundo.

Este índice brinda información que no se extrae de la aplicación del IVCRA, ya que el Balassa solo toma en cuenta las exportaciones; por lo tanto, permite aislar las ventajas que se tiene al exportar un producto, de las aparentes desventajas que se pudieran presentar debido a los volúmenes importados. Este índice es útil para analizar el caso ecuatoriano, pues el Ecuador en los actuales momentos tiene un fuerte déficit comercial debido a que sus importaciones son mucho mayores que sus exportaciones. Este déficit se manifiesta sobre todo en la relación con China y Colombia, dos de las economías analizadas en este documento. Por tanto, el Balassa es útil para el caso analizado.

Por último, Índice Gruber Lloyd, IGLL, cuyos valores van entre cero y uno. Un valor entre 0 y 0,10 significa comercio inter-industrial, el cual está fuertemente asociado a la relación

centro periferia o relación de dependencia comercial, es decir a la exportación de primarios y la importación de materias primas. Un índice entre 0,1 y 0,33 representa potencial comercio intra-industrial. Un índice mayor a 0,33 representa, comercio intra-industrial, es decir comercio entre bienes de la misma industria (Sequeiros & Fernandez).

El IGLL se calcula así:

$$IGLL = \frac{(x_i + m_i) - |x_i - m_i|}{(x_i + m_i)}$$

Donde, x_i son las exportaciones del producto o grupo de productos i ; y m_i son las importaciones del producto o grupo de productos i .

Los productos, o en este caso, grupos de productos que presenten comercio inter-industrial, estarían siendo intercambiados por otros grupos de productos. Por ejemplo, si el Ecuador presenta comercio inter-industrial en bienes primarios con algún socio, esa sería una relación de abastecimiento de materias primas a cambio de manufacturas. De la misma manera, si los productos manufacturados presentan comercio intra-industrial con algún socio, eso significaría que ese socio ofrece un comercio de beneficio mutuo para las manufacturas ecuatorianas.

Grubel y Lloyd desarrollaron este índice para comprobar que el aumento del comercio de bienes entre países desarrollados en los 70s, se debía al comercio entre productos de la misma industria. Por lo tanto, estaba originado en dotaciones de factores parecidas (Grubel y Lloyd, 1975).

Entonces, este índice nos sirve para analizar, o determinar, si la relación del Ecuador con los socios analizados es una relación centro-periferia, es decir; una relación de abastecimiento de materias primas a cambio de productos industrializados

Para complementar la aplicación de índices comerciales, se realiza un análisis descriptivo de los volúmenes exportados por el Ecuador hacia sus socios, en cada categoría tecnológica. Este análisis sirve para mostrar la importancia de cada socio, como mercado para los bienes manufacturados ecuatorianos.

Finalmente, se analiza la balanza comercial monetaria, pero subdividida en categorías tecnológicas. De esta manera se determinará qué grupos de productos aportan más al superávit/déficit comercial que Ecuador mantiene con las economías analizadas.

Todas las metodologías descritas son aplicadas, no a productos, como habitualmente se realiza en las páginas de estadísticas comerciales como CEPALSTAT (En el enlace electrónico al final de este párrafo, se pueden encontrar aplicaciones de los índices propuestos en este trabajo, pero para productos individuales. El aporte de este artículo, es

el análisis por categoría tecnológica, pues el autor presta más importancia al valor agregado exportado, que al producto en sí mismo:

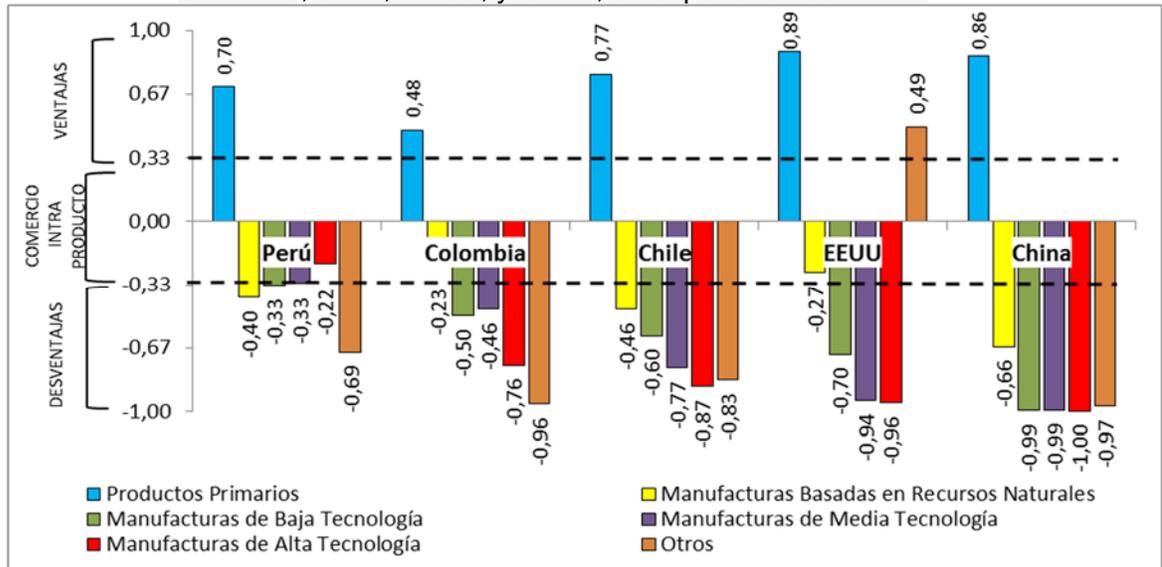
http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idoma=e), sino para grupos tecnológicos de productos. De esta manera se verá por ejemplo, si las manufacturas de alta, media o baja tecnología tienen ventajas comerciales en los mercados peruano, colombiano, chileno, chino o estadounidense. Así se medirá cual es el mercado que más sirve a los propósitos de un cambio de matriz productiva hacia la industrialización.

RESULTADOS

Los resultados del IVCRA muestran que los productos primarios, son la única categoría en que el Ecuador presenta ventajas frente a todos los socios analizados. En cuanto a manufacturas basadas en recursos naturales, Ecuador no presenta ventajas con ninguno de los socios analizados, más bien presenta desventajas con Perú, Chile y China, y tendencias al comercio intra-producto con Colombia y los Estados Unidos. La categoría manufacturas de baja tecnología, presenta desventajas con todos los socios. Las manufacturas ecuatorianas de media tecnología, y las de alta tecnología, presentan desventajas con todos los socios, excepto Perú, con el cual muestran tendencias al comercio intra-producto. La categoría "otros" presenta desventajas con todos los socios analizados excepto Estados Unidos, con el cual presentan ventajas. Estos resultados se muestran en el gráfico 1.

Se observa además que las desventajas más grandes se dan con la economía China, con la cual los productos industrializados ecuatorianos tienen índices muy cercanos a -1, es decir, a la absoluta especialización importadora. Esto significa que Ecuador en su relación con China se limita casi exclusivamente a intercambiar productos primarios a cambio de bienes con contenido tecnológico.

Gráfico 1. IVCRA por grupo tecnológico, en la relación entre el Ecuador y Perú, Colombia, Chile, EEUU, y China, en el periodo 2002-2014



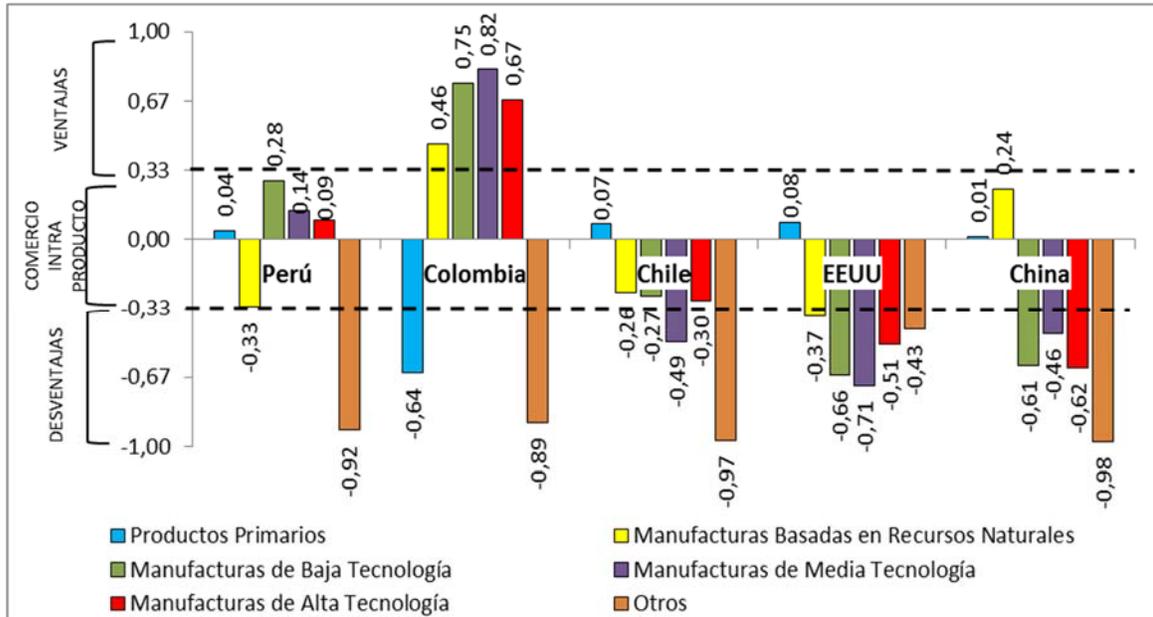
Fuente: (COMTRADE, 2015). Elaboración: propia.

Los resultados del Índice Balassa (ver gráfico 2), muestran importantes diferencias respecto a los del IVCRA. En este caso, los productos industrializados ecuatorianos presentan considerables ventajas comerciales en la relación con Colombia. Las manufacturas de baja tecnología muestran un índice de 0,75; las de media tecnología son las que cuentan con las mayores ventajas con un índice de 0,82; así mismo, las manufacturas de alta tecnología presentan un índice de 0,67.

Después de Colombia, la economía más favorable para los productos industrializados ecuatorianos, es el Perú. Sin embargo, los índices solo llegan al nivel de comercio intra-producto.

En cuanto al comercio entre Ecuador y Chile, los índices de las manufacturas basadas en recursos naturales, las manufacturas de baja y alta tecnología, tienen tendencias al comercio intra-producto, pero con magnitudes menores a los índices de la relación Ecuador-Perú y con tendencias a la desventaja. Las manufacturas de media tecnología, y la categoría "otros", presentan desventajas.

Gráfico 2. Índice Balassa por grupo tecnológico para la relación entre el Ecuador y Perú, Colombia, Chile, EEUU, y China, en el periodo 2002-2014



Fuente: (COMTRADE, 2015). Elaboración: propia.

En la relación entre Ecuador y los Estados Unidos, todos los grupos de manufacturas presentan desventajas. La única categoría que muestra tendencias al comercio intra-producto, son los bienes primarios.

En cuanto a la relación entre Ecuador y China, solo se observan tendencias al comercio intra-producto muy leves, en los bienes primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales, el resto de categorías presentan desventajas.

El IGLL muestra que Ecuador tiene comercio intra-industrial con Perú, en bienes de baja, media y alta tecnología. Estos índices alcanzan magnitudes muy importantes, pues en el caso de las manufacturas de alta tecnología, alcanza 0,78. Es decir, el Ecuador intercambia con el Perú, bienes industrializados, por bienes industrializados (ver gráfico 3).

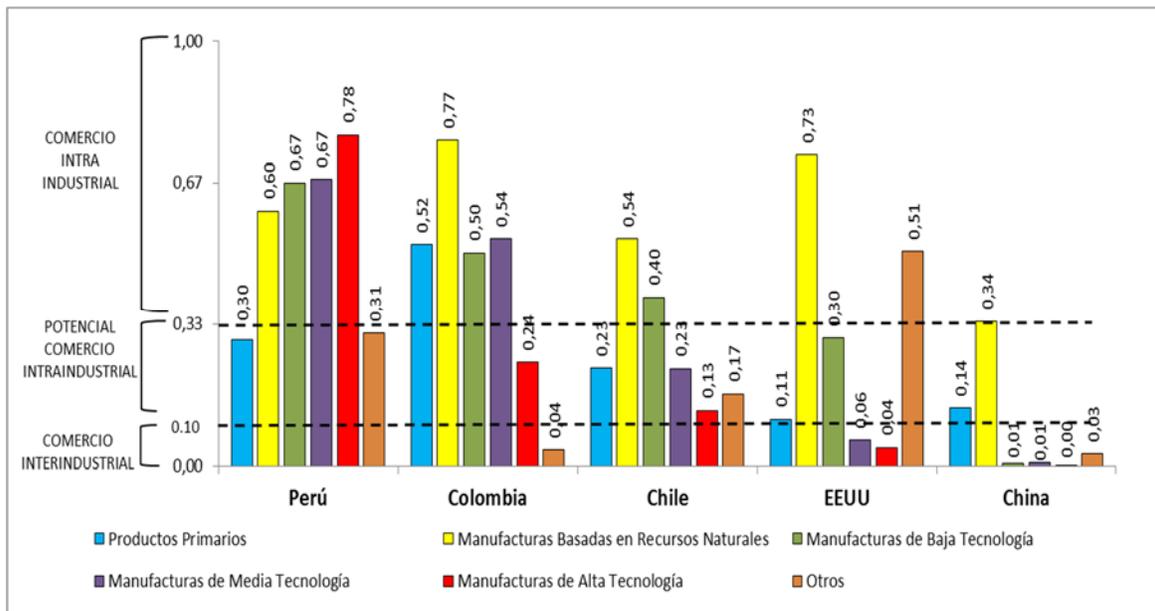
En el caso de la relación Ecuador Colombia, el IGLL muestra que se mantiene un importante comercio intra-industrial en bienes primarios, manufacturas basadas en recursos naturales, manufacturas de baja y media tecnología. En cuanto a las manufacturas de alta tecnología, existe un potencial comercio intra-industrial. Es decir, que Colombia es también una economía con la que el Ecuador mantiene un considerable comercio intra-industrial.

En cuanto a la relación entre Ecuador y Chile, el comercio intra-industrial solo se presenta para las manufacturas basadas en recursos naturales, y las manufacturas de baja tecnología. En el resto de categorías, existe potencial comercio intra-industrial.

En cuanto a la relación con Estados Unidos, existe comercio intra-industrial para las manufacturas basadas en recursos naturales y para la categoría “otros”. Así mismo, existe potencial comercio intra-industrial en manufacturas de baja tecnología. En cuanto a manufacturas de media y alta tecnología, solo existe comercio inter-industrial

El IGLL muestra que entre Ecuador y China existe comercio inter-industrial, más profundo que con Estados Unidos. Los índices con China son más cercanos a cero, lo cual es una muestra de flujos prácticamente unidireccionales. Esto ocurre sobre todo en la categoría de alta tecnología, donde Ecuador se limita exclusivamente a importar este tipo de bienes de China. La única categoría que muestra un leve comercio intra-industrial son las manufacturas basadas en recursos naturales, con un índice de 0,34. Es decir, Ecuador se especializa en entregar bienes primarios a cambio de manufacturas industrializadas chinas.

Gráfico 3. Índice Grubel Lloyd por grupo tecnológico para la relación entre el Ecuador y Perú, Colombia, Chile, EEUU, y China, en el periodo 2002-2014



Fuente: (COMTRADE, 2015). Elaboración: propia.

En el gráfico 4 se presentan los volúmenes en dólares, de las exportaciones de manufacturas de baja, media, alta tecnología, y la categoría “otros”, que realiza el Ecuador

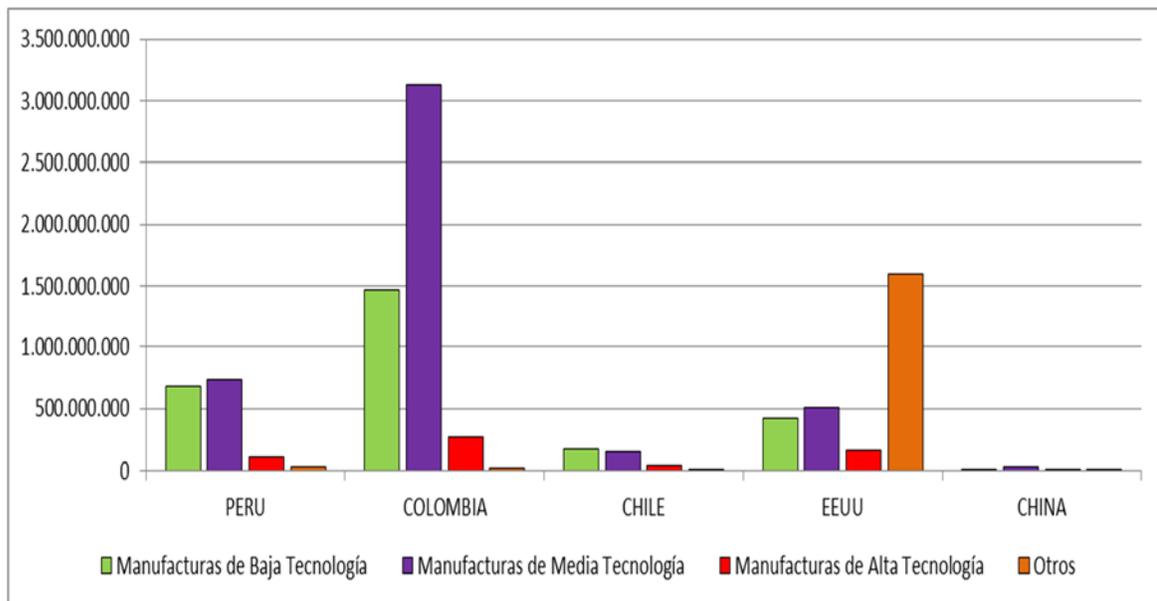
a sus socios comerciales. Con este gráfico se muestra la importancia que tiene cada socio como mercado para los productos ecuatorianos con contenido tecnológico.

La información más importante que se extrae del gráfico, es que Colombia es el mercado analizado al que el Ecuador exporta mayores volúmenes monetarios de manufacturas de baja, media y alta tecnología. En el caso de las manufacturas de media tecnología, el volumen monetario alcanzado entre 2002 y 2014 es de 3.124 millones de dólares. Esta cantidad es mucho mayor a la exportada a los Estados Unidos en la misma categoría tecnológica, la cual solo llega a 508 millones.

Perú es en cuanto a cantidades monetarias, el segundo mejor mercado para los productos ecuatorianos de baja y media tecnología, y para la categoría “otros”. Sin embargo, es el tercero mejor para los productos de alta tecnología.

Otro apunte muy importante, es que Colombia es el receptor del 45,10% de las exportaciones de manufacturas de media tecnología que Ecuador realiza al mundo, así como del 30,99% de las manufacturas de baja tecnología, y el 22,51% de las exportaciones de alta tecnología (COMTRADE, 2015).

Gráfico 4. Exportaciones por categoría tecnológica del Ecuador hacia Perú, Colombia, Chile, EEUU, y China, sumatoria del periodo 2002-2014: dólares



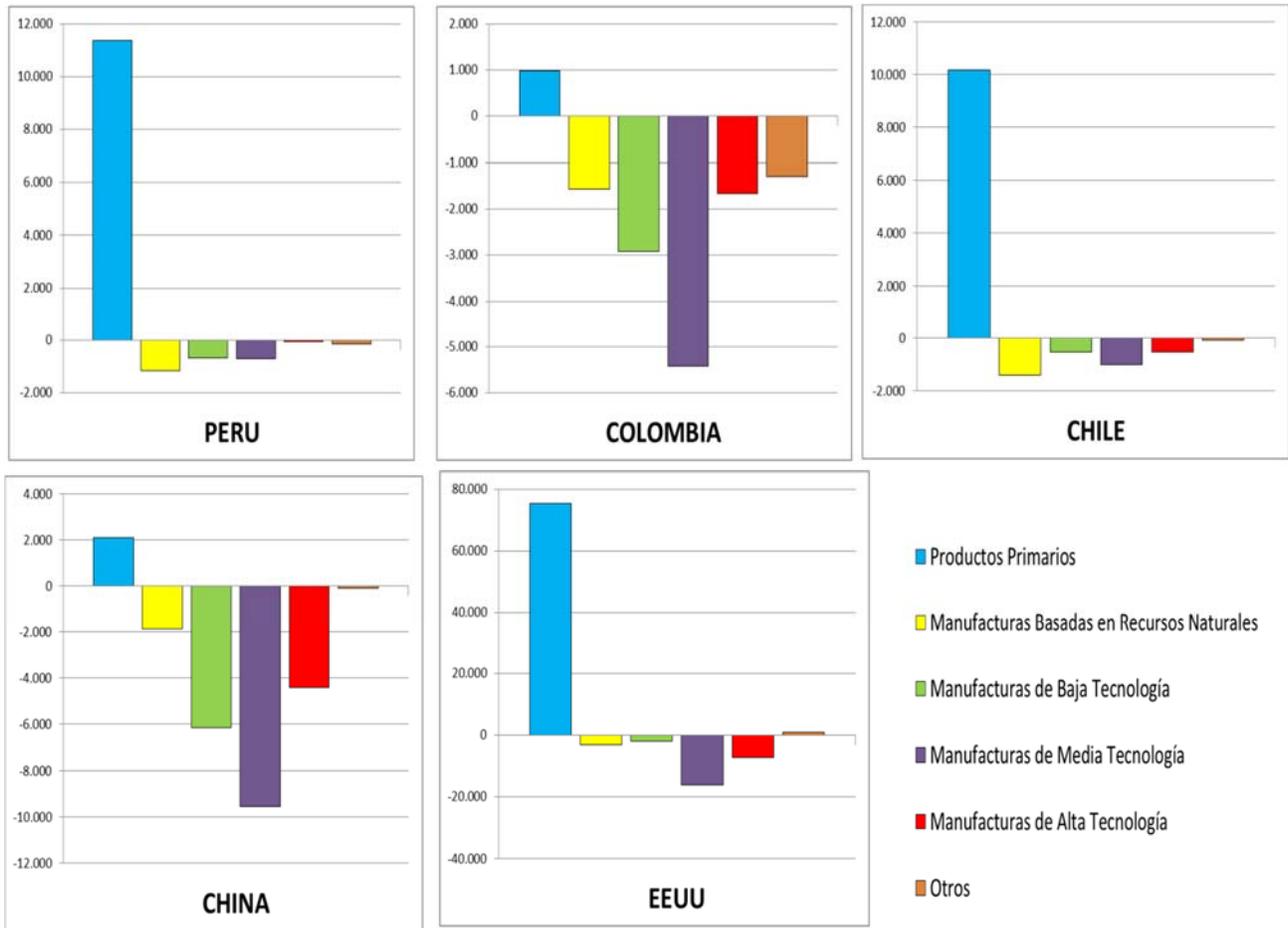
Fuente: (COMTRADE, 2015). Elaboración: propia.

Al hacer el análisis de la balanza comercial por categoría tecnológica (Espinoza, 2015) del Ecuador, se observa que la única categoría en la que existe superávit con todos los socios

analizados es la de productos primarios. En la categoría “otros” solo existe superávit con los Estados Unidos. En el resto de categorías, el Ecuador es deficitario con todos los socios estudiados. Es decir que las importaciones ecuatorianas de manufacturas, son mayores a las exportaciones, con todas las economías analizadas. Estos resultados se muestran en el gráfico 5

Estos hechos son el reflejo de las desventajas, de la tendencia a especialización importadora de manufacturas, que mostraban los resultados del IVCRA.

Gráfico 5. Balanza Comercial monetaria por categoría tecnológica, para la relación entre el Ecuador y Perú, Colombia, Chile, EEUU, y China, periodo 2002-2014: millones de dólares



Fuente: (COMTRADE, 2015). Elaboración: propia.

DISCUSIÓN

Entonces, el IVCRA muestra que el Ecuador tiene una relación muy cercana a la especialización primario-exportadora, e industrial-importadora con Chile, China y los Estados Unidos. La relación con Colombia y Perú, es cercana a la especialización primario-exportadora, pero en una intensidad menor a las demás relaciones analizadas. Así mismo, en cuanto a las manufacturas, el Ecuador tiene tendencias al comercio intra-producto con Perú, y desventajas comerciales con Colombia.

Mediante los resultados de índice Balassa, puede concluirse que el comercio de bienes industrializados ecuatorianos, tiene potenciales ventajas dentro de la región andina, sobre todo con la economía colombiana. El comercio entre Ecuador y EEUU, y Ecuador y China, es muy desventajoso para los productos industrializados ecuatorianos.

El IGLL muestra que el Ecuador tiene comercio intra-industrial de manufacturas con Perú y Colombia. Esto es importante, pues significa que son economías que intercambian bienes industrializados entre sí, obteniendo un beneficio mutuo, y estímulos hacia la industrialización mediante sus intercambios comerciales. Esto no ocurre con la relación entre Ecuador y Estados Unidos, en la cual el Ecuador simplemente es un abastecedor de materias primas. Lo mismo ocurre con China incluso con una profundidad mayor.

Entonces, en un análisis global de los resultados de los índices, podemos decir que el comercio intrarregional es más ventajoso para las manufacturas ecuatorianas, que el comercio con economías industrializadas como EEUU, o con economías emergentes como China. Colombia y Perú son las economías que presentan mayores ventajas comerciales para las manufacturas ecuatorianas.

Nota: Debe tenerse en cuenta, que estos resultados se refieren puntualmente al periodo analizado, en el que China no es todavía un mercado importante para las exportaciones ecuatorianas, sino uno de sus principales socios en importaciones. Por lo tanto, las potencialidades de China como mercado, el tamaño de su población, su creciente capacidad adquisitiva, y el interés potencial en productos como la agroindustria, no deben dejar de considerarse. Durante la recesión internacional de 2008 y 2009, las exportaciones latinoamericanas a EEUU y la Unión Europea se redujeron en 26% y 28% respectivamente, mientras las exportaciones a China crecieron en 5% (CEPAL, 2010). Esto revela una creciente dinámica de interrelaciones comerciales en progreso. Además, China es en los actuales momentos el mayor aportante de recursos financieros para la economía ecuatoriana (Ministerio de Finanzas del Ecuador, 2015), los cuales son indispensables para el impulso de un proyecto de industrialización. Un análisis más detallado de las

complementariedades entre China y el Ecuador, que beneficien los planes de cambio de la matriz productiva ecuatoriana, es necesario para un juicio y recomendaciones integrales, pero se encuentran fuera de los límites de este artículo.

Sin embargo, antes de realizar conclusiones finales, deben analizarse los volúmenes de comercio, pues si bien los resultados de los índices Balassa y el Grubel Lloyd, aplicados a las relaciones comerciales del Ecuador con Colombia y Perú son favorables para las manufacturas ecuatorianas, los resultados del IVCRA mostraban que incluso esas relaciones tienden a la especialización primario-exportadora. Esto se debe a que las cantidades de bienes primarios sobre el total exportado hacia estas economías son bastante grandes, pese a ser menores porcentualmente que las exportadas a EEUU o China.

Al analizar los volúmenes exportados, se observa que Colombia es un mercado mucho más importante para las manufacturas ecuatorianas, sobre todo las de media tecnología, que Estados Unidos, China o los demás países analizados. Los volúmenes de manufacturas de media tecnología exportados a Colombia sextuplican los exportados hacia los Estados Unidos. Además Colombia recepta casi la mitad de las manufacturas de media tecnología que le Ecuador exporta al mundo.

Adicionalmente, Perú es un socio comercial mayor en manufacturas de baja y media tecnología que los Estados Unidos y los demás socios no regionales del Ecuador.

Entonces, se observa que los vecinos geográficos del Ecuador, son mercados mayores en cuanto a cantidades monetarias exportadas de manufacturas, que los Estados Unidos, China e incluso Chile. Además, son los socios que presentan mayores ventajas comerciales, menores tendencias a la especialización primario-exportadora del Ecuador. Estos son los socios más adecuados para los planes de cambio de matriz productiva, y para avanzar de una economía primario-exportadora, a una economía exportadora de bienes industriales con valor agregado.

Es importante el hecho de que las manufacturas de media tecnología, sean el grupo más favorecido dentro de la región andina, pues son industrias que el Ecuador está en posibilidades inmediatas de incentivar.

CONCLUSIONES

Los planes de transformación de la matriz productiva ecuatoriana, de pasar de una economía extractivista a una economía industrializada, no encuentran terreno fértil en el

comercio con los socios tradicionales como los Estados Unidos, ni en los nuevos socios como China. La República Popular de China es un nuevo socio comercial, que si bien se ha convertido en fuente de recursos financieros y de infraestructura accesible para el Ecuador, estimula la primarización de la economía ecuatoriana. La balanza comercial cada vez más deficitaria, debido a la compra progresiva de bienes industrializados chinos, no solo profundiza el desbalance comercial ecuatoriano, sino que debilita las posibilidades de industrialización del Ecuador.

Tanto China, como los Estados Unidos son economías interesadas casi exclusivamente en los recursos naturales ecuatorianos y no en sus bienes industrializados.

Entonces, tanto en la prolongación de su relación con Estados Unidos, o al avanzar su relación con China, como nuevo socio comercial de primer orden, el Ecuador no se dirige hacia cambios estructurales, sino más bien a la continuidad de la relación centro-periferia, con todas las características descritas. Incluso, puede observarse en el análisis de los índices, que la relación con China es más desventajosa, crea más incentivos para la especialización importadora de bienes industriales y para la primarización del comercio en general, que las relaciones con EEUU.

Colombia y Perú, los vecinos geográficos del Ecuador, son su mercado natural, y son las economías que presentan mayores ventajas para impulsar la industrialización del comercio ecuatoriano, y el cambio de la matriz productiva. Incluso, se observa que Colombia es en volúmenes monetarios, un socio comercial mayor que Estados Unidos o China para las exportaciones ecuatorianas de productos de baja, media y alta tecnología.

Las dotaciones de factores parecidas, crean mayores niveles de comercio intra-industrial como demostraron Grubel y Lloyd, y esto es lo que potencia las ventajas comerciales entre naciones de la región. Esto contendría una explicación a las conclusiones a las que llegaron en décadas pasadas teóricos de la dependencia como Andre Gunder Frank (1975), quien sostenía que los momentos en que las periferias se aislaban del sistema mundial de comercio (como en las dos guerras mundiales y las depresiones del mundo industrializado) era cuando aquellas obtenían niveles considerables de desarrollo. Si bien Gunder Frank recomendaba el aislamiento del sistema capitalista mundial para romper la dialéctica centro-periferia, los índices demostrarían que más bien es necesario construir y potenciar nuevas dialécticas, al profundizar e incentivar el comercio entre regiones con estructuras similares. (Gunder Frank (1976), recomendaba, el abandono del sistema capitalista mundial por medio del socialismo. Sin embargo, Dos Santos (2002), afirmaría que incluso la inserción en el mundo socialista había significado para naciones como Cuba, el integrarse

como abastecedor de materias primas, ya no del mundo capitalista, sino del bloque soviético. En este documento, los autores recomiendan la integración al comercio sur-sur, entre economías con la misma dotación de factores, pero sin abandonar las relaciones con el mundo desarrollado, ni con las economías emergentes).

Sin embargo, no debe dejarse de lado un importante hecho que es revelado en el análisis del índice IVCRA. El Ecuador es una economía que con todos los socios analizados tiene cercanía a la especialización primario-exportadora. Si bien esta especialización primario-exportadora es menor con Perú y Colombia que con los otros socios analizados, no deja de ser una estructura de comercio con elevados volúmenes de exportaciones primarias. El comercio ecuatoriano, aun con los socios que mayores ventajas le presentan (Colombia y Perú) es un comercio basado en el intercambio de materias primas por productos industrializados.

Es necesario que la dotación factores no se convierta en un condicionante para el desarrollo. Esto se conseguirá comerciando entre economías con dotaciones similares, como demuestran los índices propuestos.

Esto de ninguna manera significaría aislacionismo, ni prescindir de los bienes financieros, la infraestructura, y el aporte tecnológico que ofrece China y que la CAN (5) no está en posibilidades de proveer al Ecuador.

Como recomendaciones, se diría que los últimos acuerdos regionales como UNASUR, deben derivar en acuerdos comerciales que deliberadamente busquen como fin la industrialización de las economías participantes. Esto significaría lograr acuerdos comerciales de fronteras abiertas, pero identificando las complementariedades entre las distintas industrias regionales, para potenciarlas y lograr la industrialización. Así se generaría el necesario cambio de estructura, de una economía que genera poco valor y depende de recursos naturales agotables, a una de generación de productos de alto valor agregado.

El enfoque meramente comercial de las relaciones económicas (la búsqueda de ingresos, divisas, y el crecimiento económico per se), no se traducirá en desarrollo para el Ecuador. Debe seguirse una política deliberada de aprovechamiento de ventajas, con un análisis científico de las consecuencias del comercio entre naciones. Solo así se terminaría con la vulnerabilidad externa, el intercambio desigual y el atraso técnico que soportan aun las periferias latinoamericanas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Mundial. Base de Datos Estadísticos. Recuperado el 22 de noviembre de 2014,.
<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/0,,contentMDK:21574907~menuPK:7859231~pagePK:64165401~piPK:64165026~theSitePK:476883,00.html>.
- CEPAL (2010) La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica. Recuperado el 15 de octubre de 2015.
<http://www.cepal.org/es/publicaciones/2956-la-republica-popular-china-y-america-latina-y-el-caribe-hacia-una-relacion>.
- CEPAL. (2012). La República Popular China y América Latina y el Caribe: Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global. Recuperado el 10 de diciembre de 2014. <http://www.cepal.org/es/publicaciones/3070-la-republica-popular-china-y-america-latina-y-el-caribe-dialogo-y-cooperacion>
- CEPAL. Base de datos y publicaciones estadísticas. Recuperado el 08 de 10 de 2015.
<http://www.cepal.org/comercio/ecdata2/index.html>
- COMTRADE. Base de Datos Estadísticos. Recuperado el 22 de noviembre 2015.
<http://comtrade.un.org/db/>
- Dos Santos, T. (2002). La teoría de la dependencia, Balance y perspectivas. México: Plaza & Janés Editores S.A.
- Durán Lima, J., & Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Recuperado el 19 de 08 de 2015. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/3690>
- Espinoza, E. (2015). La relación económica entre el Ecuador y China, 2002-2013. Tesis de Maestría, FLACSO, Ecuador.
- Falconí, F. (2013). En el Sur de las Decisiones. Quito: El Conejo.
- Grubel, H., & Lloyd, P. (1975). Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. *Economic Journal*, Vol. 85, No. 339, 646-648.
- Gunder Frank, A. (1976). Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina. México: Siglo XXI editores.
- Lall, S. (2000). The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98. *Oxford Development Studies*, Vol 28, 337-369.
- Ministerio de Finanzas del Ecuador. Deuda Pública del Sector Público del Ecuador. Recuperado el 16 de 10 de 2015. <http://www.finanzas.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2015/09/DEUDA-SECTOR-P%C3%9ABLICO-DEL-
ECUADOR_agosto2015.pdf

Prebisch, R. (1950). Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo, Estudio económico de América Latina. Nueva York: Publicación de las Naciones Unidas.

SENPLADES. (2013). Plan Nacional del Buen Vivir, 2013-2017. Quito: SENPLADES.

Sequeiros, J., & Fernandez R., M. (s.f.). Algunas cuestiones metodológicas sobre la medición del comercio intra industrial. Recuperado el 18 de 08 de 2015.
http://gaspar.udc.es/subido/4_comercio_internacional/algunas_cuestiones_metodologicas.pdf

Singer, H. (1950). U.S. foreign investment in underdeveloped areas, the distribution of gains between investing and borrowing countries. *The American Economic Review*. Vol. 40, No. 2, 473-485