



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACION**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PRESENTADO COMO REQUISITO PARA  
OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TEMA:**

**“ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y  
LOS PAÍSES BAJOS EN EL PERÍODO 2010 – 2014”**

**AUTORES:**

**CHOEZ FIGUEROA KERLY ALEXANDRA**

**TIERRA VELEZ ARIANA DENISSE**

**TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN:**

**ECON. MAURICIO VILLACRESES COBO**

**FECHA:**

**GUAYAQUIL, NOVIEMBRE 2016**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN</b>		
<b>TÍTULO</b> “Análisis de las Relaciones Comerciales entre Ecuador y los Países Bajos en el Período 2010 – 2014.”		
<b>INSTITUCIÓN:</b> <i>Universidad de Guayaquil</i>		<b>REVISORES:</b>
		<b>FACULTAD:</b> <i>Ciencias Administrativas</i>
<b>CARRERA:</b> <i>Ingeniería en Gestión Empresarial</i>		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>		<b>N° DE PÁGS.:</b> 143
<b>ÁREA TEMÁTICA:</b> COMERCIO EXTERIOR		
<b>PALABRAS CLAVES:</b> Balanza Comercial, exportación, importación, aspectos legales y certificaciones.		
<p><b>RESUMEN:</b> Las relaciones comerciales internacionales bilaterales, son actividades de gestión de intercambio de bienes y servicios de alta competitividad, diseñados para promover la negociación y aceptación de un público objetivo; acorde a exigencias y expectativas crecientes de los consumidores; sujeto a normas, políticas y procedimientos, de intercambio mercantil entre países, para fortalecer vínculos sostenibles entre los distintos agentes públicos participantes.</p> <p>La investigación se centra en recabar información para analizar las relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos, en el período 2010-2014, partiendo del flujo comercial bilateral y la prospección del mercado potencial holandés; para identificar los sectores comerciales más desarrollados y determinar oportunidades que intensifiquen el fomento al sector exportador del país.</p>		
<b>N° DE REGISTRO (en base de datos):</b>		<b>N° DE CLASIFICACIÓN:</b> N°
<b>DIRECCIÓN URL (proyecto de investigación en la web):</b>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<b>SI</b> <input type="checkbox"/>	<b>NO</b> <input type="checkbox"/>
<b>CONTACTO CON AUTORES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0982398909 0959919155	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:arianandenisse_15@hotmail.es">arianandenisse_15@hotmail.es</a> <a href="mailto:kerlychoez_19@hotmail.com">kerlychoez_19@hotmail.com</a>
<b>CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN</b>	<b>Nombre:</b>	
	<b>Teléfono:</b>	

## **CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO**

HABIENDO SIDO NOMBRADO COMO TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN AL **ECON. MAURICIO VILLACRESES COBO, MF**, COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL, PRESENTADA POR LOS EGRESADOS:

**CHOEZ FIGUEROA KERLY ALEXANDRA**

**CON C.I # 093093746-1**

**TIERRA VELEZ ARIANA DENISSE**

**CON C.I # 092980001-9**

**CON EL TEMA: “ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LOS PAÍSES BAJOS EN EL PERÍODO 2010 – 2014”**

ASEGURO HABER REVISADO EL INFORME ARROJADO POR EL SOFTWARE ANTIPLAGIO “URKUND”, Y QUE LAS FUENTES UTILIZADAS DETECTADAS POR EL MISMO EN EL TRABAJO EN MENCIÓN, SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE CITADAS DE ACUERDO A LAS NORMAS APA VIGENTES, POR LO QUE EL PRESENTE PLAN DE NEGOCIOS ES DE SU TOTAL AUTORÍA.

Guayaquil, Julio 2016

---

**ECON. MAURICIO VILLACRESES COBO**  
**TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACION**

kerly

← → ↻ <https://secure.orkund.com/view/20884529-419910-180639#Dco9CgJrDEXhvbz6Ene73UyYIGdyhROM6W4d0P4Uhzut3z0cr25GW6etXUUK8T92yebN5Nh945F7kDyeC>

**ORKUND**

Documento **ANALISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ECUADOR--HOLANDA-CHOEZ-TIERRA.docx**  
(021194698)

Presentado 2016-07-25 03:03 (-05:00)

Presentado por kerlychoez\_19@hotmail.com

Recibido luis.rivero.ucs@analysis.orkund.com

Mensaje **PROYECTO DE TITULACION CHOEZ -TIERRA. Mostrar el mensaje completo**

9% de esta aprox. 34 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 14 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

+	Categoría	Enlace/nombre de archivo
+		<a href="#">1430445017_tesis_30-04-2015.docx</a>
+		<a href="#">G3-2A MATUTINO.docx</a>
+		<a href="#">G3 II Matut.pdf</a>
+		<a href="#">Tesis 32 William Quimi B.docx</a>
+		<a href="#">TRABAJO DE TITULACION Pasta de Aguacate--VICTOR SALAZAR FLORES.docx</a>

0 Advertencias. Reiniciar Exportar Compartir

Europa CITATION Zun12 (13082 (Zuniga, 2012). Marco de Referencia

Fundamentación Teórica

La competencia globalizada requiere de una participación competitiva sistémica, que involucre la participación pública y privada, de los actores que participan en el intercambio de productos y

100% # 1 Activo

La competitividad sistémica tiene como premisa

la integración social, exigiendo no sólo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad.

Fuente externa: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/economia/article/download/6235/5...> 100%

La competitividad sistémica tiene como premisa

la integración social, exigiendo no sólo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad.

Cada vez se acepta más que la creación de un entorno sustentador con el esfuerzo colectivo de las empresas, las asociaciones, el Estado y otros actores sociales, puede conducir a un desarrollo más acelerado de las ventajas competitivas (Esser et al., 1996). Dentro del nuevo espíritu de globalización de la economía mundial, todos los países tienden a interrelacionarse cada vez más y es por esto que el comercio exterior está teniendo un fuerte impulso de integración, mediante el cual, dos o más mercados nacionales separados y de dimensiones consideradas como poco adecuadas, establecen acuerdos para llegar a formar un solo mercado de mayores dimensiones. (Bailesteros, 2001, p.12) Para Devlin y Moguillansky (2010): El desarrollo de la exportación tiene varias dimensiones, que naturalmente pueden combinarse mutuamente. Una de ellas puede consistir en la exportación, en mayor medida y con mayor productividad, de productos a los que ya correspondía cierta proporción del mercado mundial. Otra dimensión consistiría en una

Windows Taskbar: Search, File Explorer, Edge, Word, Chrome, System Tray: Network, Volume, Power, Date/Time: 0:11, 27/7/2016

## **CERTIFICACIÓN DEL TUTOR**

HABIENDO SIDO NOMBRADO, ECON. MAURICIO VILLACRESES COBO,  
COMO TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN COMO REQUISITO PARA  
OPTAR POR TITULO DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

**PRESENTADO POR LOS EGRESADOS:**

**CHOEZ FIGUEROA KERLY ALEXANDRA CON C.I # 093093746-1**

**TIERRA VELEZ ARIANA DENISSE CON C.I # 092980001-9**

TEMA:

**“ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y  
LOS PAÍSES BAJOS EN EL PERÍODO 2010 – 2014”**

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES,  
ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.

---

**ECON. MAURICIO VILLACRESES COBO  
TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACION**

## **RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTORIA**

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICO QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE **AUTORES DEL PLAN DE NEGOCIOS:**

**CHOEZ, FIGUEROA KERY**                      **CON C.I # 093093746-1**

**TIERRA, VELEZ ARIANA**                      **CON C.I # 092980001-9**

**TEMA:** “ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE ECUADOR Y LOS PAÍSES BAJOS EN EL PERÍODO 2010 – 2014”

DERECHOS QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO COMO A BIEN TENGA.

---

**CHOEZ, FIGUEROA KERLY ALEXANDRA**  
**C.I # 093093746-1**

---

**TIERRA, VELEZ ARIANA DENISE**  
**C.I # 092980001-9**

GUAYAQUIL, JULIO 2016

## INDICE GENERAL

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO .....	iii
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	v
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTORIA .....	vi
INDICE DE TABLAS .....	x
INDICE DE FIGURAS .....	xii
DEDICATORIA .....	xiii
AGRADECIMIENTO .....	xv
Resumen .....	xvii
Abstract.....	xviii
Introducción .....	1
Contexto De La Investigación .....	1
Planteamiento Del Problema .....	2
Diseño Teórico .....	7
Formulación del problema.....	7
Sistematización del problema.....	7
Objetivos de la investigación .....	8
Diseño Metodológico .....	9
Métodos de Nivel Teórico .....	9
Métodos de nivel empírico .....	10
Métodos estadísticos matemáticos .....	11
Tipo de investigación .....	12
Alcance de la investigación.....	13
Contenido de la Estructura del Trabajo de Titulación.....	13
CAPITULO I .....	15

1. Marco Teórico .....	15
1.1. Antecedentes de la Investigación .....	15
1.2. Marco De Referencia .....	17
1.2.1. Fundamentación teórica .....	17
1.2.2. Marco conceptual .....	20
1.2.3. Acuerdos comerciales internacionales .....	27
1.3. Operacionalización de Variables .....	30
1.4. Categorización de las Variables Operacionalizadas .....	30
CAPITULO II.....	32
2. Diagnóstico Estratégico Bilateral De Las Relaciones Comerciales Entre Ecuador Y Los Países Bajos .....	32
2.1. Datos Comerciales de Ecuador .....	32
2.1.1. Crecimiento del PIB Ecuador .....	33
2.1.2. Inflación Anual Acumulada en Ecuador .....	34
2.1.3. Incidencias que limitan la oferta ecuatoriana en mercados internacionales .....	35
2.1.4. Restricciones al acceso marítimo de buques de alto calado .....	39
2.1.5. Balanza comercial de Ecuador .....	41
2.2. Datos comerciales de Los Países Bajos .....	45
2.2.1. Población de Los Países Bajos .....	46
2.2.2. Crecimiento del PIB de Los Países Bajos .....	47
2.2.3. Los Países Bajos: PIB Per cápita.....	49
2.2.4. Sectores comerciales más desarrollados en Los Países Bajos.....	49
2.2.5. Principales sectores económicos de Los Países Bajos .....	50
2.2.6. Factores competitivos en el mercado europeo Holandés .....	51
2.2.7. Balanza Comercial de Los Países Bajos.....	52
2.3. Balanza Comercial Bilateral: Ecuador – Los Países Bajos (2010-2014).....	60
2.3.1. Principales productos importados por Ecuador desde Países Bajos.....	61

2.3.2. Principales productos Exportados por Ecuador hacia Países Bajos .....	62
2.3.3. Productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Los Países Bajos .....	64
CAPÍTULO III.....	69
3. LA PROPUESTA .....	69
Análisis de la balanza comercial bilateral entre Ecuador y Los Países Pajos para identificar los sectores comerciales más desarrollados y determinar oportunidades que intensifiquen la actividad exportadora del país. ....	69
3.1. Justificación .....	69
3.2. Objetivos de la Propuesta.....	71
3.2.1. Objetivo General. ....	71
3.2.2. Objetivos Específicos .....	71
3.3. Desarrollo de los Objetivos.....	72
3.3.1. Analizar la Balanza Comercial Ecuador – Los Países Bajos en el periodo 2010-2014 .....	72
3.3.2. Estudiar el principal producto de exportación ecuatoriana a los Países Bajos.....	78
3.3.3. Identificar el producto de mayor importación ecuatoriana desde los Países Bajos.....	86
3.4. Factibilidad de aplicación .....	88
CONCLUSIONES .....	89
RECOMENDACIONES.....	91
BIBLIOGRAFÍA .....	93

## INDICE DE TABLAS

Tabla No. 1. Tipos de Acuerdos de Integración Regional De Comercio .....	26
Tabla No. 2 Operacionalización de Variables de la investigación. ....	31
Tabla No. 3. Población ecuatoriana, global y por sexo, en el periodo 2010-2014..	33
Tabla No. 4 PIB de Ecuador, periodo 2010-2014 .....	33
Tabla No. 5 PIB Per cápita de Ecuador, periodo 2010-2014.....	34
Tabla No. 6 Principales debilidades de las Pyme .....	38
Tabla No. 7 Importaciones de Ecuador 2010 – 2014 .....	42
Tabla No. 8 Ecuador – Exportaciones (Millones de Dólares) .....	43
Tabla No. 9 Ecuador – Balanza Comercial (Millones de Dolares) .....	45
Tabla No. 10 Datos Comerciales de Los Países Bajos .....	46
Tabla No. 11 Población de Los Países Bajos .....	47
Tabla No. 12 Los Países Bajos: PIB (En millones de Dólares).....	48
Tabla No. 13 PIB Per cápita (En millones de Dólares) .....	49
Tabla No. 14 Principales sectores económicos de Los Países Bajos.....	51
Tabla No. 15 Balanza Comercial de Los Países Bajos (En millones de dólares)....	53
Tabla No. 16 Exportaciones de Los Países Bajos (En millones de dólares) .....	54
Tabla No. 17 Principales Productos Exportados por países bajos .....	56
Tabla No. 18 Importaciones de Los Países Bajos (en millones de dólares).....	58
Tabla No. 19 Principales productos importados por Países Bajos .....	59

Tabla No. 20 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2010-2014) .....	60
Tabla No. 21 Principales productos importados por Ecuador desde Países Bajos ..	63
Tabla No. 22 Principales productos exportados por Ecuador hacia Países Bajos...	63
Tabla No. 23 Productos potenciales de Ecuador en el mercado de El Reino de los Países Bajos.....	66
Tabla No. 24 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2009-2010) .....	72
Tabla No. 25 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2010-2011) .....	73
Tabla No. 26 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2011-2012) .....	74
Tabla No. 27 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2012-2013) .....	75
Tabla No. 28 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2013-2014) .....	75
Tabla No. 29 Proceso de producción de atún .....	83

## INDICE DE FIGURAS

Figura No. 1 Inflación Acumulada en Enero de cada año (Porcentajes, 2001-2015) .....	35
Figura No. 2 Nivel promedio de inversión en Investigación y Desarrollo, en porcentajes, de empresas ecuatorianas, según tamaño Industrial .....	39
Figura No. 3 Buque Post-Panamax.....	40
Figura No. 4 Evolución de buques según tamaño .....	41
Figura No. 5 Principales países destinos de las exportaciones de Países Bajos .....	57
Figura No. 6 Principales proveedores de las importaciones de Los Países Bajos ...	60
Figura No. 7 Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (Porcentaje de cambio anual) .....	76
Figura No. 8 Exportaciones de Atún del 2010 al 2014.....	80
Figura No. 9 Planta de producción .....	82
Figura No. 10 Importaciones de Nafta disolvente del 2010 al 2014. ....	87

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a Dios, quien me ha dado la vida, la fe y quien ha estado conmigo en cada paso que doy dándome la fortaleza necesaria para no desmayar en los obstáculos que se me han presentado.

Al ejemplo más grande de mi vida, mi papá, porque fui testigo de cuán grande fue su esfuerzo para que pueda llegar a cumplir esta meta y sin duda alguna a mi mamá por ser esa amiga incondicional y quien supo guiarme por el buen camino.

De manera especial a mi hermana Mayensi quien es motor fundamental para no rendirme y parte principal en mi motivación del día a día.

Dedico también este logro a todas las personas que siempre creyeron en mi capacidad depositando toda su confianza en cada reto que se me presenta.

Kerly Alexandra Choez Figueroa

## DEDICATORIA

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día, por las traspasadas diarias por cumplir con mis tareas, por no rendirme cuando tuve días difíciles, por darme aliento para asistir a la universidad luego de un difícil día laboral. Pues después de todo el recorrido he aprendido que en lo que más trabajas es lo que más valoras y que trabajar y estudiar al mismo tiempo es difícil, pero no imposible.

Dedico este logro a mis padres que siempre han estado juntos a mí brindándome su apoyo, quienes han sentado en mí las bases de responsabilidad y deseos de superación. A ellos quienes han sabido guiarme durante toda mi carrera estudiantil.

Ariana Denisse Tierra Vélez

## AGRADECIMIENTO

Agradezco con todo mi corazón a Dios, porque me ha dado la sabiduría a lo largo de esta carrera para poder culminarla con éxito.

A mis padres, porque creyeron en mí, por su paciencia, amor, y porque gracias a ellos pude concluir una meta más de lo que parecía imposible.

Agradezco también a mis hermanas, mi Tía Raquel, sobrino, compañeros y docentes, porque a través de sus consejos fomentaron el deseo de superación en mí y a mi enamorado por apoyarme durante todos estos años estudios.

A la Universidad de Guayaquil por abrirme las puertas y formarme como profesional, a mi jefa Abg. Tatiana Garcia Plaza por darme la oportunidad en el mundo laboral, y a mi compañera de trabajo de titulación por brindar su paciencia y dedicación en el proceso de este proyecto

Kerly Alexandra Choez Figueroa

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias a Dios por acompañarme todos los días.

A mi familia, por siempre brindarme su apoyo, tanto sentimental, como económico, quienes a lo largo de toda mi vida han motivado mi formación académica, creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

A todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los años universitarios ya que gracias al compañerismo, amistad y apoyo han aportado a mis ganas de seguir adelante para culminar mi carrera profesional.

Gracias a mi compañera de trabajo de titulación quien a lo largo de este tiempo ha puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este proyecto el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas.

Ariana Denisse Tierra Vélez

## Resumen

Las relaciones comerciales internacionales bilaterales son actividades de gestión de intercambio de bienes y servicios de alta competitividad, diseñados para promover la negociación y aceptación de un público objetivo; acorde a exigencias y expectativas crecientes de los consumidores; sujeto a normas, políticas y procedimientos de intercambio mercantil entre países, para fortalecer vínculos sostenibles entre los distintos agentes públicos participantes.

La investigación se centró en recabar información para analizar las relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos, en el período 2010-2014, partiendo del flujo comercial bilateral y la prospección del mercado potencial holandés; para identificar sectores comerciales de confluencia de intereses, como instrumento informativo de utilidad para intensificar el emprendimiento exportador y la oferta exportable ecuatoriana en el país.

Los resultados investigativos demostraron que existe un amplio mercado potencial ecuatoriano en los países bajos que mantiene un flujo comercial creciente y sostenible. La Balanza Comercial Bilateral, en el periodo analizado, mostró un saldo positivo creciente, que al año 2014 alcanzó cerca de 61 millones de dólares USA. Los principales productos exportados a Los Países Bajos, son agrícolas, entre los que destacan el banano, las flores, aceite de palma, en menor grado camarones congelados, jugo de maracuyá, purés y pastas de frutas, entre otros.

También, existen un mercado preferencial a los textiles, cerámicas y artesanías, materiales de construcción, entre otros.

**Palabras claves:** Relaciones comerciales, emprendimiento exportador, aspectos legales y certificaciones, flujo comercial.

## Abstract

Bilateral international trade relations are management activities that exchange goods and services of high competitiveness designed to promote the negotiation and acceptance of a target audience; according to demands and increasing expectations of consumers; subject to rules, policies and procedures of commercial exchange between countries, to strengthen sustainable linkages between different public participants.

The research focused on gathering information for analyzing trade relations between Ecuador and The Netherlands, in the period 2010-2014, based on the bilateral trade flow and prospecting potential of the Dutch market; to identify commercial sectors with confluence of interests, as an useful information tool for enhancing entrepreneurship that exports and Ecuadorian exportable supply in the country.

Research results showed that there is a large market potential of Ecuador in The Netherlands, which maintains a growing and sustainable trade flows. The bilateral trade balance in the period analyzed showed a growing surplus, which reached in the year 2014, about \$ 61 million. The main products exported to The Netherlands, are agricultural, most notably: bananas, flowers, palm oil, frozen shrimp lesser extent, passion fruit juice, purees and pastes, among others. Also, there is a preferential market for textiles, ceramics and crafts, building materials, among others.

**Keywords:** Trade relations, export enterprise, legal and certifications, trade flows.

## **Introducción**

### **Contexto De La Investigación**

La crisis económica del país se ha ido agudizando paulatinamente en el periodo de estudio, pese a la bonanza petrolera que ha permitido efectuar grandes inversiones estatales, con el fin de mejorar los servicios públicos y resolver las necesidades de los ecuatorianos. La caída progresiva del precio del barril de petróleo en el mercado internacional, ha reducido el medio circulante en nuestra economía dolarizada, y cada vez se dispone de menor cantidad de divisas para hacer funcionar la economía nacional. En vista de que, por efectos de las importaciones, salen más dólares de los que ingresan; ello ha ocasionado un desequilibrio muy peligroso; que ha podido ser compensado en gran medida con un fuerte endeudamiento; y por medio de salvaguardas a los países vecinos de Colombia (21%) y Perú (7%), para atenuar las importaciones y mejorar la balanza comercial.

Desde el año 2009 el Ecuador tiene déficit en la balanza comercial a pesar de los altos precios del petróleo. No obstante, en el 2013 el déficit de la balanza comercial no petrolera llegó a superar los 9 mil millones de dólares USA; en el 2014 se redujo a 7.6 millones de dólares USA gracias a un aumento de las exportaciones mineras y camaroneras y a una serie de restricciones a las importaciones (Ospina, 2015). En el 2009, el precio del crudo WTI cayó un 38,1% y se ubicó en USD 61,7 por barril. Después aumentó año tras año y a partir del 2011 nunca estuvo por debajo de los USD 90,00. De esta manera, los países exportadores de crudo disfrutaron de cinco años de un escenario favorable en los que acumularon grandes ingresos. Algunos miembros de la Organización de Países

Exportadores de Petróleo (OPEP) destinaron gran parte de esos recursos extraordinarios a alimentar y consolidar sus reservas internacionales y otros redujeron el monto de su deuda. Pero existió un tercer grupo que optó por incrementar su nivel de gastos sin prever el fin del boom petrolero (BAQUERO & MIELES, 2015).

En la estructura de exportaciones, la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) tienen una significativa relevancia; del total de exportaciones no petroleras, que el país realiza anualmente, entre un 27% y 29%, corresponde a las Pymes. En 2011, el total de exportaciones de este segmento de empresas superó los 2.500 millones de dólares USA y su principal mercado fue la Unión Europea (Andes, 2012).

Entre los productos exportados por la mayoría de las empresas exportadora – importadora ecuatorianas están las frutas con un 60%, legumbres y plantas 19%, cacao, café y té 15%, mientras que el restante 6% abarca productos textiles, madera, papel, bebidas espirituosas (alcohólicas), tabaco, productos agropecuarios y de cuero (Andes, 2012).

### **Planteamiento Del Problema**

El país adolece de un deficiente volumen de exportaciones que está afectando el equilibrio de la balanza comercial; con un déficit que alcanza los 1.67 millones de dólares USA, en el año 2014, las exportaciones representaron el 25,51% del PIB, mientras que las importaciones ascendieron al 27,5% del PIB; lo que significa una caída de la Balanza Comercial, equivalente a 1,99 % del PIB (27,5-25,51).

Según los exportadores, miembros de la Federación de Exportadores (FEDEXPOR), entre las principales causas que motivan el problema está a un deficiente fomento e incentivo estatal a los exportadores, causado por una falla sistémica de integración pública privada que debe integrar y consolidar la cadena de exportación conformada por todos los actores potenciales que comparten el proceso de exportación; a fin de brindar facilidades de trámites, simplificar actividades, optimizar recursos y minimizar el tiempo de proceso.

Los ineficientes acuerdos comerciales que forman parte de la gestión de fomento e incentivo a las exportaciones, mantienen una relación desequilibrada en cuanto a ventajas comparativas y competitivas de los países y de las empresas que se relacionan; como ejemplo se cita los acuerdos comerciales celebrados entre China y Latinoamérica, los cuales muestran desigualdades en la aplicación de políticas comerciales; el país asiático extrae minerales e insumos, mientras que nuestra región importa productos manufacturados de China; quien exporta más en términos de valor agregado y unidades monetarias e importa menos desde nuestro país.

Las exigentes regulaciones y restricciones de exportación, salvaguardias, aranceles, entre otros; son otras de las causas que agudizan el deficiente volumen de las exportaciones en el país, convirtiendo el proceso de exportación en una complejidad con trámites onerosos, tales como la calificación del exportador, los cumplimientos legales de funcionamiento, el cumplimiento de normas nacionales e internacionales de calidad, la desaduanización, el lote económico de exportación, entre otros.

La pérdida de competitividad respecto atender ofertas internacionales, es otro factor

que obstaculiza incrementar el volumen de exportaciones como resultado de aplicar y mantener estrategias no competitivas, por no asumir medidas correctivas que hagan posible desarrollar propuestas de mejoras en la cadena de valor al cliente internacional, a fin de conseguir un adecuado nivel de ventas sostenible y ampliación de cobertura.

Los efectos que se producen, derivados de un deficiente volumen de exportación, es la reducida capacidad exportadora del país, propiciada por barreras de exportación, de no disponer de suficientes recursos para cumplir con los requisitos de exportación; y como resultado, encontrar dificultades en el emprendimiento y distribución de productos en el mercado internacional.

### **Justificación**

La práctica del comercio internacional requiere del cumplimiento de rigurosos requisitos comerciales de exportación, que están sujetos a normas de calidad, tanto nacionales como internacionales, que se aplican al producto, al proceso productivo, a la conformidad de las instalaciones industriales, a la logística nacional e internacional, entre otros aspectos, que sugieren la aplicación de una adecuada gestión empresarial basada en estrategias competitivas y comparativas, para optimizar recursos, minimizar costos y maximizar el margen de contribución; a fin de enfrentar, con principios de equidad compensatorias, a las empresas multinacionales que operan con distribución intensiva internacional, economías de escalas y grandes capitales de inversión.

Una organización logra ser competitiva cuando es capaz de analizar adecuadamente el entorno para establecer estrategias que le permita posesionarse en los mercados locales e

internacionales de modo lucrativo, sostenido o ampliado, en el sector que opera. Hernández (2000) señala al respecto, que la competitividad empresarial es sostenible, cuando la actividad se basa en elevados estándares de productividad, en la alta calidad de los productos y servicios que genera y en avanzados niveles de ciencia y tecnología aplicados a la producción y distribución; esta radica en el diseño, la innovación y diversificación de productos y en la utilización de sistemas eficientes de distribución; es la que se basa, en síntesis, en factores especializados que son creados y reproducidos por las empresas, a través de un proceso ininterrumpido de inversión e innovación, que las mantienen en un entorno competitivo de manera sustentable.

El sector productivo del Ecuador no está integrado a una cadena de servicios estatales, los cuales deben funcionar como agentes reguladores, mediadores, controladores e integradores de los sectores públicos y privados con la misión de facilitar la gestión exportadora del país, y en miras a satisfacer uno de los propósitos fundamentales de un estado: el de lograr el equilibrio de la balanza comercial a través de una mayor eficiencia y eficacia de los servicios estatales, para conseguir dinamizar el aparato productivo y desarrollar una mayor proporción de las exportaciones en la determinación de la balanza comercial.

Ecuador dispone de alternativas atractivas de exportación; que permitiría a muchas empresas nacionales aprovechar las ventajas comparativas y oportunidades comerciales en mercados ampliados internacionales; pero necesita disponer de mercados amigables, con el fin de asegurar su permanencia a largo plazo; y mejorar los indicadores de procesos y de

calidad; con el desarrollo de una cultura exportadora y de buenas prácticas empresariales, se obtendría en mayor dimensión resultados de eficiencia, eficacia y calidad, que el ofrecido al mercado local, pero en recompensa se dispondrían de una mayor demanda de productos y como consecuencia de ingresos sostenibles.

Investigaciones realizadas por la Embajada Ecuatoriana han identificado a Los Países Bajos como un país industrializado exportador que incorpora insumos de procedencia ecuatoriana, abasteciendo interna y externamente al mercado local y europeo. Estadísticas demuestran que no más del 5% se queda en suelo holandés y el resto va a países como Alemania, Bélgica, Francia, Suiza, etc. En la misma línea podría situarse el cacao, porque cuando se estudia las exportaciones que llegan de Ecuador a Los Países Bajos se verá que éstas vuelven a ser reexportadas en forma de chocolate o de materia prima derivada. Es así que se puede identificar a Los Países Bajos como una puerta de entrada principal o de flujo continuo de exportaciones, que vincularía a Ecuador con el resto de países Europeos.

Los Países Bajos es un mercado muy exigente en temas de calidad e inocuidad; por tal motivo, los acuerdos comerciales de abastecimiento o de compras de Los Países Bajos exigen certificaciones de gestión de calidad como requisito indispensable y decisivo; por lo tanto, los sellos de calidad, otorgadas por el INEN, ya no significan un 'plus' o valor añadido, sino un requerimiento básico, para asegurar que una mercancía sea confiable de exportación.

Los países bajos están considerados como uno de los diez principales socios comerciales referente a importaciones y exportaciones con Ecuador; es así, que el cacao, maracuyá, banano, rosas y flores son los productos más deseados dentro del mercado europeo; no por nada Ecuador a través del tiempo, se ha erigido como un país potencialmente agroexportador. Este sector ha sido siempre una de sus mayores fortalezas, pues ha permanecido privilegiado con una gran variedad de recursos, que acompañados de características geográficas y climáticas, han constituido al país como uno de los más ricos y con ventajas comparativas casi inigualables.

## **Diseño Teórico**

### **Formulación del problema**

\* ¿Cómo se ha desarrollado las relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos como punto de confluencia de intereses comerciales para generar beneficios y ventas satisfactorias?

### **Sistematización del problema**

- ¿Cuáles antecedentes investigativos y principales teorías de comercio internacional servirán de referencia para fundamentar la investigación?
- ¿Qué está ocasionando un deficiente volumen de exportaciones en el país, sin aprovechar oportunidades comerciales que ofrece el mercado ampliado de Los Países Bajos?
- ¿Qué aspectos comerciales de Ecuador y Los Países Bajos se necesitan diagnosticar

para determinar la estructura productiva y comercio bilateral entre ambos países?

### **Objetivos de la investigación**

#### **Objetivo general**

Analizar las relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos, en el período 2010 – 2014, para determinar las oportunidades comerciales que ofrece el mercado ampliado internacional europeo a niveles de ventas satisfactorias.

#### **Objetivos específicos**

- Identificar los antecedentes investigativos y principales teorías del comercio internacional que sirvan de referencia y fundamentación teórica al análisis de la investigación.
- Analizar los datos comerciales de Ecuador y Los Países Bajos para diagnosticar la estructura productiva y comercio bilateral existente entre ambos países.
- Identificar los sectores comerciales claves de Los Países Bajos para determinar oportunidades comerciales que intensifique la actividad exportadora en el país

#### **Hipótesis**

El análisis de la Balanza Comercial bilateral determinará el grado de la demanda exportable y su incidencia que limita al mercado de Los Países Países Bajos.

## **Diseño Metodológico**

### **Métodos de Nivel Teórico**

En el presente proyecto se aplicará el método de investigación teórico, el cual se utilizará con la finalidad de disponer información esencial y relevante sobre los mercados y bienes potenciales de exportación provenientes de Ecuador a Los Países Bajos, con la finalidad de que sirva como fuente de información cualitativa y cuantitativa y que sirva como mecanismo para desarrollar la producción nacional y aprovechar nuevas oportunidades comerciales en mercados extranjeros. Así como también, se analizarán los fundamentos teóricos referentes a relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos, en el periodo 2010 – 2014, los acuerdos internacionales, la balanza comercial entre los dos países, que permitan efectuar un estudio minucioso y exhaustivo relacionados al mercado internacional, respecto al ámbito económico, social, político y tecnológico, tanto de Ecuador y Los Países Bajos con la finalidad de disponer de una perspectiva general entre ambos países.

Se recolectará información del mercado internacional, respecto a los beneficios o desventajas de exportar a Los Países Bajos, las características con respecto a productos que son más importados, al comportamiento de los consumidores y tendencias actuales de consumo, para lo cual se llevará a cabo un análisis observacional afín a las relaciones y acuerdos comerciales actuales que favorecen a nuestro país y a los Países Bajos, para fomentar el comercio internacional y aprovechar las oportunidades comerciales que ofrece el mercado ampliado internacional europeo a niveles de ventas satisfactorias.

### **Método de investigación bibliográfica**

El método de investigación bibliográfica consiste en analizar los factores de incidencia que limitan la oferta ecuatoriana en mercados internacionales a través de la recopilación de información de fuentes secundarias de páginas oficiales como Proecuador; para recopilar, adicionalmente, información histórica y estadística, sobre el nivel de exportaciones e importaciones destinada desde Ecuador a Los Países Bajos.

Se pretende indagar y precisar información histórica referente a las relaciones comerciales entre Ecuador y Países Bajos, con la finalidad de determinar las tendencias actuales de consumo de productos primarios y secundarios procedentes desde Ecuador, así como también, analizar los datos comerciales de Ecuador y Los Países Bajos para diagnosticar la estructura productiva y comercio bilateral existente entre ambos países.

### **Métodos de nivel empírico**

#### ***Método deductivo***

La aplicación del Método Deductivo e Inductivo permite deducir por medio del razonamiento lógico y, a partir de datos generales aceptados como valederos, estrategias comerciales con el fin de realizar un análisis profundo referente al comercio bilateral entre Ecuador y Los Países Bajos, así como para describir el desarrollo de dichas relaciones y plantear puntos que ayuden a fortalecer dicha vinculación. Adicionalmente, a partir de premisas y supuestos particulares y mediante la aplicación de entrevistas a representantes de empresas que potencialmente se encuentren motivados a exportar a Los Países Bajos, se identifican los factores competitivos, fortalezas y debilidades que deben considerarse para

incrementar el volumen de exportaciones en el mercado europeo de Los Países Bajos.

### **Métodos estadísticos matemáticos**

#### ***Estadística descriptiva***

En el presente proyecto, se aplica el método estadístico descriptivo, a través del cual, se establecen una serie de pasos sistemáticos que implican la recolección de información; por medio de la realización de entrevistas que sirvan como ejemplo para identificar los sectores comerciales más desarrollados de Los Países Bajos y determinar las oportunidades comerciales en el país, así también, para identificar los factores competitivos que deben considerarse para analizar el volumen de exportaciones en el mercado europeo de Los Países Bajos; lo que permitirá, simultáneamente, recopilar información cuantitativa y cualitativa, que facilite la descripción del objeto de estudio.

A través de la utilización de registros numéricos agrupados en tablas de frecuencia y porcentajes, se resumirá el sustento y fundamentación con argumentos cuantitativos y cualitativos relacionados a proveer información específica, privilegiada y verídica, entre ambos países, con la cual se hará posible diagnosticar y analizar el comercio bilateral y fomentar el comercio internacional y la productividad dentro del país.

La presentación de los datos, requerirá de clasificación y ordenación con la aplicación de tablas de frecuencia resumidos en un sistema estadístico de Excel, a través del cual se dispondrán de frecuencias absolutas y relativas, cuyas cifras consecuentemente se mostrarán en gráficos de barras o pastel, para llegar a la conclusión general de los resultados obtenidos, que permitan un claro entendimiento, análisis e interpretación de

resultados, y finalmente contribuirá a tomar oportunamente decisiones estratégicas.

### **Tipo de investigación**

#### ***Investigación documental***

Según Pacheco (2005) “La investigación bibliográfica-documental constituye la investigación de problemas determinados con el propósito de ampliar, profundizar, y analizar su conocimiento, producido por la utilización de fuentes primarias en este caso documentos como revistas, periódicos y otras publicaciones”.

La mayor parte de este proyecto de investigación, se basará en la búsqueda de información referente a las relaciones comerciales entre el Ecuador y Los Países Bajos, exportaciones e importaciones, fomento e incentivo al comercio internacional, que permita aprovechar oportunidades comerciales que ofrece el mercado ampliado entre Ecuador y Los Países Bajos, y de esta manera incrementar las ventas a niveles satisfactorios y desarrollar competitividad comercial; se acudirá a fuentes bibliográficas de libros de comercio exterior y documentales, provenientes de páginas de internet oficiales como Proecuador, Banco Mundial, página de Comercio Exterior, Instituto Nacional de Estadística y Censos, OMC (Estadísticas comerciales), Banco Central del Ecuador , entre otros.

#### ***Investigación descriptiva***

Se aplica la investigación descriptiva, para analizar las características, tanto del mercado interno nacional, como las del mercado extranjero, y se someterá el proceso investigativo a un análisis observacional sistemático de cada mercado con la finalidad de evaluar muchos aspectos relacionados con el comercio exterior durante el periodo de

análisis 2010 – 2014

### **Alcance de la investigación**

#### ***Alcance explorativo***

Se pretende lograr un alcance exploratorio exhaustiva, y así analizar los datos comerciales referente a nuestro país y al de Los Países Bajos, con la finalidad de determinar todos los aspectos referentes a situación geográfica, aspectos demográficos, políticas y relaciones comerciales entre ambos países, acuerdos comerciales suscritos, estructura económica, organización política y administrativa, balanza comercial, principales productos importados y exportados, principales mercados de exportación, requisitos generales de acceso a mercados internacionales, formalidades de entrada y salida, entre otros aspectos de interés. Adicionalmente, se explorarán las tendencias de oportunidades estratégicas futuras y canales óptimos de distribución de los sectores comerciales del mercado holandés con mayor posibilidad de atractividad y accesibilidad para las ofertas ecuatorianas, a través del análisis de datos comerciales de Ecuador y Los Países Bajos sobre la estructura productiva y comercial bilateral de ambos países.

### **Contenido de la Estructura del Trabajo de Titulación**

El trabajo de titulación se estructura en tres capítulos, que comprende: Capítulo I, Marco Teórico, en el cual se desarrollan los antecedentes investigativos y fundamentos teóricos de la investigación, relativos a los acuerdos comerciales y términos empleados en comercio exterior. El Capítulo II, comprende la situación geográfica, el comercio de ambos países, el Diagnostico Estratégico Bilateral de Ecuador y Los Países Bajos, la Balanza

Comercial. El Capítulo III, denominado La Propuesta, plantea el análisis de las relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos, en el período 2010 – 2014, considerando un estudio e específico del producto más destacado en exportación.

## CAPITULO I

### 1. Marco Teórico

#### 1.1. Antecedentes de la Investigación

Después de llevar a cabo una investigación exploratoria tomando como fuente investigaciones y trabajos de titulación a nivel de pregrado y postgrado referentes al tema que se investiga, se concluye que no existe ningún registro relacionado al tema que se investiga, y hay relativamente escasos antecedentes científicos que impliquen una propuesta para analizar las relaciones comerciales entre Ecuador y los Países Bajos como medio informativo para posibles aperturas de mercados internacionales.

A continuación, se destacan algunas tesis a nivel nacional, similares al tema, las cuales se describen a continuación:

- Según la autora Ing. Gladys Verónica Calderón Vargas, en su tesis para optar el grado de Magíster en Negocios Internacionales y Gestión de Comercio Exterior denominada "El comercio externo entre Ecuador y la Unión Europea: periodo 2008-2014 Aproximación analítica", en la ciudad de Guayaquil, del año 2015, hace referencia que hoy en día, cuando las ejecutorias del comercio externo de los países deciden fuertemente los ritmos de crecimiento económico e inclusive las bondades del desarrollo económico-social de las naciones, es indispensable que las relaciones comerciales externas asuman parámetros favorables tanto en las ventas hacia el exterior, así como en los bienes adquiridos en otras economías. Por consiguiente, es

necesario que el sector externo se consolide como puntal estratégico de la economía nacional. Es en el contexto enunciado, donde el análisis e interpretación del comercio externo del Ecuador con los países de la Unión Europea asume plena vigencia a fin de diagnosticar mediante el cauce científico el verdadero comportamiento de esta actividad mercantil, lo que en definitiva conllevaría a develar las ventajas y desventajas por las que ha transitado el comercio exterior ecuatoriano en los últimos años (Calderón, 2015).

- La tesis de grado “Identificación de las dificultades de las empresas ecuatorianas para entrar en el mercado holandés: Perspectivas del sector florícola ecuatoriano para la oficina comercial del Ecuador (OCE) en Los Países Bajos ” realizado por: Lizeth Gabriela Zúñiga, menciona que el Ecuador tiene en el horizonte nuevos retos que enfrentar, dada la posible no renovación del Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europa (SGP+) y la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) de la Unión Europea con nuestros principales competidores, Colombia y Perú, que si bien es cierto, beneficia esta posición de diversificar los mercados, también obliga a buscar nuevas estrategias y expone nuevas figuras de negociación a la mesa, como la firma con la Unión Europea de un Acuerdo Comercial para el Desarrollo (Zúñiga, 2012).

## **1.2. Marco De Referencia**

### **1.2.1. Fundamentación teórica**

La competencia globalizada requiere de una participación competitiva sistémica, que involucre la participación pública y privada de los actores que participan en el intercambio de productos y servicios internacionales. La competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, exigiendo no sólo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad. Cada vez se acepta más que la creación de un entorno sustentador con el esfuerzo colectivo de las empresas, las asociaciones, el Estado y otros actores sociales, pueda conducir a un desarrollo más acelerado de las ventajas competitivas (Esser et al., 1996).

Dentro del nuevo espíritu de globalización de la economía mundial, todos los países tienden a interrelacionarse cada vez más y es por esto que el comercio exterior está teniendo un fuerte impulso de integración, mediante el cual, dos o más mercados nacionales separados y de dimensiones consideradas como poco adecuadas, establecen acuerdos para llegar a formar un solo mercado de mayores dimensiones. (Ballesteros, 2001, p.12)

Para Devlin y Moguillansky (2010): El desarrollo de la exportación tiene varias dimensiones, que naturalmente pueden combinarse mutuamente. Una de ellas puede consistir en la exportación, en mayor medida y con mayor productividad, de productos a los que ya corresponda cierta proporción del mercado mundial. Otra dimensión consistiría en una diversificación horizontal basada en las ventajas comparativas existentes, que sean relativamente fáciles de identificar; pero que por alguna razón no se aprovechen

plenamente. Otra, en mejorar la calidad de los productos de exportación que ya se estén exportando, para aumentar los valores unitarios en ámbitos de producción existentes. Por último, profundizando el último de esos procesos, o de un proceso más independiente, pueden crearse ventajas comparativas verdaderamente nuevas (Devlin & Moguillansky, 2010).

Según Padín & Caballero (2010) las ventajas fundamentales del comercio internacional son:

- Cada país se especializa en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia, lo cual le permite utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente y no sean producidos.
- Equilibrio entre la escasez y el exceso.
- Los movimientos de entrada y salida de mercancías dan paso a la balanza comercial en el mercado internacional.
- Por medio de la balanza de pago se informa sobre qué tipos de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado.

Martí (2008) señala que: “La política oficial de promover las exportaciones nacionales de un país sirve para dos cosas. Una es, la tarea de persuadir a las empresas locales a que puedan exportar; la otra, permitir que el gobierno pueda ofrecer determinados

servicios a los exportadores para apoyar así los sistemas de comercialización. No obstante, se dice que la mayor parte de los sistemas de promoción de exportaciones de los países en desarrollo no han logrado cumplir esos objetivos”.

Martí (2008) refiere al respecto que el programa de fomento a las exportaciones aspira a contribuir en el largo plazo a elevar el grado de apertura de la economía. En forma específica, sus objetivos buscan consolidar las fuentes exportadoras, desarrollar nuevas capacidades y mercados de exportación, fortalecer la infraestructura física y el marco institucional que constituyen la plataforma y apoyo al comercio exterior, y desarrollar una cultura, vocación y voluntad exportadora que asignen una prioridad estratégica en la economía nacional.

Señala Caballero y Padín (2010) que, antes, muchas empresas empezaban a exportar porque sus mercados interiores estaban saturados o bien porque sabían que los márgenes de beneficio en algunos mercados exteriores eran extraordinariamente elevados. En la actualidad, con la globalización e integración de los mercados, las políticas de exportación forman parte de la estrategia competitiva de muchas empresas.

Según la FAO (2014), refiere que: “América Latina y el Caribe se ha convertido en un actor de peso y debe compartir su experiencia en términos de desarrollo agrícola, lucha contra el hambre y promoción de la agricultura familiar para generar sistemas alimentarios más inclusivos, eficientes y sustentables”.

## **1.2.2. Marco conceptual**

### **1.2.2.1. *Competitividad***

Según Villareal (2006, p 6) plantea que la competitividad va más allá de la productividad, representa un proceso centrado en generar y fortalecer las capacidades productivas y organizacionales, para enfrentar de manera exitosa los cambios del entorno, transformando las ventajas comparativas en competitivas, dándole sustentabilidad a través del tiempo como condición indispensable para alcanzar niveles de desarrollo elevados (Villareal, 2006). Para otro autor, Porter (2000, p 13) la Competitividad surge de la productividad por lo que las empresas emplean sus factores para producir productos y servicios valiosos (Porter, 2000).

### **1.2.2.2. *Estrategia Competitiva***

Villalba (2003, p 75), plantea en cambio que existen cuatro etapas para la formulación de estrategias competitivas; que son: el análisis de la estructura de mercado, etapa en la que la empresa debe preguntarse cuál es la estructura del mercado objeto de estudio (competitivo, oligopolístico o monopolio), la segunda etapa se refiere a la evaluación de las ventajas competitivas, esto implica que la empresa u organización debe considerar sus fortalezas, evaluar sus ventajas competitivas. La tercera etapa trata sobre la definición de las estrategias genéricas, etapa cuando la empresa debería definir sobre cual base se va a competir (costo o valor). La cuarta y última etapa, se refiere a establecer cuales acciones deberían llevar a cabo la organización para enfrentar a sus competidores; tanto para las condiciones actuales del mercado como para las que se espera existan en el futuro.

### **1.2.2.3. Barreras Comerciales**

Las barreras comerciales son mecanismos proteccionistas que utilizan los gobiernos de los distintos países para reducir el flujo de importación tanto de bienes como de servicios. Estas barreras pueden ser arancelarias o bien no arancelarias

### **1.2.2.4. Barrera arancelaria**

Un arancel es un impuesto que se debe pagar por concepto de importación o exportación de bienes. Pueden ser "ad valorem" (al valor), como un porcentaje del valor de los bienes, o "específicos" como una cantidad determinada por unidad de peso o volumen. Los aranceles se emplean para obtener un ingreso gubernamental o para proteger a la industria nacional de la competencia de las importaciones (MASCOMEX, 2014).

### **1.2.2.5. Barrera no arancelaria**

Se refiere a las disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, poniendo requisitos de ingreso a los productos o servicios por medio de determinadas reglas o ciertas características.

- **Barreras Sanitarias:** Proponen evitar el ingreso a un país de aquellas mercancías que puedan dañar la salud de la población debido al posible contenido de elementos nocivos de tipo físico, químico o biológico.
- **Barreras Técnicas:** Se refieren a los requisitos que debe reunir determinado producto en cuanto a su estructura en general y componentes para que pueda ingresar a un determinado mercado.

#### **1.2.2.6. *Proteccionismo***

El proteccionismo es una doctrina y política económica que establece trabas al ingreso de productos extranjeros a un país. Su finalidad es privilegiar la producción nacional y evitar la competencia extranjera. Para proteger los productos de la nación, el proteccionismo establece impuestos o aranceles a la importación. De esta manera, los productos extranjeros son encarecidos al ingresar al país y deben ofrecerse a un precio muy alto para resultar rentables, lo que beneficia a los productos nacionales (PETROECUADOR, 2014).

#### **1.2.2.7. *Capacidad exportadora***

La capacidad exportadora está determinada por dos grupos de empresas: las que actualmente exportan y tienen la capacidad de aumentar su volumen de exportación, y las que actualmente producen para el mercado local y cuentan con la capacidad necesaria para aumentarla.

De acuerdo a estos criterios, la capacidad exportadora estaría determinada por los siguientes grupos de empresas: exportadoras y no exportadoras con capacidad para aumentar la exportación, empresas con flexibilidad para cambiar el producto y empresas con ambas características (La Nación, 2001).

#### **1.2.2.8. *Balanza Comercial***

La balanza comercial forma parte de la balanza de pagos de un país. Esta balanza solo incluye las importaciones y exportaciones de mercancías; es decir, que no contempla la

prestación de servicios entre países, ni la inversión o movimiento de capitales (E-conomic, 2014).

#### **1.2.2.9. Saldo de la balanza comercial**

El saldo de de la balanza comercial será el resultado de restar las importaciones a las exportaciones realizadas dentro del país y describe el equilibrio de este tipo de transacciones. Este resultado puede reflejar:

**Superávit:** Cuando hay más exportaciones que importaciones.

**Déficit:** Cuando se importa más mercancías de las que se exporta.

#### **1.2.2.10. Tratado**

Un tratado es una forma eficaz de estructurar un acuerdo. La palabra 'tratado' tiene un significado legal técnico. La Convención de Viena sobre Tratados de 1969 define un tratado como un acuerdo internacional entre Estados, o entre un Estado y una organización internacional, o entre organizaciones internacionales (MEF, 2014).

#### **1.2.2.11. Importación**

Consisten en las compras realizadas por parte de un país en el extranjero, es decir, los bienes comprados en el extranjero y consumidos en el país en cuestión. Las importaciones restan en la balanza comercial.

#### **1.2.2.12. Exportación**

Son los bienes producidos en un país que venden y consumen por el resto de países.

Las exportaciones suman dentro de la balanza comercial.

#### **1.2.2.13. Acuerdo Comercial**

Es un entendimiento bilateral o multilateral entre estados, cuyo objeto es armonizar los intereses respectivos llamado Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante, por el cual dos o más naciones se comprometen a acatar condiciones específicas en su intercambio comercial, lo cual incluye de ordinario concesiones mutuamente benéficas (MEF, 2014). Compromiso multilateral o bilateral entre Estados, cuyo objetivo es armonizar los intereses respectivos de los nacionales de las partes contratantes y aumentar los intercambios comerciales. (Osorio, 2006, p.4).

#### **1.2.2.14. Importancia de los Acuerdos Comerciales**

Los acuerdos comerciales son importantes principalmente porque se “rompen” barreras tanto arancelarias como las no arancelarias entre dos o más países. Además, porque aumenta la eficiencia económica entre los países miembros volviéndolos así más competitivos, se busca mejor acceso a las exportaciones, se fortalecen los lazos políticos, mejora el empleo, incrementa los ingresos, entre otros (MEF, 2014).

#### **1.2.2.15. Tipos de Acuerdos Comerciales**

Según Osorio (2006) en el mundo económico actual existen dos tipos de acuerdos comerciales: **los de cooperación**; que consisten en la asociación de varios estados con el fin de alcanzar determinados objetivos comunes que respondan a sus intereses solidarios sin que las medidas adoptadas para alcanzarlos afecten sus jurisdicciones y **los de integración**;

unión de varios estados y aceptando no hacer valer sus jurisdicciones y delegando a una autoridad supranacional, aceptando someterse al control y procedimientos adecuados. Los tratados comerciales reducen los costos de transacción de las relaciones internacionales, reducen aranceles para los productos importados que procedan de la otra parte del acuerdo e incentivan al desarrollo económico y crecimiento de los países.

De acuerdo a la profundidad de integración existen diferentes acuerdos regionales, entre las principales se puede citar:

- Área de libre comercio y unión aduanera

Este tipo de acuerdo expresa la integración simplemente comercial, ya que insiste en eliminar todo tipo de barreras, ya sea esta arancelaria y no arancelaria

- Mercado Común

En este tipo de acuerdo es la combinación de la antes mencionada, área libre de comercio y unión aduanera, este implica integración factorial o factores de producción.

- Unión Económica

Esta refleja integración política económica y se llega a través de una unificación política monetaria (ROSARIO)

**Tabla No. 1**  
**Tipos de Acuerdos de Integración Regional De Comercio**

<b>Tipos de Acuerdos Regionales</b>	<b>Arancel Interno</b>	<b>Arancel externo común</b>	<b>Libre movilidad de factores de producción</b>	<b>Política Económica Armonizada</b>
Área de Libre Comercio	X			
Unión Aduanera	X	X		
Mercado Común	X	X	X	
Unión Económica	X	X	X	X

**Nota.- Fuente:** <http://www.urosario.edu.co/Universidad-Ciencia-Desarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I---2006/Fasciculo-13/ur/Tipos-de-acuerdos-comerciales/#.UzE0Bqh5O6x>. Tipos de acuerdos comerciales **Elaborado por: Las autoras**

#### **1.2.2.16. Relaciones internacionales**

Las Relaciones Internacionales son una disciplina de las Ciencias Sociales que se encarga de estudiar la sociedad internacional, así como sus actores y las relaciones entre ellos, las cuales son de naturaleza política, económica, social y cultural, es decir, es una carrera multidisciplinaria (UPAEP, 2014). Según Rafael Calduch, las Relaciones Internacionales son "todas aquellas relaciones sociales, y los actores que las generan, que gozan de la cualidad de la internacionalidad por contribuir de modo eficaz y relevante a la formación, dinámica y desaparición de una sociedad internacional considerada como una sociedad diferenciada (Calduch, 2001).

Por el número de actores que intervienen, las relaciones internacionales se clasifican en:

#### **1.2.2.17. *Relación comercial bilateral***

Un acuerdo bilateral es un contrato vinculante entre las dos partes que han acordado los términos mutuamente aceptables. Un acuerdo bilateral en los negocios o en asuntos personales por lo general toma la forma de un contrato legalmente vinculante. Los contratos bilaterales se dibujan entre dos individuos, entre un individuo y una empresa, o entre dos empresas. Un ejemplo de un acuerdo comercial bilateral es un contrato entre un proveedor de materias primas y un fabricante que compra esas materias primas.

#### **1.2.2.18. *Relación comercial multilateral***

Un acuerdo comercial multilateral involucra tres o más países que desean regular el comercio entre las naciones sin discriminación (Loffeda, 2014).

### **1.2.3. Acuerdos comerciales internacionales**

#### **1.2.3.1. *Tratado de libre comercio (TLC)***

En la actualidad los Tratados de Libre Comercio (TLC), han sido una de las modalidades de Acuerdos Comerciales más utilizadas, en especial en el continente Americano.

Un TLC es un convenio comercial internacional, que se da entre dos o más naciones dónde se negocian acuerdos de preferencias arancelarias recíprocas al comercio de bienes y servicios, involucrando igualmente a áreas importantes como: inversiones, tecnología, comunicaciones, ambientales, sanitarias, propiedad intelectual, laboral, entre otros, etc.

### **1.2.3.2. Unión europea**

La Unión Europea es una asociación económica y política singular de 27 países que abarcan juntos gran parte del continente. Se fundó después de la Segunda Guerra Mundial.

El tratado establece que la Unión tiene un marco constitucional único que garantiza la coherencia y la continuidad de las acciones, particularmente en el marco de sus políticas de relaciones exteriores, en el ámbito de la seguridad, de la economía y del desarrollo. La Unión promueve un progreso económico, social equilibrado y sostenido, principalmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, una estrecha cooperación en el ámbito de la justicia y de los asuntos de interior, mediante el establecimiento de normas comunes para el tránsito de personas por las fronteras, una política de inmigración común; cooperación judicial en materia civil; lucha contra el terrorismo y el narcotráfico.

(Castellot, 2000, p.105)

Los países miembros han mejorado notablemente actuando como un solo bloque comparado anteriormente que lo hacían individualmente. Según la página oficial de la Unión Europea, esta ha hecho posible medio siglo de paz, estabilidad y prosperidad, ha contribuido a elevar el nivel de vida y ha creado una moneda única europea. Uno de sus principales objetivos es promover los derechos humanos tanto en la propia UE como en el resto del mundo. El mercado único es el principal motor económico de la UE y hace que la mayoría de las mercancías, servicios, personas y capital puedan circular libremente. Actualmente, continua esforzándose por aumentar la transparencia de las instituciones que la gobiernan y hacerlas más democráticas.

### ***1.2.3.3. Organización Mundial del Comercio***

La Organización Mundial del comercio es la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible.

De acuerdo a la página de la Organización Mundial del comercio, su núcleo se encuentra constituido por los Acuerdos de la OMC, firmados y negociados por la mayoría de los países que conforman el comercio mundial. Estos documentos constituyen normas jurídicas fundamentales del comercio internacional, los cuales, son contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

Uno de los mayores aspectos importantes de la Organización Mundial del comercio es que ayuda a solucionar diferencias. Las relaciones comerciales pueden tener intereses contrapuestos; la manera armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, este es el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC. La Organización Mundial del comercio puede:

- Contribuir a la paz y la estabilidad.
- Bajar el costo de vida y elevar los niveles de vida.
- Fomentar la buena gobernanza.

- Resolver diferencias y reducir tensiones comerciales.
- Estimular el crecimiento económico y el empleo.
- Contribuir al desarrollo de los países.
- Hacer que se oiga a los más débiles.
- Contribuir al medio ambiente y la salud.
- Reducir el costo de las actividades comerciales a nivel internacional.

### **1.3. Operacionalización de Variables**

La Operacionalización de Variables es un proceso metodológico que consiste en determinar las variables, sujetos de medición y observación, que permitan focalizar el estado actual del problema de investigación, estableciendo relaciones entre variables, dependiente e independiente, mediante aspectos, indicadores, índices y subíndices con el propósito de contrastar y comprobar la hipótesis del proyecto; desde un enfoque teórico práctico.

### **1.4. Categorización de las Variables Operacionalizadas**

Se detalla la Operacionalización de las Variables, con el propósito de identificar la definición operacional, instrumentos de medición e indicadores medibles planteados.

**Tabla No. 2**  
**Operacionalización de Variables de la investigación.**

Variable	Definición Operacional	Instrumento	Indicadores
<b>Análisis bilateral de Balanza y Relaciones Comerciales (Independiente)</b>	<p>Es un estudio profundo de la balanza comercial y relaciones comerciales bilaterales para conocer confluencias de intereses, oportunidades y desafíos competitivos.</p>	<p>Datos comerciales y Balanza Comercial de Ecuador y Los Países Bajos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incentivos de Fomento al Comercio Exterior</li> <li>• Oportunidades Comerciales</li> <li>• Factores Competitivos</li> <li>• Flujo Comercial</li> </ul>
<b>Identificación de sectores y oportunidades comerciales (Dependiente)</b>	<p>Es un proceso de búsqueda, ordenada y sistémica de compradores potenciales, con prospección comercial bilateral de oportunidades de demanda masiva, conveniente y sostenible.</p>	<p>Factores competitivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de producto.</li> <li>• Nivel de Abastecimiento</li> <li>• Capacidad productiva de exportación</li> <li>• Certificaciones de calidad</li> <li>• Flexibilidad Organizativa</li> <li>• Capacidad Innovadora.</li> </ul>

**Nota.- Elaborado por:** Las autoras

## CAPITULO II

### **2. Diagnóstico Estratégico Bilateral De Las Relaciones Comerciales Entre Ecuador Y Los Países Bajos**

#### **2.1. Datos Comerciales de Ecuador**

Ecuador, se encuentra situado en América del Sur, con una superficie de 256.370 Km<sup>2</sup>, y densidad de población del 63% (16'027.000 / 256.370). En el año 2014, contaba con una población aproximada de 16.027.000 personas, equivalente a un 50% aproximado de hombres, es decir, 7.951.528 y 50% mujeres, correspondiente a 7.951.388 mujeres.

La moneda oficial del Ecuador dólar estadounidense, su capital es la ciudad de Quito. En el año 2014 la deuda pública se ubicó en el 31,30%, respecto al Producto Interno Bruto (PIB), alcanzando la cifra de 23.77 millones de dólares, lo que corresponde a una deuda per cápita equivalente a USD 1.482 por habitante.

En la **Tabla No 3**. Se detalla el crecimiento poblacional de Ecuador, en el período analizado 2010-2014, con una densidad poblacional promedio de 4 hab./Km<sup>2</sup>.

**Tabla No. 3**  
**Población ecuatoriana, global y por sexo, en el periodo 2010-2014**

Fecha	Población	Hombres	Mujeres	Densidad
2014	16,027,000	7,951,528	7,951,388	63 hab./km <sup>2</sup>
2013	15,775,000	7,831,931	7,829,381	62 hab./km <sup>2</sup>
2012	15,521,000	7,712,240	7,707,253	61 hab./km <sup>2</sup>
2011	15,266,000	7,592,359	7,584,921	60 hab./km <sup>2</sup>
2010	15,012,000	7,472,293	7,462,399	59 hab./km <sup>2</sup>

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/ecuador>. **Elaborado por:** Las autoras

### 2.1.1. Crecimiento del PIB Ecuador

El Producto Interno Bruto durante el año 2010 se ubicó en 57 millones de dólares USA, en tanto que para el año 2011 se obtuvo un PIB correspondiente a 62 millones dólares USA, es decir existió un incremento porcentual del 7.9%. Así como también, para el último año de análisis, el valor correspondiente al PIB equivalió a 83 millones de dólares USA, con un incremento porcentual del 3,8% anual, en comparación con el año 2013, el cual se ubicó en 78 millones de dólares USA.

**Tabla No. 4**  
**PIB de Ecuador, periodo 2010-2014(Valores en millones de dólares)**

Fecha	PIB Mill. \$	Var. Anual
2014	83,550	3,8%
2013	78,523	4,6%
2012	75,260	5,2%
2011	62,696	7,9%
2010	57,683	3,5%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/pib/ecuador> **Elaborado por:** Las autoras

En la **Tabla No 5**. Se puede observar el PIB per cápita para el año 2014 representado por 5 millones de dólares USA, con una variación porcentual anual incremental equivalente al 5%, respecto al año anterior 2013. En tanto que en términos monetarios totales, en el periodo analizado, se puede observar que existe un incremento del PIB per cápita correspondiente a 1.37 millones de dólares en comparación al PIB per cápita del 2010.

**Tabla No. 5**  
**PIB Per cápita de Ecuador, periodo 2010-2014 (Valores en millones de dólares)**

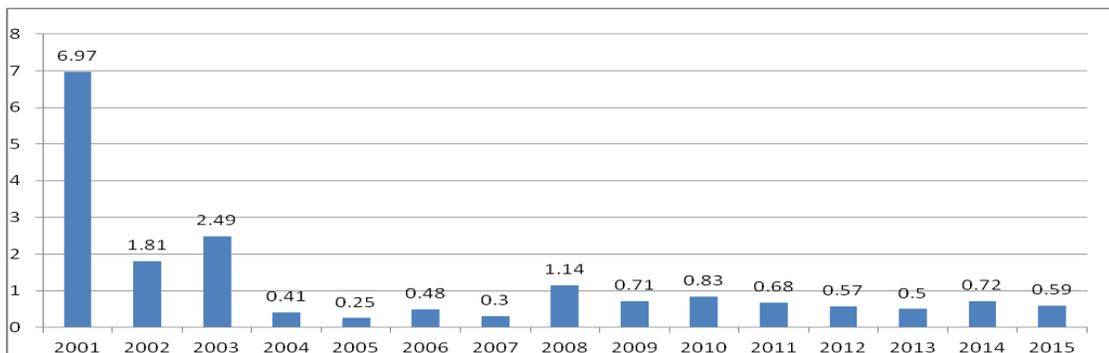
<b>Fecha</b>	<b>PIB Per C.</b>	<b>Var. Anual</b>
2014	5,213	5,0%
2013	4,978	2,7%
2012	4,849	17,7%
2011	4,107	6,9%
2010	3,843	14,7%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/pib/ecuador>. **Elaborado por:** Las autoras

### **2.1.2. Inflación Anual Acumulada en Ecuador**

La inflación acumulada anual durante los periodos analizados ha variado levemente al pasar de 0.83% en el año 2010 a un valor equivalente de 0.72%; es decir, apenas hubo un decremento del 0.11% durante el transcurso de los 4 años analizados.

En el **Figura No. 1** se muestra la inflación en términos porcentuales, procedente, de acuerdo a los cálculos, a enero de cada año en el periodo 2001 – 2015.



**Figura No. 1** Inflación Acumulada en Enero de cada año (Porcentajes, 2001-2015)

Nota.Fuente:<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201501.pdf> ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC). 2015 INEC. Elaborado por: Las autoras

### 2.1.3. Incidencias que limitan la oferta ecuatoriana en mercados internacionales

El Ecuador reúne las características de todo país no suficientemente desarrollado: alta proporción de gente ocupada en actividades primarias; empleo de procedimientos primitivos, baja productividad, y elevada tasa de crecimiento demográfico. A estas características generales se agregan las propias del país y en especial su división en regiones diferenciadas en cuanto a clima, ecología, recursos naturales y densidad de población. Si bien esta situación permite producciones variadas, no ha constituido un factor favorable al desarrollo económico, debido a la falta de comunicaciones, origen de una economía poco integrada y de crecimiento inarmónico. La idiosincrasia de la población agudiza las diferencias regionales y tiende a traducirse en localismo, que a su vez dispersa los esfuerzos hacia mejores condiciones de vida en iniciativas de corto alcance (CEPAL, 2013).

Según Quimi (2011) El Ecuador ha sido reconocido, desde hace algunos años atrás, como un país productor de cacao, balsa, té, tagua, banano, entre los más importantes;

lo que lo ha llevado a ocupar una destacada participación en el ámbito internacional, habiendo recibido menciones que hablan de la calidad, sabor, aroma y color de sus productos agrícolas; así como también de las condiciones climáticas, geográficas y edáficas donde se realizan los cultivos y que no las tienen otros países, constituyéndose en ventajas comparativas y competitivas que sabiéndolas aprovechar le significaría al Ecuador una gran fortaleza en relación a otros países (Quimi, 2011).

La baja productividad de producción agrícola, debido a la existencia de plantaciones viejas, que no han sido renovadas, pese al auge de la explotación agrícola internacional de productos tradicionales, han disminuido el rendimiento por hectárea con el avance de los años; a lo que se añaden otros factores agrícolas, como la falta de acceso a sistemas de riego, la falta de tecnificación, el mal manejo agrícola, el ataque severo de enfermedades y plagas, la falta de financiamiento para promover resiembras y mejoras agrícolas, entre otros aspectos son los causantes del deficiente uso agrícola del suelo, y escasa intensificación de cultivos por unidad de superficie.

El mejoramiento de los cultivos agrícolas con una mayor superficie agrícola cultivada es una respuesta esperada por la población, principalmente por los agricultores, que no encuentran beneficio económico en el desempeño de sus actividades; y que además forma parte de los planes trazados en la matriz productiva que brindarían la productividad y competitividad agrícola al país requerida para alcanzar menores costos alimentarios, y mejorar la dotación del consumo interno y que a su vez marcaría competitividad a los cultivos ecuatorianos en mercados internacionales.

Respecto a la ganadería, el ganado que más ha progresado es la porcina, le sigue el vacuno y el ganado lanar que se mantiene en formas muy tradicionales; el principal problema que limita el desarrollo del ganado es el incipiente forraje.

Por otra parte, la baja productividad y competitividad de las industrias en el país, son limitantes para que puedan desarrollarse localmente y sustituir importaciones, conforme lo planes del cambio de matriz productiva establecida por el régimen para mejorar la balanza comercial y desarrollo del PIB. Entre los motivos se citan el uso de maquinaria anticuada, de resultados ineficientes y poco ahorradora de mano de obra, dificultades de financiamiento y la baja inversión en investigación y desarrollo.

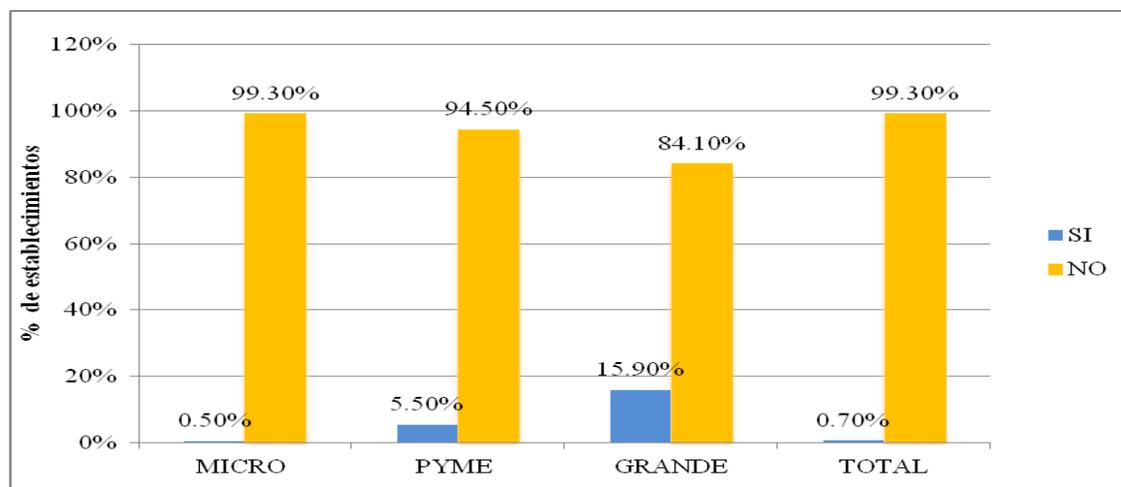
En la **Tabla No. 6** se detalla las principales debilidades de las Pymes en el país, conforme señala Senplades (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo)

**Tabla No. 6**  
**Principales debilidades de las Pyme**

Generales	Internas
Baja productividad y competitividad	Limitada gestión empresarial.
Falta de definición y continuidad en las políticas de apoyo al sector.	Control de calidad y seguridad industrial deficiente.
Marco legal desactualizado.	Insuficiente conocimiento del mercado y del mercadeo.
Instituciones públicas y privadas no responden a las necesidades del sector.	Poca formación integral del recurso humano.
Carencia de liderazgo de los sectores involucrados en su desarrollo.	Falta de liquidez.
Insuficiente infraestructura para el sector.	Falta de un sentido asociativo
Insuficiente información estadística y técnica sobre el sector.	Poco manejo de información.

**Nota.- Fuente:** Senplades (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo). **Elaborado por:** Las autoras

Respecto al nivel de investigación y desarrollo, las microempresas invierten apenas el 0,5%, las Pymes el 5,5% y la gran industria el 15,9%. En el **Figura No. 2** se detalla el nivel promedio de inversión en investigación y desarrollo en porcentajes de las empresas ecuatorianas según el tamaño Industrial (Eko Negocios , 2013).



**Figura No. 2** Nivel promedio de inversión en Investigación y Desarrollo, en porcentajes, de empresas ecuatorianas, según tamaño Industrial

Nota.- Fuente: Censo Nacional Económicos del 2010, INEC. Elaborado por: Las autoras

#### 2.1.4. Restricciones al acceso marítimo de buques de alto calado

El costo del transporte marítimo ha disminuido notablemente, gracias a la construcción de buques de mayor calado superior a 15 metros, lo cual hace posible la transportación masiva de contenedores superior a 4000 unidades por viaje.

Las dificultades de los puertos ecuatorianos, al poseer canales de acceso de poca profundidad, ocasionan que los buques deban esperar hasta 12 horas hasta que se produzca la pleamar con el fin de habilitar el atraque e inicio de operaciones de carga; aspecto que causa un incremento significativo al costo de transportación.

La evolución de buques de gran calado es cada vez mayor, lo cual hace posible la transportación de una mayor capacidad de carga. Hoy en día estamos al alcance de los Buques Triplex E que logran transportar 18.000 contenedores por viaje, pero para ello, los puertos tienen que estar acondicionados con personal calificado, grúas y espacio físico

necesarios para recibir más contenedores, procurando no incrementar el tiempo de espera de los buques., que pasan factura por imprevistos y, por supuesto, disponer de un canal de acceso superior a 16 metros.

El canal de acceso al puerto de Guayaquil, el mayor puerto en el país, alcanza una profundidad de 9.6 metros; lo cual hace necesario buscar otras alternativas de vías de acceso marítimo en razón de la frecuente recepción de buques de calado mayores a 12,5 metros.

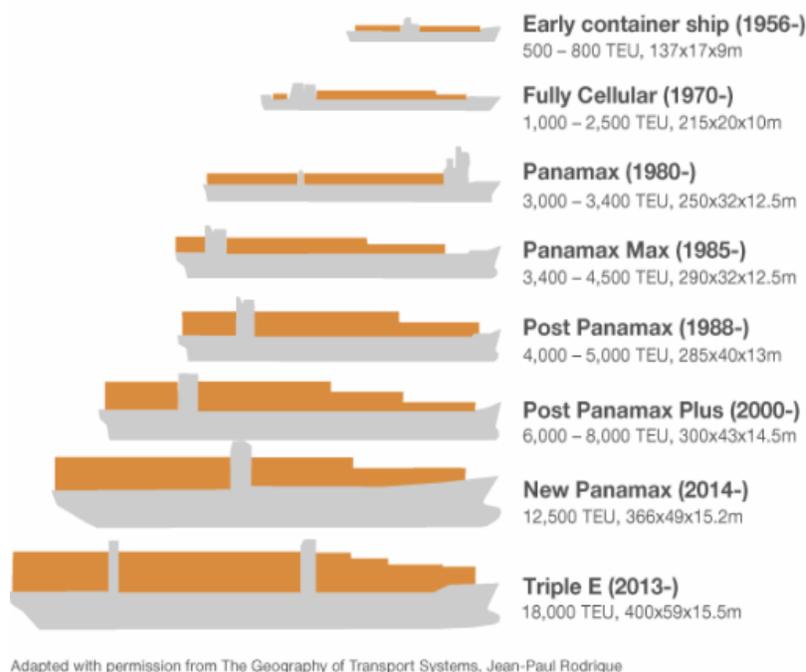
En la **Figura No. 3**. Se muestra el modelo de buque Post Panamax, cuyas dimensiones alcanzan 327 metros de largo y, actualmente circulan con normalidad en la mayoría de puertos internacionales.



**Figura No. 3** Buque Post-Panamax

En la **figura 4**. Se muestra los tipos de buques de alto calado, según la evolución de modelos, con dimensiones cada vez mayores, tamaño de carga y velocidad; los cuales son

diseñados para disminuir el tiempo de ruta y precios, en economía de escala de la  
transportación marítima internacional.



**Figura No. 4** Evolución de buques según tamaño  
(Longitud x ancho x profundidad en metros debajo del agua)

## 2.1.5. Balanza comercial de Ecuador

### 2.1.5.1. Importaciones ecuatorianas

En el año 2014 las importaciones en el país se incrementaron en un 1,56% respecto al año 2013, en tanto que las compras al exterior se encuentra en el puesto 56 del ranking de importaciones respecto al PIB, es decir, representaron el 27,50% de su PIB en comparación con 189 países, ordenado de menor a mayor porcentaje. (DATOSMACRO)

Ecuador ocupa la posición número 120 en cuanto a la lista de importaciones mundiales, distribuidas en porcentajes, de menor a mayor valor. Las importaciones en el año 2014, correspondieron a 22.97 millones de dólares USA; sin embargo, ese año hubo un déficit en la Balanza Comercial ya que; a pesar de haberse producido un incremento en las exportaciones, éstas fueron menores que las importaciones.

En la **Tabla No 7**. Se analiza el volumen de importaciones, las cuales se puede observar que han ido incrementando paulatinamente, en un 28%, respecto al 2013. En tanto que, si se compara el periodo analizado, el año 2010 - 2014, el incremento monetario fue de 34.4% correspondiente a USD 5885.16.

**Tabla No. 7**  
**Importaciones de Ecuador 2010 – 2014**

<b>Fecha</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Importaciones % PIB</b>
2014	22.976,68	27,5%
2013	22.623,34	28,81%
2012	21.580,16	28,67%
2011	19.198,57	30,62%
2010	17.091,52	29,63%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/ecuador>. **Elaborado por:**  
Las autoras

### ***2.1.5.2. Exportaciones ecuatorianas***

En el año 2014 las exportaciones en Ecuador se incrementaron en un 3,07% respecto al año anterior, con una cifra equivalente a 21.31 millones de dólares USA.

En cuanto a las ventas al exterior, éstas representan el 25,51% de su PIB, un bajo porcentaje en comparación con otros países; lo cual sitúa a nuestro país en el puesto 96 en

relación a 189 países en lo que corresponde al ranking de exportaciones respecto al PIB. Sin embargo, el presente año existió un déficit en la Balanza Comercial del país, puesto que el aumento del nivel de importaciones fue mucho mayor que el incremento en las exportaciones de los productos nacionales al exterior. Esto indica una tasa de cobertura del 92.76%, entendiéndose que es el porcentaje de importación que puede pagarse con las exportaciones ejecutadas. (DATOSMACRO)

Se puede observar la evolución de las exportaciones en Ecuador durante los últimos años, a través del cual, se observa que ha existido un incremento paulatino durante los últimos años. En el año 2014, las exportaciones fueron de 21.314 millones de dólares USA en tanto que, las exportaciones del 2013 correspondieron a 20.678 millones de dólares USA, con lo cual se experimenta un crecimiento anual del 2,98%.

**Tabla No. 8**  
**Ecuador – Exportaciones (Millones de Dólares)**

Fecha	Exportaciones	Exportaciones % PIB
2014	21.314,09	25,51%
2013	20.678,72	26,33%
2012	20.424,41	27,14%
2011	17.646,23	28,15%
2010	14.517,58	25,17%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/comercio/exportaciones/ecuador>. **Elaborado por:** Las autoras

### **2.1.5.3. Balanza Comercial ecuatoriana**

La Balanza Comercial es un estado contable que define la diferencia entre los productos y servicios exportados y los importados. El déficit de la balanza comercial se

presenta cuando el país exporta en menor proporción a aquellos que el país importa. Lo deseado es que el país disfrute de un superávit comercial, exportando más que la cantidad de bienes y servicios que importa.

En el año 2014 Ecuador registró un déficit en la Balanza Comercial equivalente a 1.662 millones de dólares USA, es decir 1,99% de su PIB, lo cual equivale a un monto menor del año anterior, debido a que en el año 2013 fue de menos 1.944 millones de dólares USA, que corresponde a 2,48% del PIB.

La Balanza Comercial se altera debido a un aumento de las importaciones, asociado aún más por el aumento de las exportaciones de nuestro país hacia los mercados internacionales.

En una economía dolarizada el medio circulante se obtiene del saldo favorable de la Balanza Comercial, además de los flujos de capital provenientes de las transferencias de los emigrantes desde el exterior. Por tal motivo, la Balanza Comercial se convierte en la principal fuente de medio circulante en el país y, el sostén de la dolarización.

Al considerar la Balanza Comercial como mecanismo de comparación concerniente al PIB, esta da resultados comparativos, se cita que en el 2013 tuvo una posición 70, y en el 2014 y a principios del 2015 alcanzó la posición 69 de aquel ranking. En los últimos años, el déficit ha disminuido, en el periodo que se analiza, año 2010, el déficit fue de menos 2.573 millones de dólares USA correspondiendo a un equivalente de menos 4,46% del PIB; mientras que para el 2014, disminuyó a menos 1.662 millones de dólares USA ubicándose en déficit menor de -1,99% del PIB, con una diferencia de 911,36 miles de

dólares USA entre el 2010 y 2014. (DATOSMACRO)

**Tabla No. 9**  
**Ecuador – Balanza Comercial (Millones de Dólares)**

<b>Fecha</b>	<b>Balanza comercial</b>	<b>Tasa de cobertura</b>	<b>Balanza comercial % PIB</b>
2014	-1.510,9	92,76%	-1,99%
2013	-1.767,2	91,4%	-2,48%
2012	-1.050,4	94,64%	-1,54%
2011	-1.410,7	91,91%	-2,48%
2010	-2.339,1	84,94%	-4,46%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/ecuador>. **Elaborado por: Las Autoras**

## 2.2. Datos comerciales de Los Países Bajos

Los Países Bajos es un país con mayor densidad poblacional por km<sup>2</sup>, dispone de 41.528 km<sup>2</sup> en la Unión Europea, equivalente a 488 personas por km<sup>2</sup> y más de 16.5 millones de habitantes.

Los Países Bajos tiene 12 provincias Groninga, Frisia, Drente, Overijssel, Gelderland, Utrecht, Holanda Septentrional, Holanda Meridional, Zelanda, Brabante del norte, Limburgo y Flevoland y aunque la capital es Amsterdam, el gobierno tiene su sede en la Haya; más de un 40% de la población total vive en el Randstad, región metropolitana de Ámsterdam, Róterdam, La Haya y Utrecht. Los Países Bajos es miembro de la Unión Europea desde 1986 (Holland, 2016).

Según datos económicos de Países Bajos, su deuda pública en 2014 fue de 453.864 millones de dólares USA, un 68,20% del PIB y su deuda per cápita de \$26.854 por

habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Los Países Bajos es de noviembre de 2015 y fue del 0,7%.

En la **Tabla No. 10** se detalla aspectos relevantes de Los Países Bajos, tales como: lenguas oficiales, tipo de gobierno, religión, puntos más altos y bajos de relieve, temperatura.

**Tabla No. 10**  
**Datos Comerciales de Los Países Bajos**

Superficie	41.528 km <sup>2</sup> (18,41% agua)
Población total	más de 16,5 millones
Densidad de población	488 personas por km <sup>2</sup>
Capital	Ámsterdam (747.000 habitantes en 2010)
Gobierno	La Haya
Lenguas oficiales	holandés y frisón (se habla sólo en Frisia)
Tipo de gobierno	monarquía constitucional – democracia parlamentaria
Religión	27% católicos romanos, 17% protestantes, 6% musulmanes, 1% hinduistas, 1% budistas
Moneda	Euro
Días festivos nacionales	Día de la Reina (30 de abril), Día de la Victoria (5 de mayo)
Punto más alto	323 m (Vaalserberg, Limburgo)
Punto más bajo	-6,7 m (Nieuwerkerkaan den IJssel, provincia de Holanda Meridional)
Temperatura media en julio	17 °C
Temperatura media en enero	3 °C

**Nota.- Fuente:** <http://www.holland.com/es/prensa/article/datos-practicos-de-holanda.htm>.

**Elaborado por:** Las autoras

### 2.2.1. Población de Los Países Bajos

Los Países Bajos ha experimentado un crecimiento poblacional durante el periodo de análisis, puesto que cerró el año 2014 con una población de 16.900.726 personas, lo que implica un aumento poblacional de 71.437 habitantes en comparación al año 2013.

En el año 2014, la población femenina fue mayor en comparación a los hombres, con 8.527.868 mujeres, lo que implica una proporción poblacional del 50,46% del total, en relación a los 8.372.858 en hombres que son el 49,54% de la población total.

En la siguiente tabla se detalla la población de Los Países Bajos durante los últimos cinco años, donde se puede observar que la densidad de población más alta fue alcanzada en el año 2014, con 407 habitantes por Km<sup>2</sup>. Si comparamos la población durante los años analizados, el incremento poblacional ha sido relativamente bajo puesto que apenas se ha incrementado en un 0.42%, así también se puede analizar que ha prevalecido una mayor proporción de mujeres en comparación a los hombres, como se detalla a continuación:

**Tabla No. 11**  
**Población de Los Países Bajos**

Fecha	Población	Hombres	Mujeres	Densidad
2014	16.900.726	8.372.858	8.527.868	407
2013	16.829.289	8.334.385	8.494.904	406
2012	16.779.575	8.307.339	8.472.236	404
2011	16.730.348	8.282.871	8.447.477	403
2010	16.655.799	8.243.482	8.412.317	401

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/holanda>. **Elaborado por:** Las autoras

### 2.2.2. Crecimiento del PIB de Los Países Bajos

Los Países Bajos mantiene la recuperación de la economía, puesto que, tras dos años consecutivos de contracción (-1,1% y -0,5% en 2013 y 2012, respectivamente), la cifra de crecimiento para el año 2014 se sitúa en un 1% respecto al PIB. Este crecimiento de la economía de Los Países Bajos en el año 2014, se debió a un mejor comportamiento del

comercio exterior. El gasto público fue incluso ligeramente menor (-0,4%) que el año anterior (-0,3%), mientras que el consumo privado ha logrado salir de las tasas negativas de los años anteriores, generando una pequeña tasa positiva de 0,1%.

Los analistas prevén que la economía continuará por la senda del crecimiento, tendencia que recoge también el Índice de Gestores de Compra (PMI) de Los Países Bajos, el cual, aunque con fluctuaciones, logra mantenerse desde hace más de un año por encima del umbral de los 50 puntos (53,0 en septiembre de 2015). Si bien se prevee que la economía siga mejorando, el equilibrio actual es frágil y la estabilidad en una economía tan abierta como la de Los Países Bajos depende en gran medida de las actuaciones de sus socios económicos y la situación geopolítica.

En el **Tabla No. 12** se observa la evolución del PIB de Los Países Bajos en millones de dólares, a través del cual, se observa que el PIB se ha incrementado paulatinamente con una variación leve de un 1% en promedio, siendo el PIB del año 2010 equivalente a 694.916 millones de dólares USA, el cual aumentó en 34.396 millones de dólares si se lo compara con el año 2014.

**Tabla No. 12**  
**Los Países Bajos: PIB (En millones de Dólares)**

<b>Fecha</b>	<b>PIB Mill. \$</b>	<b>Var. Anual</b>
2014	729,312	1,00%
2013	716,203	-0,50%
2012	709,938	-1,10%
2011	707,479	1,70%
2010	694,916	1,40%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/pib/holanda>. **Elaborado por:** Las autoras

### 2.2.3. Los Países Bajos: PIB Per cápita

La renta per cápita o PIB per cápita corresponde a la relación existente entre el producto interior bruto (PIB) de un país y el número de habitantes de Los Países Bajos. En la **Tabla No. 13** Se observa la evolución de este indicador, el cual permite concluir que ha existido un incremento leve, aproximadamente en un 1,6%, en comparación con el año 2014 y 2013. El PIB per cápita en el 2014 fue de USD 43.246 por habitante, en tanto que, en el 2010, el PIB per cápita se ubicó en USD 41.815 lo que significa un incremento de USD 1.431 por habitante.

**Tabla No. 13**  
**PIB Per cápita (En millones de Dólares)**

<b>Fecha</b>	<b>PIB Per C.</b>	<b>Var. Anual</b>
2014	\$ 43,246	1,60%
2013	\$ 42,585	0,30%
2012	\$ 42,365	-0,80%
2011	\$ 42,365	1,30%
2010	\$ 41,185	1,60%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/pib/holanda>. **Elaborado por:** Las autoras

### 2.2.4. Sectores comerciales más desarrollados en Los Países Bajos

Los Países Bajos son unos de los países más ricos del mundo, incluso en cifras absolutas, y a pesar de su pequeño tamaño, las prestaciones sociales llegan a toda la población y son de primer nivel. Su economía se basa, fundamentalmente en la calidad de los servicios públicos. Llegó a ser la octava potencia económica mundial. Tiene un índice de desarrollo humano altísimo, sobre el 0,953.

### 2.2.5. Principales sectores económicos de Los Países Bajos

- **Sector Industrial:** La actividad industrial genera el 21% del PIB con el procesamiento de alimentos, la industria petroquímica, la metalurgia o la industria de equipos de transporte. Este sector emplea a 15% de la población activa. Los Países Bajos están también entre los mayores productores y distribuidores de petróleo y gas natural.
- **Sector de Servicios:** Los servicios representan más de 77% de los ingresos nacionales y se concentran principalmente: en los transportes, distribución, logística, banca, aseguradoras, la ingeniería de aguas y las nuevas tecnologías. El sector emplea al 75% de la población activa. Los Países Bajos son el primer país europeo en el sector de flete marítimo.
- **Sector Agrícola:** El sector agrícola representa el 2% del PIB del país. Los rendimientos son altos y la explotación de la superficie agrícola es intensiva. Cerca de 60% de la producción se exporta, ya sea directamente o a través de la industria alimentaria, lo que convierte a los Países Bajos en el segundo exportador de productos agrícolas del mundo (después de Estados Unidos). Los cereales, las patatas y los productos procedentes de la horticultura son los principales cultivos. Los Países Bajos son los primeros en exportación de productos hortícolas.

**Tabla No. 14**  
**Principales sectores económicos de Los Países Bajos**

<b>Repartición de la actividad económica por sector</b>	<b>Agricultura</b>	<b>Industria</b>	<b>Servicios</b>
Empleo por sector en % del empleo total	2	15,1	75,3
Valor añadido en % del PIB	1,8	21,2	77,0
Valor añadido crecimiento anual en %	3,4	-1	1,4

**Nota.- Fuente:** World Bank 2016. **Elaborado por:** Las autoras

### **2.2.6. Factores competitivos en el mercado europeo Holandés**

La base de la ventaja comparativa ecuatoriana radica en su localización geográfica, que le da una intensa luz solar, fértil suelo volcánico, gran altura que favorece el cultivo sobre todo de rosas, además de una mano de obra no tan costosa, lo que hace que la flor ecuatoriana sea muy codiciada en el mercado internacional; lastimosamente no se podido alcanzar ventajas competitiva con respecto al transporte de flores lo que ha ocasionado el aumento en los costos, reduciendo así la ventaja natural que se posee (Palacios, 2010).

Pese a ello, el mercado de este sector sigue siendo uno de los principales motores de la economía ecuatoriana, y hay que tomar en cuenta que es uno de los productos de exportación no tradicionales, lo que lo vuelve muy importante en nuestra balanza comercial. (EPN, 2005).

Muchas veces la mejor ventaja es la de poseer o no los factores naturales óptimos sino por aprender el denominado “KNOW HOW”, ya que en ocasiones los factores especializados (ventaja competitiva) son únicos y muy difíciles de acceder o replicar por parte de los competidores de otras regiones; (Segura & Inman, 1998)

Los Países Bajos es conocido como el centro mundial de flores (CBS, 2011) siendo uno de los principales competidores para el mercado del Ecuador. Los Países Bajos además de haber adquirido una ventaja comparativa, también ha desarrollado ventaja competitiva al reducir fuertemente costos, mientras que Ecuador se ha quedado corto en el desarrollo de mecanismos para disminuir sus costos tanto en la transacción como en la conservación de flores (Cilio, 2013).

### **2.2.7. Balanza Comercial de Los Países Bajos**

La balanza comercial de los Países Bajos es estructuralmente excedentaria, la mayor parte de su excedente comercial es gracias a intercambios con los países de la UE, tendencia que debiera prolongarse en 2016. Los principales socios comerciales de los Países Bajos son Alemania, Bélgica, Inglaterra, Francia e Italia. En 2014, los Países Bajos era el quinto exportador más importante del mundo.

En 2015 el país de Los Países Bajos obtuvo un superávit en su Balanza comercial correspondiente 55.57 millones de dólares USA, un 8,17% de su PIB, inferior al superávit alcanzado en 2014, de 62.417 millones de dólares USA, correspondiente al 9,38% del PIB. La variación de la Balanza comercial se ha debido a un aumento en las importaciones comparado con las exportaciones.

Si analizamos la evolución del saldo de la balanza comercial en Los Países Bajos en los últimos años, el superávit ha caído paulatinamente respecto al 2014 como ya hemos visto, aunque ha subido respecto a 2005, cuando el superávit fue de 201.804 millones de dólares USA que suponía un 6,27% de su PIB. (DATOSMACRO, S/F)

**Tabla No. 15**  
**Balanza Comercial de Los Países Bajos (En millones de dólares)**

<b>Fecha</b>	<b>Balanza Comercial</b>	<b>Tasa de Cobertura</b>	<b>Balanza Comercial % PIB</b>
2010	43.806,53	111,20%	6,91%
2011	49.093,59	111,36%	7,61%
2012	53.487,10	110,91%	8,26%
2013	61.838,37	112,41%	9,46%
2014	62.415,67	114,59%	9,38%
2015	55.571,70		8,17%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/holanda>. **Elaborado por:** Las autoras.

### ***2.2.7.1. Exportaciones de Los Países Bajos al Mundo***

Los Países Bajos tienen tradicionalmente una economía abierta y el comercio con otros países es de gran importancia. Según un estudio realizado por la Agencia Holandesa para el Análisis de la Política Económica, el país obtiene más del 30% de sus ingresos de la exportación de bienes y servicios. En 2010 el valor previsto de las exportaciones con respecto al PIB es del 68,59%.

Los Países Bajos son el quinto exportador mundial de bienes, por lo que ocupan una posición destacada en el comercio mundial. En 2009 exportaron bienes por valor de más de 498 mil millones de dólares USA; un 4% de las exportaciones totales mundiales. Los Países Bajos también son un importante exportador de servicios comerciales - estas exportaciones ascendieron a 92 mil millones de dólares estadounidenses en 2009, lo que les valió la novena posición en la clasificación mundial.

Las exportaciones supusieron para el año 2014 un monto de 562.54 millones de dólares USA, es decir hubo un incremento de 2% con respecto al PIB del 2013, en el cual las exportaciones fueron de 562.284 millones de dólares USA. Los Países Bajos, por ende, constituyen uno de los países con mayor volumen de exportaciones.

**Tabla No. 16**  
**Exportaciones de Los Países Bajos (En millones de dólares)**

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Exportaciones % PIB</b>
2010	481.726,10	68,59%
2011	532.961,70	74,54%
2012	567.280,00	79,06%
2013	562.284,40	77,68%
2014	562.546,90	76,32%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/comercio/exportaciones/holanda>. **Elaborado por:** Las autoras

#### ***2.2.7.2. Principales Productos Exportados por Los Países Bajos***

Los principales productos de los Países Bajos son las hortalizas y las flores, especialmente el tulipán. Los tulipanes se extienden por Almeer-Hoorn y Haarlem-Leiden. La región agrícola más importante es el oeste del país, que cubre de invernaderos, casi de continuo, desde La Haya hasta Róterdam y Hoek van Holland. Son pequeñas explotaciones muy rentables dedicadas a la producción hortícola. Estos invernaderos disponen de calefacción gracias a los yacimientos de gas holandeses.

La economía de Los Países Bajos es muy abierta, con un grado de apertura que

supera ampliamente el 100% del PIB. Los Países Bajos cuentan con una gran tradición comercial en distribución local e internacional, cuyas reexportaciones de bienes y servicios suponen alrededor del 46% de ventas al exterior.

En la siguiente tabla se detallan los principales productos exportados por Países Bajos, para el año 2009 - 2013 en miles de dólares FOB (Free on board), en el cual se puede observar, según fuentes proporcionadas por Proecuador, que en mayor parte los productos que se destinan son aceite de petróleo y preparaciones por un monto en miles USD FOB de \$ 44.807,401 para el 2013, luego le sigue las demás aceites livianos, ligeros y preparaciones, en un monto exportado de 21.826,653 miles de dólares. En tercer lugar destacan aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos por un monto de 16242.901 miles de dólares. En menor proporción se exportan unidades de memoria, en un monto equivalente de 3577961 miles de dólares.

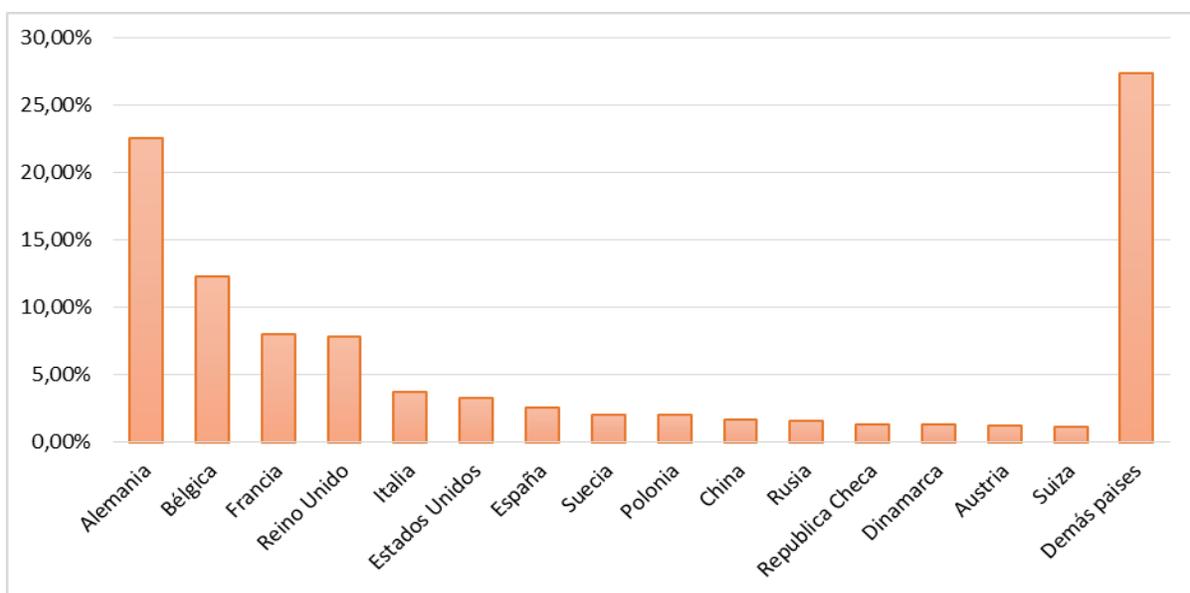
**Tabla No. 17**  
**Principales Productos Exportados por países bajos**

Miles USD FOB								
Subpartida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	TCPA 2009-2013	Partic. % 2013
2710.19	Otros aceites de petróleo y preparaciones	22.136.568	31.233.826	44.154.993	44.225.605	44.807.401	19,28%	6,75%
2710.12	Aceites livianos ligeros y preparaciones	9.988.091	13.003.881	19.876.322	23.781.455	21.823.653	21,58%	3,29%
2709.00	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	11.012.996	14.553.811	17.612.080	20.611.803	16.242.901	10,20%	2,45%
8517.12	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	5.612.605	8.648.840	9.985.510	15.241.635	15.635.386	29,19%	2,35%
8471.30	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digital	9.379.543	11.870.063	12.601.300	14.529.538	14.380.486	11,28%	2,17%
3004.90	Los demás medicamentos preparados	7.785.428	10.559.774	10.334.581	11.142.038	10.533.967	7,85%	1,59%
8517.62	Aparatos para recepción, conversión, emisión y transmisión de voz, imagen	6.418.350	8.321.525	9.314.126	9.435.173	9.862.434	11,34%	1,48%
8473.30	Partes y accesorios de máquinas de la partida 8471	8.689.644	9.909.225	11.579.643	9.876.961	9.539.478	2,36%	1,44%
3002.10	Antiseros, demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos	29.748	94.664	440.579	6.168.327	5.560.027	269,75%	0,84%
8443.99	Las demás partes para máquinas para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores	6.598.748	6.496.218	6.761.287	5.993.734	5.477.903	-4,55%	0,82%
8486.20	Máquinas y aparatos utilizados para la fabricación de semiconductores o circuitos electrónicos integrados	1.681.537	4.972.931	7.234.364	4.772.409	5.431.134	34,06%	0,82%
8701.20	Tractores de carretera para semirremolques	1.764.983	3.022.157	4.961.796	4.105.452	4.728.610	27,94%	0,71%
8471.70	Unidades de memoria	4.587.462	4.821.685	4.719.398	4.532.591	4.408.872	-0,99%	0,66%
9018.39	Las demás jeringas, agujas, cáteres	2.397.952	2.693.632	3.174.417	3.462.118	3.624.126	10,88%	0,55%
8471.50	Unidades de procesos digitales, excluidas las subpartidas 8471.41 u 8471.49	3.597.545	3.632.606	2.682.915	3.632.717	3.577.961	-0,14%	0,54%
	<b>Demás productos</b>	<b>397.038.535</b>	<b>441.003.654</b>	<b>501.987.640</b>	<b>473.291.641</b>	<b>488.543.189</b>	<b>13,58%</b>	<b>56,22%</b>
	<b>Todos los productos</b>	<b>498.719.735</b>	<b>574.838.492</b>	<b>667.420.951</b>	<b>654.803.197</b>	<b>664.177.528</b>	<b>7,43%</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.- Fuente:** Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI. **Elaborado por:** Las autoras.

Durante el año 2013 Alemania fue el principal destino de las exportaciones de Los Países Bajos, representando el 22.56% del total exportado, seguido por Bélgica con el 12.32%, Francia con el 8.05% y Reino Unido con el 7.87%. Otros principales destinos de las exportaciones de los Países Bajos para 2013 fueron Italia, Estados Unidos, España,

Suecia, Polonia y China. En el **Gráfico No.3** se ilustran los principales países destinos de las exportaciones de Países Bajos.



**Figura No. 5** Principales países destinos de las exportaciones de Países Bajos  
 Nota.- Fuente: Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI. Elaborado por: La autoras

### ***2.2.7.3. Importaciones de Los Países Bajos al Mundo.***

Los Países Bajos no solo son un importante exportador, sino que también importan grandes cantidades de bienes, ocupando el séptimo lugar a nivel mundial. Los Países Bajos también son un importante importador de servicios comerciales - estas importaciones ascendieron a 87 mil millones de dólares estadounidenses en 2009, lo que les valió la novena posición en la clasificación mundial.

Las importaciones para el año 2014 supusieron un monto de 391.095 millones de dólares americanos, es decir hubo un incremento de 2% con respecto al PIB del 2013, en el cual las importaciones fueron de 445.45 millones de dólares americanos. Los Países Bajos, por ende, se constituyen en uno de los países con mayor volumen de importaciones.

En la siguiente tabla se observa la evolución de las importaciones en Los Países Bajos en los últimos años; se observa que se han incrementado respecto al 2014, como ya hemos visto, al igual que ocurre respecto al 2010, cuando fueron de 391.095,1 millones de dólares, lo cual suponía un 61.68% de su PIB.

**Tabla No. 18**  
**Importaciones de Los Países Bajos (en millones de dólares)**

Fecha	Importaciones	Importaciones % PIB
2010	391.095,1	61,68%
2011	432.062,4	66,93%
2012	458.651,3	70,81%
2013	445.790,1	68,22%
2014	445.450,7	66,94%

**Nota.- Fuente:** <http://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/holanda>. **Elaborado por:** Las autoras

#### ***2.2.7.4. Principales productos importados por los Países Bajos.***

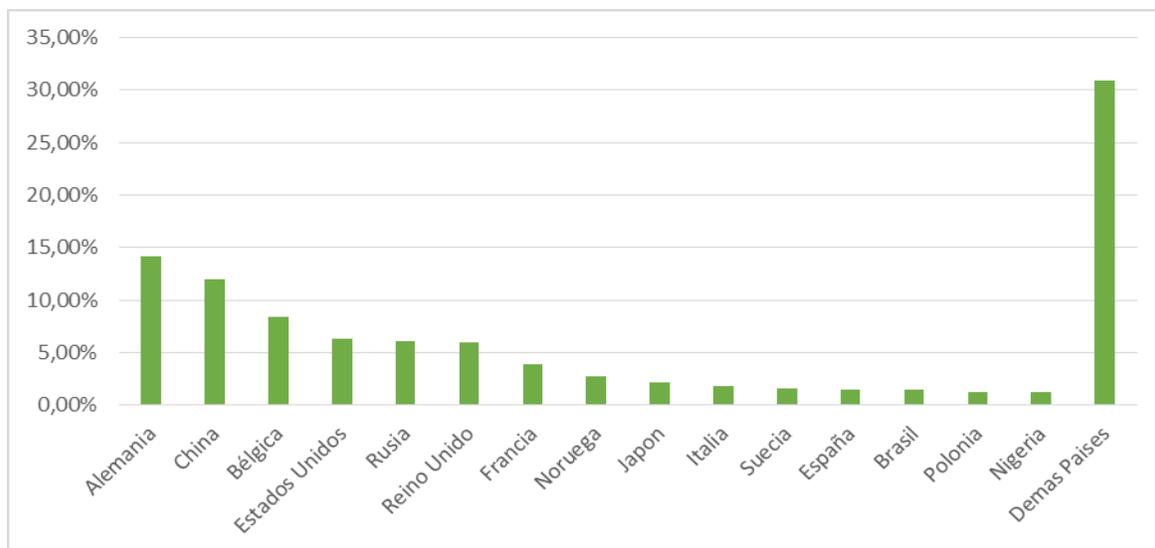
Se presentan los principales 15 productos importados por los Países Bajos en el período 2009 - 2013, tomado como referencia la participación de las importaciones del año 2013, como se puede ver los 3 principales productos importados son petroleros: aceites crudos de petróleo, otros aceites de petróleo y aceites livianos y preparaciones, en total estos 3 productos representan el 20% del total de las importaciones de Los Países Bajos

**Tabla No. 19**  
**Principales productos importados por Países Bajos**

Miles USD FOB								
Subpartida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	TCPA 2009-2013	Partic. % 2013
2709.00	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	36.952.726	50.343.194	63.434.545	77.774.558	68.544.907	16,70%	11,60%
2710.19	Otros aceites de petróleo y	12.875.885	18.901.584	33.106.039	32.266.223	31.758.862	25,32%	5,38%
2710.12	Aceites livianos ligeros y preparaciones	6.682.531	9.109.110	12.210.652	18.038.016	18.100.364	28,29%	3,06%
8471.30	Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos digital.	8.697.152	13.485.329	14.069.472	16.737.952	17.815.339	19,63%	3,02%
8517.12	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	5.371.939	7.457.241	8.339.695	10.738.312	11.308.788	20,45%	1,91%
8517.62	Aparatos para recepción, conversión, emisión y transmisión de voz, imagen	7.544.561	9.522.129	10.031.738	10.394.020	11.212.616	10,41%	1,90%
3004.90	Los demás medicamentos preparados	9.819.472	9.492.593	9.791.905	10.591.402	9.780.153	-0,10%	1,66%
8473.30	Partes y accesorios de máquinas de la partida 8471	8.811.727	9.964.474	10.427.355	9.432.362	5.637.764	-10,56%	0,95%
8443.99	Las demás partes para máquinas para imprimir mediante planchas, cilindros y demás elementos impresores	5.091.882	5.910.045	6.241.748	5.352.740	5.022.642	-0,34%	0,85%
8471.70	Unidades de memoria	4.276.744	4.570.269	4.161.709	4.140.342	3.811.107	-2,84%	0,65%
8703.23	Vehículos automóviles para transporte de personas de cilindrada máxima de 3,000 cm <sup>3</sup>	3.305.881	3.789.887	4.424.403	3.850.022	3.545.747	1,77%	0,60%
8703.32	Vehículos automóviles para transporte de personas a diesel de cilindrada máxima de 2,500 cm <sup>3</sup>	2.365.249	2.244.348	3.255.387	3.057.201	3.255.846	8,32%	0,55%
2701.12	Hulla bituminosa, incluso pulverizadas, sin aglomerar	2.192.300	2.688.585	3.329.789	3.359.980	3.160.170	9,57%	0,53%
7601.20	Aleaciones de aluminio, en bruto	1.875.556	2.654.562	3.468.273	2.954.924	3.051.637	12,94%	0,52%
8525.80	Cámaras de televisión, cámaras digitales y videocámaras	2.281.545	2.750.869	2.943.706	3.311.930	3.009.081	7,16%	0,51%
	<b>Demás productos</b>	<b>325.602.323</b>	<b>363.902.269</b>	<b>410.189.796</b>	<b>379.044.243</b>	<b>391.828.586</b>	<b>4,74%</b>	<b>66,32%</b>
	<b>Todos los productos</b>	<b>443.747.473</b>	<b>516.786.488</b>	<b>599.426.212</b>	<b>591.044.227</b>	<b>590.843.609</b>	<b>7,42%</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.- Fuente:** (Pro Ecuador, 2015). **Elaborado por:** Las autoras

Durante el año 2013 Alemania fue el principal proveedor de Los Países Bajos, representando el 14.15% del total importado por este país, seguido por China con el 11.93% y Bélgica con el 8.33%. Otros principales proveedores de los Países Bajos son los Estados Unidos, Rusia, Reino Unido, Francia, Nigeria y Japón. Ecuador representa el 0.07% del total de las importaciones de Los Países Bajos.



**Figura No. 6 Principales proveedores de las importaciones de Los Países Bajos**

**Nota.- Fuente:** (Pro Ecuador, 2015). **Elaborado por:** Las autoras

### 2.3. Balanza Comercial Bilateral: Ecuador – Los Países Bajos (2010-2014).

En términos de exportaciones e importaciones, Los Países Bajos se ubica dentro de los primeros 10 socios comerciales. Sin embargo, cuando se observan los mismos criterios desde el punto de vista de la balanza comercial, se puede ver a Los Países Bajos en un prominente cuarto puesto en general y en un segundo sitio en Europa Occidental.

**Tabla No. 20**

#### **Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2010-2014)**

<b>Balanza Comercial Petrolera y no petrolera Ecuador - Países Bajos</b>						
<b>Miles USD FOB</b>						
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Exportaciones	303.893,68	331.553,48	349.639,40	328.153,13	425.148,07	521.614,24
Importaciones	145.116,88	124.493,15	220.333,83	201.072,14	277.439,59	460.236,54
Balanza Comercial	158.776,80	207.060,34	129.305,57	127.080,99	147.708,48	61.377,70
Porcentaje Cambio Anual		0,30	-0,38	-0,02	0,16	-0,58

**Nota.- Fuente:** Banco Central de Ecuador 2016. **Elaborado por:** Autoras

Los Países Bajos se ha mantenido favorable para el Ecuador en los últimos 4 años, si analizamos que ha habido más exportaciones que importaciones. Las exportaciones del Ecuador a Los Países Bajos muestran un crecimiento de cerca de 331 millones de dólares USA hasta cerca de 521 millones al 2014, y para el 2015 esta cifra se elevó a 460 millones. En contrapartida, se puede constatar que las importaciones desde Los Países Bajos al Ecuador se mantienen entre 124 y alrededor de 260 millones de dólares USA en el 2014 y 340 millones al 2015.

Como resultado de lo antes descrito se puede constatar que la Balanza Comercial entre Ecuador y Los Países Bajos es favorable al Ecuador, y esta mantiene un crecimiento constante. No obstante, cuando se observan los mismos parámetros desde el punto de vista de porcentaje de cambio anual, ésta muestra un ligero decrecimiento entre el 2011 y el 2014.

### **2.3.1. Principales productos importados por Ecuador desde Países Bajos.**

En la tabla No. 21 se detallan los principales productos importados por Ecuador desde Países Bajos en el periodo de estudio, en el cual se puede observar que el 21,30% lo ocupa la nafta disolvente, un producto petrolero, por un monto en miles USD FOB de \$ 273.340,55, luego les siguen los demás medicamentos para uso humano, en un monto importado de USD 76.803,2. En tercer lugar destacan las demás, urea incluso en disolución acuosa por un monto de USD 67.909,50. En menor proporción se importan dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores, en un monto equivalente de 1.560,80 dólares americanos.

**Tabla No. 21**  
**Principales Productos Importados por Ecuador desde países bajos**

Miles USD FOB								
Subpartida	Subpartida	2010	2011	2012	2013	2014	TOTAL	Partic. %
2707501000	Nafta disovente	815,99	61.498,58	1.268,81	72.487,04	137.270,14	273.340,55	21,30%
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano.	17.893,90	12.603,80	13.715,90	14.277,80	18.311,80	76.803,20	5,98%
3102109000	Las demás urea incluso en disolución acuosa.	15.344,00	11.307,60	15.011,90	10.026,70	16.219,30	67.909,50	5,29%
601100000	Bulbos, cebollas, tubérculos, raíces y bulbos tuberosos, turiones y rizomas, en reposo vegetativo.	2.731,50	2.679,30	3.102,10	4.524,90	4.442,50	17.480,30	1,36%
2004100000	Papas (patatas)	1.916,00	2.245,40	2.846,60	4.406,40	3.403,50	14.817,90	1,15%
8409999900	Las demás	6,7	432,8	2.068,30	2.850,10	4.606,30	9.964,20	0,78%
3006600000	Preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas, de otros productos de la partida 29.37 o de espermicidas.	704,9	2.090,20	752	2.411,70	1.663,00	7.621,80	0,59%
8431439000	Las demás partes de maquinas de sondeo o perforación.	1.059,90	2.170,30	3.367,10	2.386,60	2.114,10	11.098,00	0,86%
2902500000	Estireno	1.679,50	2.443,80	2.286,80	2.123,30	2.325,80	10.859,20	0,85%
3102901000	Mezclas de nitrato de calcio con nitrato de magnesio.	4.248,60	1.883,00	3.452,30	2.086,90	2.448,80	14.119,60	1,10%
3002103900	Las demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos modificados.	942,4	908,3	1.632,10	1.980,40	1.399,60	6.862,80	0,53%
1901101000	Fórmulas lácteas para niños de hasta 12 meses de edad	623,2	1.083,90	1.087,50	1.877,00	1.583,90	6.255,50	0,49%
3002209000	Las demás vacunas para medicina.	2.281,20	3.550,10	4.373,70	1.825,80	13.438,90	25.469,70	1,98%
3004391900	Los demás medicamentos para uso humano que contengan hormonas.	1.830,80	2.959,20	2.420,50	1.812,90	2.352,30	11.375,70	0,89%
8523510000	Dispositivos de almacenamiento permanente de datos a base de semiconductores	0,00	0,30	2.146,50	1.560,80	4.527,50	8.235,10	0,64%
	<b>Los demás productos</b>	<b>72.414,51</b>	<b>112.477,22</b>	<b>141.539,99</b>	<b>150.801,26</b>	<b>244.129,06</b>	<b>721.362,05</b>	<b>56,20%</b>
	<b>Todos los productos</b>	<b>124.493,10</b>	<b>220.333,80</b>	<b>201.072,10</b>	<b>277.439,60</b>	<b>460.236,50</b>	<b>1.283.575,10</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.- Fuente:** Banco Central del Ecuador 2015. **Elaborado por:** Las autoras

### 2.3.2. Principales productos Exportados por Ecuador hacia Países Bajos

El Ecuador ha exportado 244 sub partidas (10 dígitos) hacia Países Bajos en 2013, las exportaciones del año registran un incremento del 31.18% entre 2012 y 2013.

Considerando las ventas del 2013, los principales productos exportados fueron atunes en conserva (20.90%), bananas frescas tipo Cavendish Valery (15.51%); y los demás, cacao

en grano crudos, excepto para siembra (11.94%). Estos tres productos representan más del 50% de las exportaciones totales. Existen otros principales productos como el aceite de palma en bruto, gypsophilias frescas cortadas, camarones congelados, jugo de maracuyá, manteca de cacao, demás flores y capullos frescos, frutas y otros frutos con adición de edulcorantes, extractos, esencias y concentrados de café, coliflores y brócolis frescos o refrigerados, camarones, langostinos y demás decápodos congelados.

**Tabla No. 22**  
**Principales productos exportados por Ecuador hacia Países Bajos**

Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	2014 Ene-Oct	TCPA 2009-2013	Partic. % 2013
1604.14.10.00	Atunes en conserva	11,102	32,531	34,114	39,118	97,731	94,878	72,25%	22,90%
0803.90.11.00	Bananas frescas tipo «cavendish»	39,342	38,484	46,681	58,066	66,188	50,291	13,89%	15,51%
1801.00.19.00	Los demás cacaos en grano crudo, excepto para siembra	60,851	83,886	58,898	38,185	50,976	62,885	-4,33%	11,94%
0603.11.00.00	Rosas frescas cortadas	63,912	35,621	39,235	38,269	40,990	37,523	-10,51%	9,60%
2009.89.20.00	Jugo de maracuyá	51,330	55,338	55,255	14,900	26,270	51,866	-15,42%	6,15%
1511.10.00.00	Aceite de palma en bruto	-	-	18,891	30,787	26,230	23,992	-	6,15%
0603.19.10.00	Gypsophila (luvia, ilusión) (gypsophila paniculata l) frescas, cortadas	6,646	13,504	16,384	19,110	18,532	14,545	29,22%	4,34%
2007.99.92.00	Los demás purés y pastas de las demás frutas u otros frutos	14,359	14,377	16,995	14,384	14,342	12,127	-0,03%	3,36%
0306.17.99.00	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos congelados no contemplados en otra parte	8,825	6,426	9,060	12,781	12,383	18,612	8,84%	2,90%
1513.21.10.00	Aceite de almendra de palma en bruto	-	-	-	540,00	8,760	5,479	-	2,05%
0603.19.90.90	Las demás flores y capullos frescos, cortados, no contemplados en otra parte	2,855	5,529	7,868	9,070	6,532	5,411	22,99%	1,53%
0811.90.99.00	Las demás frutas y otros frutos con adición de edulcorante	3,762	4,280	4,282	4,161	5,433	5,374	9,63%	1,27%
2101.11.00.00	Extractos, esencias y concentrados de café	1,985	3,761	4,331	5,702	4,596	2,721	23,36%	1,08%
7404.00.00.00	Desperdicios y desechos de cobre	-	-	-	142	3,547	5,022	-	0,83%
1804.00.12.00	Manteca de cacao con un índice de acidez expresado en ácido oleico entre 1% y 1,65%	7,121	8,023	6,253	5,138	2,940	4,120	-19,84%	0,69%
	<b>Demás productos</b>	<b>31,802</b>	<b>29,794</b>	<b>31,393</b>	<b>37,801</b>	<b>41,388</b>	<b>(31,760)</b>	<b>6,81%</b>	<b>9,70%</b>
	<b>Todos los productos</b>	<b>303,894</b>	<b>331,553</b>	<b>349,639</b>	<b>328,153</b>	<b>426,838</b>	<b>363,086</b>	<b>8,86%</b>	<b>100,00%</b>

**Nota.- Fuente:** (Pro Ecuador, 2015). **Elaborado por:** Las Autoras

### **2.3.3. Productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Los Países Bajos**

La clasificación de los productos ecuatorianos con potencial en el mercado de Los Países Bajos se efectuó a través de la aplicación metodológica, recomendada por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y El Caribe), que se denomina Ventajas Comparativas Reveladas (VCR). La cual, permitió relacionar, identificar, comparar, clasificar y analizar las oportunidades de los productos ecuatorianos con potencial de exportación en Los Países Bajos.

En este contexto, se consideran los siguientes factores como indicador de competitividad de los productos potenciales de exportación en lo que respecta a posicionamiento y la eficiencia de los productos exportados, los siguientes factores: El posicionamiento se valoró considerando el grado de participación de las importaciones del producto comparándolo con el total de las importaciones que fueron llevadas a cabo por Los Países Bajos. En tanto que, el nivel de eficiencia implica el nivel de aprovechamiento por parte de los proveedores de Ecuador en lo que respecta a las posibilidades que el mercado de Los Países Bajos les brinda, así como también, la relación existente entre las importaciones de los potenciales productos originarios de Ecuador, en lo que respecta al total de compras al exterior realizadas por Los Países Bajos del mismo producto (Embajada del Ecuador en Países Bajos, 2011).

De la misma manera, los productos han sido clasificados de la siguiente manera:

- **Productos Estrellas:** Implican productos que tienen un gran potencial de crecimiento en el mercado de Los Países Bajos, y por ende disponen de mayor rentabilidad

a largo plazo. Sin embargo, deben aplicarse estrategias de integración hacia adelante, hacia atrás y horizontalmente, para conservar o reforzar sus posiciones dominantes a través de la ejecución de eventos de promoción como ferias internacionales. Así como también, se deben aplicar estrategias de penetración en el mercado, desarrollo del producto con mayor calidad y características diferenciadoras, y buscar alianzas o socios estratégicos para compartir riesgo entre empresas.

- **Productos Vacas de Efectivo:** Disponen de una gran parte relativa del mercado, pero a la vez, compiten en una industria o sector con escaso crecimiento. Para lo cual, es necesario aplicar estrategias de feria en un mercado maduro de efecto arrastre, de tal manera que se logre conservar su sólida posición durante una gran parte del tiempo a través del aprovechamiento de su posición para que se fomente el ingreso de otros productos, mientras se mantenga un gran parte del mercado (Embajada del Ecuador en Países Bajos, 2011)

En la siguiente tabla se detallan los productos potenciales, valorados de acuerdo a los indicadores previamente analizados anteriormente, para lo cual se puede concluir que los productos más potenciales y de profundización para el año 2012 fueron los camarones, atunes, flores y capullos, pertenecientes al sector de la pesca y acuicultura y al sector de las flores.

**Tabla No. 23**  
**Productos potenciales de Ecuador en el mercado de El Reino de los Países Bajos.**

Subpartida	Descripción	Valoración	Ecuador Exporta al Mundo Miles USD 2012	Países Bajos Importa del Mundo Miles USD 2012	SECTOR
0306.17	Camarones, langostinos, quisquillas.	Estrella	1,274,371	226,508	Pesca y Acuicultura
1604.14	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos.	Estrella	834,126	167,668	Pesca y Acuicultura
0603.11	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados.	Estrella	565,792	506,59	Flores
1801.00	Cacao en grano, entero o partido crudo o tostado.	Estrella	345,825	1,743,282	Cacao y Elaborados
0603.19	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados.	Vacas	170,923	196,279	Flores
0304.19	Filetes frescos y refrigerados.	Estrella	53,023	203,111	Pesca y Acuicultura
0804.30	Piñas, frescas o secas.	Estrella	30,287	208,669	Frutas frescas, Alimentos procesados
2008.99	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almibar.	Estrella	24,854	157,747	Alimentos Procesados
1806.90	Los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan.	Estrella	24,105	361,532	Cacao y Elaborados
1804.00	Manteca, grasa y aceite de cacao.	Estrella	23,729	215,125	Cacao y Elaborados
0811.90	Otras frutas congeladas.	Estrella	20,771	144,333	Alimentos Procesados
0603.90	Flores y capullos, para ramos o adornos, secos, blanqueados.	Estrella	9,169	5,27	Flores
0807.20	Papayas frescas.	Estrella	5,269	14,06	Frutas frescas.
9403.60	Los demás muebles de madera	Estrella	3,774	535,786	Madera
0710.29	Otras legumbres desvainadas, cocidas, congeladas.	Estrella	3,516	2,334	Alimentos Porcesados
0714.10	Raíces de mandioca, frescas o secas, incluso troceadas o en pellets.	Estrella	1,256	11,652	Alimentos Porcesados
9602.00	Materias vegetales o minerales para tallar, trabajadas y manufacturas.	Estrella	1,005	20,672	Artesanías
6110.11	Suéteres, pullovers de lana.	Estrella	597	90,123	Textiles
1106.30	Harina, sémola y polvo de los productos del capítulo 08.	Estrella	454	3,243	Alimentos Procesados
6214.20	Chales, bufandas artículos de lana.	Estrella	249	8,991	Textiles

**Nota.- Fuente:** Centro de Comercio Internacional, TradeMap, CCI. **Elaborado por:** Las Autoras

Los datos expuestos permiten analizar que existen oportunidades comerciales en la que se puede ampliar las variedades de flores de exportación. Así como también, se puede expandir una mayor variedad de oferta de productos a mercados internacionales con valor agregado.

Se puede observar, que existe un potencial para la oferta de productos como concentrados y pulpas de fruta para la industria alimenticia, principalmente la comida para bebés, pulpas de fruta, concentrados de fruta, banana chips y otros productos con valor agregado en base a frutas y café, aceites Omega 3 del atún o granos, café y sus elaborados, cacao, sobre todo de la variedad “arriba” o “nacional” reconocido mundialmente por su calidad, exportación de brócoli, espárragos y alcachofas, yuca, arroz, panela, harinas, bufandas y artículos de lana, aceite de palma, toquilla, y productos fabricados con ella como los sombreros, entre otros.

Sin embargo, actualmente en el mercado europeo existe una necesidad latente, originada por un cambio transcendental en el comportamiento de consumo, que implica una tendencia en la compra de productos etiquetados como “Comercio Justo” – “Fair Trade”, que involucra la responsabilidad social de los consumidores de Los Países Bajos ; lo que exige, por parte de los productores ecuatorianos exportadores en esta línea de producto, la implementación de mejores prácticas ambientales, que faciliten el desarrollo económico y sostenible para lograr optimizar la cadena de valor a través de mejor sistema de procesos eficientes de producción y comercialización.

Así como también, hay un sector en crecimiento para productos no tradicionales como se detallan a continuación:

- **Textiles:** Lanas. o Joyería. Especialmente con toques artesanales e inspiraciones tradicionales.
- **Cerámicas y artesanías.** Especialmente productos artesanales que pueden obtener la

etiqueta de comercio justo y desarrollo sostenible.

- Productos para la decoración y mobiliario para el hogar.
- **Turismo:** Ecuador dispone de oferta turística con calidad y variedad ya sea en turismo ecológico, de aventura, exposición de rutas culturales por las ciudades de Ecuador, turismo geriátrico, turismo médico, entre otros.
- Materiales de construcción y aislantes ligeros basados en rocas volcánicas como por ejemplo ingredientes para cementos ligeros.
- Tratado y procesamiento de desechos industriales.
- Software. o Externalización (outsourcing) de trabajos como arquitectura, ingeniería, diseño gráfico, diseño industrial, “call centers”
- Metalmecánica. o Certificados MDL (Mecanismo de Desarrollo Limpio).

## **CAPÍTULO III**

### **3. LA PROPUESTA**

#### **Título**

**Análisis de la balanza comercial bilateral entre Ecuador y Los Países Pajos para identificar los sectores comerciales más desarrollados y determinar oportunidades que intensifiquen la actividad exportadora del país.**

#### **3.1. Justificación**

En la actualidad, las políticas de fomento al comercio exterior ha llevado a cabo nuevos cambios institucionales que implican mejoras en la infraestructura física, reestructuración del marco legal a través de la modificación de artículos en la Constitución y creación del Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión (COPCI). Además de nuevos organismos como PROECUADOR y FEDEXPOR, encargados de fomentar el comercio exterior, promocionar ferias internacionales, aprovechar oportunidades comerciales en países extranjeros, entre otros aspectos; sin embargo, al analizar la balanza comercial de nuestro país, los saldos no son alentadores, ya que mantiene un déficit comercial, debido a que no se ha logrado ampliar los mercados internacionales de manera permanente y sostenible en los años 2011, 2012 y 2014.

Los Países Bajos, de acuerdo al estudio, dispone de condiciones favorables de accesibilidad a la Unión Europea, logística y distribución, por la diversificada red de transporte masivo e infraestructura portuaria, lo que facilita una adecuada gestión de abastecimiento, control e intercambio de productos para que se lleven a cabo de manera óptima, transformándose en un mercado maduro, donde se compite esencialmente en tres factores importantes: calidad, precio, promoción y tiempo de entrega.

La propuesta es concreta, el presente análisis de relaciones comerciales entre Ecuador y Los Países Bajos, efectuado durante el periodo de análisis 2010 - 2014, determina un mercado masivo con nichos de mercado disponibles que cumple parámetros de atractividad internacional y capacidad de operar comercialmente a gran escala y con una atractiva confluencia de intereses comerciales para generar beneficios mutuos, oportunidades comerciales y desafíos competitivos.

En cuanto al intercambio comercial, el flujo comercial con los países bajos ha tenido un papel preponderante; en nuestro país, durante los cuatro años analizados, cerca de una docena de productos ecuatorianos forman parte de alrededor del 95% de las importaciones que efectúan los Países Bajos, donde resalta principalmente, el cacao, maracuyá, banano y flores frescas. Sin embargo, cabe recalcar la existencia de una oportunidad comercial en exportación de otros bienes y servicios no tradicionales, sobre los cuales hay perspectivas favorables, y así atraer mayores montos de inversión que permitan ampliar el acceso al mercado holandés (Embajada del Ecuador en Países Bajos, 2011).

Ecuador se ha especializado en la exportación de productos agrícolas tradicionales que ha marcado un desarrollo sustantivo en las exportaciones internacionales; sin embargo, necesita diversificar la exportación industrial, a la cual el presente estudio busca lograr un alcance transformador, y determinar aquellos sectores claves en Los Países Bajos que precisan de productos ecuatorianos; y reducir la dispersión industrial entre pequeños y grandes productores con potencial exportador mediante la potencialidad de políticas comerciales que brinden facilidades productivas a los emprendedores exportadores.

Por ende, la propuesta involucra favorecer el cambio de la matriz productiva, la cual busca potenciar la diversificación extensiva de productos nacionales orientados a la exportación con el máximo valor agregado, proyectando mejorar el nivel de productividad, la inclusión de nuevos actores participativos en el fomento del comercio exterior, y aportar con estrategias de negociación para asegurar y consolidar mercados internacionales.

### **3.2. Objetivos de la Propuesta.**

#### **3.2.1. Objetivo General.**

Identificar los sectores comerciales claves de Los Países Bajos para determinar oportunidades comerciales que intensifique la actividad exportadora en el país.

#### **3.2.2. Objetivos Específicos**

1.1.1. Analizar la Balanza Comercial Ecuador – Los Países Bajos en el periodo 2010-2014

1.1.2. Estudiar el principal producto de exportación ecuatoriana a los Países Bajos

1.1.3. Identificar el producto de mayor importación ecuatoriana desde los Países Bajos.

### 3.3. Desarrollo de los Objetivos

#### 3.3.1. Analizar la Balanza Comercial Ecuador – Los Países Bajos en el periodo 2010-2014

##### 3.3.1.1. Análisis de la Balanza comercial Ecuador – Los Países Bajos por cada año

##### Año 2010

Las exportaciones del Ecuador a los Países Bajos son crecientes en el periodo de análisis 2010 con respecto al año anterior, incluso en los momentos más difíciles de la crisis que comenzó en el 2008. Como resultado se puede constatar que la Balanza Comercial (BC) entre Ecuador con Los Países Bajos es favorable al Ecuador y además, desde el año 2007, ésta mantiene un crecimiento constante desde cerca de 108 millones hasta casi 207 millones de dólares USA en el año 2010. Por ello, la curva que resume el comportamiento de las exportaciones actúa determinando la forma de la curva final, resultante de exportaciones menos importaciones, es decir la Balanza Comercial (Grafico 6)

**Tabla No. 24**  
**Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2009-2010)**

<b>Rubros</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Exportaciones	303.893,68	331.553,48
Importaciones	145.116,88	124.493,15
Balanza Comercial	158.776,80	207.060,34
Porcentaje de Cambio Anual		0,30

**Nota.- Fuente:** Banco Central de Ecuador 2016. **Elaborado por:** Autoras

### **Año 2011**

Existe una leve recuperación en el 2010 pero las condiciones negativas recrudecen en el 2011. Ecuador mantiene un saldo comercial positivo en el periodo comprendido entre los años 2009-2010, referente a los años 2010 – 2011, las importaciones crecieron a una tasa promedio anual 22.87% mientras que las exportaciones crecieron a un ritmo del 17.49% anual manteniendo una tendencia de porcentaje de cambio anual de -0.38.

Ecuador ha exportado 183 subpartida hacia Países Bajos en 2011. En mayor medida las 180100 (cacao en grano) con un 17%, 200980 (jugo de maracuyá) con un 15%, 080300 (Bananas o plátanos) con un 13% y 060311 (rosas) con 11%.

**Tabla No. 25**  
**Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2010-2011)**

<b>Rubros</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Exportaciones	331.553,48	349.693,40
Importaciones	124.493,15	220.333,83
Balanza Comercial	207.060,34	129.305,57
Porcentaje de Cambio Anual	0,30	-0,38

**Nota.- Fuente:** Banco Central de Ecuador 2016. **Elaborado por:** Autoras

### **Año 2012**

Para el año 2012 el alza de las exportaciones daba resultados alentadores de recuperación de mercado con un tipo de cambio anual de -0,02. En este año las exportaciones bajaron un 6. 15 % pero se puede constatar que las importaciones decrecieron a un ritmo aún más alentador de 8.74%.

La razón principal de la disminución en importaciones y exportaciones a inicios de 2012 fue la caída en el gasto de inversión (4,2% menos que el registrado el año anterior) por

parte de Los Países Bajos. La economía de Los Países Bajos se contrajo en 1,1% en el primer trimestre del 2012 en comparación con el mismo período del año pasado.

**Tabla No. 26**  
**Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2011-2012)**

<b>Rubros</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Exportaciones	349.639,40	328.153,13
Importaciones	220.333,83	201.072,14
Balanza Comercial	129.305,57	127.080,99
Porcentaje de Cambio Anual	-0,38	-0,02

**Nota.- Fuente:** Banco Central de Ecuador 2016. **Elaborado por:** Autoras

### **Año 2013**

Las exportaciones en el 2013 registran un incremento del 22.81 %. Lo mismo ocurre con las importaciones con un ritmo de 27.52%. Se puede analizar que en la Balanza Comercial de Ecuador las exportaciones principalmente no petroleras, se dirigieron a Los Países Bajos en un 4.1% y las importaciones petroleras en valor FOB con un (1.3%).

En el periodo analizado (2010-2014), se puede considerar que el año 2013 es el único año donde el porcentaje de cambio anual es positivo (0.16). Destacándose los principales productos exportados los atunes en conserva (20.90%); las bananas frescas tipo Cavendish Valery (15.51%); y los demás cacaos en grano crudos, excepto para siembra (11.94%). Los tres principales productos representan más del 50% de la balanza comercial.

**Tabla No. 27**  
**Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2012-2013)**

<b>Rubros</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Exportaciones	328.153,13	425.148,07
Importaciones	201.02,14	277.439,59
Balanza Coomercial	127.080,99	147.708,48
Porcentaje de Cambio Anual	-0,02	0,16

**Nota.- Fuente:** Banco Central de Ecuador 2016. **Elaborado por:** Autoras

#### **Año 2014**

Para el año 2014 el aumento de 460 millones de dólares USA en cuanto a las importaciones da como resultado una situación deficitaria, teniendo como porcentaje de cambio anual un -0.58. En este año las exportaciones aumentaron en un porcentaje anual del 0.19%, mientras que las importaciones se duplicaron, aumentando en un porcentaje del 0.40% referente al año anterior.

**Tabla No. 28**  
**Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (2013-2014)**

<b>Rubros</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Exportaciones	425.148,07	521.614,24
Importaciones	277.493,59	460.236,55
Balanza Coomercial	147.708,48	61.377,70
Porcentaje de Cambio Anual	0,16	-0,58

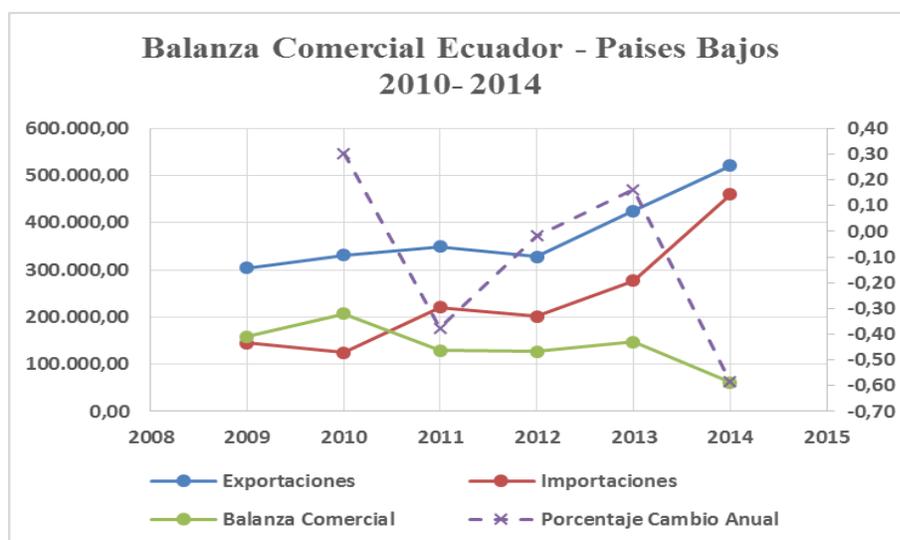
**Nota.- Fuente:** Banco Central de Ecuador 2016. **Elaborado por:** Autoras

#### **3.3.1.2. Análisis de la Balanza comercial Ecuador – Los Países Bajos en forma**

##### **General**

En el periodo de análisis se puede demostrar que el saldo de la Balanza Comercial (BC) entre Ecuador y Los Países Bajos es favorable al Ecuador; pero aquello no parece tan

significativo debido a un decrecimiento desde el año 2012, en relación a la curva de la Balanza Comercial, curva que resume el comportamiento de las exportaciones menos importaciones, la declinación de la misma es notable, esto se debe a que los volúmenes de exportación no alcanzan cantidades estables y continuas, y a su vez las importaciones son crecientes en cada año.



**Figura No. 7** Balanza Comercial Ecuador - Países Bajos (Porcentaje de cambio anual)  
Nota.- Fuente: ProEcuador. Elaborado por: Las autoras

Las exportaciones de Ecuador hacia Los Países Bajos han crecido sosteniblemente entre el 2010 y el 2014, al pasar de 303 millones de dólares USA en el 2010 a 521 millones de dólares USA en el año 2014. Entre los principales productos exportados están: banano, atunes en conserva, cacao en grano, aceite de palma, jugo de maracuyá, puré y pastas de frutas y flores frescas. Las exportaciones ecuatorianas de banano han crecido y actualmente se ubican en el 25 por ciento de la demanda internacional. El país, abastece alrededor de 80 millones de cajas de 43 libras a Europa, equivalente al 26% del consumo total de la UE

(Unión Europea), siendo el principal abastecedor.

Los productos industriales ecuatorianos no gozan de competitividad globalizada en razón de los resultados generalizados de indicadores de procesos y de calidad, bajos niveles de inversión, deficiente financiamiento y gestión empresarial, entre otros aspectos. Por tal motivo, existen dificultades de posicionamiento de mercado en países globalizados, donde operan los grandes capitales con bajo margen de contribución, basado en distribución intensiva y economía de consumo; sin embargo; son atractivos los productos derivados de la agroindustria con soportes de gestión y certificaciones de calidad, tales como conservas, pastas y purés de frutas atunes.

Los productos agrícolas no tradicionales representan un mercado virgen con mucho futuro en el país; en razón de que hay especies que no son explotadas comercialmente o en el plano internacional. Se registran alrededor de 4.500 especies de plantas que habitan con mayor permanencia en el territorio ecuatoriano.

Según Osorio (2011), una muestra de los productos ecuatorianos no tradicionales con potencial exportador se conforma alfabéticamente así: aceites esenciales, aceites y grasas comestibles, afrodisíacos, aguacate, ají, alcachofa. babaco, baby banano, banano industrializado, brócoli, caña guadua, celulosa y papel, cerámica, etanol, hierbas medicinales, jugos de frutas, limón Tahití, mango, manufacturas de cuero, manufacturas de madera, medicinas, metales y manufacturas de metales, orquídeas, oxígeno ambiental, partes y piezas de vehículos, piña, textiles y prendas de vestir, software, tabardillo (tomate de árbol), teca, trucha, tilapia, turismo ecológico.

Las importaciones ecuatorianas desde Los Países Bajos también han crecido sosteniblemente, en el período de estudio, 2010-2014, al pasar de 145 millones de dólares USA, en el 2010 a 460 millones de dólares USA en el año 2014. Esto se debe al tipo de cambio de moneda, por lo cual el gobierno se vio obligado a fijar nuevas normas de calidad para el ingreso de más de un millar de productos comprados en el exterior.

Debido a la globalización, el país buscará las mejores ofertas para proveerse de productos, las cuales dependerán de los costos de importación y precio de los productos.

### **3.3.2. Estudiar el principal producto de exportación ecuatoriana a los Países Bajos**

La industria atunera en los últimos cuatro años se ha consolidado tanto en el mercado Holandés como internacional, por lo que Ecuador se ha convertido en uno de los mayores proveedores mundiales. Las exportaciones de atún ya se encuentran en la lista de los cuatro productos que más se exportan. A eso se suma, la ubicación de Ecuador como el segundo país proveedor de atún en el mundo luego de Tailandia y por encima de España, Filipinas y China, sus principales competidores.

Países como Los Países Bajos importan el 98% de atún en conserva en diferentes variedades: en agua, en aceite de oliva, en aceite de girasol, con salsa picante, entre otros.

Al no existir pesca de atún (materia prima) en Los Países Bajos se puede concluir que únicamente 13.500 toneladas son utilizadas para el consumo local y el resto, es decir, aproximadamente un 60%, es reexportado. De este porcentaje de reexportaciones, un 38% tienen como destino Alemania, un 20% llegan a Bélgica y un 14% van hacia Francia, el

resto va a países como Polonia, Austria, Irlanda, Dinamarca, Finlandia, Grecia y Rumania, entre otros.

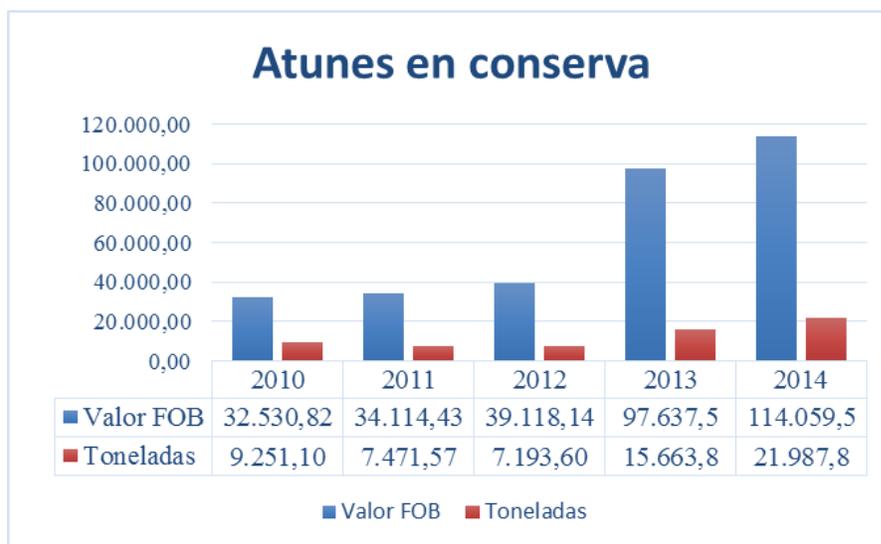
De igual modo, la industria del atún está pasando por un período de cambio a nivel mundial con gran énfasis en la Unión Europea; a partir de una creciente demanda por parte de los consumidores de atún sustentable hay una gran necesidad de proteger el ambiente marino y velar por la sostenibilidad de recursos naturales; esto ha motivado a los grandes actores a nivel mundial a tomar acciones que buscan revertir y controlar el mal manejo y explotación de recursos como el atún y otras especies.

#### ***3.3.2.1. Exportaciones de Atún del 2010 al 2014***

Para el año 2010 el Ecuador exportó 9.251,10 toneladas de atún hacia Los Países Bajos, esto representó un ingreso al país de 32 millones de dólares USA., los siguientes años la cantidad de toneladas métricas de atún enlatado enviados a ese país fue creciente, con 7.471,57 toneladas en el 2011, 7.193,60 toneladas en el 2012 y 15.663,80 en el siguiente año. Por lo cual significa que Los Países Bajos se ha convertido en un actor importante como principal destino de exportación de conservas de atún.

Para el año 2014, Ecuador lideró históricamente las capturas de atún en el océano Pacífico Oriental (OPO). Esto permitió rebasar las exportaciones de años anteriores con un precio de venta aún más alto, Los Países Bajos importó desde nuestro país 21.987,80 toneladas con un valor FOB de 114 millones en ese mismo año. Las especies marinas más importantes para la elaboración de enlatados o conservas de atún son: *Katsuwonus pelamis*

(Bonito barrilete), Thunnus alalunnga (atún albacora), Thunnusalbacares (atún aleta amarilla) y Thunnus obesus (atún ojo grande).



**Figura No. 8** Exportaciones de Atún del 2010 al 2014  
 Nota.- Fuente: (Pro Ecuador, 2015). Elaborado por: Las Autoras

### 3.3.2.2. NIRSA S.A., *el mayor exportador del Ecuador.*

En el año de 1957 la empresa Negocios Industriales Real S.A. fundó la primera planta para procesar sardinas en conservas, empresa que se mantiene desde entonces como líder del mercado. El 1988 arranca con su nueva planta atunera, de la especie Thunnus Albacares, la misma que hoy en día cuenta con dos muelles propios para descarga del atún, permitiendo descargar dos barcos al mismo tiempo. Cuenta con una capacidad actual de cámaras de frío para mantener 12,000 TM de atún a menos 20 grados centígrados. El cual permite exportar atún procesado mantenido la frescura natural del producto para que sea consumido en los mercados de Europa, América Latina y Estados Unidos. (NIRSA, s.f.).

***Calidad y Certificaciones:***

Para garantizar la producción de alimentos seguros, el abastecimiento permanente, la satisfacción de sus clientes y la sostenibilidad de sus operaciones, la empresa cuenta con los siguientes certificados para cumplir con las normativas nacionales e internacionales.

- ✓ BASC 2012
- ✓ HACCP 20102
- ✓ International Food Estándar
- ✓ Global Standard for Food
- ✓ Best Aquaculture Practices.

**Planta de Producción.**

NIRSA se destaca en el medio por su impresionante y completa planta de producción ubicada en Posorja, donde más de 3.000 empleados de diferentes partes del país laboran para procesar atún, sardinas, camarones, harina y aceite de pescado bajo los más estrictos y completos controles de higiene y calidad



**Figura No. 9** Planta de producción

El atún que se recibe en la planta, tanto de barcos propios como de terceros, es controlado por el Departamento de Calidad antes y durante la descarga para que el atún que ingresa sea de óptima condiciones; en caso de no cumplir con los estándares es automáticamente rechazado. Una vez aprobada la calidad del pescado, éste es seleccionado por tamaño y especie para su trazabilidad.

Posteriormente, ingresa a las cámaras de frío, que en la actualidad pueden almacenar hasta 12.000 TM, y luego pasa al área de procesos donde es cocinado, limpiado, enlatado y esterilizado para garantizar su calidad en la vida útil del mismo. En el mercado nacional e internacional el atún es vendido en diferentes versiones: en agua, en aceite y en ensaladas.

Las sardinas son recibidas de barcos propios y de terceros. Una vez aprobado el pescado por el Departamento de Control de Calidad este es recibido en tanques de cemento con sistema de Agua de Mar Refrigerada (RSW por sus siglas en inglés) que mantiene el

pescado a cero grados, hasta que pasan a las líneas de producción. Al igual que el atún, es enlatado para su venta al mercado local bajo la marca Real. (NIRSA, s.f.)

### Proceso de producción

**Tabla No. 29**  
**Proceso de producción de atún**

Proceso	Descripción
Pesca	Los peces son capturados con la ayuda de helicópteros que los guían, y los almacenan en la bodega frigorífica del barco.
Clasificación	Se dividen los pescados por su tamaño y especie. Son depositados en los contenedores especiales para trasladarlos a la cámara de frío.
Descongelación	Una vez retirados de la cámara frigorífica son colocados bajo chorros de agua agilitando la acción de descongelación
Cámara Frigorífica	Se los mantiene congelados a -20 grados centígrados aguardando abastecer al siguiente proceso
Eviscerado	Se procede a cortar el pescado, desechando las partes no comestibles. (Vísceras, cola, cabeza)
Cocción	Los atunes a los cocinadores a vapor, proceso controlado para lograr la textura deseada en el lomo
Limpieza	Los atunes una vez enfriados son despellejados, se retiran los huesos y los lomos quedan limpios, listos para su enlatado.
Enfriamiento	Una vez cocinado los atunes se los rocía con agua fría para enfriar e hidratar el pescado, evitando que la piel se pegue al ser limpiado
Enlatado	Máquina de gran presión introducen la porción adecuada de atún en su respectiva lata
Cobertura	Se agrega dentro de la lata agua o aceite de soya, oliva o girasol dependiendo del tipo de atún que se desea producir
Esterilización	Las latas se someten a un proceso de temperatura y presión con el cual se logra la perfecta esterilización que garantiza la vida útil del producto.
Sellado	Las latas son selladas al vacío, mediante tapas metálicas, del tipo liso tradicional, o con EASY OPEN
Cuarentena	Las latas se mantienen aisladas durante varios días para identificar anomalías en el sellado del producto.
Etiquetado y Embalaje	Las latas de atún son etiquetadas y colocadas en cajas de cartón corrugado para luego enviarlos a los diferentes puntos de venta.

**Nota.- Fuente:** (NIRSA, s.f.). **Elaborado por:** La autoras

## **Flota**

Para cumplir con los requerimientos de los clientes, NIRSA posee 11 barcos pesqueros y 5 barcos sardineros, todos ellos debidamente equipados para mantener las propiedades naturales de la pesca. NIRSA además posee sus propias y completas instalaciones en puerto a tan solo 400 metros de distancia de las plantas de proceso. El atún congelado que se recibe de nuestros barcos y proveedores externos es revisado por nuestro departamento de control de calidad antes y durante la descarga asegurando la mejor materia prima para luego ser seleccionado por especie y por tamaño previo al ingreso a los frigoríficos con capacidad de 12,000 TM. (NIRSA, s.f.)

## **Mercado**

El atún en conserva elaborado por NIRSA se consume en todo el Ecuador bajo la marca Real y es además exportado a varios países del mundo como los EEUU, La Comunidad Económica Europea, Centroamérica, Sudamérica y países no comunitarios, donde se comercializa con diferentes marcas privadas de los importadores o cadenas de supermercados. Negocios Industriales Real S.A. (NIRSA) es uno de los principales exportadores de conservas de Atún del Ecuador siendo líderes nacionales en cuanto a producción, venta interna y exportación. (NIRSA, s.f.)

### 3.3.2.3. *Canales de comercio*

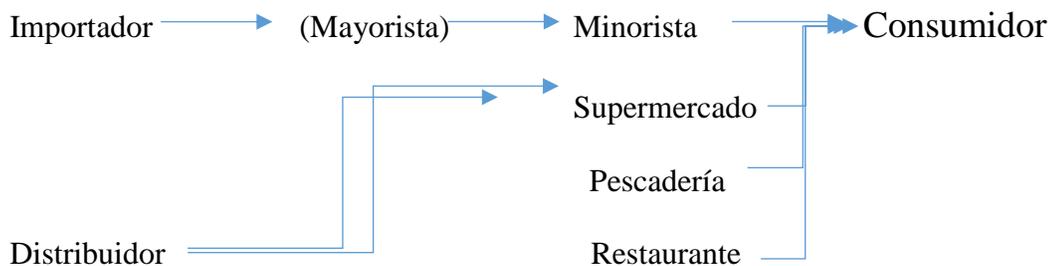
- **Canales de distribución en Ecuador:**

Las tareas en la distribución, desde el producto terminado hasta el consumo, se puede definir en 5 pasos / tareas, hay empresas que se ocupan de solo una tarea y las hay que se ocupan de más de una tarea.

1. El atún enlatado, congelado o fresco se entrega a un exportador o agente.
2. La empresa de exportación / agente se encarga del transporte hasta el país de destino.
3. El importador recoge el atún y lo re-embala y/o lo (re)procesa.
4. Un distribuidor pone su marca y suministra los diferentes canales de venta (mayoristas (de hostelería), minoristas y supermercados).
5. Se vende el atún al consumidor final.

- **Canales de distribución en Los Países Bajos :**

Los canales de distribución más importantes dentro de Los Países Bajos son:



**Nota.- Fuente:** ProEcuador 2014. **Elaborador:** ProEcuador

El importador suministra directamente a los minoristas o restaurantes, o a través de un mayorista (de hostelería). Los “Processors” (p.e, John West o Princess) suministran mayoristas y supermercados.

### **3.3.3. Identificar el producto de mayor importación ecuatoriana desde los Países Bajos.**

Según la lista de productos importados, con el arancel No. 2707501000, la Nafta disolvente lidera la primera posición con el 21,30% de participación de mercado en el periodo de estudio.

La nafta (del árabe, naft), también conocido como éter de petróleo, es un derivado del petróleo extraído por destilación directa utilizado principalmente como materia prima de la industria petroquímica en la producción de alquenos, como etileno y propileno. En la industria química se lo usa como disolvente. La nafta energética se lo usa para producir gasolina de alto octanaje y para la producción de gas.

La NAFTA importada es la gasolina súper de alto octanaje, Ecuador incurre en un significativo gasto por importación del derivado debido a la alta demanda en el mercado local y a la falta de tecnología para procesar el derivado de alto octanaje.

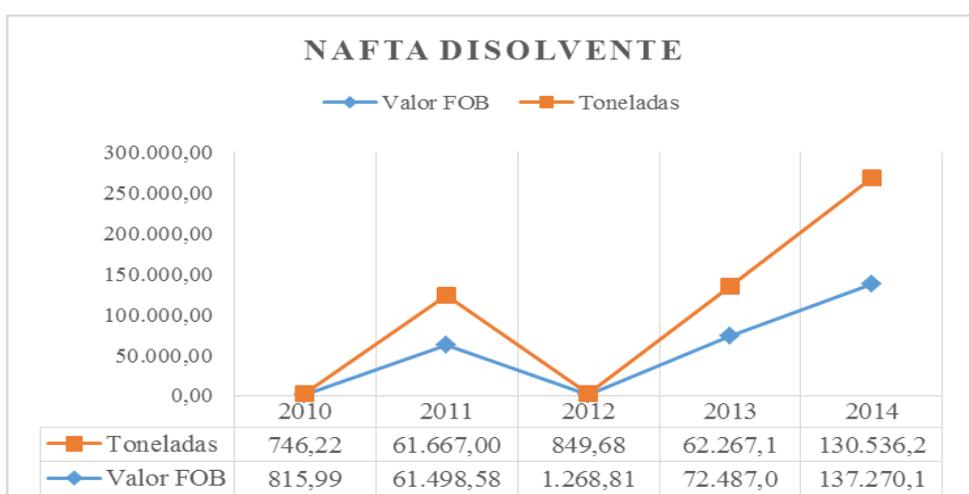
#### ***3.3.3.1. Importaciones de Nafta disolvente del 2010 al 2014.***

La Nafta disolvente es el producto más representativo petrolero en cuanto al comercio Los Países Bajos– Ecuador, mismo que en el año 2011 tuvo un valor FOB de 61.498,576 millones de dólares USA.

Para el año 2012 se importó un valor FOB de 1.268,807. Las importaciones petroleras en valor FOB realizadas del exterior en el 2012 fueron inferiores a las del año anterior, en cantidad (toneladas métricas) se observa una caída en la importación del producto petrolero.

En el año 2013 hubo un crecimiento notable con un valor FOB de 72.487,04 millones de dólares USA. A raíz del aumento de las importaciones totales del 2013 el gobierno adoptó una serie de medidas restrictivas a las importaciones del país con el fin de aplicar el objetivo 10 del plan del buen vivir el cual es “Impulsar la transformación de la Matriz Productiva”, por consiguiente sustitución de las importaciones por las exportaciones.

Las medidas adoptadas por el gobierno no impidió la importación de este producto por lo que para el año 2014 el Valor FOB incrementó a 137.270,14 millones de dólares USA, es decir casi el doble que el año anterior.



**Figura No. 10** Importaciones de Nafta disolvente del 2010 al 2014.

Fuente: (Pro Ecuador, 2015). Elaboración: Las autoras

### **3.4. Factibilidad de aplicación**

La propuesta es factible legalmente al considerar que actualmente existen normas que amparan y fomentan el comercio internacional como lo son: la Ley de Comercio Exterior, Código Orgánico de Comercio, Inversiones y Producción (COPCI), normativas tributarias que regulan las exportaciones con el nuevo sistema ECUAPASS, mediante el cual la aduana facilita la transparencia en los procesos óptimos de exportación; así como también, existen organismos encargados de fomentar y capacitar a las pymes e industrias, para que aprovechen nuevos mercados y oportunidades comerciales en sectores extranjeros.

Desde el punto de vista económico, la propuesta busca implementar los mecanismos y políticas de fomento al comercio internacional a través del estudio de sectores claves en Los Países Bajos; para lo cual se añadirá valor agregado a los productos. Así como también, la propuesta es factible desde el punto de vista técnico; ya que actualmente las empresas están adoptando en sus sistemas mejoras en la productividad y calidad, así como disponibilidad de tecnología orientada a satisfacer las necesidades de mercados nacionales y extranjeros, acondicionamiento y ventajas competitivas en el contexto logístico en lo que incumbe al óptimo traslado, manipuleo apropiado y disminución de contratiempos, lo que garantiza la disponibilidad del producto en el momento oportuno y condiciones adecuadas.

## CONCLUSIONES

1. Como resultado del estudio antes descrito, se ha permitido analizar las exportaciones y las importaciones del Ecuador y Los Países Bajos desde el año 2010 al 2014, el cual se ha llevado a identificar a Los Países Bajos como un re exportador y distribuidor a los países de la Unión Europea, es decir importa nuestras mercancías para volver a exportarlas, con un valor añadido que en unos casos es mayor que en otros.
2. El análisis de la Balanza Comercial bilateral determinó que las exportaciones son crecientes en cada año, pasando de 331 millones de dólares USA en el 2010 a 521 millones de dólares USA en el 2014; por lo que Los Países Bajos juega un importante rol como proveedor en la Unión Europea.
3. Las importaciones de los Países Bajos al Ecuador aparecen relativamente crecientes manteniendo un saldo de 145 millones de dólares USA en el 2010 a 460 millones de dólares USA en el 2014, es decir el crecimiento es notorio y exagerado en los últimos cuatro años.
4. En relación al porcentaje de cambio anual, los saldos negativos se reflejan en los años 2011, 2012 y 2014 cuando las exportaciones no alcanzan un volumen mayormente considerable y las importaciones son crecientes cada año. El aumento en las importaciones y una creciente brecha comercial, lejos de ser obstáculos al crecimiento, son una de las señales más certeras de que la economía en la Unión Europea se está expandiendo.

5. El producto más exportado por Ecuador hacia los Países bajos es el atún en conservas (Thunnus Albacares), sus marcas y productos compiten con los gigantes del negocio atunero. Ese auge y recuperación de mercados se debe a la calidad, el cuidado con el ambiente, innovación y utilización de la mejor tecnología. El producto más importado por Ecuador desde los Países Bajos es la nafta disolvente, un producto petrolero cuya utilización es como materia prima en la industria petroquímica, su importación es creciente cada año por el cual el gobierno busca sustituirlo por producción nacional.
6. El fomento a las exportaciones, actualmente, está muy ligado a las exoneraciones y liberación de impuestos, estudios de comercio exterior, acuerdos comerciales, y promoción de ofertas ecuatorianas en ferias internacionales, entre otros aspectos promocionales. Las dificultades emprendedoras de potenciales exportadores, se orientan, principalmente, a la falta de financiamiento y capacitación de gestión administrativa y exportadora en otros requerimientos de gestión empresarial.
7. Las exigencias del mercado internacional son muy complejas y la producción nacional ecuatoriana tiene limitaciones de competitividad en cuanto al grado de eficiencia, eficacia y calidad solicitada por los organismos certificadores; el país posee riquezas naturales y artesanías atractivas al mercado europeo, para lograr que los volúmenes de exportación alcancen cantidades estables, satisfacer niveles mínimos de contenedorización que minimicen los costos de transporte marítima, y cumplir a tiempo con los compromisos de demanda externa sin interrupciones.

## RECOMENDACIONES

Fortalecer las negociaciones con Los Países Bajos, tomando la iniciativa con el control adecuado del producto; como ejemplo, el caso de certificación FlorEcuador que toma en cuenta aspectos ambientales y sociales, además estabiliza el vínculo laboral para garantizar la buena concepción y conservación del producto para el cliente final

Motivar al sector exportador por parte del gobierno ecuatoriano a través de ferias internacionales, incorporación de tecnología y diversificación de productos no tradicionales con el fin de que estos bienes no pierdan competitividad en los mercados internacionales así como también ofrecer facilidad de financiamiento para así obtener oxigenación en las inversiones que corresponda realizar.

Incorporar al mercado de Los Países Bajos productos ecuatorianos con alto potencial, frutas no tradicionales que tengan una oferta exportable tales como el mercado de la chía y el amaranto que han tenido un crecimiento sostenido en Europa,

Fortificar la producción nacional en todas las áreas departamentales; adoptando buenas prácticas empresariales; en el proceso de generar bienes y servicios de calidad, al más bajo costo posible, con el fin de disponer de holgura económica para operar con excedentes del consumidor, en caso de presentarse fluctuaciones de precios o niveles de demanda, en los mercados internacionales.

Mejorar el acceso al financiamiento público y privado, a plazos y tasas preferenciales, apoyado en la preparación de proyectos de inversión específicos a la actividad emprendedora; también capacitación, y asesoría de servicios público de apoyo empresarial; como ofrecían los organismos CENDES (Centro de Desarrollo Industrial) y CENAPIA (Centro Nacional de Promoción de la Pequeña Industria y Artesanía); instituciones que cerraron por asuntos presupuestales.

El fomento al crecimiento de movilización de contenedores internacionales a través del uso óptimo y apropiado de buques Post Panamá con mayor dimensiones, de gran capacidad y veloces que permitirán la disminución de precios de transportación marítima, y así fomentar la ampliación y acceso de economía de escala y disminución del tiempo de ruta.

## BIBLIOGRAFÍA

- BAQUERO, D., & MIELES, J. (2015). El 'boom' petrolero y el ahorro que hoy hace falta en Ecuador. Obtenido de <http://foroeconomiaecuador.com/fee/el-boom-petrolero-y-el-ahorro-que-hoy-hace-falta-en-ecuador/>
- CEPAL. (2013). EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL ECUADOR. Obtenido de <http://www.politicaeconomica.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/librocepal.pdf>
- Cilio, I. (2013). La ventaja comparativa de Holanda, y la de Ecuador. Obtenido de <http://www.puce.edu.ec/economia/efi/index.php/economia-internacional/12-teoria-clasica/124-la-ventaja-comparativa-de-holanda-y-la-de-ecuador>
- Comex. (2013). EL RITMO DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES SE DESACELERA. Obtenido de <http://e-comex-plus.com/noticias/el-ritmo-de-crecimiento-de-las-exportaciones-se-desacelera>
- Devlin, R., & Moguillansky, G. (2010). Alianzas público-privadas: para una nueva visión estratégica del desarrollo. Santiago de Chile: United Nations Publications.
- Eko Negocios . (2013). PYMES: CONTRIBUCIÓN CLAVE EN LA ECONOMÍA. Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/770.pdf>
- El Emprendedor. (2016). ¿Cómo obtener el certificado de origen? Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/como-obtener-el-certificado-de-origen/>

Embajada del Ecuador en Países Bajos. (2011). Las relaciones de comercio: Ecuador-Países Bajos. Análisis, recomendaciones y Plan de Acción. Obtenido de <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-opportunidades-comerciales-ecuador-Paises-bajos.pdf>

DATOSMACRO. (S/F). *WWW.DATOSMACRO.COM*. Obtenido de <http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/holanda>

DATOSMACRO. (s.f.). *WWW.DATOSMACRO.COM*. Obtenido de <http://www.datosmacro.com/comercio/importaciones/ecuador>

DATOSMACRO. (s.f.). *WWW.DATOSMACRO.COM*. Obtenido de <http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/holanda>

El Emprendedor. (2016). *¿Cómo obtener el certificado de origen?* Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/como-obtener-el-certificado-de-origen/>

Embajada del Ecuador en Países Bajos. (2011). *Las relaciones de comercio: Ecuador-Países Bajos. Análisis, recomendaciones y Plan de Acción*. Obtenido de <http://www.embassyecuador.eu/site/images/descargas/studio-opportunidades-comerciales-ecuador-Paises-bajos.pdf>

MCE. (2016). *PREGUNTAS FRECUENTES*. Obtenido de [http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/07/006-preguntas\\_frecuentes-f.pdf](http://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2015/07/006-preguntas_frecuentes-f.pdf)

NIRSA. (s.f.). Obtenido de <http://www.nirsa.com>

NIRSA. (s.f.). Obtenido de <http://www.nirsa.com>

Pro Ecuador. (2015). *GUÍA COMERCIAL DE PAÍSES BAJOS*. Obtenido de

[http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/PROEC\\_GC2014\\_HOLANDA.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/PROEC_GC2014_HOLANDA.pdf)

Proexport Colombia. (2008). *GUIA PARA EXPORTAR A HOLANDA*. Obtenido de

<http://antiguo.proexport.com.co/vbecontent/library/documents/DocNewsNo4045DocumentNo3423.PDF>

ROSARIO, U. D. (s.f.). *UNIVERSIDAD DEL ROSARIO* . Obtenido de

<http://www.urosario.edu.co/Universidad-Ciencia-Desarrollo/ur/Fasciculos-Anteriores/Tomo-I---2006/Fasciculo-13/ur/Tipos-de-acuerdos-comerciales/#.V5LPCLjhDIW>