

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** propuesta\_201810170014.docx (D42805421)  
**Submitted:** 10/20/2018 1:41:00 AM  
**Submitted By:** jbeniteza@unemi.edu.ec  
**Significance:** 4 %

### Sources included in the report:

Jácome Pereira Priscila Verónica Y Chacón Franco Aracely Victoria.pdf (D14318147)  
[http://www.estadisticaparatodos.es/software/software\\_otros.html](http://www.estadisticaparatodos.es/software/software_otros.html)  
<https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>  
[https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm)

### Instances where selected sources appear:

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
COMERCIALES

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN  
GESTIÓN EMPRESARIAL

PROPUESTA PRÁCTICA DEL EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA (DE CARÁCTER  
COMPLEXIVO) INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

TEMA:

ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LA EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN EL EXTRANJERO

Autora: TATIANA MICHELLE NARANJO SIGCHO

Acompañante: Ing. JAVIER BENITEZ ASTUDILLO, Mgs.

Milagro, mes 2018 ECUADOR

DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero. Fabricio Guevara Viejó, PhD. RECTOR Universidad Estatal de Milagro Presente.

Yo, TATIANA MICHELLE NARANJO SIGCHO en calidad de autor y titular de los derechos  
morales y patrimoniales de la propuesta práctica de la alternativa de Titulación – Examen  
Complexivo: Investigación Documental, modalidad presencial, mediante el presente  
documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del  
Autor de la propuesta practica realizado como requisito previo para la obtención de mi Título  
de Grado, como aporte a la Línea de Investigación PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD,

INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, GESTIÓN DE EMPRESAS de

conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos,  
Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia  
gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines  
estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra,  
establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y  
publicación de esta propuesta practica en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto  
en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de  
expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por  
cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de  
toda responsabilidad.

Milagro, a los ---- días del mes

de ----- de 2018

\_\_\_\_\_ TATIANA MICHELLE NARANJO SIGHCO CI: 094073811-5

APROBACIÓN DEL TUTOR DE LA  
INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

Yo, \_\_\_\_\_ en mi calidad de tutor de la Investigación Documental como Propuesta práctica del Examen de grado o de fin de carrera (de carácter complejo), elaborado por el estudiante \_\_\_\_\_, cuyo tema de trabajo de Titulación es \_\_\_\_\_, que aporta a la Línea de Investigación \_\_\_\_\_ previo a la obtención del Grado \_\_\_\_\_; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de del Examen de grado o de fin de carrera (de carácter complejo) de la Universidad Estatal de Milagro.

En la ciudad de Milagro, a los \_\_\_ días del mes de \_\_\_ de 2018.

Nombre del Tutor Tutor C.I.:

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Luego de realizar la revisión de la Investigación Documental como propuesta practica, previo a la obtención del título (o grado académico) de \_\_\_\_\_ presentado por el /la señor (a/ita) \_\_\_\_\_.

Con el tema de trabajo de Titulación: \_\_\_\_\_

Otorga a la presente Investigación Documental como propuesta práctica, las siguientes calificaciones: Investigación documental [ ] Defensa oral [ ] Total [ ]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2018.

Para constancia de lo actuado firman:

Nombres y Apellidos

Firma

Presidente \_\_\_\_\_ Secretario /a  
 \_\_\_\_\_ Integrante \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

## DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio. A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo. A mis hermanas Camily y Doménica por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas. Y en especial a todas esas maravillosas personas que han estado apoyándome en mi vida académica, por apoyarme cuando más los necesito, por extender su mano en momentos difíciles y por compartir sus conocimientos.

## AGRADECIMIENTO

Principalmente a Dios por guiarme en todo el camino para poder cumplir cada una de las metas propuestas y por brindarme una vida llena de aprendizajes y experiencias durante todo este proceso. A la Universidad Estatal de Milagro y a la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales por darme la oportunidad de estudiar y formarme académicamente para ser una profesional. Por otro lado, también agradecerles a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al Ing. Javier Benítez Astudillo, principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

## ÍNDICE GENERAL

DERECHOS DE AUTOR ii APROBACIÓN DEL TUTOR DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL iii  
 APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR iv DEDICATORIA v AGRADECIMIENTO vi ÍNDICE  
 GENERAL vii ÍNDICE DE TABLAS ix ÍNDICE DE GRÁFICOS x RESUMEN 1 ABSTRACT 2  
 INTRODUCCIÓN 3 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 4 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 4 1.1  
 PROBLEMATIZACIÓN 4 1.2 OBJETIVOS 5 1.2.1 OBJETIVO GENERAL 5 1.2.2 OBJETIVOS  
 ESPECÍFICOS 5 1.3 JUSTIFICACIÓN 5 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL 6 2.1

ANTECEDENTES HISTORICOS 6 2.2 ANTECEDENTES REFERENCIAL 6 2.3 FUNDAMENTACIÓN 7  
 2.4 MARCO REFERENCIAL 8 METODOLOGÍA 9 3.1 CARACTERIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN 9  
 3.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN 9 3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA 10 3.3.1 CARACTERÍSTICAS  
 DE LA POBLACIÓN 10 3.3.2 DELIMITACIÓN DE LA POBLACIÓN 10 3.3.3 TAMAÑO DE LA  
 MUESTRA 10 3.3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTO 11 3.3.5 Procesamiento estadístico de la

información 11 ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS 12 4.1 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA 12 CONCLUSIONES 22 Bibliografía 24 ANEXOS 26

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Escala de Likert según la importancia 11 Tabla 2 Escala de Método Diferencial Semántico 11 Tabla 3 Conocimiento de trámites para exportar 12 Tabla 4 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria 13 Tabla 5 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar. 14 Tabla 6 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación 15 Tabla 7 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación 16 Tabla 8 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones 17 Tabla 9 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones 18 Tabla 10 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar 19 Tabla 11 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones 20 Tabla 12 Nivel de Importancia de la existencia de una guía con los trámites y normativas para realizar exportaciones 21

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico. 1 Conocimiento de trámites para exportar 12 Gráfico. 2 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria 13 Gráfico. 3 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar. 14 Gráfico. 4 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación 15 Gráfico. 5 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación 16 Gráfico. 6 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones 17 Gráfico. 7 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones 18 Gráfico. 8 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar 19 Gráfico. 9 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones 20 Gráfico. 10 Nivel de Importancia de la existencia de una guía con los trámites y normativas para realizar exportaciones 21

Tema de la Investigación Documental-----

RESUMEN

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

PALABRAS CLAVE: -----, -----, -----.

Tema la Investigación Documental -----

ABSTRACT

-----  
 -----  
 -----  
 -----  
 -----  
 -----

KEY WORDS: -----, -----, -----.

INTRODUCCIÓN El comercio internacional es una gran manera de aumentar sus ganancias y agregar un poco de diversidad a sus productos. Teniendo en cuenta que no exportará pequeñas cantidades, podrá obtener grandes ganancias con solo un proceso exitoso de exportación. La mayoría de los exportadores e importadores se concentran en comerciar con tonos de mercancías en un solo envío. Un gran consejo es importar productos básicos como arroz o harina e identificar los países que más los necesitan. La comercialización internacional de productos agrícolas es una actividad que trasciende las fronteras nacionales. Los mercados agrícolas de cualquier país o región del mundo pueden considerarse parte integrante del mercado agrícola mundial. El mercado internacional de productos agrícolas es una plataforma espacial para que los países realicen el comercio agrícola. El entorno de comercialización se refiere a los factores que afectan las actividades de mercadotecnia. Dado que la comercialización internacional de productos agrícolas amplía las actividades de comercialización a las internacionales, el ambiente de comercialización internacional tiene diferencias y complejidad diferentes en comparación con el marketing nacional. La diferencia se refiere a una gran cantidad de países en el mundo. Cada país tiene su propio sistema político y legal específico, y tiene diferentes condiciones de desarrollo económico, culturas y costumbres. Debe ser tratado de manera diferente cuando realiza actividades de mercadeo. La complejidad se refiere a los impactos ambientales multinivel de las actividades de comercialización, como la influencia de la economía mundial, la política, etc. Estos factores son muy variables y difíciles de estimar. Por lo tanto, para hacer un buen trabajo en la comercialización internacional de productos agrícolas, primero debemos entender el entorno de la comercialización internacional de productos agrícolas.

## CAPÍTULO 1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1 PROBLEMATIZACIÓN

0: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

100%

El Ecuador

es la 70° mayor economía de exportación en el mundo. En 2016, el Ecuador exportó \$ 18 Miles de millones.

O: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

96%

Durante los últimos cinco años las exportaciones de Ecuador han decrecido a una tasa anualizada del -6%, de \$24,5 Miles de millones en 2011 a \$18 Miles de millones en 2016. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Petróleo Crudo, que representa el 29,3% de las exportaciones totales de Ecuador, seguidas por Plátanos, que representan el 17,4%

ADDIN Mendeley Bibliography CSL\_BIBLIOGRAPHY . CITATION OEC16 \I 12298 (OEC, 2016)

O: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

100%

Los principales destinos de las exportaciones de Ecuador son los Estados Unidos (\$5,67 Miles de millones), Vietnam (\$1,12 Miles de millones), el Perú (\$1,02 Miles de millones), Chile (\$988 Millones) y Rusia (\$832 Millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$3,73 Miles de millones), China (\$3,07 Miles de millones), Colombia (\$1,24 Miles de millones), Brasil (\$689 Millones) y

el Perú (\$647 Millones).

CITATION PRO17 \I 12298 (PRO ECUADOR, 2017) La economía de Ecuador se basa principalmente en inversiones relacionado con los ingresos del petróleo (el miembro más pequeño de la OPEP). pero también en las exportaciones de materias primas y productos agrícolas (camarones, plátanos, flores, cacao, madera ...) Aunque en la actualidad

O: Jácome Pereira Priscila Verónica Y Chacón Franco Aracely Victoria.pdf

95%

el acelerado proceso de liberalización comercial y el incremento de los flujos de mercancías a nivel mundial han provocado una serie de transformaciones en la actividad productiva de los países y en sus relaciones de intercambio de bienes y servicios.

CITATION Muñ00 \I 12298 (Muñoz, 2000) Dando como resultado que las exportaciones a nivel nacional decrezcan principalmente por el desconocimiento por parte de los emprendedores con visión de exportar sus productos en ciertas partes del mundo al no conocer normativas, estándares o requisitos que permitan que se logre este objetivo y así poder lograr que el nivel de exportaciones sea superior a los años anteriores. 1.2 OBJETIVOS 1.2.1 OBJETIVO GENERAL Analizar el motivo de la inexistencia de un manual con las normativas, estándares y requisitos que se requieren para lograr la exportación de productos agrícolas a las distintas partes del mundo.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS • Investigar las normativas legales vigentes para poder comercializar los productos agrícolas a diferentes partes del mundo.

• Identificar los motivos por los cuales se origina desconocimiento de las distintas tasas arancelarias según el país de destino de las exportaciones. • Detectar los factores que impiden

el fácil acceso a canales de distribución en las exportaciones. 1.3 JUSTIFICACIÓN Para los empresarios ecuatorianos, el déficit de información es uno de los principales obstáculos a las exportaciones, cuando se ingresa en el comercio internacional, hay muchos aspectos a considerar como exportador.

En el entorno empresarial competitivo de hoy en día, la exportación representa una solución realista y potencialmente poderosa para reducir los márgenes y los mercados más abarrotados, por lo cual se debe estar informado cuando se trata de las normas locales en su país y las normas del país al que desea exportar. Las normas legales son cruciales cuando se trata de comercio internacional, y pueden facilitar o complicar el proceso. Pero además de estas normas y de todo el aspecto legal, hay otros detalles a considerar también, ya que sin estos se puede retrasar el proceso de expansión a nuevos mercados. Otro factor que algunas veces influye en la disminución de las exportaciones es el desconocimiento de cómo opera el mercado a donde se va a dirigir el producto, al igual que los problemas logísticos adicionales como lo es el desconocimiento arancelario del mismo. Por lo tanto, ante el desconocimiento de los problemas antes mencionados el presente proyecto se basa en realizar un análisis de todas las variables que afectan la disminución de las exportaciones a nivel Ecuador y proporcionarles la respectiva solución que permita a los futuros exportadores tener las guías y normativas respectivas para comercializar el producto en el exterior.

## CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL 2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

Históricamente el Ecuador ha sido un país,

exportador. Geográficamente está ubicado en la línea ecuatorial o paralelo cero, lo que lo hace biodiverso, abundante en recursos naturales. Su incomparable ubicación en la zona tórrida, con la cordillera de los Andes que la atraviesa de norte a sur, hace que cuente con varios pisos climáticos, desde el clima tropical hasta el glacial, lo que se traduce con la diversidad de producción.

CITATION Poz11 \l 12298 (Pozo Gordón, 2011)

Por lo que agregando a los antes mencionados se le agrega la mano de obra, dándole un plus que distingue a los productos que se exportan desde el Ecuador hacia el resto del mundo, permitiendo que el país no solo dependa de la exportación de crudo (petróleo) sino que también se logre un incremento en las exportaciones no petroleras o agrícolas CITATION Cám17 \l 12298 (Cámara Ecuatoriana Americana de Comercio, 2017).

En

las últimas décadas se ha producido un proceso de mundialización impulsado por el mercado, especialmente debido a los rápidos avances en el intercambio de información y las telecomunicaciones. Este proceso comprende la integración creciente, en distintos grados, de los mercados mundiales de bienes, servicios, capitales, tecnología y mano de obra, lo cual ha dado lugar a una mayor apertura y una mayor libertad de movimiento de los factores de producción.

CITATION Cab13 \l 12298 (Caballero Martín, 2013)

Las exportaciones de carácter agrícola, industrial o artesanal no han podido igualar a las exportaciones petroleras, que desde el año 1972 son fuente de sustento primordial del presupuesto del Ecuador y lo ha llegado a financiar hasta en un 40% sin embargo la volatilidad de los mercados,

sus precios flotantes que dependen de circunstancias fuera de nuestro alcance, y por ser un recurso no renovable han hecho que su total dependencia produzca algunos problemas de desequilibrio en nuestra economía.

CITATION Pov17 \l 12298 (Poveda Burgos, Roggiero Muñoz, Merizalde Thompson, & Holguín Vargas, 2017)

2.2 ANTECEDENTES REFERENCIAL En la actualidad

existen elementos que pueden llevar a una empresa a internacionalizarse, son múltiples los motivos y los factores que pueden actuar como impedimentos o como limitaciones a la actividad exportadora de las empresas en general y de las Pymes en particular.

CITATION Her11 \l 12298 (Herrera Saravia, 2011)

La falta de información y conocimientos también puede darse sobre las oportunidades que se presentan en los mercados extranjeros. De hecho, varios estudios citan este factor como una de las principales barreras a la exportación para todo tipo de empresas y, en especial, para las de menor tamaño.

El desconocimiento de estas exigencias, genera en algunos casos incumplimiento de contratos de compraventa internacional, obstaculizando la tramitación tanto por parte del exportador como del importador, lo cual ocasiona una imagen negativa en la seriedad de los negocios realizados por los exportadores, proyectándose incluso, a nivel país

CITATION Sar02 \l 12298 (Sarquis, 2002). El obstáculo arancelario también es otro de los factores que se adicionan a parte del poco conocimiento que tienen los empresarios a la hora de querer realizar exportaciones a gran escala de un producto CITATION Sie15 \l 12298 (Sierra Suárez, 2015). 2.3 FUNDAMENTACIÓN

La exportación permite el acceso a los mercados extranjeros. Como resultado, la empresa exportadora podrá beneficiarse del desarrollo económico y financiero de otro país extranjero, lo que implica un crecimiento en la facturación y un aumento en la rentabilidad económica. Como resultado, la compañía podrá regular sus ventas, como parte de una actividad estacional y ganará notoriedad tanto a nivel nacional como internacional CITATION Czi06 \l 12298 (Czinkota & Ronkainen, 2006).

Exportar es la forma más común, rápida y fácil de internacionalizar para muchas pequeñas empresas, ya que, en comparación con otros modos de entrada, requiere menos recursos comprometidos, ofrece una mayor flexibilidad en las decisiones. de la empresa e implica

menos riesgo para la empresa. La principal literatura de negocios internacionales CITATION Alb04 \l 12298 (Albaum, Strandskov, & Duerr, 2004) cita los muchos beneficios de la exportación para la empresa, así como a nivel macroeconómico. En este último nivel, aumenta el volumen de empleo nacional, promueve la entrada de divisas, contribuye al desarrollo de nuevas tecnologías y aumenta el nivel de vida CITATION Hol07 \l 12298 (Hollensen, 2007).

Si bien las definiciones de barreras a la exportación son raras, la referencia a su importancia es común y uno de los aspectos más importantes de la literatura sobre exportaciones CITATION DaS01 \l 12298 (Da Silva & Da Rocha, 2001). Por lo tanto, todos los investigadores están de acuerdo en que el conocimiento de las barreras a la exportación y su influencia en la actividad de exportación es crucial tanto a nivel microeconómico como macroeconómico CITATION Chu03 \l 12298 (Chung, 2003).

Sin embargo, los estudios de exportación tienden a combinar la investigación sobre las barreras a la exportación con otros aspectos organizativos o relacionados con la competitividad y no proporcionan un marco teórico completo para el estudio de las barreras a la exportación CITATION Jul05 \l 12298 (Julian & Ahmed, 2005).

#### Exportaciones No petroleras

Las exportaciones no petroleras decrecieron un 6.24% en enero- julio del 2016, durante estos meses nuestro país exportó USD 6,465 millones que representaron 5.7 millones de toneladas. La exportación de productos tradicionales no petroleros durante el periodo de enero-octubre 2016 creció un 1.95% en comparación con el mismo periodo del año 2015, mientras que la exportación de productos no tradicionales decreció un 9.96%. CITATION Ban171 \l 12298 (Banco Central del Ecuador, 2017)

1.

Productos no petroleros tradicionales definidos por el Banco Central del Ecuador son: Banano y plátano, Café y elaborados, Camarón, Cacao y elaborados, y Atún y pescado (incluye atún entero, filetes de atún y demás filetes) CITATION Min13 \l 12298 (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2013)

2. Productos no petroleros no tradicionales definidos por el Banco Central del Ecuador, son todos los productos no petroleros que no constan en la lista de tradicionales.

CITATION BAN16 \l 12298 (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2016)

#### Organización Mundial de Comercio (OMC)

Esta Organización pasó a constituirse en un marco institucional común, con amplias facultades para dictar normas y desarrollar las relaciones comerciales entre los países que la integran. El principal objetivo de la OMC continúa siendo el mismo del GATT, o sea la eliminación de obstáculos al libre comercio entre las naciones.

CITATION Org95 \l 12298 (Organización Mundial de Comercio, 1995)

La Organización Mundial del Comercio puede verse desde distintas perspectivas. Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.

CITATION Org951 \l 12298 (Organización Mundial del Comercio, 1995)

0: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm)

100%

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias.

CITATION Org86 \l 12298 (Organización Mundial del Comercio, 1986) CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA 3.1 CARACTERIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN La presente investigación se la realizará a los agricultores comerciantes del cantón de Mariscal Sucre perteneciente a la zona 5 de la Región Costanera del país, por la cual se ejecutará una investigación no experimental la cual es de carácter cuantitativo debido a que se realizará un análisis sobre los factores que inciden en las exportaciones agrícolas y no petroleras en el país.

### 3.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para realizar el presente estudio se utiliza el método analítico – sintético ya que examina las hipótesis para poder relacionarlas e integrarlas entre sí y así poder llegar a una conclusión que permite verificar si lo expuesto es verídico. CITATION Rey17 \l 12298 (Rey, 2017)

Por otro lado, se incluye el método Inductivo para lograr identificar los hechos, ya que su principal función es partir de situaciones particulares e hipótesis y así poder llegar a las conclusiones que el estudio lo amerita. CITATION Thw14 \l 12298 (Thwink.org, 2014)

Al igual que se implementará el Método deductivo ya que este permite realizar un estudio mediante las investigaciones realizadas y así poder comprobar las hipótesis con el fin de llegar a las respectivas conclusiones para desarrollar el tema de estudio CITATION Rui07 \l 12298 (Ruiz, 2007) 3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA 3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN

La población de Mariscal Sucre cuenta en la actualidad con 357 agricultores por lo que de las personas antes mencionadas se contará con 186 de los antes mencionados para lograr ejecutar una encuesta basada en los factores que les impiden lograr realizar exportaciones a otros países ya que la presente investigación documental se basa en el análisis de la misma.

#### 3.3.2 DELIMITACIÓN DE LA POBLACIÓN

La población destinada a ejecutar la encuesta serán los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre perteneciente a la Zona 5 de la Región Costa ya que este sector es netamente agrícola, se limita a la población para lograr realizar la encuesta para comprobar las hipótesis por las cuales se dificulta realizar exportaciones. 3.3.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA Teniendo seleccionada la población a la que se considerará para realizar la investigación documental se procederá a escogerla muestra a la cual se realizará la encuesta por motivos externos no se es factible realizar la encuesta a la población completa, por lo cual se ejecutará una formula para conocer el numero de encuestas que se deberán realizar.

Dónde:  $n$  = tamaño de la muestra  $N$  = tamaño de la población  $p$  = posibilidad de que ocurra un evento,  $p = 0,5$   $q$  = posibilidad de no ocurrencia de un evento,  $q = 0,5$   $E$  = error, se considera el 5%;  $E = 0,05$   $Z$  = nivel de confianza, que para el 95%,  $Z = 1,96$   $n=357(0.5)(0.5)3749-1(0.05)21.962+(0.5)(0.5) n=187$

### 3.3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTO ENCUESTAS

La encuesta se dio lugar en Mariscal Sucre a los agricultores habitantes del cantón, se utilizó un cuestionario comprendido en 10 preguntas, donde se aplicará la escala de Likert según la importancia y también se medirá el conocimiento por medio del Método Diferencial Semántico para así lograr conocer los factores que influyen a la hora de realizar exportaciones. Tabla 11 Escala de Likert según la importancia

Escala

Descriptivo

1 Muy Importante

2 Importante

3 Moderadamente Importante

4 De poca importancia

5 Sin importancia Tabla 22 Escala de Método Diferencial Semántico

Escala

Grado de Conocimiento

1 Muy Débil

2 Débil

3 Medio

4 Fuerte

5 Muy Fuerte La presente investigación tiene variables controlables por lo que se convierte en una investigación basada en porcentajes lo cual le permite que sea de carácter cuantitativo y que las mismas son medibles y realizables. 3.3.5 Procesamiento estadístico de la información Recolectada la información se la tabulará de manera que se procederá a presentar los mismos mediante gráficos de barra para ejecutar el análisis interpretativo del mismo. Para ejecutar todo este proceso se utilizará la herramienta estadística Minitab 18 el cual es uno de los programas más usados en el mundo para análisis estadístico. Este tiene la capacidad de

0: [http://www.estadisticaparatodos.es/software/software\\_otros.html](http://www.estadisticaparatodos.es/software/software_otros.html)

100%

calcular la mayoría de metodologías estadísticas habituales, entre las que se cuentan: análisis exploratorio de datos, gráficos estadísticos, control de calidad, estadística no paramétrica, regresión y sus variantes, análisis multivariado de datos, etc.

CITATION Est08 \l 12298 (Estadística Para Todos, 2008)

## CAPÍTULO 4 ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS 4.1 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

### 1. Conocimiento de trámites para realizar una exportación

#### Tabla 33 Conocimiento de trámites para exportar

Conocimiento de exportaciones

Grado de Conocimiento PrcAcum

Débil 16 20,00

Fuerte 17 40,00

Medio 22 60,00

Muy Débil 55 80,00

Muy Fuerte 73 100,00

Gráfico. 11 Conocimiento de trámites para exportar Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre

Elaborado por: Naranjo, Tatiana. Realizando un análisis respecto a la encuesta realizada a los productores del Cantón Mariscal Sucre ha dado reflejado que su grado de conocimiento de trámites para realizar exportaciones es realmente débil, siendo la principal causa por la que no se realizan las exportaciones por lo que esta afecta a la balanza comercial de manera directa, aquí se puede observar que el 40% de las personas encuestadas poseen un conocimiento débil en lo que se respecta a los trámites para realizar exportaciones, siguiendo de cerca con un 30% que poseen cierto conocimiento de los trámites para realizar los mismos, por otro lado con un 12% se encuentra que la población tienen un débil conocimiento en este tema,, mientras que un 9% de las mismas poseen un conocimiento muy fuerte en lo que

respecta a este tema, siguiendo por ultimo con un aproximado al 9% a una población que posee un conocimiento fuerte respecto a todos los trámites necesarios. 2. Tiene conocimiento sobre que es una fracción arancelaria Tabla 44 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria

#### Conocimiento sobre aranceles

##### Grado de Conocimiento Conteo PrcAcum

Débil 20 1 20,00

Fuerte 23 1 40,00

Medio 35 1 60,00

Muy Débil 42 1 80,00

Muy Fuerte 66 1 100,00

N= 5

Gráfico. 22 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre

Elaborado por: Naranjo, Tatiana. En lo que se indica al nivel de conocimiento que poseen los encuestados de Mariscal Sucre señala que el 35% de la población tiene un conocimiento débil en lo que respecta a que es una fracción arancelaria, mientras que con un 23% indica que posee un conocimiento de nivel medio, siguiendo de cerca con un 19% que poseen un conocimiento muy débil sobre lo que es una fracción arancelaria, por otro lado con un 12% señalan que poseen un conocimiento muy fuerte sobre lo que son y que representan las fracciones arancelarias siguiendo con un 11% de los encuestados que poseen un conocimiento fuerte acerca de este tema en particular. 3. Tiene conocimiento sobre cuáles son las instituciones que intervienen para realizar una exportación Tabla 55 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar.

#### Conocimiento sobre instituciones

##### Grado de Conocimiento Conteo PrcAcum

Débil 18 1 20,00

Fuerte 21 1 40,00

Medio 30 1 60,00

Muy Débil 40 1 80,00

Muy Fuerte 77 1 100,00

N= 5 Gráfico. 33 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar.

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre  
Elaborado por: Naranjo, Tatiana. En lo que se refiere al nivel de conocimiento de la población si la misma conoce las instituciones que intervienen en una exportación lo cual señala que el 41% de la población encuestada tiene un conocimiento general de que instituciones son las que tienen la responsabilidad del tema de exportaciones, mientras que un 22% posee un conocimiento fuerte, siguiendo de cerca con un 16% posee un conocimiento de carácter débil respecto a cuales son las entidades encargada de las exportaciones, mientras que con un 11% se encuentra a las personas que tienen un conocimiento muy fuerte en este tipo de conocimientos, mientras que por otro lado con un 10% de la población que posee un conocimiento muy débil respecto a las entidades reguladoras y encargadas de las exportaciones a nivel país. 4. Tiene conocimiento sobre qué es un Visto Bueno de exportación  
Tabla 66 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación

Conocimiento sobre Visto Bueno

Grado de Conocimiento Conteo PrcAcum

Débil 9 1 20,00

Fuerte 11 1 40,00

Medio 42 1 60,00

Muy Débil 53 1 80,00

Muy Fuerte 71 1 100,00

N= N= 5 Gráfico. 44 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre  
Elaborado por: Naranjo, Tatiana. En lo que corresponde al nivel de conocimiento de las personas encuestadas (186) podemos observar que el conocimiento sobre lo que es un visto bueno en las exportaciones corresponde al 38% a las personas que poseen conocimiento débil, mientras que por otro lado en el segundo lugar se que poseen un conocimiento muy débil con un 28%, al igual que con un 22% se indica que poseen un conocimiento de nivel medio, mientras que por el otro lado el 6% de las personas encuestadas tienen un conocimiento Fuerte mientras que el 5% consiguiente tiene un conocimiento muy fuerte. 5. Posee conocimiento sobre lo que es una Declaración de Exportación  
Tabla 77 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación

Conocimiento sobre Dec. Expor.

Grado de Conocimiento Conteo PrcAcum

Débil 18 1 20,00

Fuerte 25 1 40,00

Medio 27 1 60,00

Muy Débil 32 1 80,00

Muy Fuerte 84 1 100,00

N= 5 Gráfico. 55 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre  
Elaborado por: Naranjo, Tatiana. Según se indica en la presente encuesta el 46% de los agricultores comerciantes tienen un conocimiento muy débil en lo que se refiere al grado de conocimiento de una declaración de exportación, mientras que con un 17% se indica que la misma tiene un conocimiento débil; por otro lado con un 15% de la población a la que se le realizó la encuesta indica que tiene un conocimiento general, siguiendo de cerca con un 13% que conocen del tema de lo que es una declaración de exportación al igual que el 10% de los encuestados. 6. Cree usted que es importante como productor-comerciante conocer sobre los tramites para realizar exportaciones Tabla 88 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones

Nivel de Importancia

Grado de Importancia Conteo PrcAcum

De poca importancia 8 1 20,00

Importante 10 1 40,00

Moderadamente Importante 43 1 60,00

Muy Importante 50 1 80,00

Sin Importancia 75 1 100,00

N= 5 Gráfico. 66 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre  
Elaborado por: Naranjo, Tatiana. El nivel de importancia sobre el conocimiento de los pasos o trámites para ejecutar una exportación señalan los encuestados que el 40% de este es muy importante, mientras que el 27% indica que es moderadamente importante el que exista este conocimiento en los agricultores, el 23% por otro lado indica que es importante, mientras que el 5% señala que es de poca importancia este tema, mientras que el 4% no considera nada importante el poseer conocimiento sobre exportaciones. 7. Considera usted como futuro exportador que es importante que se informe sobre los procedimientos que se debe manejar para realizar exportaciones Tabla 99 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones

Nivel de Importancia

Grado de Importancia Conteo PrcAcum

De poca importancia 15 1 20,00

Importante 23 1 40,00

Moderadamente Importante 33 1 60,00

Muy Importante 51 1 80,00

Sin Importancia 64 1 100,00

N= 5

Gráfico. 77 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre

Elaborado por: Naranjo, Tatiana. El nivel de importancia sobre el fácil acceso a temas y procedimientos a realizarse en las exportaciones indican que el 34% de los encuestados creen que este tipo de temas es muy importante, mientras que el 27% indica que es importante el que exista este conocimiento en los agricultores, por otro lado el 17% de los mismos indican que es poco importante, al igual que el 12% no considera importante la información para realizar exportaciones, mientras que el 8% señala que es de moderadamente importante el acceso a las normativas de exportación. 8. Cuan importante considera usted que es cumplir con los estándares de calidad para realizar exportaciones de productos agrícolas Tabla 1010 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar

Nivel de Importancia

Grado de Importancia Conteo PrcAcum

De poca importancia 16 1 20,00

Importante 22 1 40,00

Moderadamente Importante 25 1 60,00

Muy Importante 37 1 80,00

Sin Importancia 86 1 100,00

N= 5 Gráfico. 88 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar

Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre Elaborado por: Naranjo, Tatiana. Al ejecutar esta pregunta podemos observar la importancia del cumplimiento de los estándares necesarios para las exportaciones ya que el 46% de la

población considera importante el cumplimiento de los mismos a la hora de entregar un producto, el 20% de los mismos consideran muy importante por otro lado con un 13% se tiene que los encuestados consideran moderadamente importante estos estándares mientras que el 12% y el 9% restante consideran de poca importancia y nada importante el cumplimiento de estándares. 9. Cuan importante considera usted que deberían existir trámites más accesibles para realizar la distribución de las exportaciones Tabla 1111 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones

Nivel de Importancia

Grado de Importancia Conteo PrcAcum

De poca importancia 24 1 20,00

Importante 31 1 40,00

Moderadamente Importante 33 1 60,00

Muy Importante 35 1 80,00

Sin Importancia 63 1 100,00

N= 5

Gráfico. 99 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre

Elaborado por: Naranjo, Tatiana. El nivel de importancia sobre un método más dinámico y fácil de realizar el proceso de exportaciones por lo que el 34% considera importante que exista este tipo de procesos mientras que de cerca con el 19%, 18% y el 17% respectivamente consideran de forma moderada, poca y sin importancia alguna el que exista este tipo de procesos, mientras que el 12% que resta considera muy importante este tipo de facilidades en los procesos de eportaciones. 10. Cuan importante considera usted que es necesario que se distribuya una guía con los tramites y normativas para empezar a realizar exportaciones Tabla 1212 Nivel de Importancia de la existencia de una guía con los trámites y normativas para realizar exportaciones

Nivel de Importancia

Grado de Importancia Conteo PrcAcum

De poca importancia 20 1 20,00

Importante 23 1 40,00

Moderadamente Importante 44 1 60,00

Muy Importante 48 1 80,00

Sin Importancia 51 1 100,00

N= N= 5

Gráfico. 1010 Nivel de Importancia de la existencia de una guía con los trámites y normativas para realizar exportaciones Fuente: Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre

Elaborado por: Naranjo, Tatiana. El nivel de importancia sobre el que exista una guía que contengan los trámites y normativas para realizar las exportaciones por lo que los encuestados en esta investigación considera que el 27% de estos señalan que es importante que existan este tipo de guías, mientras que el 26% señala que es moderadamente importante mientras siguiendo de cerca este con el 24% cree que es muy importante que exista este tipo de documentos, mientras que el 12% y el 11% restante consideran que es poco y nada importante este tipo de normativas.

## CAPÍTULO 5

### CONCLUSIONES

Por medio de la presente investigación documental se ha podido conocer a profundidad los factores que influyen mayormente en los motivos por los cuales los agricultores comerciantes del Cantón Mariscal Sucre no realizan exportaciones a otros destinos del mundo, los principales problemas que se suscitaron fueron el desconocimiento de la normativa legal, el poco conocimiento de los procesos para realizar exportaciones, también se suma al desconocimiento del porcentaje de pago de la tasa arancelaria según el destino al cual se vaya a comercializar.

Según lo indicado en la encuesta que se ejecutó a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre se pudo identificar a profundidad que pocas personas poseían conocimiento en lo que se refiere a los procesos para realizar exportaciones al igual que los requisitos según el país al que se va a destinar el producto y ciertos agricultores que ejecutan exportaciones hacia el Cono Sur y Estados Unidos señalan que algunas veces aun conociendo los factores antes mencionados el limitado acceso a las vías de distribución impide que exista apertura a nuevos mercados dando como resultado de que existe una deficiencia en este ámbito de que no existe la información suficiente e interactiva a los agricultores-comerciantes.

A pesar de su importancia para la economía, la producción agrícola tanto para los mercados nacionales como para los mercados de exportación se ha mantenido en gran medida subdesarrollada. También la disminución que ha experimentado en los últimos años, la agricultura de Ecuador sigue teniendo un peso esencial en el tejido económico y social de los diversos estados.

Las medidas que se deben tomar para este fin incluyen aquellas dirigidas a mejorar la productividad de la agricultura y alentar otras fuentes de desarrollo rural, particularmente a través del fortalecimiento de la infraestructura rural, para mejorar el capital humano en las

áreas rurales. a través de los servicios de salud, educación y saneamiento, para facilitar el acceso a los recursos productivos, con un enfoque en la igualdad de género, y para preservar la capacidad del entorno natural para apoyar a la población actual y generaciones futuras.

Para finalizar esta investigación se puede observar notablemente que el desconocimiento de las normativas y respectivas tasas arancelarias para proceder a realizar exportaciones es lo que afecta primordialmente a que exista una recesión en el ámbito de exportaciones no petroleras específicamente el área agrícola dando como resultado a que estos afecten a la balanza comercial por lo que la implementación o creación de un manual que posea lo necesario para realizar exportaciones sería la solución para el incremento de la misma.

Bibliografía ALADI. (2012). Glosario de Términos Aduaneros ALADI. Obtenido de <http://www.aladi.org/nsfaladi/vbasico.nsf/walfa/a> Albaum, G., Strandskov, J., & Duerr, E. (2004). Marketing Internacional y Gestión de Exportaciones. AMA Journals. Obtenido de <http://journals.ama.org/doi/abs/10.1509/jimk.8.3.84.19631?code=amma-site>

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (2016). BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/>

informacion-estadistica-1 Banco Central del Ecuador. (16 de Febrero de 2017). El Productor. Obtenido de <http://elproductor.com/estadisticas-agropecuarias/evolucion-de-las-exportaciones-no-petroleras/> Caballero Martín, B. (12 de Mayo de 2013). Mitotor. Obtenido de <https://mitotor.wordpress.com/2013/05/12/problemas-sobre-el-comercio-exterior-en-los-paises-en-desarrollo/>

Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio. (14 de Diciembre de 2017). BUSINESS CENTER. Obtenido de [https://www.ecamcham.com/Boletines/Informacion\\_export.pdf](https://www.ecamcham.com/Boletines/Informacion_export.pdf) Chung, H. (2003). Estrategias de estandarización internacional: la experiencia de las empresas australianas y neozelandesas que operan en los mercados de China. Journal of International Marketing, págs. 48-82. Czinkota, M., & Ronkainen, I. (2006). International Marketing. Hinsdale: The Dryden Press. Da Silva, P. A., & Da Rocha, A. (2001). Percepción de las barreras de exportación al Mercosur por parte de las empresas brasileñas. Emerald Insight, 589-611. Estadística Para Todos. (2008). Estadística Para Todos. Obtenido de [http://www.estadisticaparatodos.es/software/software\\_otros.html](http://www.estadisticaparatodos.es/software/software_otros.html) Herrera Saravia, L. S. (18 de Octubre de 2011). Comunidad de Comercio Exterior. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/forum/topics/principales-barreras-de-exportacion> Hollensen, S. (2007). Global marketing: A decision-oriented approach. Dinamarca: Financial Times Prentice Hall. Julian, C. C., & Ahmed, Z. U. (2005). El impacto de las barreras de exportación en el rendimiento del marketing de exportación. Journal of Global Marketing, págs. 71-93. LBQ Comercio Internacional. (2010). LBQ Comercio Internacional. Obtenido de <http://www.lqb.com.uy/terminologia-de-comercio-exterior/> Mar de Plata. (2015). GLOSARIO DE TÉRMINOS DE COMERCIO EXTERIOR. Obtenido de <https://www.mardelplata.gob.ar/documentos/exportar/glosario.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2013). Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. Obtenido de <https://www.comercioexterior.gob.ec/>

exportaciones-1/ Muñoz, G. (20 de Noviembre de 2000). Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10644/2745> OEC. (2016). OEC. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

Organización Mundial de Comercio. (1995). Organización Mundial de Comercio. Obtenido de <https://www.wto.org/indexsp.htm> Organización Mundial del Comercio. (1986). Organización Mundial del Comercio.

Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm) Organización Mundial del Comercio. (1995). Organización Mundial del Comercio. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/who\\_we\\_are\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm)

Poveda Burgos, G., Roggiero Muñoz, Y., Merizalde Thompson, M., & Holguín Vargas, K. (Marzo de 2017). Eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net/rev/japon/29/exportacion.html> Pozo Gordón, P. F. (2011). Repositorio de la Universidad de Cuenca. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1193/1/tad1043.pdf> PRO ECUADOR. (2017). PRO ECUADOR. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/> Rey, G. (12 de Octubre de 2017). Stanford Encyclopedia of Philosophy. Obtenido de <https://plato.stanford.edu/entries/analytic-synthetic/> Ruiz, R. (2007). El Método Científico y sus Etapas. Obtenido de <http://www.index-f.com/lascasas/documentos/lc0256.pdf> Sarquis, A. (2002). Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de La Plata. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/38589/Ponencia.pdf?sequence=1> Sierra Suárez, J. F. (17 de Mayo de 2015). El Colombiano. Obtenido de <http://www.elcolombiano.com/negocios/economia/tropiezos-frecuentes-a-la-hora-de-exportar-MM1934781> Thwink.org. (2014). thwink.org. Obtenido de <http://www.thwink.org/sustain/glossary/AnalyticalMethod.htm>

## ANEXOS

11

[Metadata removed]

Hit and source - focused comparison, Side by Side:

Left side: As student entered the text in the submitted document.

Right side: As the text appears in the source.

---

Instances from: Jácome Pereira Priscila Verónica Y Chacón Franco Aracely Victoria.pdf

4 95%

el acelerado proceso de liberalización comercial y el incremento de los flujos de mercancías a nivel mundial han provocado una serie de transformaciones en la actividad productiva de los países y en sus relaciones de intercambio de bienes y servicios.

4: Jácome Pereira Priscila Verónica Y Chacón Franco Aracely Victoria.pdf 95%

El acelerado proceso de nacionalización comercial y el incremento de los flujos de mercancías a nivel mundial han provocado una serie de transformaciones en la actividad productiva de los países y en sus relaciones de intercambio de bienes y servicios.

Instances from: [http://www.estadisticaparatodos.es/software/software\\_otros.html](http://www.estadisticaparatodos.es/software/software_otros.html)

6 100%

calcular la mayoría de metodologías estadísticas habituales, entre las que se cuentan: análisis exploratorio de datos, gráficos estadísticos, control de calidad, estadística no paramétrica, regresión y sus variantes, análisis multivariado de datos, etc.

6: [http://www.estadisticaparatodos.es/software/software\\_otros.html](http://www.estadisticaparatodos.es/software/software_otros.html) 100%

calcular la mayoría de metodologías estadísticas habituales, entre las que se cuentan: análisis exploratorio de datos, gráficos estadísticos, control de calidad, estadística no paramétrica, regresión y sus variantes, análisis multivariado de datos, etc.

Instances from: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>

1 100%

El Ecuador

es la 70° mayor economía de exportación en el mundo. En 2016, el Ecuador exportó \$ 18 Miles de millones.

1: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/> 100%

El Ecuador es la 70° mayor economía de exportación en el mundo. En 2016, el Ecuador exportó \$ 18 Miles de millones

2 96%

Durante los últimos cinco años las exportaciones de Ecuador han decrecido a una tasa anualizada del -6%, de \$24,5 Miles de millones en 2011 a \$18 Miles de millones en 2016. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Petróleo Crudo, que representa el 29,3% de las exportaciones totales de Ecuador, seguidas por Plátanos, que representan el 17,4%

2: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/> 96%

Durante los últimos cinco años las exportaciones de Ecuador han decreased a una tasa anualizada del -6%, de \$24,5 Miles de millones en 2011 a \$18 Miles de millones en 2016. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Petróleo Crudo, que representa el 29,3% de las exportaciones totales de Ecuador, seguidas por Plátanos, que representan el 17,4%.

3 100%

Los principales destinos de las exportaciones de Ecuador son los Estados Unidos (\$5,67 Miles de millones), Vietnam (\$1,12 Miles de millones), el Perú (\$1,02 Miles de millones), Chile (\$988 Millones) y Rusia (\$832 Millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$3,73 Miles de millones),

3: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/> 100%

Los principales destinos de las exportaciones de de Ecuador son los Estados Unidos (\$5,67 Miles de millones), Vietnam (\$1,12 Miles de millones), el Perú (\$1,02 Miles de millones), Chile (\$988 Millones) y Rusia (\$832 Millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$3,73 Miles de millones),

China (\$3,07 Miles de millones), Colombia (\$1,24 Miles de millones), Brasil (\$689 Millones) y

el Perú (\$647 Millones).

China (\$3,07 Miles de millones), Colombia (\$1,24 Miles de millones), Brasil (\$689 Millones) y el Perú (\$647 Millones).

Instances from: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm)

5 100%

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias.

5: [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm) 100%

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias.