



**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 DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL ECUADOR**  
**2018**

**Autora:**

**TATIANA MICHELLE NARANJO SIGCHO**

**Acompañante:**

**Ing. JAVIER ANTONIO BENITEZ ASTUDILLO, Mgs.**

**Milagro, Noviembre 2018**

**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabrizio 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 19 días del mes de Noviembre de 2018



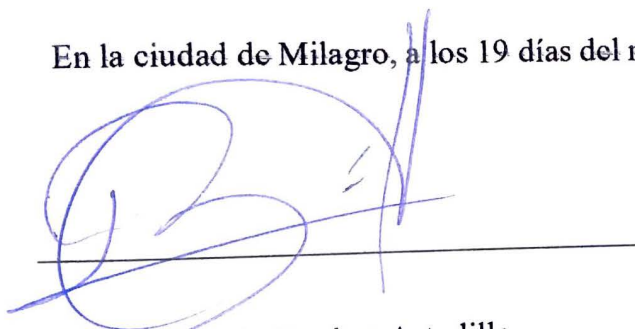
**TATIANA MICHELLE NARANJO SIGCHO**

CI: 094073811-5

## APROBACIÓN DEL TUTOR DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

Yo, **JAVIER ANTONIO BENÍTEZ ASTUDILLO** 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 la estudiante **Tatiana Michelle Naranjo Sigcho**, cuyo tema de trabajo de Titulación es **Análisis De Los Factores Que Afectan A La Exportación De Productos Agrícolas Del Ecuador 2018**, que aporta a la Línea de Investigación Producción Y Productividad, Innovación Y Desarrollo Empresarial, Gestión De Empresas previo a la obtención del Grado de Licenciada en Gestión Empresarial; 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 19 días del mes de Noviembre de 2018.



Javier Antonio Benítez Astudillo

Tutor

C.I.: 0918089848

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Javier Antonio Benítez Astudillo

Carlos Alberto Bastidas Vaca

José Luis Tenorio Almache

Luego de realizar la revisión de la Investigación Documental como propuesta práctica, previo a la obtención del título (o grado académico) de Licenciada en Gestión Empresarial presentado por la señorita Tatiana Michelle Naranjo Sigcho.

Con el tema de trabajo de Titulación: Análisis de los Factores que afectan a la exportación de Productos Agrícolas en el Ecuador 2018.

Otorga a la presente Investigación Documental como propuesta práctica, las siguientes calificaciones:

Investigación documental	[ 80 ]
Defensa oral	[ 20 ]
Total	[ 100 ]

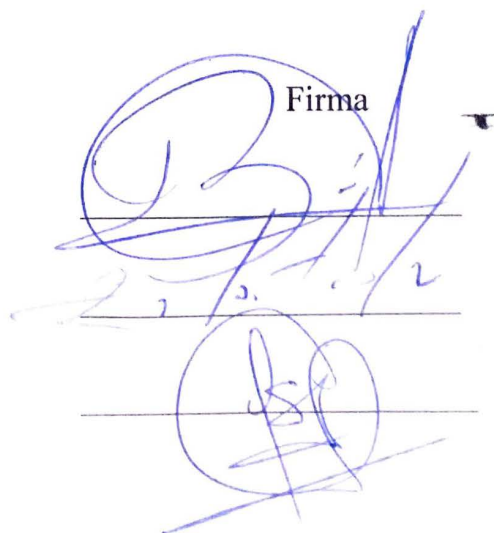
Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 19 de Noviembre de 2018.

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos
Presidente	Javier Antonio Benítez Astudillo
Secretario /a	Carlos Alberto Bastidas Vaca
Integrante	José Luis Tenorio Almache

Firma



## **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
<b>1.1 PROBLEMATIZACIÓN</b> .....	4
<b>1.2 OBJETIVOS</b> .....	5
<b>1.2.1 OBJETIVO GENERAL</b> .....	5
<b>1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b> .....	5
<b>1.3 JUSTIFICACIÓN</b> .....	5
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	6
<b>2.1 ANTECEDENTES HISTORICOS</b> .....	6
<b>2.2 ANTECEDENTES REFERENCIAL</b> .....	7
<b>2.3 FUNDAMENTACIÓN</b> .....	7
<b>2.4 MARCO REFERENCIAL</b> .....	8
METODOLOGÍA .....	10
<b>3.1 CARACTERIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	10
<b>3.2 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	10
<b>3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA</b> .....	10
<b>3.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN</b> .....	10
<b>3.3.2 DELIMITACIÓN DE LA POBLACIÓN</b> .....	10
<b>3.3.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA</b> .....	11
<b>3.3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTO</b> .....	11
<b>3.3.5 Procesamiento estadístico de la información</b> .....	12

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS .....	13
<b>4.1 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA</b> .....	13
CONCLUSIONES .....	24
Bibliografía.....	26
ANEXOS .....	28



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1 Escala de Likert según la importancia .....</b>	<b>12</b>
<b>Tabla 2 Escala de Método Diferencial Semántico .....</b>	<b>12</b>
<b>Tabla 3 Conocimiento de trámites para exportar .....</b>	<b>13</b>
<b>Tabla 4 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria .....</b>	<b>14</b>
<b>Tabla 5 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar. ....</b>	<b>15</b>
<b>Tabla 6 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación.....</b>	<b>16</b>
<b>Tabla 7 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación .....</b>	<b>17</b>
<b>Tabla 8 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones .....</b>	<b>18</b>
<b>Tabla 9 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones .....</b>	<b>19</b>
<b>Tabla 10 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar .....</b>	<b>20</b>
<b>Tabla 11 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones.....</b>	<b>21</b>
<b>Tabla 12 Nivel de Importancia de la existencia de una guía con los trámites y normativas para realizar exportaciones .....</b>	<b>22</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico. 1 Conocimiento de trámites para exportar .....</b>	<b>13</b>
<b>Gráfico. 2 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria.....</b>	<b>14</b>
<b>Gráfico. 3 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar. ....</b>	<b>15</b>
<b>Gráfico. 4 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación .....</b>	<b>16</b>
<b>Gráfico. 5 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación.....</b>	<b>17</b>
<b>Gráfico. 6 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones.....</b>	<b>18</b>
<b>Gráfico. 7 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones.....</b>	<b>19</b>
<b>Gráfico. 8 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar .....</b>	<b>20</b>
<b>Gráfico. 9 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones .....</b>	<b>21</b>
<b>Gráfico. 10 Nivel de Importancia de la existencia de una guía con los trámites y normativas para realizar exportaciones .....</b>	<b>22</b>

# ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL ECUADOR 2018

## RESUMEN

La economía global está atravesando un importante proceso de liberalización e integración comercial. Para aquellos interesados en la gestión del desarrollo, es esencial estudiar el desempeño de los países en los mercados mundiales y especialmente las opciones de Políticas que afectan estos resultados de exportación. Esto es especialmente cierto en el sector agroalimentario, que representa una gran parte para los países en desarrollo.

Por lo tanto la presente investigación se basa en las problemáticas que ocurren en la actualidad en lo referente a las exportaciones en Ecuador; en el capítulo uno se trata de los problemas que se generan a causa de la baja exportación de productos no petroleros que afectan a la balanza comercial, en especial el sector agrícolas y cuáles son las causas por las que los productores no incursionan en este ámbito, en el marco teórico se señala como han estado funcionando la balanza comercial en el caso de exportaciones no petroleras en el paso de los años, mientras que en la metodología aplicada se señala cuáles son los procedimientos que se van a realizar en esta investigación, mientras que en el análisis e interpretación de resultados se ha hecho uso de una herramienta estadística para llegar a comprobar todas las hipótesis planteadas y por lo tanto generar conclusiones, sin olvidar que la presente concluye con las referencias utilizadas para este trabajo.

**PALABRAS CLAVE:** *exportaciones, comercialización, agricultura, productividad.*

# **ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING THE EXPORTATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS OF ECUADOR 2018**

## **ABSTRACT**

The global economy is going through an important process of liberalization and integration. commercial. For those interested in the management of development, it is essential. study the performance of countries in world markets and especially the policy options that affect these export results. This is especially true in the agri-food sector, which represents a large part for developing countries.

Therefore, the present investigation is based on the problems that currently occur in relation to exports in Ecuador; chapter one deals with the problems that are generated by the low export of non-oil products that affect the trade balance, especially the agricultural sector and what are the causes why producers do not dabble in this area, in the theoretical framework shows how the trade balance has been functioning in the case of non-oil exports over the years, while the methodology applied indicates which are the procedures that will be carried out in this investigation, while in the analysis and interpretation of results has made use of a statistical tool to get to check all the hypotheses and therefore generate conclusions, without forgetting that the present investigation concludes with the references used for this work.

**KEY WORDS:** *exports, commercialization, agriculture, productivity.*

## 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**

El Ecuador es la 70ª mayor economía de exportación en el mundo, las exportaciones del mismo están dominadas por el petróleo, cuya participación ha aumentado durante los últimos siete años., estas han representado casi el 60 por ciento de los ingresos de exportación. La otra gran parte de las exportaciones están representadas por los sectores son de agricultura tropical y productos de origen animal (incluido el marisco) Juntos estos dos sectores representan casi el otro tercio de los ingresos de exportación de Ecuador. (OEC, 2016).

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). (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 la competencia entre los países al igual que el avance e innovación tecnológica a nivel mundial sobre las exportaciones han generado una serie de cambios en lo que se refiere a la actividad productiva de los países y en sus relaciones de intercambio de bienes y servicios. (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 las causas y factores por las que no se generan exportaciones no petroleras a gran escala en la actualidad, al igual que se requiere indagar sobre 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 gran país exportador. Geográficamente está ubicado en la línea ecuatorial o paralelo cero, lo que lo hace biodiverso, abundante en recursos naturales. La variedad de patrones de temperatura y precipitación ha resultado en una diversidad de cultivos tropicales y templados. El clima cálido, suelos fértiles y la proximidad a los puertos de este país ha logrado que exista una producción a gran escala de cultivos de exportación como café, bananas, azúcar, cacao, aceite de palma y arroz. (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 (Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio, 2017).

En las últimas décadas se ha producido un proceso de mundialización impulsado por el mercado, dada la rapidez de la globalización, el entorno económico externo crea grandes desafíos, pero también oportunidades importantes para la agricultura. Si bien un mayor acceso a los mercados más grandes y ricos puede, a través del comercio, alentar el crecimiento y el desarrollo de los países estos enfrentan una serie de limitaciones internas como resultado del subdesarrollo económico, en otras palabras, también estas afectan a las exportaciones. (Caballero Martín, 2013)

Las exportaciones de carácter no petrolero hasta la actualidad no han logrado igualar a las exportaciones petroleras, las cuales desde el año 1972 es la fuente primaria de la economía del país el cual llega a representar aproximadamente el 40% del PIB del país, pero esta es sigue siendo vulnerable a choques externos, además por el hecho de que el mismo sea un

recurso no renovable han hecho que exista un desequilibrio en la economía. (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. (Herrera Saravia, 2011)

En términos generales, todo tipo de medidas artificiales que obstaculizan el comercio normal e interfieren con el papel de los mecanismos de competencia del mercado están dentro del alcance de las barreras comerciales. Como los derechos de importación u otros derechos que tienen un efecto equivalente, diversas restricciones cuantitativas a la circulación de bienes, diversas medidas o prácticas discriminatorias entre productores, compradores o usuarios. (Morgan & Katsikeas, 1998)

Los futuros exportadores a menudo se enfrentan a una falta de conocimiento de los mercados extranjeros, las prácticas comerciales y la competencia, lo que puede llevar a ventas insuficientes en el extranjero. La complejidad de las regulaciones, las dificultades administrativas o la barrera del idioma algunas de las complicaciones que existen a la hora de realizar exportaciones hacia el exterior. (Comisión Europea, 2011)

El desconocimiento de estas exigencias, genera las violaciones de cumplimiento de contratos de compraventa internacional, los subsidios, el tipo de cambio entre otras algunas de las dificultades que existen por parte tanto del exportador como del importador, dando como resultado a que esto genere una mala imagen tanto como para la empresa que realizará la exportación como también afectará a la economía del país (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 (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 (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 (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 (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 (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 (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 (Julian & Ahmed, 2005).

## **2.4 MARCO REFERENCIAL**

### **Exportaciones No petroleras**

Las exportaciones no petroleras generaron un decaimiento en la balanza comercial de 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. El haber realizado exportaciones de aquellos productos tradicionales no petroleros en el mismo año crecieron mínimamente a un 1.95%, tomando como punto de comparación en estos mismos meses al año 2015, mientras que por otro lado aquellas exportaciones de productos no tradicionales bajaron significativamente a un 9.96%. (Banco Central del Ecuador, 2017)

Aquellos productos no petroleros tradicionales según lo señalado 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) (Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones, 2013)

Mientras que por otro lado los productos no petroleros se los define como aquellos considerados como productos no tradicionales de los cuales se generan exportaciones en baja escala. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2016)

### **Organización Mundial de Comercio (OMC)**

Esta Organización es la única institución internacional que supervisa las reglas de comercio global entre naciones. La cual se basa en acuerdos firmados por la mayoría de las naciones comerciales del mundo. Cuya función principal es la de ayudar a los productores de bienes y servicios, exportadores e importadores a proteger y administrar sus negocios. (Organización Mundial de Comercio, 1995)

La OMC proporciona una plataforma que permite a los gobiernos miembros negociar y resolver problemas comerciales con otros miembros. La OMC fue creada a través de la negociación, y su objetivo principal es proporcionar líneas abiertas de comunicación sobre el comercio entre sus miembros. Básicamente, la Organización Mundial del Comercio es un foro para negociar acuerdos destinados a reducir los obstáculos al comercio internacional y garantizar la igualdad de condiciones para todos, contribuyendo así al crecimiento económico y al desarrollo. (Organización Mundial del Comercio, 1995)

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. Entre ellos su tarea es supervisar e intervenir en el libre comercio en el comercio bilateral de mercancías. En el caso de subvenciones, aranceles, infracciones de derechos de autor o procedimientos de aprobación inadmisibles. Algunas funciones de esta organización son: el monitoreo de las normas comerciales reconocidas, laudos arbitrales en disputas comerciales, la asistencia a los países en desarrollo en la implementación de las normas de la OMC y la cooperación con otras organizaciones internacionales. Específicamente, esto significa la no discriminación de los socios comerciales extranjeros y la eliminación de medidas proteccionistas como los aranceles y los subsidios. (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. (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. (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 (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 fórmula para conocer el número de encuestas que se deberán realizar.

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{z^2} + pq}$$

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

$$n = \frac{357(0.5)(0.5)}{\frac{357 - 1(0.05)^2}{1.96^2} + (0.5)(0.5)}$$

$n = 186$

### 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 1 Escala de Likert según la importancia**

<b>Escala</b>	<b>Descriptivo</b>
1	Muy Importante
2	Importante
3	Moderadamente Importante
4	De poca importancia
5	Sin importancia

**Tabla 2 Escala de Método Diferencial Semántico**

<b>Escala</b>	<b>Grado de Conocimiento</b>
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 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. (Estadística Para Todos, 2008)



## CAPÍTULO 4

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

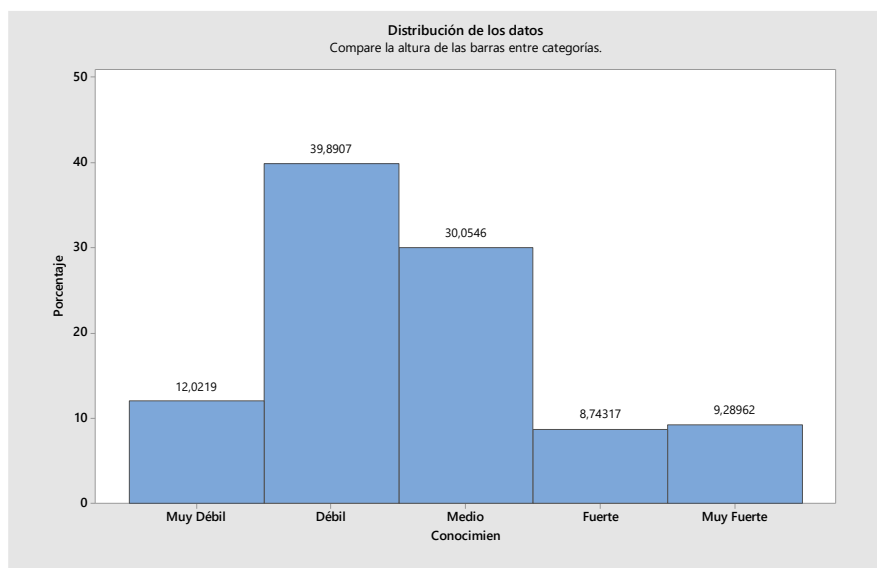
#### 4.1 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

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

Tabla 3 Conocimiento de trámites para exportar

Conocimiento de exportaciones	Grado de Conocimiento	PrcAcum
Débil	73	20,00
Fuerte	17	40,00
Medio	55	60,00
Muy Débil	22	80,00
Muy Fuerte	19	100,00

Gráfico. 1 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

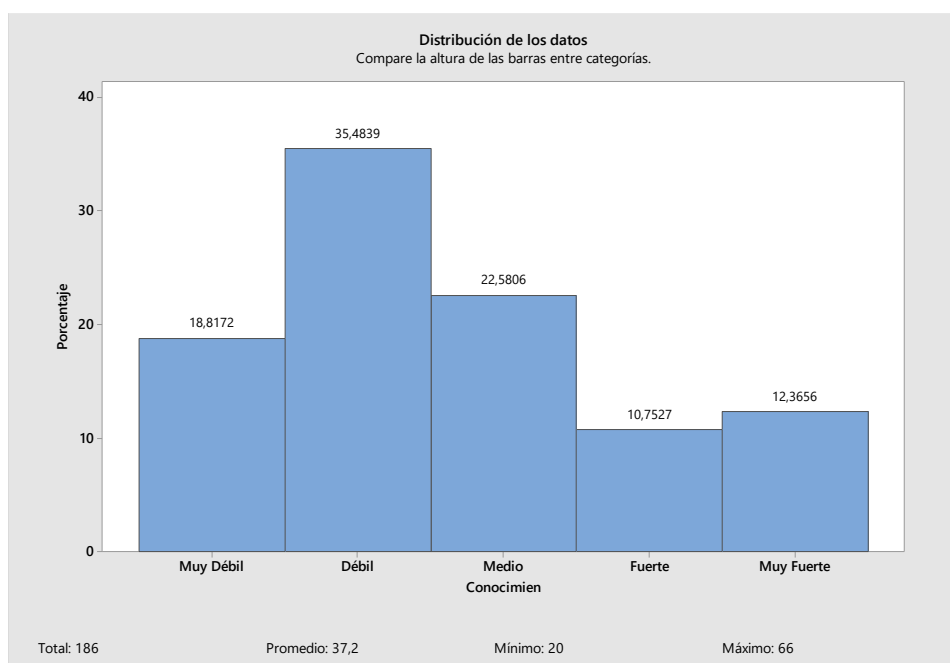
mismas poseen un conocimiento muy fuerte en lo que respecta a este tema, siguiendo por ultimo con un aproximado al 9% a una población que posee un conocimiento fuerte respecto a todos los trámites necesarios.

## 2. Tiene conocimiento sobre que es una fracción arancelaria

**Tabla 4 Nivel de Conocimiento sobre que es una fracción arancelaria**

Conocimiento sobre aranceles	Grado de Conocimiento	Conteo	PrcAcum
Débil	66	1	20,00
Fuerte	20	1	40,00
Medio	42	1	60,00
Muy Débil	35	1	80,00
Muy Fuerte	23	1	100,00
	N=	5	

**Gráfico. 2 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

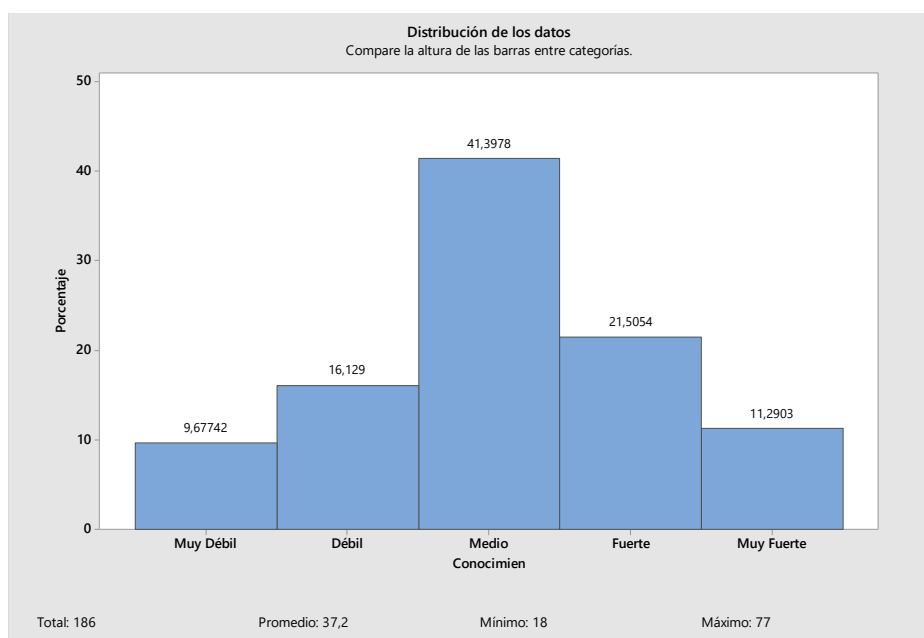
siguiendo con un 11% de los encuestados que poseen un conocimiento fuerte acerca de este tema en particular.

### 3. Tiene conocimiento sobre cuáles son las instituciones que intervienen para realizar una exportación

**Tabla 5 Nivel de Conocimiento de instituciones para exportar.**

Conocimiento sobre instituciones	Grado de Conocimiento	Conteo	PrcAcum	
Débil		30	1	20,00
Fuerte		40	1	40,00
Medio		77	1	60,00
Muy Débil		18	1	80,00
Muy Fuerte		21	1	100,00
		N=	5	

**Gráfico. 3 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

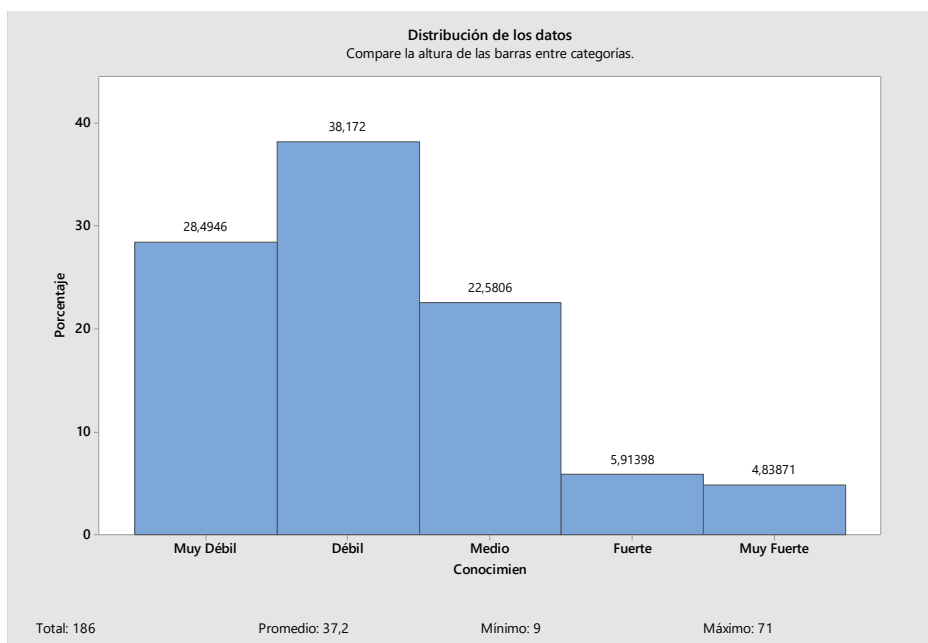
encuentra a las personas que tienen un conocimiento muy fuerte en este tipo de conocimientos, mientras que por otro lado con un 10% de la población que posee un conocimiento muy débil respecto a las entidades reguladoras y encargadas de las exportaciones a nivel país.

#### 4. Tiene conocimiento sobre qué es un Visto Bueno de exportación

**Tabla 6 Nivel de Conocimiento sobre Visto Bueno de Exportación**

Conocimiento sobre Visto Bueno	Grado de Conocimiento	Conteo	PrcAcum
Muy Fuerte	9	1	20,00
Fuerte	11	1	40,00
Medio	42	1	60,00
Muy Débil	53	1	80,00
Débil	71	1	100,00
N=	N=	5	

**Gráfico. 4 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 sé 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

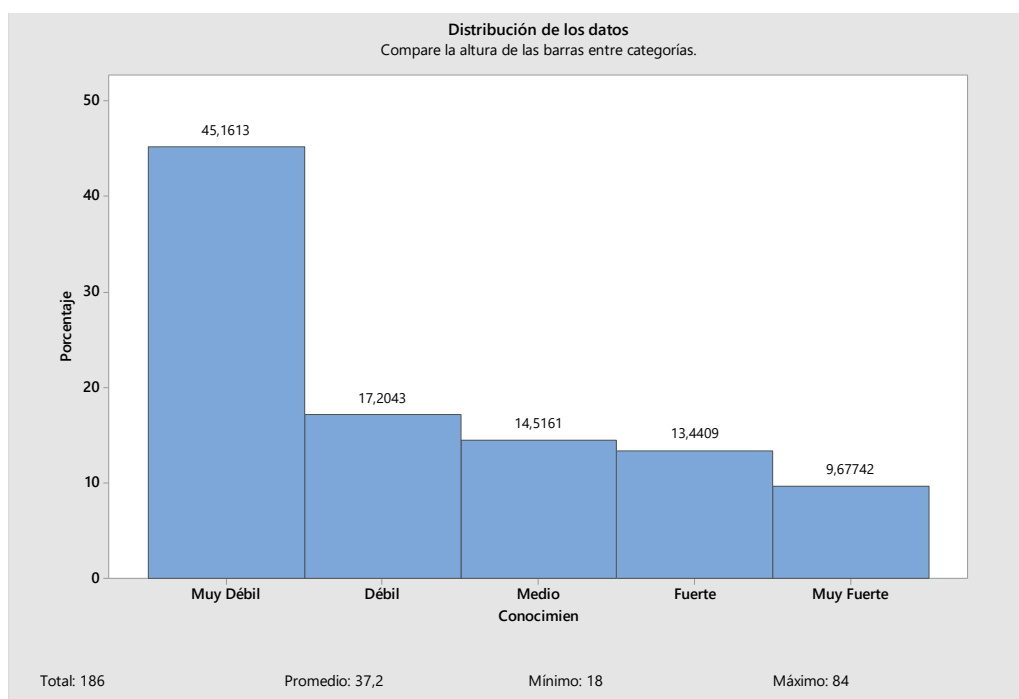
lado el 6% de las personas encuestadas tienen un conocimiento Fuerte mientras que el 5% consiguiente tiene un conocimiento muy fuerte.

## 5. Posee conocimiento sobre lo que es una Declaración de Exportación

**Tabla 7 Nivel de Conocimiento acerca de lo que es Declaración de Exportación**

Conocimiento sobre Dec. Expor.	Grado de Conocimiento	Conteo	PrcAcum	
Muy Fuerte		18	1	20,00
Fuerte		25	1	40,00
Medio		27	1	60,00
Débil		32	1	80,00
Muy Débil		84	1	100,00
		N=	5	

**Gráfico. 5 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.

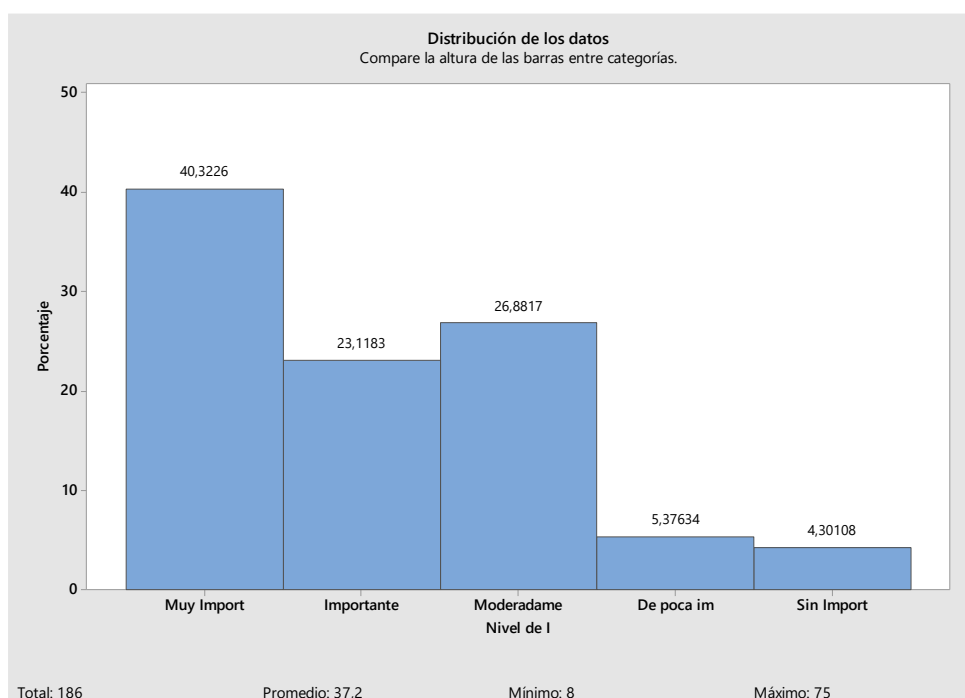
Según se indica en la presente encuesta el 46% de los agricultores comerciantes tienen un conocimiento muy débil en lo que se refiere al grado de conocimiento de una declaración de exportación, mientras que con un 17% se indica que la misma tiene un conocimiento débil; por otro lado con un 15% de la 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 trámites para realizar exportaciones**

**Tabla 8 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones**

Nivel de Importancia	Grado de Importancia	Conteo	PrcAcum
Sin Importancia	8	1	20,00
De poca importancia	10	1	40,00
Importante	43	1	60,00
Moderadamente Importante	50	1	80,00
Muy Importante	75	1	100,00
N=		5	

**Gráfico. 6 Nivel de Importancia de conocimiento de trámites de exportaciones**



**Fuente:** Encuesta realizada a los agricultores-comerciantes del Cantón Mariscal Sucre

**Elaborado por:** Naranjo, Tatiana.

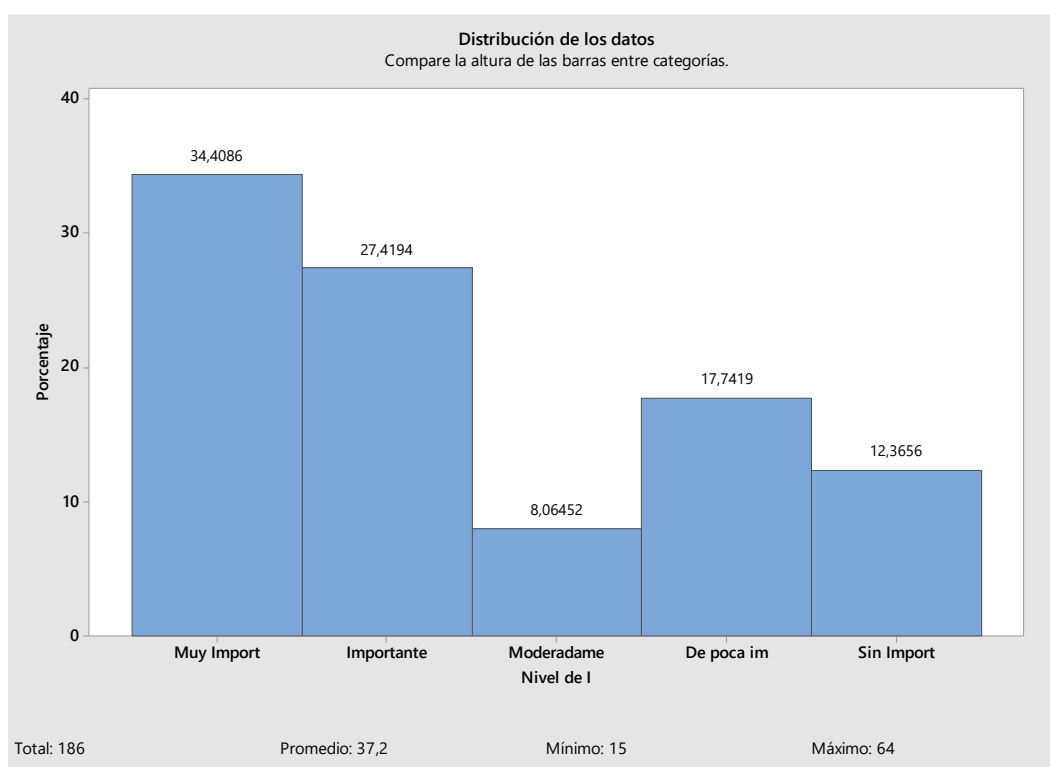
El nivel de importancia sobre el conocimiento de los pasos o trámites para ejecutar una exportación señalan los encuestados que el 40% de este es muy importante, mientras que el 27% indica que es moderadamente importante el que exista este conocimiento en los agricultores, el 23% por otro lado indica 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 9 Nivel de Importancia de proveer información de procedimientos para exportaciones**

Nivel de Importancia	Grado de Importancia	Conteo	PrcAcum
Moderadamente Importante	15	1	20,00
Sin Importancia	23	1	40,00
De poca importancia	33	1	60,00
Importante	51	1	80,00
Muy Importante	64	1	100,00
	N=	5	

**Gráfico. 7 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



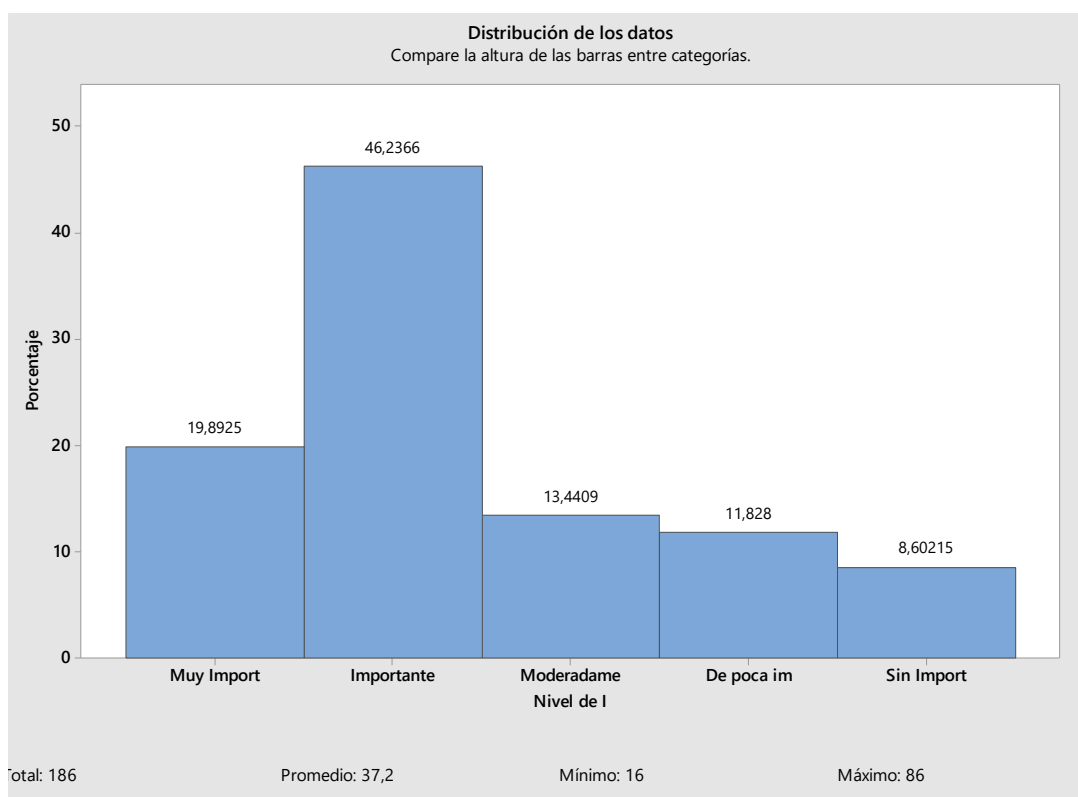
que el 12% no considera importante la información para realizar exportaciones, mientras que el 8% señala que es de moderadamente importante el acceso a las normativas de exportación.

### 8. Cuán importante considera usted que es cumplir con los estándares de calidad para realizar exportaciones de productos agrícolas

**Tabla 10 Nivel de Importancia de estándares de calidad para exportar**

Nivel de Importancia	Grado de Importancia	Conteo	PrcAcum	
Sin Importancia		16	1	20,00
De poca importancia		22	1	40,00
Moderadamente Importante		25	1	60,00
Muy Importante		37	1	80,00
Importante		86	1	100,00
		N=	5	

**Gráfico. 8 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

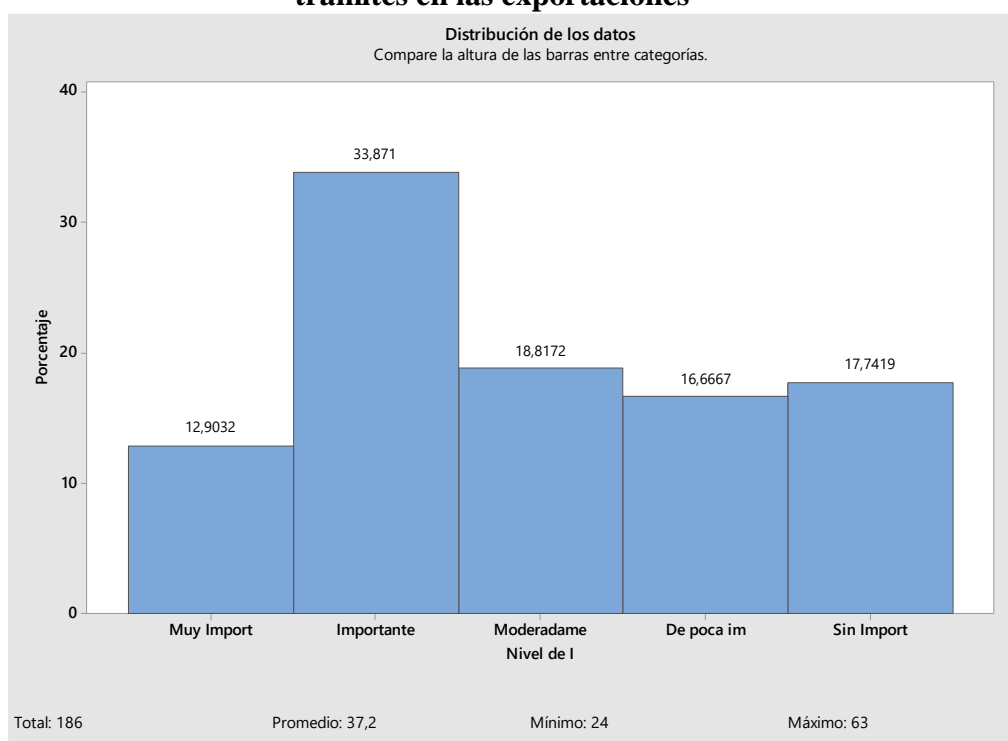
consideran moderadamente importante estos estándares mientras que el 12% y el 9% restante consideran de poca importancia y nada importante el cumplimiento de estándares.

### 9. Cuán importante considera usted que deberían existir trámites más accesibles para realizar la distribución de las exportaciones

**Tabla 11 Nivel de Importancia de la existencia de facilidad de la realización de trámites en las exportaciones**

Nivel de Importancia	Grado de Importancia	Conteo	PrcAcum
Muy Importante	24	1	20,00
De poca importancia	31	1	40,00
Sin Importancia	33	1	60,00
Moderadamente Importante	35	1	80,00
Importante	63	1	100,00
N=		5	

**Gráfico. 9 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

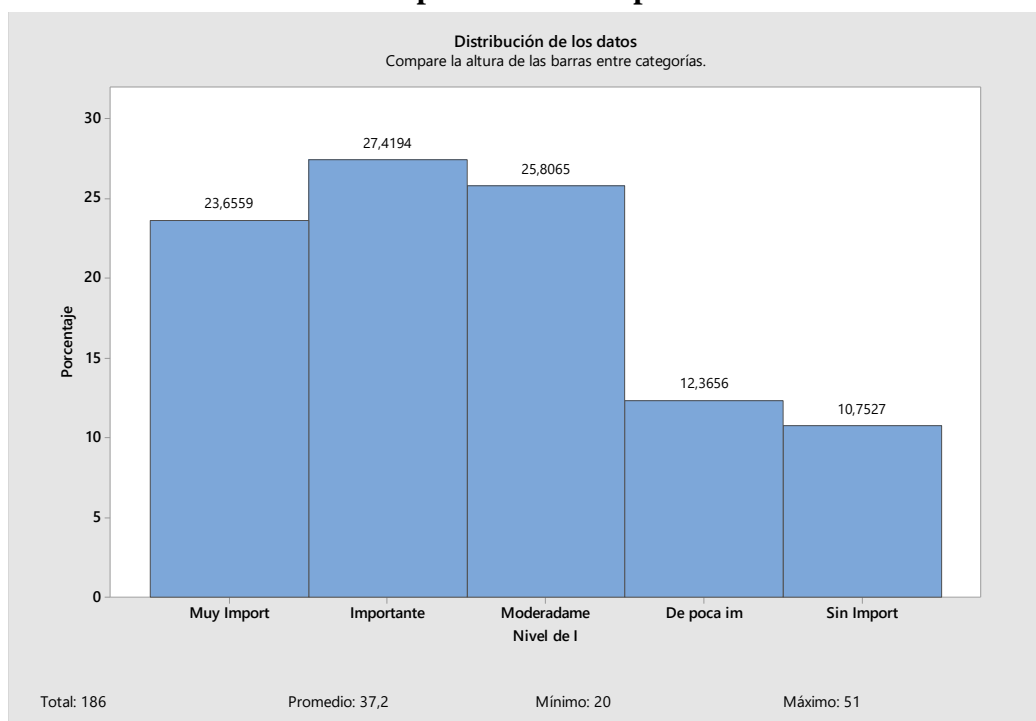
12% que resta considera muy importante este tipo de facilidades en los procesos de exportaciones.

**10. Cuán importante considera usted que es necesario que se distribuya una guía con los tramites y normativas para empezar a realizar exportaciones**

**Tabla 12 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
Sin Importancia	20	1	20,00
De poca importancia	23	1	40,00
Muy Importante	44	1	60,00
Moderadamente Importante	48	1	80,00
Importante	51	1	100,00
N=	N=	5	

**Gráfico. 10 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.

### **INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA**

En lo que se puede observar en la encuesta realizada a los agricultores comerciantes de la zona indica notablemente la relevancia de que se informe o se les dé a conocer las normativas, regulaciones y pasos a seguir para poder proceder a realizar exportaciones a distintos destinos en el mundo; haciendo énfasis en la pregunta de su nivel de conocimiento sobre procedimientos de exportación se puede ver reflejado que su nivel es bajo, cabe destacar que conocen las entidades reguladoras, mas no el procedimiento que deben realizar en las mismas; por otro lado en la pregunta referente al nivel de importancia de que se les dé a conocer estas normativas, señalan que es muy importante ya que de este modo pueden llegar a expandirse a nuevos mercados a nivel global y no solo darse a conocer en el mercado local.

Dando, así como resultado que lo que afecta mayormente al desarrollo de la balanza comercial en el sector agrícola- no petrolero sea el desconocimiento de la mayor parte de los procesos detallados en la encuesta ejecutada.

## **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.
- Comisión Europea. (2011). ASSESSMENT OF BARRIERS TO TRADE AND INVESTMENT BETWEEN THE EU AND MERCOSUR. *Economic Impact Assesment*, 2-5.
- 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.lbq.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/>
- Morgan, R. E., & Katsikeas, C. S. (1998). Problemas de exportación de los fabricantes industriales. *Science Direct*, 161-176.
- Muñoz, G. (20 de Noviembre de 2000). *Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10644/2745>
- OECD. (2016). *OECD*. 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

PROBLEMA Y SUBPROBLEMAS		FORMULACIÓN DEL PROBLEMA Y SISTEMATIZACIÓN		OBJETIVOS GENERAL Y ESPECIFICOS		Hipótesis		Variable Independiente		Variable Dependiente	
								Variable	Indicadores	Variable	Indicadores
PRINCIPAL	Inexistencia de un manual para la comercialización de productos agrícolas en el exterior	¿Cómo afecta la inexistencia de un manual para la comercialización de productos agrícolas en el exterior en las exportaciones y la economía del Ecuador?	Analizar/Estudiar las causas por las que existe una recesión en lo referente a la exportación de productos agrícolas y como este afecta en el desarrollo del país.	Hipótesis General	La inexistencia de un manual o modelo a seguir para proceder a realizar exportaciones ya sea en pequeña o gran escala afecta a la economía del Ecuador.	Inexistencia de un manual para realizar exportaciones.	Porcentaje de personas con conocimiento de la normativa para exportar	Genera un rendimiento decreciente en la balanza comercial.	ENCUESTA		
	Poco conocimiento de las normas legales para poder realizar exportaciones.	¿De que manera incide el desconocimiento de las normas legales para realizar exportaciones?	Investigar las normativas legales vigentes para poder comercializar los productos agrícolas a diferentes partes del mundo.		Hipótesis Particular 1	El escaso conocimiento de la normativa legal para exportar genera la disminución de la balanza comercial en lo que refiere a exportaciones.	Desconocimiento de Normas Legales para exportar	Porcentajes de la balanza comercial de productos no petroleros en los años 2015-2018	Genera Disminución de la balanza comercial en exportaciones	Ministerio de Comercio Exterior Banco Central del Ecuador	
	Poco conocimiento de las distintas tasas de aranceles al momento de realizar la exportación.	¿En que forma se genera desconocimiento de las distintas tasas arancelarias según el país de destino?	Identificar los motivos por los cuales se origina desconocimiento de las distintas tasas arancelarias.		Hipótesis Particular 2	El escaso conocimiento de las tasas arancelarias por la comercialización del producto al exterior, genera que los empresarios no puedan aprovechar las oportunidades comerciales a otros destinos.	Desconocimiento de distintos tipos de tasas arancelarias según el lugar de destino.	Porcentajes de las tasas arancelarias de los distintos países a los que se desea comercializar	Genera que los empresarios no puedan aprovechar las oportunidades comerciales	cámara de comercio de guayaquil cámara de comercio de quito	
	Escaso acceso a canales de distribución adecuados en los mercados de exportación.	¿Cuáles son los factores por los que no se tiene fácil acceso a canales de distribución en lo referente a exportaciones en el Ecuador?	Detectar los factores que impiden el fácil acceso a canales de distribución en las exportaciones.		Hipótesis Particular 3	El limitado acceso a canales de distribución tiene como consecuencia de que los productos no lleguen a su destino de una manera adecuada al cliente.	Insuficiente acceso a los canales de distribución	Porcentaje de destinos a los que se han generado exportaciones Porcentajes de exportaciones según la senae	Se genera que los productos no lleguen de forma adecuada al destino	FICHA DE OBSERVACIÓN	



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**LICENCIATURA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Objetivo:** La presente encuesta que se va realizar es los agricultores- comerciantes del Cantón Mariscal Sucre, para identificar porque no se incentiva a la exportación.

**Puntué del 1 al 5 las siguientes preguntas, sabiendo que el 5 es la escala mayor y el 1 es la escala menor**

1. Cuanto conocimiento posee acerca de los trámites para realizar una exportación

1      2      3      4      5  
           

2. Tiene conocimiento sobre que es una fracción arancelaria

1      2      3      4      5  
           

3. Tiene conocimiento sobre cuáles son las instituciones que intervienen para realizar una exportación

1      2      3      4      5  
           

4. Posee conocimiento sobre qué es un Visto Bueno de exportación

1      2      3      4      5  
           

5. Posee conocimiento sobre lo que es una Declaración de Exportación

1      2      3      4      5  
           

6. Cree usted que es importante como productor-comerciante conocer sobre los trámites para realizar exportaciones

1      2      3      4      5  
           

7. Considera usted como futuro exportador que es importante que se informe sobre los procedimientos que se debe manejar para realizar exportaciones

1      2      3      4      5

8. ¿Cuán importante considera usted que es cumplir con los estándares de calidad para realizar exportaciones de productos agrícolas?

**1**      **2**      **3**      **4**      **5**  
           

9. ¿Cuán importante considera usted que deberían existir trámites más accesibles para realizar la distribución de las exportaciones?

**1**      **2**      **3**      **4**      **5**  
           

10. ¿Cuán importante considera usted que es necesario que se distribuya una guía con los tramites y normativas para empezar a realizar exportaciones?

**1**      **2**      **3**      **4**      **5**

## 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:

6





Milagro, 17 de noviembre del 2018

## REGISTRO DE ACOMPAÑAMIENTOS

Inicio: 10-07-2018 Fin 15-01-2019

### FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**CARRERA:** LICENCIATURA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

**Línea de investigación:** PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD, INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, GESTIÓN DE EMPRESAS

**TEMA:** ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE AFECTAN A LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL ECUADOR 2018

**ACOMPAÑANTE:** BENITEZ ASTUDILLO JAVIER ANTONIO

#### DATOS DEL ESTUDIANTE

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA	CARRERA
1	NARANJO SIGCHO TATIANA MICHELLE	0940738115	LICENCIATURA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Nº	FECHA	HORA		Nº HORAS	DETALLE
1	2018-11-10	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
2	2018-14-08	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
3	2018-21-08	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
4	2018-28-08	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
5	2018-04-09	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
6	2018-11-09	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
7	2018-13-09	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
8	2018-20-09	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
9	2018-03-10	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	
10	2018-10-10	Inicio: 11:00 a.m.	Fin: 13:00 p.m.	2	

  
 BENITEZ ASTUDILLO JAVIER ANTONIO  
 PROFESOR(A)

  
 BENITEZ ASTUDILLO JAVIER ANTONIO  
 DIRECTOR(A)

  
 NARANJO SIGCHO TATIANA MICHELLE  
 ESTUDIANTE

**VISION**  
 Ser una universidad de docencia e investigación

**MISION**  
 La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y oferta servicios que demanda el sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.