



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**Análisis sobre la incorporación de las Micro y Medianas empresas  
en el sector exportador.**

**AUTOR:**

**Solano Choco Johanna Andrea**

**Componente práctico del examen complejo previo a la obtención  
del título de Ingeniero en Comercio y finanzas Internacionales  
Bilingüe.**

**TUTOR:**

**Ing. Farfán Vera Rolando Xavier.**

**Guayaquil, Ecuador**

**31 de Agosto del 2018.**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES.**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente **componente práctico del examen complejo**, fue realizado en su totalidad por **Solano Choco Johanna Andrea**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y finanzas Internacionales Bilingüe**.

**REVISOR**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Farfán Vera Rolando Xavier.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_  
**Ing. Knezevich Pilay Teresa Susana, Mgs.**

**Guayaquil, a los 31 del mes de Agosto del año 2018.**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES.**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Solano Choco Johanna Andrea**

**DECLARO QUE:**

El **componente práctico del examen complejo, Análisis sobre la incorporación de las Micro y Medianas empresas en el Sector exportador** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 31 del mes de Agosto del año 2018.**

**LA AUTORA**

f. \_\_\_\_\_  
**Solano Choco Johanna Andrea**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES.**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, **SOLANO CHOCO JOHANNA ANDREA**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución el **componente práctico del examen complejo, Análisis sobre la incorporación de las micro y medianas empresas en el sector exportador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 31 del mes de Agosto del año 2018.**

**LA AUTORA:**

f. \_\_\_\_\_  
**Solano Choco Johanna Andrea**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Knezevich Pilay Teresa, Mgs.**

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Ec. Coello Cazar David.**

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Ec. Bustos Guim Paola.**

OPONENTE

## **DEDICATORIA**

Este trabajo pudo ser logrado gracias a muchas personas que a lo largo de mi vida, han estado conmigo en cada momento importante tanto en el ámbito personal como el profesional. Quiero empezar nombrando y agradeciendo enormemente a Dios y a la Virgen por todas las bendiciones que me han dado, por permitirme tener a 2 grandiosas mujeres a mi lado, como lo son Johanna Choco y Andrea Zavala , mi madre y mi abuela, quienes han sido la base de mi vida durante todos estos años. Gracias al ejemplo que me han dado desde pequeña, he crecido como una persona de bien, con muchos valores y siempre dispuesta ayudar al prójimo y sobre todo, me han ensañado a nunca rendirme frente a las adversidades que puedan presentarse. Todo esto, me ha llevado hasta aquí, y sé que seguiré cumpliendo todas mis metas de vida.

Además, quiero dedicar este logro a mi esposo Geovanny e hija Isabella, por llegar a mi vida, inspirarme y motivarme a ser mejor persona cada día y así, poder convertirme en un gran ejemplo a seguir para mi hija.

Y por último, quisiera hacer una mención a mi hermano Euler, a quien amo y abuelo Nelson, que aunque no lo tenga a mi lado, sé que desde el cielo me sigue cuidando y guiando para continuar por el camino del bien.

# ÍNDICE

## Tabla de contenido

RESUMEN .....	V
ABSTRACT .....	VI
INTRODUCCIÓN.....	1
Antecedentes .....	1
Definición .....	1
DESARROLLO.....	4
Características del emprendedor.....	10
Características del sector.....	11
Características del entorno regional.....	11
Recursos y Capacidades.....	12
Innovación.....	12
CONCLUSION .....	16
REFERENCIAS .....	2

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Países de TEA más alta en la región. ....	2
<b>Figura 2.</b> Clasificación de las PYMES acorde a regulaciones de la CAN .....	5
<b>Figura 3.</b> Clasificación de las Mipymes acorde a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.....	6
<b>Figura 4.</b> Número de empresas por tamaño en el Ecuador al año 2016 .....	7



## RESUMEN

Ecuador a lo largo de los años se ha venido consolidando como el país con más alto índice de emprendimiento de la región, sin embargo estos emprendimientos no son sostenibles en el tiempo, ya que muchos de estos desaparecen antes de los tres años de vida.

Según estudios de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, las micro, pequeñas y medianas empresas son las más numerosas y son consideradas figuras importantes en el desarrollo de la economía de los países de América Latina, pues su volumen de producción de bienes y servicios satisface al 100% una demanda existente; además de ser fuente principal de la generación de plazas de empleos en el país; sin embargo estas Mipymes día a día enfrentan retos para consolidarse en el mercado nacional y posteriormente, encaminarse a una internacionalización.

Las Mipymes del país aportan con el 23% de las exportaciones que se realizan, siendo los mercados más apetecidos por estas empresas países como Estados Unidos, Canadá, Colombia y Perú. A pesar de las dificultades, se han identificado seis factores que inciden en que las Mipymes se internacionalicen, que son las características del emprendedor, factores internos de la empresa, características del sector, características del entorno regional, recursos y capacidades e innovación.

**Palabras Claves:** Mipymes, internacionalización, exportadoras, emprendimiento, producción de bienes y servicios, recursos, innovación.

## ABSTRACT

Ecuador over the years has been consolidated as the country with the highest rate of entrepreneurship in the region, however these ventures are not sustainable over time, since many of these disappear before three years of life.

According to studies of the Superintendency of Companies, Securities and Insurance, micro, small and medium enterprises are the most numerous and are considered important figures in the development of the economy of Latin American countries, because their volume of production of goods and services 100% satisfies an existing demand; besides being the main source of employment generation in the country; However, these MSMEs face challenges every day in order to consolidate their position in the national market and, subsequently, to embark on an internationalization.

The MSMEs of the country contribute with 23% of the exports that are made, being the markets most desired by these companies such as the United States, Canada, Colombia and Peru. Despite the difficulties, six factors have been identified that have an impact on MSMEs becoming international, which are the characteristics of the entrepreneur, internal factors of the company, characteristics of the sector, characteristics of the regional environment, resources and capabilities and innovation.

**Keywords:** MSMEs, internationalization, exporters, entrepreneurship, Production of goods and services, resources, innovation.

# INTRODUCCIÓN

## **Antecedentes**

Las micro, medianas y pequeñas empresas son actores fundamentales en el desempeño productivo de la mayoría de América Latina; por su aporte como generadoras de empleo, su intervención en el crecimiento del número total de organizaciones y, por su contribución en el Producto interno bruto (PIB) de cada país.

La mayoría de ciudades dentro de Ecuador, cuentan con un crecimiento y desarrollo acelerado en lo que a las Mipymes se refiere; sin embargo, dichas empresas deben lidiar con la existencia de grandes organizaciones, las cuales, cuentan con un poder económico significativo e intimidante, ya que provienen de ciudades grandes, mismas que cuentan con características distintas en cuanto a nivel de producción se refiere, ya que manejan una distinta administración en sus procesos. Se podría decir, que el destino de la micros, pequeñas y medianas empresa, se basa en vencer problemas internos y así, después poder sobrellevar los problemas externos y poder alcanzar los resultados proyectados.

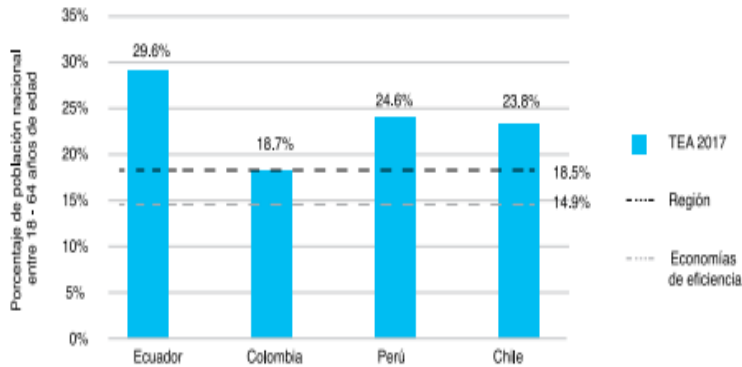
## **Definición**

Las micro, medianas y pequeñas empresas (Mipymes), son consideradas unidades de negocios formados por emprendedores con una inversión inicial limitada, pocos activos y un número reducido de trabajadores. Se dice que cuentan con una inversión inicial limitada, y6a que la mayoría de estas empresas se originan del patrimonio familiar, buscando convertirse en dueños de su propia empresa y así, dejar la dependencia de una organización privada o del estado.

Ecuador desde hace varios años atrás, ha dado muestras de que es un país muy emprendedor, las diversas condiciones políticas y económicas han obligado a las personas a buscar ingresos adicionales a sus empleos fijos, o a crear autoempleo o subempleo. De estas empresas que surgen, algunas se mantienen en el tiempo y logran consolidarse en el mercado nacional y su vez, llegan a obtener cabida en otros países. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en su publicación anual del año 2017 menciona que Ecuador sigue manteniendo un alto índice de actividad emprendedora temprana o TEA por siglas en ingles.

En 2017 Ecuador mantiene la TEA más alta entre los países de América Latina y el Caribe, siempre por encima de la media regional y de las economías de eficiencia. Sin embargo, la TEA Ecuador ha venido declinando gradualmente de 36% en 2013 hasta 29.6% en 2017. (Lasio, Ordeñana, Caicedo , Samaniego, & Izquierdo, 2017,p.25)

Se puede observar mediante un gráfico las economías con las TEA más altas de la región.



**Figura 1.** Países de TEA más alta en la región.

Estas pequeñas unidades de negocio, una vez establecidas y consolidadas siguen un proceso de internacionalización en algunos casos, esto es entrar a mercados extranjeros con el objetivo de crecer como empresa, generar valor y aportar con el desarrollo económico del país. Es necesario analizar estas empresas dada su importancia dentro de la economía de un país, y el reto que asumen al tener que enfrentarse a mercados internacionales y afrontar la complejidad por mantenerse en el mercado, así como minimizar los acontecimientos del entorno.

Al igual que en otros países emergentes, las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) constituyen un eje fundamental y dinamizador de su desarrollo económico. Por esta razón, las pymes son un campo de investigación central, dado que todos los esfuerzos deben enfocarse en implementar procesos de internacionalización guiados a este tipo de empresas que permitan al país tener un mejor desempeño competitivo respecto a los mercados externos. (Cancino & Bonilla, 2009)

Concerniente al contexto empresarial Latinoamericano, las Pymes representan un pilar fundamental dentro del entorno económico regional considerando que utilizan de forma intensiva mano de obra en relación al uso de activos fijos productivos necesarios para la producción de bienes y servicios ( Garzón, Garzón, & Garzón, 2016,p.67).

En el 2017, el 95.6% de los nuevos negocios ecuatorianos tuvieron exclusivamente clientes nacionales, ubicando a Ecuador como el segundo país con menor nivel de internacionalización de la región luego de Brasil con un 99.3%, en tercer lugar se ubica Perú con el 78.07%. (Lasio, et al., 2017, p. 40) Por el contrario, países como Colombia y Chile evidenciaron un mayor nivel de internacionalización; un 36.18% de nuevos negocios chilenos tienen hasta un 25% de clientes en el extranjero; y un 8.7% hasta el 75%. En Colombia, los nuevos negocios tienen niveles de internacionalización comparables con Chile; un 30.4% de nuevos negocios colombianos tienen hasta 25% de clientes en el extranjero y un 5% hasta el 75% (Lasio, et al., 2017, p. 40).

El objetivo de este trabajo es presentar un informe sobre análisis de la situación actual de las Mipymes exportadoras del país y a su vez, analizar los factores que ayudaron a que sus productos lleguen a ser vendidos en mercados internacionales, logrando que sus productos y/o servicios, logren reconocimiento y aceptación internacional.

## DESARROLLO

Las Mipymes constituyen en el Ecuador la fuente del desarrollo social en cuanto a producción, demanda y compra de productos o simplemente por valor agregado, lo que significa que se ha convertido en un factor indispensable para generar riqueza y sobretodo, llegar a ser fuente muy importante de empleo en el país.

En el Ecuador, la mayoría de estas empresas están conformadas por personas naturales, y no se encuentran debidamente establecidas ni constituidas, lo que hace que en su mayoría operen de una manera informal. Este tipo de empresas son reguladas por el SRI, como ente de control de ingresos y para cálculo de impuestos y por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Según las investigaciones sobre las Mipymes, desarrolladas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), estas empresas se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, poca aplicación de la tecnología, baja división del trabajo, reducido capital, baja productividad, mínima capacidad de ahorro y limitado uso de los servicios financieros y no financieros (INEC, 2010)

Las Mipymes son consideradas, un factor muy importante para el crecimiento socio-económico de cada país, lo que genera la necesidad de aumentar su desempeño y necesitar la implementación de estrategias, las cuales favorezcan las operaciones de las mismas, todo con la finalidad de abaratar los costos de operación involucrados y así, mejorar la eficiencia y eficacia de los procesos, los niveles de inventario, la calidad de los productos y por supuesto, incrementar la productividad, desarrollando así, la integración y ejecución de tecnología, misma que será de gran ayuda, ya que irá abriendo paso a que Ecuador pase a ser un país reconocido mundialmente por ser innovador.

Las Micro, pequeñas y medianas empresas, cuentan con una reducida especialización en lo que a administración se refiere. Por lo regular, la dirección de las mismas, se encuentra bajo la tutela de una sola persona, la cual cuenta con un número reducido de auxiliares y en la mayoría de los casos, no suelen estar lo necesariamente capacitados para llevar a cabo dicha función.

Cabe mencionar que las Pymes tienen una concentración de sus actividades económicas en el siguiente orden: 1.) el comercio; 2.) los servicios; 3.) industriales, lo que ayuda a fortalecer el sistema económico del país.

El Programa Estadístico Comunitario de la CAN, Comunidad Andina de Naciones, adoptado mediante Decisión 488, define los preceptos básicos para elaborar las estadísticas comunitarias de las Mipymes.

Este sistema estadístico regional establece que las Mipymes comprenden a todas las empresas formales legalmente constituidas y/o registradas ante las autoridades competentes, que lleven registros contables y/o aporten a la seguridad social, comprendidas dentro de los umbrales establecidos en el artículo 3 de la Decisión 702.

El artículo 3 de la Decisión 702 de la CAN establece los parámetros de acuerdo a lo señalado a continuación:

- Las empresas comprendidas dentro de los siguientes rangos de personal ocupado y de valor bruto de las ventas anuales:

<b>Variables (**)</b>	<b>Estrato I</b>	<b>Estrato II</b>	<b>Estrato III</b>	<b>Estrato IV</b>
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199
Valor bruto de las ventas anuales (US\$)*	≤ 100.000	100.000 - 1.000.000	1.000.001 - 2.000.000	2.000.001 - 5.000.000

(\*) Margen comercial para las empresas comerciales

(\*\*) Prevalecerá el valor bruto de las ventas anuales sobre el criterio del personal ocupado.

**Figura 2.** Clasificación de las PYMES acorde a regulaciones de la CAN

Así mismo, el artículo 5 de la Decisión 702 determina que los Países Miembros de la misma, deberán elaborar y transmitir estadísticas comunitarias armonizadas sobre PYMES.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, mediante resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución número 1260 y la legislación interna vigente, conforme a lo detallado en el siguiente cuadro:

<b>Variables (**)</b>	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Mediana Empresa "A"</b>	<b>Mediana Empresa "B"</b>	<b>Grandes Empresas</b>
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199	≥ 200
Valor bruto de las ventas anuales (US\$)*	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001 - 2.000.000	2.000.001 - 5.000.000	> 5.000.001
Monto de activos	Hasta US\$ 100.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 2.500.000	De US\$ 2.500.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

**Figura 3.** Clasificación de las Mipymes acorde a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

La normativa actual para el desarrollo de Mipymes se encuentra detallada en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI 3, el cual, ofrece 0% de impuesto a la renta por 5 años a Pymes constituidas posterior al 29 de Diciembre del 2010 considerando dos criterios; primero que inviertan en la adquisición de activos fijos y capital de trabajo y segundo, de que las nuevas empresas se establezcan fuera de los perímetros urbanos de Guayaquil y Quito (Libro II Artículo 24 Código Orgánico de la Producción).



Acorde a esta clasificación el INEC realiza un censo empresarial y publica cada año un directorio de empresas, en este podemos recoger lo siguiente:

Número de Empresas por Tamaño de Empresa					
Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Microempresa	671.037	744.829	774.117	774.613	763.636
Pequeña empresa	63.328	65.200	68.280	66.360	63.400
Mediana empresa A	7.130	7.683	8.206	8.331	7.703
Mediana empresa B	4.863	5.258	5.685	5.436	5.143
Grande empresa	3.554	3.834	4.106	4.095	3.863
<b>Total</b>	<b>749.912</b>	<b>826.804</b>	<b>860.394</b>	<b>858.835</b>	<b>843.745</b>

**Figura 4.** Número de empresas por tamaño en el Ecuador al año 2016

A partir del año 2012 se produce un incremento del número de pequeñas y medianas empresas fundamentalmente comerciales que generan empleo y productividad y permiten abastecer la demanda de productos y servicios.

Cifras brindadas por la ex ministra de Industrias, Eva García, dan cuenta del papel protagónico que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) dentro de la economía ecuatoriana. Menciona que el 95% del tejido empresarial son Mipymes; de ellas, se destaca que el 90% son micro, 8,6% son pequeñas, y 1.4% son medianas empresas. La mayor parte actúa en el sector comercial con el 54%, en manufactura están 36,4% y en servicios 9,5%. Esto indica qué campos están por explotar ya que la economía de los países desarrollados se orienta más a la producción de servicios y por lo que es en ese campo en el que se debe crecer (García, 2018).

Las Mipymes diariamente deben enfrentarse a problemas comunes de la competencia como las guerras de precios, la diversificación, la búsqueda de nuevos compradores, mercados y hasta la supervivencia. Es por esto, se considera que el reto está en abrir fronteras; es decir, abrir nuevos mercados, diversificar la producción y ampliar el número de exportadores, dado que apenas entre el 7% y 9% de Mipymes vende al exterior, indicó el ministro de Comercio Exterior (Comex), Pablo Campana.

Es por esto, que ante un escenario poco favorable para el país en cuanto a Mipymes exportadoras se refiere, se están llevando a cabo un número considerable de “estrategias” o “posibles soluciones” para dicha problemática, como la creación de la campaña ‘Primero Ecuador. Esta campaña publicitaria promueve y fortalece productos nacionales dentro de los sectores de producción más activos.

Otra campaña que ayuda a las Mipymes es el programa Exporta Fácil, el cuál fue implementado en el año 2011 y en el que se encuentran involucrados el Ministerio de Industrias, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y la Empresa Pública de Correos. Para acceder a este sistema, las empresas que estén interesadas deben registrar los datos solicitados en [www.exportafacil.gob.ec](http://www.exportafacil.gob.ec) y así, obtener 30 kilos por envío o a su vez un valor menor a \$ 5.000 por paquete, mediante los servicios de ‘Certificado’ o ‘Express Mail Service’ que ofrece Correos del Ecuador. Los beneficiarios del mismo, reciben el 18% de descuento en el precio final.

Por último se puede mencionar la apertura de Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEC), controlados por el Ministerio de Industrias y Productividad, que se encargan de brindar asesorías técnicas a los empresarios, estas asesorías se las realiza a nivel nacional en cualquiera de sus 33 centros activos.

Las Mipymes sin importar el sector en el que participan, si exportan o no, pueden ser analizadas como un sistema ya que están conformadas por diversos elementos o procesos que se relacionan entre sí e interactúan para lograr los propósitos que se han planteado en su direccionamiento estratégico. A pesar de esto, su interacción no solo es interna también es externa ya que se deben adaptar a los cambios que el mercado exige (Quiñonez, Ruiz, & Parada, 2017).

En este sentido, tal y como recoge Albuquerque (1996); Existen algunos limitantes muy importantes para los empresarios de las Mipymes, tales como: escasos recursos propios, dificultades para acceder a créditos, tanto de la banca pública como privada, baja capacidad de negociación, escasa tecnología incorporada a sus procesos productivos, baja capacidad de gestión empresarial, dificultades de asimilación de los conocimientos técnicos y tecnológicos, baja cualificación del recurso humano; limitaciones en la distribución y promoción de los

productos y dificultades en la cooperación entre empresas, entre otros aspectos sustantivos. (p.243)

Aunque las Mipymes se constituyen en actores económicos importantes que contribuyen al desarrollo económico, la mayor parte de ellas no logran ser competitivas y exitosas en el mercado. De hecho, muchas se encuentran debilitadas por la influencia de factores internos y externos, los cuales derivan en el cierre de las mismas (Flores, Arguello, & Perez, 2017).

Michael Porter, llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. De acuerdo a la teoría de Porter, el marco en que se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores conexos, de apoyo y estrategias, estructura y rivalidad de las empresas. Estos cuatro atributos conforman el sistema, los determinantes de la ventaja nacional, al cual Porter denominó “Diamante”.

En este sentido, siguiendo a Franco y Rueca (2013), podría decirse que la capacidad empresarial de una economía local no solo depende de un buen número de establecimientos y empresarios productivos, sino que éstos sean de calidad. Es decir, que sus empresarios sean hábiles para insertarse en los mercados y crecer; en su capacidad para generar valor y ofrecer más y mejores bienes y servicios; en su disposición para interactuar e integrarse con otras empresas bajo distintos arreglos productivos, y en su articulación con los sistemas de apoyo, dando lugar a los sistemas productivos locales.

Acorde a Escandón y Hurtado (2014), hay 6 grupos de factores que inciden en la internacionalización de las Mipymes, estos son las características del emprendedor, factores internos de las empresa, características del sector, características del entorno regional, recursos y capacidades e innovación. Es indispensable que el futuro emprendedor, cuente con todo los conocimientos y habilidades necesarias para el desarrollo del negocio, así como comportamientos, actitudes y valores necesarios para convertirse en un empresario exitoso.

### **Características del emprendedor.**

Algo que afecta de manera positiva el comportamiento del emprendedor y lo lleva a asumir riesgos de exportador es la experiencia previa. Esta experiencia logra que el empresario asuma retos que forman parte del proceso de internacionalización de una empresa, este conocimiento que algunos logran adquirir sobre mercados internacionales es la base para comenzar a negociar en el exterior.

VARIABLES como la edad del empresario, el nivel educativo y la experiencia empresarial hacen al emprendedor un ser capacitado y dispuesto a enfrentarse a otros riesgos. La edad del emprendedor se toma como una característica importante porque refleja el tiempo a través del cual ha logrado adquirir mayor experiencia en el mercado, años que también favorecen en la formación de alianzas estratégicas que son de gran utilidad cuando se toma el camino de la internacionalización. El nivel educativo también posibilita la adquisición de experiencia para ejercer el papel como empresario, bien sea en el país de origen o en otros países (Escandon & Hurtado, 2014).

La formación académica, la experiencia previa en lo laboral, la edad, y la actitud frente a tomar riesgos son características de que a un emprendedor le servirán para internacionalizar su Mipymes.

### **Factores internos de la empresa.**

En cuanto a los factores internos de la empresa, se puede decir que el tamaño de la empresa influye en la internacionalización cuando esta es aun pequeña, ya que es ahí cuando se enfrentan a ciertas limitaciones financieras y físicas para lograr la internacionalización. Autores como Autio, Sapienza y Almeida (2000) mantienen que cuando las empresas son jóvenes cuentan con la capacidad de alcanzar un crecimiento mayor que las empresas con más años de antigüedad que deciden internacionalizarse.

Un factor interno importante a considerar para la internacionalización de las Mipymes es la disponibilidad de mano de obra calificada y el acceso a proveedores. Los canales de distribución del producto y las ventajas competitivas también hacen parte de factores

determinantes dentro del proceso de internacionalización de la empresa. El aumento en ventas es un indicador de crecimiento que cimienta la confianza y fortalece el proceso.

Algunos autores han probado que el nivel de investigación y desarrollo (I + D) de una empresa se relaciona positivamente con las ventas, y esto también ejerce un efecto predominante sobre el proceso de internacionalización (Escandón & Hurtado, 2014).

Se puede resumir entonces que factores internos como las ventas, generación de empleo, expectativas de crecimientos y mucha inversión en I + D es algo que se relaciona positivamente con la capacidad exportadora de las Mipymes.

### **Características del sector.**

Sobre las características del sector podemos mencionar el sector al que pertenece una empresa no solamente influye en la toma de decisiones, sino que esto influye también en la rapidez con la que las pequeñas empresas se internacionalizan. Hay sectores que son más internacionalizables que otros, un ejemplo claro es comparar el sector de servicios versus el sector manufacturero, el segundo tiene mayores probabilidades de internacionalizarse.

La dinámica del sector, esto es la actividad económica que la empresa tiene, puede tener una alta tradición exportadora. Algunos autores han encontrado una alta rivalidad sectorial asociada positivamente con la actividad exportadora de las Mipymes. Cada sector económico mantiene un nivel tecnológico que es el referente para colocar productos en mercados internacionales. Las características del sector económico al que pertenece la empresa tienen una relación positiva con la internacionalización temprana de las pymes.

### **Características del entorno regional.**

Hay que diferenciar muy claramente entre entorno y sector en el que se desenvuelve la empresa, para así distinguir las distintas formas en que el ambiente afecta a la empresa. El sector económico hace parte de un sistema más grande, el entorno, por lo tanto se hace necesario analizar cada uno por separado. El análisis del entorno permite que las empresas tengan herramientas para enfrentar los riesgos del mercado y captar las oportunidades (Escandón & Hurtado, 2014). La localización geográfica de las empresas es uno de los elementos con fuerte impacto en los procesos de internacionalización, asociada a la

diversificación estratégica de mercados (Lombardo, 2007). Las variables utilizadas como determinantes del entorno son: modo de expansión, percepción de oportunidades y localización geográfica.

Las características del entorno, “sean el modo de expansión, la percepción de oportunidades y la localización geográfica de las empresas, influyen positivamente sobre la internacionalización temprana de las pymes” (Escandon & Hurtado, 2014).

### **Recursos y Capacidades.**

Los factores recursos y capacidades de la empresa y desarrollo exportador permiten guiar la formulación de estrategias. Cuando las Mipymes deciden internacionalizarse y enfrentarse al mercado global, van a depender de gran manera de los recursos que tengan acumulados. Según Arias y Peña (2004), las empresas pueden aprovechar sus ventajas competitivas haciendo uso de sus recursos y capacidades internas, con el fin de lograr explotar las oportunidades que el entorno ofrece para que una empresa forme parte del mercado internacional.

“El conjunto de rutinas que establecen la eficiencia con que la empresa logra transformar inputs en outputs” (Escandón & Hurtado, 2014), es la manera de definir las capacidades de organizacionales. Esto permitirá mostrar que estas capacidades se reflejan en la rutina de la empresa y en la cultura corporativa de la organización.

La capacidad y las habilidades del emprendedor para identificar las oportunidades de negocio se relacionan positivamente con la temprana internacionalización de las pymes. Los recursos tangibles e intangibles que posee la empresa se relacionan positivamente con el proceso de internacionalización temprana de las pymes.

### **Innovación.**

El último factor que influye en la internacionalización según Escando y Hurtado (2014) es la innovación y desarrollo exportador. En el actual entorno internacional es necesario plantear mejoras sucesivas de productos y servicios, las cuales se logran estimulando la innovación con el fin de promover cambios en los productos y procesos para alcanzar eficiencia y rentabilidad. La innovación constituye entonces un proceso de creación

permanente que pretende solucionar problemas en el sector empresarial y generar mayor bienestar general.

Muchos autores relacionan la innovación con el desarrollo exportador de una Mipymes, mostrando que las empresas exportadoras suelen caracterizarse por insertar valores agregados a los productos, creando una versión innovadora, esto gracias al acceso a tecnología moderna. Esto les permite superar limitaciones que deben enfrentar en un mercado global y acentuar su ventaja competitiva. El nivel de innovación del entorno regional de la empresa es un factor determinante en el proceso de internacionalización temprano de las Mipymes.

Estos factores impulsan a las Mipymes a desarrollarse como exportadores, si bien es cierto no influye en todas las empresas, y tampoco aplican para todas las empresas, es un buen soporte para conocer qué es lo que las diferencia del resto de compañías, que por su pequeño tamaño pudiera tener dificultades al momento de intentar abrirse mercado internacionalmente.

Ecuador mantiene una economía dolarizada, por lo que es clave para el país obtener ingresos de dólares si quiere mantener este modelo monetario. Una fuente generadora de dólares justamente son las exportaciones de bienes y servicios, lo que a la vez garantiza un cierto nivel de liquidez y estabilidad en la balanza comercial.

Las exportaciones de bienes y servicios producidos por manos de obra nacionales son un potencial muy bien aprovechado por ciertas Mipymes que han logrado crecer y ser parte del tejido productivo ecuatoriano. Cuando mencionamos de potencial, hacemos referencia a la fuerza o poder disponibles, en este caso es el espacio productivo.

El Centro de Comercio Internacional de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad) sugiere que el potencial de las Mipymes exportadoras puede ser visto como la sumatoria de las condiciones favorables que interactúan desde el exterior e interior de las empresas.

En el caso de las Mipymes la tendencia exportadora es mucho menor a las registradas por empresas que pueden categorizarse como grandes, por lo que queda aún un largo camino por recorrer en cuanto al proceso de internacionalización de las Mipymes ecuatorianas.

Existen oportunidades claves para ellas, por ejemplo los acuerdos comerciales con la Unión Europea, según datos de la Federación Ecuatoriana de Exportadores entre el año 2005 y 2009 el 23% de las exportaciones del país fueron realizadas por las Mipymes.

Aproximadamente, nueve de cada diez Pymes que exportan productos están localizadas en seis provincias ecuatorianas, dentro de las cuales la provincia de Pichincha aparece en el primer lugar de la concentración geográfica de Mipymes exportadoras (39%), seguida de Guayas (26%), Manabí (7%), Azuay (5%), El Oro (5%) y Tungurahua (3%).

Si quisiéramos analizarlo por sectores, los servicios más exportables para las Mipymes son los relacionados con servicio de alojamiento y agencias de viajes, operadores turísticos, consultorías de informática y servicios de programación informática. Los otros sectores son los comerciantes de bienes de consumo y materias primas. Los principales países a los que las Mipymes exportan son Canadá, Estados Unidos, Colombia y Perú.

La exportación de servicios en el Ecuador no se ha desarrollado a la misma velocidad que lo ha hecho en otros países de la región. Los servicios requieren políticas y actividades particulares, dado el enorme universo de servicios existentes. Por este motivo, la adopción de estrategias y programas para el aprovechamiento del potencial económico de las exportaciones de servicios, incluidas la de servicios profesionales, es necesaria para fortalecer su producción, desarrollo a nivel nacional y su promoción internacional.

Estas empresas ya consolidadas identificaron una oportunidad de exportación a través de una agencia en el exterior. Usualmente desde que descubren la oportunidad y realizan el primer embarque se demoran aproximadamente entre 4 y 6 meses. Usan como proveedores otras Mipymes, que cumplan con estándares de calidad. Además, un factor que les ha ayudado es que crean un departamento interno de comercio exterior que les sirva como medio soporte de operaciones y como canal de venta.

En el país hace algunos años se vienen creando condiciones positivas para facilitar el proceso exportador de las Mipymes, un ejemplo de esto es el Plan Nacional de Desarrollo, que hace mención a la importancia de la internacionalización del sector productivo ecuatoriano como un espacio dinamizador de la inversión, producción y el empleo nacional.



El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador y el Ministerio de Comercio Exterior han realizado el proceso de fortalecimiento institucional sobre la que se soporta la promoción exportadora nacional. Gracias a estos organismos la capacidad exportadora de las empresas se convierte en una prioridad estratégica nacional.

De acuerdo con las cifras del Ministerio de Comercio Exterior, que toma como fuente la información del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, para el año 2014 un total de 3.496 empresas y otros actores económicos realizaron exportaciones. De este total, 404 son Grandes empresas, 490 son Medianas empresas, 934 son Pequeñas y 1.668 son Micro empresas. Esta cifra evidencia la concentración del valor las exportaciones en pocos actores y además la presencia de un número alto de actores que no han consolidado su papel de exportadores importantes.

Existen muchas oportunidades para las Mipymes, el gobierno a través de políticas públicas y reglamentos están dando apoyo a las empresas, los acuerdos comerciales son oportunidades para abrir mercados y desarrollar valores agregados a los productos y servicios que permitan competir en otros mercados, y trabajar en la concepción de factores internos que permitan internacionalizarse harán que las Mipymes del país crezcan y se consoliden.

## CONCLUSIÓN

Ecuador a lo largo de los años se ha venido consolidando como el país con más alto índice de emprendimiento de la región, sin embargo estos emprendimientos no son sostenibles en el tiempo, muchos de estos desaparecen antes de los tres años. Existen múltiples factores que ocasionan dichos cierres, como el reto de la no disponibilidad de acceso a créditos, un porcentaje reducido de mano de obra calificada, no hay un nivel adecuado de inversión en lo que respecta a maquinarias adecuadas, tecnología, innovación, lo cual provocara un valor agregado, mismo que les obliga a cerrar dichas empresas en un reducido periodo de tiempo

Hay Mipymes que han logrado pasar la curva de la muerte y se han consolidado, estas son un conjunto de empresas que han sabido aprovechar las diferentes ayudas que el gobierno ha estado brindado durante varios, se han preocupado por darle valor agregado a sus productos y/ servicios mediante la creación e implementación de procesos innovadores y los más destacable, que los gerentes de las mismas, son personas que se han preocupado por reunir los seis factores mencionados , entre estos factores podemos destacar la experiencia de los emprendedores previo al paso de internacionalizarse y la inversión en I+D para generar valor agregado que les permita competir en un mercado globalizado.

El gobierno a través de entidades como Pro Ecuador y el Ministerio de Comercio Exterior han generado políticas y procedimiento en apoyo a las Mipymes exportadoras por su gran aporte en la generación de empleo, sin embargo aún queda mucho por hacer para estar al nivel de países de la región como Colombia o Chile. Es por esto, que lo que debería de continuar y con un nivel de intensidad, es el trabajo de apoyo entre el gobierno y el sector privado y así, que el país pueda consolidarse en el comercio exterior, el cual tendría como actor principal la micro, mediana y pequeña empresa.

## REFERENCIAS

- Albuquerque, F. (1996). Fomento productivo municipal y gestión del desarrollo económico local. *Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, Naciones Unidas/CEPAL*.
- Araque, W. (14 de Mayo de 2015). *Gestion Digital*. Obtenido de <http://www.revistagestion.ec/empresas/potencial-de-exportacion-de-las-pymes>
- Arias, A., & Peña, L. (2004). Las pymes manufactureras de la CAPV ante el reto de la internacionalización. *Ekonomiaz*, 146-169.
- Autio, E., Sapienza, H., & Almeida, J. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 909-924.
- Cancino, C., & Bonilla, C. (2009). Factores claves en la rápida internacionalización de las pequeñas y medianas empresas en Chile. *Revista América Economía*, 13-17.
- Censos, I. N. (31 de Diciembre de 2010). *Investigaciones orientadas a la industria manufacturera del Ecuador*. Obtenido de [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- Escandon, D., & Hurtado, A. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 172-183.
- Flores, D., Arguello, L., & Perez, M. (2017). Fortalecimiento de las Mipymes como estrategia de desarrollo local. *Cuadernos Geográficos*, 239-258.
- Franco, L., & Rueda, S. (2013). El Fracaso de las Pymes: causas del cierre de las pymes comerciales del Municipio de Estrella, Antioquia.
- Garzón, M., Garzón, M., & Garzón, L. (2016). ESTUDIO RELACIONAL ENTRE PRODUCTIVIDAD, INFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA CON EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS PYMES. *Revista Empresarial*, 66-75.

- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2017). *GEM Ecuador*. Guayaquil: Espae-Espol 2018.
- Lombardo, j. (2007). La construcción del espacio urbano. El caso de Región Metropolitana de Buenos Aires. *Buenos Aires: Nobuko*.
- Quiñonez, M., Ruiz, S., & Parada, O. (2017). Procedimiento para incrementar la gestión competitiva de las pequeñas y. *Dominio de las Ciencias*, 364-383.
- Telégrafo, E. (17 de Septiembre de 2018). *El 95% de las empresas en el país son Mipymes*.
- Yance, C., Solís, L., Burgos, I., & Hermida, L. (2017). LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR. *Observatorio Economía Latinoamericana*.

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Yo, **Solano Choco Johanna Andrea**, con C.C: # 0924116338 autora del **componente práctico del examen complejo: Análisis sobre la incorporación de las Micro y Medianas empresas en el Sector exportador** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **31 de Agosto de 2018.**

f. \_\_\_\_\_

Nombre: **Solano Choco Johanna Andrea.**

C.C: **0924116338.**



## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Análisis sobre la incorporación de las Micro y Medianas empresas en el Sector exportador.		
<b>AUTOR(ES)</b>	Solano Choco Johanna Andrea		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Farfán Vera Rolando Xavier		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniera en Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	31 de Agosto de 2018	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	16
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Estado Actual Mypimes, Exportación, Actores involucrados		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Mipymes , Internacionalización, Exportadoras, Emprendimiento, Producción de bienes y servicios, Recursos, Innovación.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>			
<p>Ecuador es un país dinámico, cuenta con el índice de emprendimiento más alto de la región. Según estudios de las Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros las micro, pequeñas y medianas empresas son las más numerosas y son consideradas figuras importantes en el desarrollo de la economía de los países de América Latina, pues su volumen de producción de bienes y servicios satisface al 100% una demanda existente; sin embargo estas pequeñas empresas día a día enfrentan retos para consolidarse en el mercado nacional y luego internacionalizarse.</p> <p>Las Mipymes del país aportan con el 23% de las exportaciones que se realizan, siendo los mercados más apetecidos por estas empresas países como Estados Unidos, Canadá, Colombia y Perú. A pesar de las dificultades, se han identificado seis factores que inciden en que las Mipymes se internacionalicen, que son las características del emprendedor, factores internos de las empresa, características del sector, características del entorno regional, recursos y capacidades e innovación.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTORES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-4-2628866 0997740273	<b>E-mail:</b> johasolanoch@hotmail.com	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::</b>	<b>Nombre:</b> Ec. Coello Cazar David		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804600		
	<b>E-mail:</b> david.coello@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			