Pontificia Universidad Católica del Ecuador | SEDE ESMERALDAS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

TESIS DE GRADO:

Factores que influyen en la internacionalización de la Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Desarrollo e Internacionalización de Empresas (micro, pequeñas, medianas empresas)

AUTORA:

DIANA CAROLINA PANCHANO BORQUE

ASESOR:

MGT. MARIO ARMAS ARIAS

ESMERALDAS, 2021

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior.

_____

LECTOR

Mgt. Fernando Díaz

_____

LECTOR

Mgt. Isabel Chila

_____

DIRECTOR DE ESCUELA

Mgt. Mario Armas Arias

_____

DIRECTOR DE TESIS

Esmeraldas, 2021

AUTORÍA

Yo, Diana Carolina Panchano Borque con número de cédula 080413309-8 proclamo que la investigación enmarcada en el presente trabajo de tesis es inédita y de exclusiva autoría. Agregando que el estudio realizado es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la PUCESE.

Diana Carolina Panchano Borque

0804133098

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a quienes fueron el principal motor de motivación, quienes supieron darme fuerza y constancia necesaria para la culminación de este proyecto. A mi esposo, padres y hermanos que de una u otra manera aportaron para el cumplimiento de mis metas, principalmente le dedico este triunfo a mi hijo Dalid Vidal Cedeño Panchano, quien fue mi fuente de inspiración para superarme. Me llena de orgullo decir que merecen todos mis esfuerzos y mis logros cumplidos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco, a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, especialmente a los docentes que supieron guiarme, brindarme su ayuda y apoyo, así mismo me llenaron de conocimiento que me permitieron lograr mi meta. A mi familia que fue el pilar fundamental para seguir adelante día a día, principalmente mi hijo, que es el motivo y la razón de mis sacrificios, esfuerzos y logros. Un agradecimiento especial a mi asesor de tesis Mgt. Mario Armas Arias por su paciencia y su constancia en ayudarme a no cometer errores en mi proceso de titulación y en la vida cotidiana.

INDÍCE

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN II

AUTORÍA III

DEDICATORIA IV

RESUMEN 8

ABSTRACTS 9

Introducción 9

Presentación del tema de investigación 10

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 11

JUSTIFICACIÓN 13

Objetivo general 13

CAPÍTULO I 14

1. Marco teórico 14

1.1. Bases teórico-científicas 14

1.1.1 Teoría de la internalización 14

1.1.2 Teoría de recursos y capacidades 14

1.1.3 Teoría ecléctica 14

1.1.4 Modelo de Uppsala o U-model 15

1.1.5 Enfoque macro y micro de la competitividad 15

1.1.6 El Proceso de Internacionalización de Empresas 15

1.1.7 Dificultades en la internacionalización de la empresa 16

1.2. Antecedentes 17

1.3. Marco Legal 20

CAPÍTULO II 23

2. Metodología 23
2.1. Tipo de estudio 23
2.2. Definición conceptual y operacionalización de las variables 23
2.5. Métodos 24
2.6. Técnicas e instrumentos 24
Entrevistas 24
Observación 24
2.7. Análisis de datos 25
CAPÍTULO III 26
3. RESULTADOS 26
CAPÍTULO IV 29
4. DISCUSIÓN 29
CAPITULO V 31
5. CONCLUSIONES 31
CAPÍTULO VI 32
6. Recomendaciones 32
BIBLIOGRAFÍA 33
Anexo 36

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo Identificar los factores que influyen en la internacionalización de APROCANE, y conocer los factores que influyen en la internacionalización, identificar la capacidad comercial, la capacidad productiva actual y analizar la capacidad gerencial con la que cuenta la asociación, con la finalidad de que otras asociaciones conozcan cuáles son los factores que influyen al momento de la toma de decisiones de diferentes sectores cacaoteros, el cual les permitirá tener conocimiento para poder internacionalizar sus productos.

La investigación fue alcance descriptiva, la información fue procesada por medio de investigación cualitativa, aunque muchas veces se estudia a pocas personas, la técnica de la entrevista se aplicó en base a los indicadores determinados en la operacionalización de las variables, para obtener información, se realizó una serie de preguntas al personal administrativo, las cuales se llevaron a cabo mediante una visita que se realizó a la asociación cacaotera para poder tener un mejor conocimiento de su capacidad comercial, productiva y gerencial. Y mediante la aplicación de la ficha de observación la cual ayudó a recopilar información de la empresa y permitió visualizar los procesos que se realizan en ella.

ABSTRACTS

The objective of this research work is to identify the factors that influence the internationalization of APROCANE, and to know the factors that influence the internationalization, to identify the commercial capacity, the current productive capacity and to analyze the managerial capacity that the association has, in order for other associations to know what factors influence decision-making in different cocoa sectors, which will allow them to have knowledge to internationalize their products. The research was descriptive in scope, the information was processed through qualitative research, although many times few people are studied, the interview technique was applied based on the indicators determined in the operationalization of the variables, to obtain information, made a series of questions to the administrative staff, which were carried out through a visit to the cocoa association in order to gain a better understanding of its commercial, productive and managerial capacity. And through the application of the observation sheet which helped to collect information about the company and allowed to visualize the processes that are carried out in it.

Introducción

Presentación del tema de investigación

Factores que influyen en la internacionalización de la Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas (APROCANE).

El éxito en el proceso de internacionalización de una empresa depende fundamentalmente de la correcta medición de sus capacidades exportadoras, por esto, se debe interpretar el proceso de internacionalización como la acumulación de recursos que generen capacidades exportadoras en diferentes áreas de la empresa, a su vez, las capacidades estarán condicionadas por el vector del desarrollo y la propia historia de la empresa. Sin duda alguna, hay empresas que tienen capacidades de exportación, pero no están interesadas en salir al mercado internacional o consideran, por decisiones estratégicas propias, que no es el momento adecuado para hacerlo.

Las condiciones para la internacionalización pudiesen no ser un medio de crecimiento debido a la condición del mercado. Este fenómeno se observa a través de las políticas de estado o de nuevas leyes que interfieren en cuanto al crecimiento y a la estabilidad de la empresa, lo que le exige a la gerencia interpretar las condiciones o la posición que debe adoptar en el contexto global (Dan, 2012).

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las pymes en el mercado Latinoamericano representan el 98% (CEPAL, 2018), este se constituye en el principal sector que aporta al empleo; la participación de las pymes en el porcentaje de la exportación es 8% en Latinoamérica y en el Ecuador es del 5% (CEPAL 2015). Esto genera un estancamiento en el crecimiento de las empresas, y con ello la poca proyección internacional, no permite la generación de nuevos ingresos.

A pesar de que las empresas Pymes generan un 70% de las plazas de trabajo, existen varios problemas o limitantes para los procesos de exportación en Latinoamérica; Para tener una clara referencia se puede mencionar que el Ecuador genera la materia prima para diferentes productos con calidad de exportación, que salen del país en bruto y vuelven importados ya en el producto terminado.

El Ministerio de Comercio Exterior genera las políticas sobre la exportación y debe capacitar a los productores para que sean capaces de generar el producto final, que es el que llega a manos del consumidor, el producto debe contar con altos estándares de calidad al igual que otros artículos de marcas internacionales para que el producto ecuatoriano pueda competir en el exterior y así crezca la demanda y se genere la exportación.

En la zona norte del país exactamente en la provincia Esmeraldas, existen productores de diferentes tipos, pero el cultivo que ha sido producto de exportación, aunque en bajos porcentajes es el cacao. APROCANDE (Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas) es la Asociación de los productores del cacao, este producto debe cumplir con altos estándares para su exportación, pero la calidad es sólo el primer paso, hay otros puntos que contempla la ley antes de permitir la exportación del producto. En algunos de los casos no se cumple con la calidad que requiere el producto o no se cuenta con el dinero para la exportación.

En base a lo antes mencionado, se plantean la siguiente pregunta científicas

¿La capacidad del producto ha permitido la internacionalización?

¿Influye la capacidad comercial de la empresa en la exportación y aprovechamiento de la herramienta exporta fácil?

¿Presenta la empresa capacidad productiva que le permite exportar su producción?

¿Cuenta la empresa con capacidad gerencial para la gestión de exportación?

JUSTIFICACIÓN

Este proyecto es importante puesto que no hay investigaciones respecto al tema en la ciudad de Esmeraldas, al conocer los factores que influyen en la internacionalización en una asociación que tiene 125 productores, 33 socios y 650 socios comerciales que son los que proveen el cacao.

La presente investigación les permitirá a otras asociaciones conocer cuáles son los factores que influyen al momento de la toma de decisiones de diferentes sectores cacaoteros, que les pueda ser útil como fuente de información, para tener conocimiento de en qué área ellos podrían trabajar para poder llegar hacia la internacionalización de sus productos. Esta investigación permite conocer los pasos a seguir para internacionalizar una empresa el cual llevo a una de estas asociaciones a globalizar de sus productos.

Objetivo general

- Identificar los factores que influyen en la internacionalización de APROCANE**.**

Objetivos Específicos

- Analizar la capacidad productiva actual de la empresa exportadora.
- Identificar la capacidad comercial de APROCANE
- Analizar la capacidad gerencial con la que cuenta la asociación.

CAPÍTULO I

1. Marco teórico

1.1. Bases teórico-científicas

1.1.1 Teoría de la internalización

La teoría de la internalización postula que la expansión del tamaño de las empresas reflejaba el hecho que el costo de la utilización del mercado podía ser evitado o reducido mediante la internalización de ciertas transacciones; tiene sus orígenes en los planteamientos de Ronald C. (1937), mientras más altos eran los costos del mercado las empresas tendrían altos estímulos los cuales ayudarían en su proceso de expansión con el fin de internacionalizarse y expandir sus operaciones productivas en mercados extranjeros , logrando el surgimiento de las empresas multinacionales y la inversión extranjera las cuales se esparcirían en nuevos mercados (Jiménez Martínez, 2007).

1.1.2 Teoría de recursos y capacidades

De acuerdo con la teoría de recursos y capacidades, la empresa se considera una acumulación de recursos de naturaleza únicos, distanciándose de las perspectivas tradicionales de economía y análisis con respecto a sus actividades de mercado; esta teoría describe porqué, y cómo las organizaciones logran y mantienen efectivamente ventajas competitivas dentro de su mercado de actividad (Botero Pinzón, 2014).

1.1.3 Teoría ecléctica

Los procedimientos a seguir para la internacionalización, fundamentados en los aspectos más esenciales son definidos en la teoría ecléctica, dichos aspectos son los factores para la localización, la ventaja competitiva y las oportunidades, el objetivo principal de esta teoría es permitir la internacionalización segura de cualquier organización, para que dichas organizaciones puedan competir en mercados nuevos previo a haber garantizado que estos mercados cuenten con las bases necesarias (Fernandez, 2005).

1.1.4 Modelo de Uppsala o U-model

Para lograr la internacionalización es fundamental contar con contactos en el exterior, para lograr obtener información del mercado al cual se desea ingresar la mercancía, facilitando así la obtención de mayores conocimientos. De acuerdo a estudios previos las exportaciones, en sus inicios, serán irregulares y en cantidades mínimas, pero incrementarán lentamente hasta contar con el capital suficiente para salvaguardar su posición en el mercado extranjero y a su vez incrementar su listado de clientes para obtener garantía de oferta y demanda en sus actividades comerciales (Zuleta, 2016).

1.1.5 Enfoque macro y micro de la competitividad

Por la costumbre de creer que la competitividad es de las naciones, y por ende responsabilidad absoluta de las autoridades de gobierno, es común confundir su alcance, el cual es definido con directrices de política económica. Para la definición del enfoque de la competitividad se debe considerar tanto la perspectiva de la macro y en mayor medida de la micro, debido a que la competencia en mercados internacionales es entre las empresas que participan en dichos mercados, mas no las naciones; para lograr comprender la participación de los gobiernos es necesario entender los medios o métodos por los cuales las empresas crean y mantienen su ventaja competitiva en los mercados (Botero , 2014).

1.1.6 El Proceso de Internacionalización de Empresas

Al hablar de los pasos que sigue una empresa para participar en la globalización y su realidad comercial estamos definiendo el concepto de internacionalización empresarial, este concepto delimita los métodos por los cuales la empresa da a conocer cada una de sus actividades de manera total o parcial y genera flujos económicos, financieros y comerciales con los distintos países del mercado en el que participa.

El significativo incremento en las ventas de los productos ofertados por la empresa y por ende mayores utilidades, rendimiento de las inversiones iniciales son entre muchas algunas de las ventajas de la internacionalización empresarial.

Este incremento en las ventas es debido a la facilidad de acceso de las empresas internacionalizadas a los elementos necesarios para la producción en masa de los productos que oferta en el mercado, dichos elementos de producción pueden ser desde materias primas,

personal cualificado hasta tecnologías a las que no tiene acceso en su país de origen (Arnoldo , 2009).

1.1.7 Dificultades en la internacionalización de la empresa

Para garantizar el éxito comercial de la internacionalización de una empresa es de vital importancia estudiar criteriosamente todos los aspectos comerciales del país extranjero, aprendiendo sus características, ventajas y limitantes en cuanto al comercio; los resultados del estudio determinaran la factibilidad de la internacionalización, convirtiendo en un riesgo aventurarse en este proceso si se obtienen resultados negativos en el estudio.

Otro aspecto fundamental es determinar las facilidades de obtención de los elementos para la producción, puesto que incidencias como mano de obra a costes no deseados o dificultades para la obtención de materia prima en grandes cantidades limitarán las posibilidades de éxito y como resultado fácilmente la empresa en cuestión se verá superada por sus competidores (Cuervo, 2004).

1.2. Antecedentes

Con relación al tema expuesto, podremos observar, correlacionar y usar como herramienta los siguientes antecedentes, el cual no permitió conocer circunstancias semejantes sobre estudios elaborados por otros autores, referentes a las asociaciones cacaoteras con perspectiva a la internacionalización, los cuales se designarán a continuación:

En la Universidad de Medellín, Barrientos , (2015) realizó un estudio con el fin de dar a conocer las herramientas que brinda la cadena de valor al comercio internacional y a la producción del cacao en Perú, la cual se basa en el esfuerzo de pequeñas asociaciones y agricultores, que se convierten en parte importante de la producción y la economía estable del cacao. Es decir que la cadena de producción tenga permanencia en el tiempo, de manera que tanto vendedores como compradores, incluyendo los prestadores de servicios, puedan satisfacer sus necesidades o expectativas sin tener un perjuicio entre ellos, por otra parte, el proceso de secado y fermentación del grano del cacao realizado por los agricultores debe ser un proceso minucioso para obtener buenos resultados libres de hongos, insecticidas y fertilizantes.

La metodología utilizada es de tipo documental donde se muestra el desempeño y comercialización de los comodities agrarios, la estructura y funcionamiento de la cadena de valor.

En México Bucio Galiano , Jaramillo Villanueva , De la Cruz Landero , Cordova Alvarado y Garcia Lopez , (2015) mencionan la relación directa entre las etapas de fermentación y secado, y los factores socio-económicos y culturales, relación que se expresa en la heterogeneidad de las características finales del grano de cacao que produce esta región, una de las modalidades para obtener una buena fermentación son cajones de madera sencillos y tipo escalera, costales, canecas de plástico y cajón de cemento; además, se hace una fermentación directamente en el suelo a través de un apilamiento. Con respecto a la etapa de secado solar, se mencionan estructuras como casa-Elba (secadores movibles), tendales y marquesina como los métodos más desarrollados en el beneficio de la región de Arauca.

En Colombia Escandón Barbosa, Diana , Hurtado Ayala, & Andrea, (2014). Ante la progresiva internacionalización de las empresas, el gran objetivo de este estudio es recurrir a la práctica para identificar los factores determinantes en la internacionalización prematura de empresas

en Colombia, conocido como fenómeno Global. En términos generales, es necesario analizar estas empresas dada la importancia que tienen en la economía del país lo que asumen al tener que enfrentarse a mercados internacionales para afrontar la complicación por mantenerse en el mercado, así como disminuir los acontecimientos del medio. En Colombia, al igual que en otros países emergentes, las pequeñas y medianas empresas (pymes) las cuales constituyen un eje fundamental en 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 ampliación de sus mercados para la mejora de la economía del país mediante negociaciones extranjeras que permitan al país tener un mejor desempeño competitivo respecto a los mercados externos.

En Ecuador en la Universidad Politécnica Salesiana, Martinetti Macias y Chóez Ortega, (2015) en la entrevista realizada a representantes de ocho exportadoras se evidenció que dentro del proceso de negociación internacional el traductor o intérprete es un ente esencial, por lo que últimamente ha atraído el interés del mercado extranjero para conocer la cadena de valor de este producto, por lo cual se han creado diferentes alternativas para la comercialización del cacao, cada ruta se fija de acuerdo a los tipos de producción y de vegetación del fruto para recorrer los cultivos, plantas maquinarias y conocer a los agricultores que son parte del proceso productivo, específicamente en la zona rural. Las ferias internacionales representan una parte importante del proceso de comercialización donde se solicitan de T&I (Tecnología de la Información) y es en ese momento donde sus productos se van a dar a conocer en mercados extranjeros. Un ejemplo de éxito en la actualidad es ANECACAO en Asia, ya que el gremio cuenta con personal capacitado para los traductores e intérpretes, por lo cual se ha evidenciado el crecimiento del 2% de captación del mercado.

De acuerdo con el desarrollo de la investigación de Dan, (2012) quien menciona que las variables establecidas en una empresa deben tener validez de construcción, es decir tratar de establecer con anticipación, categorías operacionales claras. En la fase de recolección de datos, los cuales están en las categorías operacionales válidas, la capacidad del producto; la empresa y su capacidad productiva; la capacidad comercial con sus dos vertientes, inteligencia comercial y comercialización y venta, de igual manera, la capacidad gerencial.

Estas variables que de hecho son capacidades internas de la empresa, se consideran como fundamentales para estimar la capacidad exportadora

1.3. Marco Legal

Para entrar en el tema es necesario conocer cuáles son las leyes que se rigen para la creación de una empresa, las mismas que son iguales en cualquier tipo de empresa, por lo que se creó la ley orgánica de empresas en donde se encuentran consignados los artículos relacionados a la creación de compañías.

Con el fin de reconocer a las asociaciones de productores como una de las formas de organización, se tomará en consideración a la ley suprema, la Constitución de la República del Ecuador (2008), la misma que señala en el Artículo 319 que el Estado respaldará los derechos de estas asociaciones a tener una vida digna, al mismo tiempo incentivará a que se realicen procesos de producción que cubran las necesidades locales e internacionales.

De la misma manera se hace referencia a los derechos de los trabajadores a conformar asociaciones de productores, basado en la constitución de la república del Ecuador, artículo 9 de la enmienda, establece según el numeral 7 que se le dará a estos productores el derecho a elegir voluntariamente su permanencia en las asociaciones todo el tiempo que consideren conveniente, esto dará apertura para que los productores escojan libremente la asociación que vaya acorde a sus intereses y su conveniencia.

Adicionalmente, en el artículo 320 da lineamientos a seguir sobre las organizaciones de productores, en el que se menciona aspectos como productividad, certificaciones de calidad, principios, procesos económicos y sociales a tomar en cuenta para tener una correcta comercialización.

Dentro de las leyes que rigen a las asociaciones de productores cacaoteras del Ecuador se pueden mencionar las más importantes a continuación:

1.4. Ley orgánica de tierras y territorios ancestrales

La Ley orgánica de tierras rurales y territorios ancestrales (2016), hace referencia en su Artículo 10 al respaldo que se les brinda a los dueños de parcelas, para fomentar el buen uso de estas propiedades dedicadas a actividades agrícolas, a su vez manifiesta que el Estado deberá preocuparse por las acciones establecidas en los literales a), b) y c), los mismos que mencionan establecer estrategias económicas que estimulen el desarrollo de las Mipymes respecto a la asociatividad de las organizaciones y asociaciones de productores del sector rural, además detallan la importancia de fomentar proyectos que promuevan la participación de pequeños productores asociados para proporcionarles

capital emprendedor, seguro agrícola y asistencia técnica; también resalta su preocupación por los sectores más vulnerables a los cuales se les deben inculcar a la participación en actividades de producción y comercialización de productos agrícolas.

Cabe mencionar que el artículo 20 de esta ley hace referencia a la inversión extranjera, la cual se puede dar directa o indirectamente entre compañías privadas, mixtas, estatales o con asociaciones agrícolas (Ley orgánica de tierras rurales y territorios ancestrales, 2016).

1.5. Ley de economía popular y solidaria

Es importante mencionar que la ley estudiada anteriormente y La ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011) guardan cierta relación, siendo así que la LOEPS en el artículo 18 menciona al sector asociativo como la unión de asociaciones conformadas por personas con actividades comunes relacionadas a la producción, con el propósito de aprovisionarse de insumos, equipos tecnológicos para producir y comercializar sus productos de acuerdo con las ordenanzas de esta ley.

De igual forma, la mencionada ley establece en el Artículo 19, la estructura interna de las asociaciones, las que estarán constituidas por una junta de gobierno, control interno y un administrador; todos elegidos por la mayoría de los miembros de la asociación para que se cumplan los objetivos estipulados y den a conocer resultados (LOEPS, 2011).

La ley de Economía Popular y Solidaria LOEPS (2011), en su artículo 20 también habla sobre el capital social de las asociaciones, el mismo que será financiado por las cuotas de inscripción o de registro de los socios, dicho dinero no será reembolsable o devuelto, así como también las donaciones de bienes inmuebles no podrán ser repartidas entre los miembros de la organización.

1.6. Ley de fomento y desarrollo del sector cacaotero

Al igual que la LOEPS, la ley de fomento y desarrollo del sector cacaotero también hace referencia en su artículo 1 sobre las disposiciones a seguir por parte de las asociaciones, mencionando cada uno de los procesos que se deben dar para una correcta extracción, transformación y comercialización del cacao a nivel local e internacional. En el artículo 3 de la misma ley en los literales a), b), c), d), e) y f) se encuentran detallados los objetivos. referentes a la preservación de la producción cacaotera así como también se hace énfasis en el uso de tecnología ambientalista para garantizar el buen trato del suelo, a la vez menciona incentivar la asociatividad y consolidación entre productores, organizaciones y

asociaciones dedicados a esta actividad con el fin de obtener accesibilidad a créditos, se expresa también la creación de Mipymes para establecer empleo y mermar el desplazamiento de campesinos desde las zonas rurales a las urbes, de la misma manera se impulsa al desarrollo de industrias, al consumo y la exportación de cacao nacional con valor agregado.

1.7. Ley orgánica de la salud

La ley orgánica de la salud por otro lado en su Artículo 129 menciona que es indispensable el cumplimiento de normas sanitarias por parte de las asociaciones, organismos, empresas dedicadas a la producción, importación o exportación de productos destinados para el consumo humano.

Normas de calidad INEN. La normalización tiene que ver con la relación y aprobación de normas para garantizar la calidad de elementos fabricados, la seguridad de funcionamiento y el trabajo con responsabilidad. “Las normas van siendo redactadas en base a un análisis de las necesidades y en función de los sectores estratégicos para el desarrollo planteado, en la ejecución de los procesos establecidos en el Sistema Ecuatoriano de la Calidad, donde satisface la demanda nacional en los campos de la normalización, reglamentación y metrología que contribuye al mejoramiento de: competitividad, salud y seguridad del consumidor (LEY DEL SISTEMA ECUATORIANO DE LA CALIDAD, 2010).

CAPÍTULO II

2. Metodología

2.1. Tipo de estudio

En la investigación se usó el tipo de investigación descriptiva, basándose en los fundamentos establecidos por Rojas (2015), el mismo que señala que este tipo de investigación muestra la realidad de una situación de acuerdo con el lugar y momento dado. Donde se observa y se registra o se pregunta y se registra. Por ende, se eligió este tipo de investigación la cual permitió conocer las actividades y procesos que realiza la asociación cacaotera a la cual se le aplico la técnica de observación y entrevistas.

2.2. Definición conceptual y operacionalización de las variables

La exportación es una de las operaciones mayormente aplicadas en el proceso de internacionalización puesto que garantiza la permanencia de las empresas en mercados externos, de hecho, se considera que esta incentiva al mejoramiento de las capacidades del personal de la asociación (Sarmiento, 2014).

Los exportadores de cacao en grano son las personas encargadas de dar a conocer este producto en países extranjeros siempre y cuando se cumplan ciertas certificaciones de calidad de acuerdo con el tipo de cacao (Lastra, 2004).

2.3. Población

La población de estudio fue la asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas, cuenta con 33 socios y tienen 650 socios comerciales que son los que proveen el cacao.

2.4. Muestra

La muestra fue la parte administrativa de la asociación y el jefe del proyecto, por lo tanto, se tomó como muestra al gerente de la empresa y al jefe de operaciones a quienes se les realizo la entrevista, debido a que la población es pequeña no fue necesario realizar un muestreo.

2.5. Métodos

En el presente trabajo se utilizó el método analítico basándose en lo mencionado por Lopera et al. (2010), los cuales señalaron que el método analítico es el medio utilizado para alcanzar una meta propuesta por medio de la desagregación de un todo o los elementos que lo componen. Debido a ello esta investigación partió de la variable general de estudio, se utilizaron las herramientas necesarias para lograr los objetivos propuestos.

2.6. Técnicas e instrumentos

Entrevistas

La técnica de la entrevista se aplicó en base a los indicadores determinados en la operacionalización de las variables, para obtener información, se realizó una serie de preguntas al personal administrativo, las cuales se llevaron a cabo mediante una visita que se realizó a la asociación cacaotera para poder tener un mejor conocimiento de su capacidad comercial, productiva y gerencial.

Observación

Esta herramienta ayudó a recopilar información de la empresa y permitió visualizar los procesos que se realizan en ella, como la cantidad de recursos para realizar las exportaciones, cantidad de proyectos de exportación que vinculan al personal de la empresa, cantidad de los productos exportables y la capacidad de la empresa para adaptar o transformar los respectivos productos.

2.7. Análisis de datos

De acuerdo con Alvares (2003), la información fue procesada por medio de investigación cualitativa, esta es la paradoja de que, aunque muchas veces se estudia a pocas personas, la cantidad de información obtenida es muy grande, hay multiplicidad de fuentes y formas de datos e información que proviene de observaciones estructuradas o no estructuradas.

La captura de la información fue a través de diversos medios, específicamente, entrevistas y fichas de observación, a través de un registro electrónico (grabación). En el caso de las observaciones, a través de un registro en papel.

Una vez que la información ha sido recolectada, transcrita y ordenada, la primera tarea consiste en intentar darle sentido (Álvarez, 2005), el reto es simplificar y encontrarle sentido a toda la complejidad contenida en las notas de campo y las transcripciones textuales. Para ello, es necesario utilizar algún proceso de codificación que permita desarrollar una clasificación manejable o sistema de códigos (Patton, 2002).

Para codificar la información según Rubín y Rubín (1995), se debe agrupar la información obtenida en categorías que concentran las ideas, conceptos o temas similares descubiertos por el investigador, o los pasos o fases dentro de un proceso.

CAPÍTULO III

3. RESULTADO

Conforme a la investigación realizada se pudo identificar respecto a la capacidad productiva, que la Asociación de Productores de Cacao Fino de Aroma del Ecuador tiene una producción alrededor de 300 toneladas de cacao en grano por año, 150 a 200 toneladas son distribuidas en el exterior y la restante en territorio nacional, la asociación tiene como objetivo producir cacao en pasta y productos elaborados, pero no tienen los recursos necesarios para la compra de maquinarias, están llevando a cabo su producción con maquilas de Guaranda la cual le permite maquilar los productos.

Tienen dos tipos de barras de chocolate, una de 70% de fertilización y la otra de 50%, como proyectos para internacionalizarlos a futuro.

APROCANE cuenta con 33 socios y tienen 650 socios comerciales que son los que proveen el cacao, ellos están bajo la vigilancia de un equipo táctico de la asociación que es el que se encarga de tratar el tema postcosecha y de calidad, por lo que solo trabajan con clones nacionales o también conocido como "Fino y de Aroma" y no con clones CCN 51 (Colección Castro Naranjal).

El cacao CCN 51 también tiene una gran acogida a nivel internacional, los cuales se caracterizan por sus frutos que poseen una coloración rojiza en su estado de desarrollo y en su madurez el cual contiene mayor porción de grasa, por lo cual define sus propios nichos de mercados.

Mientras que APROCANE se decide por el producto tradicional y emblemático del Ecuador, a este tipo de cacao se lo ha llamado como cacao arriba por sus distintas cualidades de entre los que destaca el sabor y su calidad organoléptica.

De acuerdo a la capacidad comercial, su producción está dirigida al mercado suizo, y se encuentran en plan de negocio con empresas importadoras en Italia y España, las cuales son fabricantes de productos derivados de cacao, esto es beneficioso puesto que Ecuador tiene un acuerdo de libre comercio con los países mencionados, cuenta con un contrato que tiene una

vigencia de 5 años y que tiene una cláusula que les permite analizar y en base a ello modificar cada año el precio de sus productos por el plus de calidad que ellos mantienen.

El proceso de embalaje se realiza mediante bolsas greyback la cual es un absorbente de humedad, Para la exportación de los productos no ha existido investigación de mercados previo, las primeras ventas se realizaron por contactos del gerente y han ido aumentando el número por la utilización de la página web de la empresa y por medio de ferias comerciales, de igual manera están registrados en el directorio de exportadores del PROECUADOR les ha sido de mucha utilidad para darse a conocer.
La empresa empieza a exportar, después de estar posicionada en el mercado local. En temas de gestión administrativa, se puede identificar que la empresa cuenta con misión, visión, sin embargo, no tiene una planificación estratégica para la gestión de esta.

El capital de riesgo con el que empezó el proceso de la exportación se obtuvo en base a financiamiento con intermediarios financieros puesto que no tiene alianzas estratégicas que financien la exportación de cacao, la comercialización se la realiza de manera directa con los compradores internacionales, por lo general los compradores son grandes empresa de distribución en sus mercados.

APROCANE cuenta con Registro fitosanitario, que es el que detalla la situación higiénica de la mecánica sanitaria para verificar que el cacao no tenga plagas y que cumpla con los parámetros de acuerdo con el tipo de grano, requisitos que son importantes para realizar la internacionalización de sus productos.

De acuerdo con la capacidad gerencial, APROCANE se hace conocer a nivel internacional por medio de muestras que son analizadas por los futuros compradores, estas muestras se realizan para conocer el porcentaje de fermentación y cadmio tiene el producto debido a que algunos países tienen como normativa no dejar ingresar productos con porcentajes altos, que son un poco dañinos como el CADMIO o ESCHERICHIA COLI, por lo que son requisitos necesarios para así llevar a cabo la comprar del cacao.

La asociación se dedicó a la exportación de cacao ya que la tala de árboles ya no era una fuente de ingresos tan factible como lo era antes por lo que obtienen como ventaja competitiva el aumento de los precios en sus productos.

En relación con los factores que le han permitido a la empresa alcanza los mercados internacionales, el gerente considera que el principal ha sido las características de calidad que tiene el producto, el mismo que corresponde a factores externos a la empresa, puesto que la zona geográfica brinda condiciones oportunas y de ventajas para el cultivo y cosecha de cacao. Sin embargo, esta calidad no sería aprovechada si en el proceso productivo no se contara con procesos adecuados para la conservación del producto, factor identificado tanto en la entrevista como en la observación realizada.

La asociación cuenta con personal capacitado para el buen desarrollo de en sus diferentes áreas laborales, pero no tiene un alto nivel en el área de idiomas y no cuenta con traductores o intérpretes.

CAPÍTULO IV

4. DISCUSIÓN

En base a la información recolectada de la entrevista y ficha de observación basándose en los antecedentes, se puede precisar que las capacidad comercial y productiva de la empresa aun no está totalmente desarrollada, aún existen grandes oportunidades de mejora dentro de estas dimensiones, la factibilidad de mejorar ambos factores es amplia; aprovechando de mejor manera el entorno de oportunidad que brinda la provincia y que le permita a la empresa mejorar su productividad, mejorando las capacidades comerciales y enfocándose en suplir las falencias.

Relacionando lo antes mencionado por Bucio, Jaramillo, De la Cruz, Cordova, y Garcia Lopez , (2015) la importancia de diagnosticar la producción de cacao, por lo que se puede decir que la asociación tiene conocimiento agronómico, económico y social en la zona rural en la que está ubicada APROCANE, es decir que tiene la comprensión histórica la cual fue de ayuda para obtener mejoras relacionado con el cultivo y el personal de producción obteniendo un mejor desarrollo, el cual le permitió la internacionalización y a su vez la innovación de productos derivados de cacao para la comercialización nacional con visón a ser distribuida en el exterior.

Cabe recalcar que la asociación tiene un excelente manejo en el tema de la fermentación del cacao, ya que este es un requisito que exigen algunos de los países donde realizan su exportación, por lo que APROCANE tienen dos tipos de porcentajes en su producto, una de 70% de fertilización y la otra de 50%; el secado es otro factor importante por lo tanto es de vital importancia que se realice en excelentes condiciones ya que el proceso de secado del cacao se puede llenar de hongos, cambiar el sabor, perder nutrientes y minerales, en este proceso es donde seleccionan el mejor grano. Basándonos en el estudio de Cardona, Rodríguez y Cadena (2016) mencionan que hay una relación directa entre las etapas de fermentación y secado del cacao, y los factores socio-económicos y culturales, relación que se expresa en la diversidad de las características finales del grano de cacao que produce esta región.

En cuanto a las capacidades gerenciales de la empresa, podemos observar que esta no cuenta con una planificación estratégica para su gestión, esto impide que la perspectiva financiera no sea gestionada adecuadamente, lo que hace que tenga escases de los recursos necesarios para financiarse, y poder adquirir nuevas máquinas para la producción, la cual les ayudara a llevar a cabo una expansión de sus productos. lo que daría paso a un incremento en el porcentaje de producción de exportación y de clientes internacionales.

Cabe recalcar la importancia del manejo de idiomas en una empresa exportadora, es de gran importancia, puesto que este les será de gran ayuda en el proceso de negociación, de acuerdo con Ortega (2015), la informacion recopilada de la entrevista que realizo a ocho empresas exportadoras dode obtuvo como resultado que en el proceso de negociación internacional el traductor o intérprete es un ente esencial para atraer la atención de mercados extranjeros, sin embargo, en la asociación no existen personas que dominen el idioma, lo que no se ha convertido en una barrera para alcanzar a sus principales compradores, esto lo han hecho con la ayuda de una ONG, pero si han influido en que ellos puedan diversificar mercados, gestionar encuentros con posibles compradores que no hablan español.

Por otra parte, podría mencionarse que la cadena de valor desde la producción hasta la exportación no está fortalecida en base a los resultados, esto puede estar influyendo que la empresa tenga que maquilar en otra provincia y que existan factores no desarrollados de producción dentro de su planta y su canal de distribución internacional, concordando con los resultados del estudio mostrado por Barrientos (2015), donde menciona que la cadena de valor del cacao debe encontrarse fortalecida puesto que este será un factor decisivo para alcanzar los mercados internacionales.

De acuerdo con la investigación realizada y los resultados obtenidos se evidencia que los factores comerciales, productivos y gerenciales son fundamentales al momento de su desarrollo y proceso de internacionalización, como lo menciona Dan (2012) en su estudio donde recalca la importancia de la capacidad del producto; la capacidad productiva; la capacidad comercial, inteligencia comercial y comercialización, así como, la capacidad gerencial y las facultades internas de la empresa, las cuales son consideradas como fundamentales para medir la capacidad exportadora de la empresa.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES

- Existen factores poco desarrollados en la empresa, sin embargo, el contar con factores productivos y comerciales especialmente la ventaja de dotación de factores primarios del entorno han permitido que esta empresa se pueda internacionalizar.
- La falta de maquinaria para llevar a cabo todo el proceso de elaboración de la pasta de cacao obliga a la empresa a depender de terceros para finalizar la producción de esta, lo que conlleva a pérdidas económicas significativas para la organización, esto no impide que su capacidad comercial se vea afectada, puesto que la empresa busca aumentar su producción, ha creado una variedad de productos, pese a que esto conlleve a que acuda a terceros, lo que le ha permitido lograr cumplir con las demandas que le imponen el mercado extranjero.
- La falta de aplicación de herramientas como la cadena de valor es una de las causas del estancamiento comercial de la empresa en base a la materia prima, producción y comercialización productos manufacturados, la cual cuenta con ciertas deficiencias respecto al sistema de planificación financiera y a su vez a la producción de materias primas.
- Como punto fuerte de su capacidad gerencial APROCANE ha logrado salir adelante y poder internacionalizar su materia prima y a su vez darse a conocer en el mercado extranjero, de acuerdo con su gestión cuenta con grandes planes para exportar sus productos a Italia y España.

CAPÍTULO VI

6. Recomendaciones

- El estado debería de establecer estrategias económicas para ayudar al financiamiento de las organizaciones y asociaciones de productores del sector rural que se dedican a la producción de insumos de exportación a base de materia prima cultivadas en el país.
- Se recomienda aplicar la cadena de valor, puesto que permitirá realizar un análisis profundo en la empresa, mediante una herramienta que ayudara a identificar los proceso para añadir valor al producto, la cual los podrá guiar para saber cómo desarrollar una ventaja competitiva al momento de la comercialización y conocer cómo funciona el mercado y sus sectores y permitirá identificar sus competidores y a su vez poder establecer una estrategia que facilitara tener una ventaja competitiva.
- Seria de gran ayuda desarrolla el manejo de idiomas extranjeros o contratar un intérprete o traductor, puesto que el manejo de otros idiomas es de gran importancia el proceso de negociación.

BIBLIOGRAFÍA

Cardona , L., Rodríguez, E., & Cadena, E. (2016). *Diagnóstico de las prácticas de beneficio del cacao en el departamento de Arauca*. Obtenido de Revista Lasallista de Investigación: https://www.redalyc.org/pdf/695/69545978009.pdf

CONGRESO NACIONAL . (05 de 11 de 1999). *LEY DE COMPAIAS, CODIFICACION*. Obtenido de http://www.oas.org: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf

Dan, S. (2012). ELABORACIÓN DE UNA METODOLOGÍA PARA MEDIR LA CAPACIDAD EXPORTADORADE LAS PYME´S EN VENEZUELA. *Compendium*, 25.

Aduana Del Ecuador . (abril de 2017). *aduana.gob.ec*. Obtenido de aduana.gob.ec: https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/

anecacao. (2015). *CACAO CCN 51*. Obtenido de http://www.anecacao.com: http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacaoccn51.html

Anecacao. (2015). *HISTORIA DEL CACAO*. Obtenido de http://www.anecacao.com: http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/historia-del-cacao.html

Arnoldo , L. (2009). El Proceso de Internacionalización de la empresas . *TEC Empresarial*, 18.

Barrientos , P. (Enero - Junio de 2015). *LA CADENA DE VALOR DEL CACAO EN PERÚ Y SU OPORTUNIDAD EN EL MERCADO MUNDIAL*. Obtenido de Semestre Económico,: https://www.redalyc.org/pdf/1650/165043113006.pdf

Botero , L. (2014). Iternacionalizacion y Competitividad . *Ciencias Estratégicas*, 191.

Botero Pinzón, L. D. (2014). INTERNACIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD. *Revista Ciencias Estratégicas*, 189-190.

Bucio Galiano , G., Jaramillo Villanueva , J., De la Cruz Landero , E., Cordova Alvarado, V., & Garcia Lopez , E. (2015). *MANEJO AGRONÓMICO Y CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL CACAO EN*. Obtenido de Foresta Veracruzana: https://www.redalyc.org/pdf/497/49742125005.pdf

Cuervo, Á. (2004). Dificultades en la Internacionalizacion de la Empresa . *redalyc*, 18.

Escandón Barbosa, D. M., Hurtado Ayala, & Andrea. (2014). Los determinantes de la orientación exportadora y los resultados en las pymes exportadoras en Colombia. *redalyc*, 434.

Fernandez, Z. (2005). La estrategia de internacionalizaciónde la pequeña empresa familiar. *ACEDE*, 109.

Jiménez Martínez, I. (2007). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. *Revista An{alisis Económico*, 113.

Lafuente Ibáñez, C., & Marín Egoscozábal, A. (Septiembre - Diciembre de 2008). *redalyc*. Obtenido de redalyc: http://www.redalyc.org

Lastra, A. (2004). *books.* Obtenido de books: https://books.google.com.ec/books?id=ickOAQAAIAAJ&pg=PT24&dq=intermediarios+de+cacao&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjPjKSattfVAhXFKiYKHaEKArAQ6AEIJTAA#v=onepage&q=intermediarios%20de%20cacao&f=false

LEY DEL SISTEMA ECUATORIANO DE LA CALIDAD. (12 de 29 de 2010). *LEY DEL SISTEMA ECUATORIANO DE LA CALIDAD.* Obtenido de www.oas.org: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_sistema.pdf

LEY ORGANICA DE SALUD . (22 de 12 de 2006). *LEY ORGANICA DE SALUD* . Obtenido de www.todaunavida.gob.ec: https://www.todaunavida.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/SALUD-LEY_ORGANICA_DE_SALUD.pdf

Lopera Echavarria, J., Ramírez Gómez, C., Zuluaga Aristazábal, M., & Ortiz Vanegas, J. (Enero-julio de 2010). *Nómadas.* Obtenido de Nómadas: http://www.redalyc.org/pdf/181/18112179017.pdf

Martinetti Macias, N., & Chóez Ortega, M. (Enero de 2015). *Importancia de la traducción e interpretación de idiomas para las empresas exportadoras de cacao*. Obtenido de RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía: https://www.redalyc.org/pdf/5045/504550660007.pdf

Recinos, I. (2011). *"EL APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.* SAN SALVADOR.

Rojas Cairampoma , M. (2015). *REDVET.* Obtenido de REDVET: http://www.redalyc.org

Sarmiento del Valle, S. (2014). *scielo.* Obtenido de scielo: http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n1/v12n1a10.pdf

Solimano, A. (2013). *Comercio exterior, cadenas globales de producción y financiamiento.* Santiago de Chile .

Zuleta, E. (2016). *ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA POSICIONAMIENTO DE MIPYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL CACAOTERO.* sangolqui.

Zambrano Aveiga, M. L. (2013). *Sobre el origen de las certificaciones ,el desarrollo sostenible y los productores de pequeña escala de cacao en la Amazonía ecuatoriana.* tesis masterado, Quito. Obtenido de http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/6265/2/TFLACSO-2013MLZA.pdf

Anexo

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensione	Indicadores	Técnicas o instrumentos
Internacionalización	La internacionalización puede aumentar de modo significativo las ventas de productos existentes de una empresa. También puede acceder a fuentes de materias primas, productos intermedios, o empleados cualificados a un menor coste o de mejor calidad que en el país de origen, lo que le permite mejorar los procesos productivos. Incluso puede obtener	Se procede a la selección del tema de investigación previsto, posteriormente se efectúa la investigación y revisión de los estudios previos estrechamente asociados al tema de investigación; se determinó la problemática a solucionar y en base a esta se elaboraron los	Capacidad comercial	• Cantidad de promociones de las exportaciones • Cantidad de estrategias Comercial de la empresa • Cantidad de productos y clientes de la empresa Asistencia de participación de la empresa en ferias y exposiciones	• **Entrevistas** • **Entrevistas** • **Entrevistas y** • **Entrevistas**

	capacidades tecnológicas que no existen en el país de origen y de este modo mejorar su conocimiento.	objetivos planteados y se estableció la metodología de trabajo para lograr dicho objetivo		nacionales y/o internacionales	
			Capacidad gerencial	• Nivel de experiencia en exportaciones del personal administrativo • Cantidad de recursos para realizar las exportaciones • Cantidad de proyectos de exportación que vinculan al	• **Entrevistas** • **ficha de observación y entrevista** • **ficha de observación y entrevista** • **entrevista** • **entrevista entrevista**

				personal de la empresa • alianzas estratégicas con fines de exportación • cumplimiento de las metas de las exportaciones • medir el conocimiento de idiomas de internacional el personal administrativo	
			Capacidad Productiva	• Cantidad de los productos exportables	• **Ficha de Observación**

				• Capacidad de la empresa de adaptar (transformar) los respectivos productos • Ventajas competitivas de los productos • ciclo de vida del producto	• **Entrevista y ficha de observación** • **Entrevista** **Entrevista**

APROCANE


2019/06/18 11:02


2019/06/18 11:59


ABSORL☆DRY®
ABSORBENTE DE HUMEDAD
2 KG
2019/06/18 11:44


2019/06/18 11:59


2019/06/18 11:56


Si me va bien...
te irá bien
2019/06/18 11:03


2019/06/18 12:00


2019/06/18 12:03


2019/06/18 11:59


2019/06/18 12:00