



CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TESIS DE GRADO

TÍTULO:

ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES PARA
CONVERTIRSE EN UNA MIPYMEX DE LA PROVINCIA DE
ESMERALDAS DURANTE EL PERIODO 2020 - 2023

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

DESARROLLO E INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

AUTORA:

JHAKIRA ISABEL RECALDE REVELO

ASESOR:

MGT. FRANCISCO MILA

Esmeraldas, 2025

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, previo a la obtención de título de Ingeniera en Comercio Exterior.

Presidente tribunal de graduación

Lector 1

Lector 2

Mgt. Mario Armas
Director de la escuela

Mgt. Francisco Mila
Director de tesis

Esmeraldas, Enero 2025

AUTORÍA

Yo, **JHAKIRA ISABEL RECALDE REVELO**, declaro que la presente investigación está enmarcada en el actual trabajo de tesis, es absolutamente original, autentica y personal,

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad de la autora y de la PUCESE.

JHAKIRA ISABEL RECALDE REVELO
0803196393

DEDICATORIA/AGRADECIMIENTO

Este trabajo de titulación está dedicado, en primer lugar, a Dios, quien ha sido mi guía, fortaleza y refugio en los momentos de mayor dificultad. Sin su presencia, nada de esto habría sido posible.

Agradezco con todo mi corazón a mis padres, Wilson Recalde y Jenny Revelo, por ser el pilar fundamental de mi vida. Su apoyo incondicional, sus consejos y su amor han sido el motor que me impulsó a continuar, incluso cuando parecía más fácil rendirse.

De manera muy especial, dedico este logro a mi abuelo Carlos Revelo, quien siempre soñó con verme graduada. Aunque hoy no está físicamente conmigo, su recuerdo, sus enseñanzas y sus palabras de aliento siguen vivos en mí. Este título también es tuyo, abuelito. Gracias por creer siempre en mí.

A mis hermanos, por estar a mi lado en silencio, acompañando cada paso y celebrando cada pequeño avance; su amor y complicidad han sido parte esencial de este camino.

También extiendo mi gratitud a los docentes que compartieron sus conocimientos y experiencias durante mi formación, en especial al Mgt. Francisco Mila, por sus palabras de ánimo me ayudaron a nunca darme por vencida y continuar con mi carrera, al igual que mis demás familiares y compañeros que siempre tuvieron la predisposición de ayudarme, les dedico mi logro académico y mi agradecimiento eterno por todo su apoyo.

Fue un camino duro y difícil pero cuando se quiere se puede.

ÍNDICE

| | |
|--|------|
| TRIBUNAL DE GRADUACIÓN | ii |
| Autoría..... | iii |
| DEDICATORIA/AGRADECIMIENTO | iv |
| ÍNDICE | v |
| RESUMEN | viii |
| ABSTRACT | ix |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| Planteamiento del problema | 3 |
| Objetivos | 6 |
| Objetivo General..... | 6 |
| Objetivos Específicos..... | 6 |
| Justificación | 6 |
| Delimitación | 7 |
| CAPÍTULO I | 9 |
| MARCO TEÓRICO..... | 9 |
| 1.1. Bases teórico-científicas: | 9 |
| 1.1.1 Teoría de la internacionalización | 9 |
| 1.1.2 Teoría de las Born Global | 10 |
| 1.1.3 Exportaciones y Pymes | 11 |
| 1.1.4 Barreras a la Internacionalización..... | 12 |
| 1.1.5 Internacionalización | 13 |
| 1.1.6 Exportaciones | 14 |
| 1.1.7 MIPYMES | 14 |
| 1.1.8 Competitividad | 15 |
| 1.1.9 Innovación | 15 |
| 1.1.10 Cadenas de valor globales | 16 |
| 1.1.11 Digitalización..... | 16 |
| 1.1.12 Acuerdos comerciales internacionales..... | 17 |
| 1.2. Antecedentes | 17 |
| 1.2.1 Estudios previos..... | 17 |
| 1.3 Marco legal | 21 |
| CAPÍTULO II | 23 |

| | |
|--|----|
| METODOLOGÍA..... | 23 |
| 2.1. Tipo de Estudio | 23 |
| 2.2. Métodos | 23 |
| 2.3. Técnicas e Instrumentos | 24 |
| 2.4. Análisis de Datos | 25 |
| CAPÍTULO III | 28 |
| Resultados | 28 |
| CAPÍTULO IV..... | 37 |
| Discusión..... | 37 |
| 4.1 Comparación de resultados con investigaciones previas..... | 37 |
| 4.2 Barreras Identificadas | 37 |
| 4.3 Oportunidades identificadas..... | 38 |
| 4.4 Implicaciones para las políticas públicas | 38 |
| CAPÍTULO V | 40 |
| Conclusión..... | 40 |
| CAPÍTULO VI..... | 41 |
| Recomendación | 41 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 45 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1. <i>Clasificación de las PYMES en Ecuador</i> | 18 |
| Tabla 2. <i>Clasificación de las industrias en Ecuador</i> | 19 |
| Tabla 3. <i>Fiabilidad</i> | 24 |
| Tabla 4. <i>Distribución de MIPYMES en la ciudad de Esmeraldas de Ecuador para el sector comercial.</i> | 25 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|----|
| Figura 1. <i>Valoración de la situación actual de las MIPYMES en tres dimensiones clave: ferias, competencia y sustitutos.</i> | 30 |
| Figura 2. <i>Capacidades del Talento Humano en MIPYMES de Esmeraldas para el Comercio Exterior</i> | 32 |
| Figura 3. <i>Obstáculos para la Internacionalización de MIPYMES Comerciales en Esmeraldas.</i> | 34 |
| Figura 4. <i>Representación esquemática de los factores clave para la internacionalización de las MIPYMES en Esmeraldas</i> | 35 |

RESUMEN

Este estudio analiza los factores determinantes para que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la provincia de Esmeraldas se conviertan en MIPYMEX (empresas exportadoras). El objetivo principal es identificar las barreras y oportunidades que enfrentan las MIPYMES en su proceso de internacionalización, enfocándose en aspectos como el acceso al financiamiento, la capacitación en comercio exterior y la creación de redes internacionales. La investigación adoptó un enfoque cuantitativo, utilizando encuestas aplicadas a 70 MIPYMES comerciales de Esmeraldas. Se diseñó un cuestionario de 36 preguntas que abarcó aspectos relacionados con la capacidad productiva, financiera, comercial y gerencial de las empresas. Los datos fueron analizados mediante técnicas estadísticas descriptivas. Los resultados revelaron que un 86% de las MIPYMES no han participado en programas gubernamentales de apoyo a la exportación, mientras que solo un 14% tiene acceso a financiamiento bancario. Además, más del 50% de las empresas carecen de capacitación en comercio exterior, lo que limita su capacidad para expandirse a mercados internacionales. No obstante, sectores como la agricultura y la pesca tienen un potencial significativo si se mejora la infraestructura y el acceso a crédito. Las conclusiones indican que las MIPYMES de Esmeraldas necesitan políticas públicas más efectivas, acceso a financiamiento adecuado, y formación en comercio exterior para mejorar su competitividad internacional.

Palabras clave: MIPYMES, internacionalización, comercio exterior, financiamiento.

ABSTRACT

This study analyzes the determining factors for micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) in the province of Esmeraldas to become MSMEEX (exporting companies). The main objective is to identify the barriers and opportunities faced by MSMEs in their internationalization process, focusing on aspects such as access to financing, foreign trade training, and the creation of international networks. The research adopted a quantitative approach, using surveys applied to 70 commercial MSMEs in Esmeraldas. A 36-question questionnaire was designed to cover aspects related to the productive, financial, commercial, and managerial capacity of the companies. The data were analyzed using descriptive statistical techniques. The results revealed that 86% of the MSMEs have not participated in government export support programs, while only 14% have access to bank financing. In addition, more than 50% of the companies lack foreign trade training, which limits their ability to expand into international markets. However, sectors such as agriculture and fishing have significant potential if infrastructure and access to credit are improved. The conclusions indicate that MSMEs in Esmeraldas need more effective public policies, access to adequate financing, and foreign trade training to improve their international competitiveness.

Keywords: MIPYMES, internationalization, foreign trade, financing.

INTRODUCCIÓN

La globalización ha permitido una mayor interrelación entre los países, facilitando avances tecnológicos y nuevos modelos de negocios que han impulsado la innovación y la transformación de diversos productos. En este contexto, las empresas han encontrado en las exportaciones una vía estratégica para acceder a nuevos mercados y contribuir al desarrollo económico de sus países. En Ecuador, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) juegan un papel fundamental al representar el 99% del tejido empresarial, siendo fuentes clave de empleo y dinamización de las economías locales y regionales (CEPAL, 2022).

Sin embargo, a pesar de su relevancia, las MIPYMES enfrentan grandes dificultades para acceder al comercio internacional, principalmente por la falta de financiamiento, limitaciones tecnológicas y falta de conocimiento en procesos aduaneros y certificaciones internacionales. En particular, la provincia de Esmeraldas, rica en recursos naturales y con un potencial significativo para el comercio exterior, ha experimentado un desarrollo limitado en la exportación de productos generados por estas empresas. Esto refleja una tendencia más amplia en el país, donde las MIPYMES suelen enfocarse en mercados locales o nacionales, limitando su capacidad de competir a nivel global (MIPRO,

El presente estudio se enfoca en analizar los factores determinantes para que una MIPYME de la provincia de Esmeraldas pueda internacionalizar sus productos y convertirse en una MIPYMEX (Micro, Pequeña y Mediana Empresa Exportadora). Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021), las MIPYMES no solo son cruciales para la generación de empleo, sino también para la creación de nuevas oportunidades de negocio, destacando la importancia de fomentar su participación en el comercio internacional. De manera similar, la CEPAL (2020) señala que el acceso a los mercados internacionales puede mejorar considerablemente la resiliencia de las MIPYMES frente a las crisis económicas globales.

Las MIPYMES en Ecuador, se enfrentan a un panorama cambiante y desafiante. Según datos del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022), el 85% de las exportaciones del país provienen de grandes empresas, mientras que las micro, pequeñas y medianas empresas siguen enfocadas mayoritariamente en mercados locales o regionales, lo que limita su crecimiento y competitividad. Sin embargo, las MIPYMES tienen el potencial de ser actores clave en la expansión económica del país si cuentan con el apoyo adecuado para superar los obstáculos que enfrentan, tales como la falta de acceso a financiamiento, tecnología e infraestructura. Estas limitaciones se ven reflejadas de manera más aguda en provincias como Esmeraldas, donde los recursos locales están subexplotados y las oportunidades internacionales no se han capitalizado del todo.

Otro aspecto fundamental que afecta la competitividad de las MIPYMES es el limitado acceso a redes internacionales y conocimiento sobre los mercados externos. La falta de alianzas estratégicas y de contactos internacionales ha impedido que muchas de estas empresas logren ampliar sus horizontes comerciales. Adicional a esto, la provincia de Esmeraldas se ha visto afectada por una falta de políticas públicas efectivas que apoyan la internacionalización de sus empresas locales, lo que restringe su capacidad de diversificar sus mercados. Estudios recientes (CEPAL, 2021) muestran que las empresas que logran establecer vínculos con actores internacionales, ya sea mediante ferias comerciales, alianzas estratégicas o participación en programas de capacitación, incrementan considerablemente sus posibilidades de exportación.

En este contexto, la investigación sobre los factores determinantes para que una MIPYME de Esmeraldas se convierta en una MIPYMEX adquiere una relevancia crítica. Este análisis no solo busca identificar las barreras que enfrentan estas empresas, sino también proponer soluciones prácticas y estrategias que permitan mejorar su competitividad en el mercado global. Al considerar elementos clave como la capacitación en comercio exterior, el

acceso a tecnología avanzada y la creación de incentivos financieros y fiscales, se puede generar un entorno más propicio para que las MIPYMES de Esmeraldas accedan a los mercados internacionales y contribuyan al desarrollo económico de la región.

Planteamiento del problema

A nivel internacional, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) han sido reconocidas como los motores fundamentales del crecimiento económico y la creación de empleo, particularmente en economías en desarrollo. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2021), las MIPYMES generan aproximadamente el 70% del empleo en los países en desarrollo y contribuyen significativamente al Producto Interno Bruto (PIB). Sin embargo, su capacidad para integrarse en el comercio exterior sigue siendo limitada, debido a la falta de acceso a financiamiento, tecnologías avanzadas y conocimientos sobre los procesos aduaneros y regulaciones internacionales. En comparación con las grandes empresas, las MIPYMEX (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras) enfrentan mayores obstáculos para competir en mercados internacionales, lo que se refleja en que solo un 7% de estas empresas logran exportar de manera consistente (OIT, 2021)

Investigaciones destacan el impacto negativo que tuvo la pandemia de COVID-19 en la capacidad exportadora de las MIPYMEX. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2022) subraya que la crisis sanitaria global agravó las dificultades existentes al interrumpir las cadenas de suministro, incrementar los costos logísticos y frenar la demanda internacional. Estas condiciones afectaron especialmente a las MIPYMEX, que tienen menos recursos para adaptarse a cambios repentinos y crisis prolongadas. A pesar de estos desafíos, el comercio exterior sigue siendo una vía clave para que las MIPYMES accedan a nuevos mercados, diversifiquen sus ingresos y promuevan su crecimiento sostenible a largo plazo (OCDE, 2022).

El Banco Mundial (2020) ha destacado la importancia de las MIPYMEX para la diversificación económica de los países en desarrollo, al señalar que su inclusión en el comercio internacional fomenta la innovación y mejora la competitividad global. No obstante, la capacidad de estas empresas para exportar depende en gran medida de

la implementación de políticas públicas efectivas que le faciliten el acceso a financiamiento, impulsen la adopción de tecnologías emergentes y fomenten la capacitación en comercio exterior. Sin estas intervenciones, las MIPYMEX continúan en desventaja frente a las grandes corporaciones multinacionales que dominan las exportaciones globales.

En Ecuador, las MIPYMES constituyen el pilar fundamental del aparato productivo, representando el 99% del total de las empresas y generando aproximadamente el 60% del empleo en el país (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca [MIPRO], 2022) . No obstante, a pesar de su importancia en la economía nacional, las MIPYMES ecuatorianas enfrentan serios obstáculos para integrarse en el comercio exterior. Según el Ministerio de Producción, menos del 5% de las MIPYMES en Ecuador logran exportar sus productos o servicios de manera regular, lo que pone de manifiesto las barreras estructurales que limitan su acceso a mercados internacionales (MIPRO, 2022)

Entre las principales dificultades que enfrentan las MIPYMEX en Ecuador se encuentran la falta de acceso a financiamiento, la escasa infraestructura tecnológica y la carencia de conocimientos especializados sobre procedimientos aduaneros y normativas internacionales. Además, muchas MIPYMES no cuentan con certificaciones de calidad requeridas para exportar, lo que restringe aún más sus posibilidades de competir en mercados internacionales. A esto se suma, la falta de redes de contacto internacionales y la poca participación en ferias comerciales o programas de promoción de exportaciones, lo que reduce significativamente sus oportunidades de internacionalización (Banco Mundial, 2021).

Si bien el gobierno ecuatoriano ha implementado algunos programas de apoyo a las MIPYMEX, como la creación de ferias comerciales, capacitaciones y líneas de financiamiento especializadas, estos esfuerzos han sido insuficientes para contrarrestar los problemas estructurales. De acuerdo con un estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020), las políticas públicas en Ecuador no han logrado impactar de manera significativa en la mejora de las capacidades exportadoras de las MIPYMES. Las empresas pequeñas siguen enfrentando dificultades para acceder a créditos con condiciones favorables, y la falta de integración tecnológica y digitalización se presenta como uno de los principales obstáculos para competir a nivel.

A nivel local, la provincia de Esmeraldas tiene un gran potencial para integrarse en el comercio exterior debido a su diversidad de productos agrícolas, pesqueros y artesanales. Sin embargo, las MIPYMES esmeraldeñas enfrentan desafíos aún más significativos que las de otras regiones del país. Aunque Esmeraldas cuenta con una economía basada en sectores como la agricultura (cacao, banano), la pesca y las artesanías, estos sectores empresariales no han conseguido avanzar hacia el concepto de MIPYMEX. Las barreras estructurales que enfrentan incluyen la falta de infraestructura adecuada, el limitado acceso a tecnologías modernas y la escasez de capacitación especializada en comercio exterior (GAD Esmeraldas, 2021).

Uno de los principales problemas en Esmeraldas es la limitada capacidad de producción y comercialización de las MIPYMES, lo que dificulta su acceso a mercados internacionales. En Esmeraldas, las MIPYMES destacan por presentar limitaciones significativas en su planificación estratégica, así como en sus procesos productivos y de comercialización, lo que reduce su capacidad para acceder a mercados internacionales (Mila et al., 2018; Barriga & Chaves, 2023). A esto se suma la atención de certificaciones de calidad, empaques adecuados y conocimiento de las normativas aduaneras internacionales, lo que restringe su competitividad. De acuerdo con el Ministerio de Producción (2022), solo un pequeño porcentaje de las MIPYMES de la provincia ha participado en programas de promoción de exportaciones, lo que refleja la necesidad urgente de fortalecer las políticas de apoyo a estas empresas. Además, la baja conectividad logística y la falta de incentivos gubernamentales en la región agravan la situación, haciendo que muchas empresas opten por mantenerse en el mercado local o nacional sin aspirar a exportar.

En este contexto, las MIPYMES de Esmeraldas se ven atrapadas en una situación donde, a pesar de contar con productos con alto potencial de exportación, las limitaciones mencionadas impiden su desarrollo como MIPYMEX. Es fundamental realizar un análisis detallado de los factores que les impiden exportar, para poder diseñar estrategias que les permitan superar estas barreras y aprovechar plenamente su potencial en los mercados internacionales.

Con base en la problemática expuesta, surgen los siguientes interrogantes de investigación

- ¿Cuáles son los factores determinantes para que las MIPYMES de la provincia de Esmeraldas se conviertan en MIPYMEX?
 - ¿Cuál es la situación actual de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas en lo relacionado a la competencia, productos y participación en ferias.?
 - ¿Cuáles son las capacidades de los propietarios de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas como base para la exportación?
 - ¿Cuáles son las capacidades de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas previo a expandir sus operaciones a mercados internacionales.?

Objetivos

Objetivo General

Analizar los factores determinantes para convertirse en una MIPYMEX de la provincia de Esmeraldas durante el periodo 2020 - 2023

Objetivos Específicos

- Examinar la situación actual de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas en lo relacionado a la competencia, productos y participación en ferias.
- Determinar las capacidades de los propietarios de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas como base para la exportación
- Identificar las capacidades de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas para expandir sus operaciones a mercados internacionales.

Justificación

El presente estudio se justifica por la necesidad de fortalecer la competitividad de las MIPYMES en la provincia de Esmeraldas, un territorio con gran potencial productivo pero con importantes limitaciones en cuanto a acceso a mercados internacionales. Si bien a nivel nacional las MIPYMES cumplen un rol fundamental en la economía, en Esmeraldas estas empresas enfrentan barreras estructurales como baja capacidad operativa, escasa planificación estratégica y limitada formación en procesos de exportación. Estos factores restringen su participación en cadenas de valor global y limitan su desarrollo sostenible.

La propuesta de investigación es relevante tanto a nivel académico como práctico. A nivel académico, este estudio contribuirá a la comprensión de las barreras y oportunidades que enfrentan las MIPYMES para convertirse en MIPYMEX, abordando vacíos en la literatura sobre la internacionalización de empresas pequeñas en contextos locales como Esmeraldas. Además, este trabajo permitirá identificar las variables clave que influyen en la capacidad exportadora de las empresas esmeraldeñas, ofreciendo un marco conceptual que puede ser replicado en otras provincias del país o incluso en otros países en

A nivel práctico, los resultados de esta investigación pueden tener un impacto directo en el diseño de políticas públicas y programas de apoyo a las MIPYMES en la provincia de Esmeraldas. Con una adecuada identificación de los factores determinantes para que una MIPYME se convierta en MIPYMEX, se podrían implementar medidas de mejora.

En este sentido, esta tiene un valor social importante, ya que el fortalecimiento de las MIPYMES es crucial para mejorar la calidad de vida de las personas, especialmente en zonas vulnerables como Esmeraldas, donde el empleo y el crecimiento económico dependen en gran medida de estas. empresas. El éxito de las MIPYMES en su transición a MIPYMEX no solo significará una mayor estabilidad económica para los empresarios, sino también una mejora en la competitividad de la provincia, impulsando el desarrollo sostenible de toda la comunidad.

Delimitación

El estudio se centra en el análisis de los factores determinantes para que las micro, pequeñas y medianas empresas de la provincia de Esmeraldas (MIPYMES) se conviertan en MIPYMEX, es decir, en empresas exportadoras. La investigación abarcará exclusivamente a las MIPYMES del sector comercial de esta provincia, dado que este sector ha demostrado un potencial significativo en productos como artesanías, cacao, pesca y agricultura, que podrían ser competitivos.

Cabe destacar que geográficamente, la investigación se delimita a la provincia de Esmeraldas, al norte de Ecuador. Esta delimitación geográfica responde a la necesidad de estudiar un contexto local específico, con particularidades en términos de desarrollo económico, infraestructura y políticas públicas, lo que permitirá un

análisis profundo de las barreras y oportunidades que enfrentan las MIPYMES esmeraldeñas en su proceso de internacionalización.

Temporalmente, el estudio consideró el período comprendido entre los años 2020 y 2023. Esta delimitación temporal es clave, ya que abarca el impacto de la pandemia de COVID-19, la cual afectó severamente la economía y las exportaciones de la región. Además, durante estos años, el gobierno ecuatoriano implementó varias políticas de apoyo a las MIPYMES, por lo que este análisis permitirá evaluar los efectos de dichas políticas en la provincia de Esmeraldas.

En cuanto al alcance geográfico, la investigación se enfoca en los factores internos y externos que influyen en la capacidad exportadora de las MIPYMES, tales como el acceso a financiamiento, la capacitación en comercio exterior, la adopción de tecnologías, la infraestructura logística y las políticas gubernamentales. No se abordarán otros aspectos relacionados con las grandes empresas o industrias, ni aquellos vinculados a sectores ajenos al comercio exterior, ya que el propósito del estudio es comprender las limitaciones específicas de las MIPYMES esmeraldeñas en su proceso de

De esta manera, el estudio se delimita al uso de métodos cuantitativos para la recolección de datos, mediante la aplicación de encuestas a MIPYMES del sector comercial de Esmeraldas. También se recurrió a información documental y análisis de fuentes secundarias para complementar el diagnóstico de la situación actual de las empresas en la provincia.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Bases teórico-científicas

El fundamento de este proyecto de investigación se basa en dos teorías fundamentales para la internacionalización de las empresas: la Teoría de la Internacionalización y la Teoría de las Born Global. Ambas teorías proporcionan un marco conceptual que permite comprender los procesos y factores que influyen en la expansión de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) hacia los mercados internacionales.

1.1.1 Teoría de la internacionalización

La Teoría de la Internacionalización busca explicar cómo y por qué las empresas deciden comercializar sus productos o servicios en mercados internacionales. Esta teoría sugiere que la comercialización de bienes intermedios (tangibles o intangibles, como el know-how) entre países no está determinada únicamente por las fuerzas del mercado, sino que sigue una estructura jerárquica que refleja el grado de control y conocimiento que las empresas adquieren sobre los mercados extranjeros (Johanson & Vahlne, 1977). La Teoría del Modelo de Uppsala, desarrollada por estos autores, plantea que las empresas inician su proceso de internacionalización de forma gradual, aumentando su compromiso con los mercados exteriores a medida que adquieren experiencia y reducen la incertidumbre.

El entorno económico cambiante, influenciado por la globalización y los avances tecnológicos, ha generado nuevas oportunidades para que las empresas se expandan internacionalmente. La internacionalización no solo es una respuesta a las demandas de los consumidores, que exigen productos con mejores niveles de calidad y eficiencia, sino también un proceso que implica la adaptación de las empresas a diferentes condiciones de mercado y regulaciones internacionales.

Según Cardozo, Chavarro y Ramírez (2007), las decisiones de internacionalización de una empresa están influenciadas por cuatro grupos de factores clave:

- Factores de la industria, como el tipo de producto y las características del mercado.
- Factores regionales, relacionados con los rasgos geográficos y sociales específicos del mercado objetivo.
- Factores nacionales, que incluyen políticas fiscales, relaciones internacionales y el entorno institucional del país de origen y del mercado de destino.
- Factores empresariales, que se refieren a las capacidades internas de la empresa, incluyendo las habilidades de gestión, el conocimiento del mercado y la capacidad de innovación.

Para las MIPYMEX (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras), la internacionalización va más allá de la simple exportación de productos; implica un compromiso con la adaptación tecnológica, la gestión del talento humano, y el desarrollo de ventajas competitivas sostenibles. Estas empresas deben enfrentarse a retos que incluyen la competencia global, la diferenciación en los mercados internacionales y la superación de barreras comerciales. La correcta identificación y gestión de estos factores puede determinar el éxito de las MIPYMES en el ámbito internacional (Cardozo & Chavarro, 2017).

1.1.2 Teoría de las Born Global

Por otro lado, la Teoría de las Born Global ofrece una perspectiva diferente sobre la internacionalización, destacando a aquellas empresas que, desde su fundación, operan con una visión global y se internacionalizan con rapidez, generalmente en los primeros años de su existencia. Según Knight y Cavusgil (1996), estas empresas, conocidas como Born Global, no siguen el proceso gradual descrito por la teoría de la internacionalización tradicional, sino que comienzan a exportar desde etapas muy tempranas de su desarrollo.

El fenómeno de las Born Global ha sido impulsado por varios factores, entre los que destacan los avances tecnológicos, la creciente interconexión de los mercados y la especialización en nichos de mercado altamente específicos. Estas empresas tienden a ser intensivas en conocimiento y tecnología, lo que les permite adaptarse rápidamente a las exigencias globales, a pesar de sus recursos limitados. Según Fillis (2001), las Born Global se caracterizan por su capacidad para competir

en mercados internacionales de manera ágil, aprovechando la globalización y la digitalización para entrar en Múltiples mercados al mismo tiempo.

Para las MIPYMES de Ecuador, y en particular las de la provincia de Esmeraldas, la teoría de las Born Global es un marco relevante, ya que destaca la posibilidad de que empresas pequeñas y medianas puedan internacionalizarse rápidamente, sin pasar por las fases tradicionales de acumulación. de experiencia en el mercado local. Esto es especialmente significativo en sectores como la agricultura, la pesca y las artesanías, donde la diferenciación del producto y la rapidez para adaptarse a la demanda global pueden ser factores determinantes para el éxito exportador.

1.1.3 Exportaciones y Pymes

El proceso de exportación es uno de los mecanismos más importantes para que las MIPYMES puedan internacionalizarse. En Ecuador, las exportaciones representan una oportunidad crucial para que estas empresas diversifiquen sus ingresos y mejoren su competitividad. Sin embargo, como señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2020), las MIPYMES ecuatorianas enfrentan barreras significativas para exportar, entre las cuales destacan el acceso limitado a financiamiento, la falta de redes internacionales y el desconocimiento de procesos clave. Según Bortesi et al. (2014), las empresas del sector presentan dificultades como la ausencia de garantías suficientes, activos de bajo valor y restricciones que reducen sus opciones de crédito formal, lo que las lleva frecuentemente a recurrir a fuentes informales de financiamiento. Además, estudios nacionales indican que estas empresas carecen de información sobre mercados extranjeros y tienen dificultades al identificar socios internacionales potenciales, lo que obstaculiza su inserción en cadenas globales .

El éxito de las MIPYMEs depende, en gran medida, de su capacidad para superar estas barreras, mejorar sus procesos productivos y adaptarse a las exigencias de los mercados globales. La internacionalización de las MIPYMES no solo es una oportunidad para su crecimiento, sino también una estrategia fundamental para la diversificación de la economía ecuatoriana y el desarrollo de sectores productivos con alto potencial exportador.

1.1.4 Barreras a la Internacionalización

La internacionalización de las MIPYMES no está exenta de desafíos, y las barreras para acceder a mercados internacionales pueden ser especialmente significativas para estas empresas. Diversos estudios han identificado una serie de obstáculos que limitan la capacidad exportadora de las MIPYMES, los cuales pueden clasificarse en barreras internas y barreras externas (Leonidou, 2004).

Las barreras internas son aquellas relacionadas con las propias características y capacidades de las empresas. Entre estas barreras se incluyen la falta de recursos financieros, la escasez de conocimientos sobre comercio exterior, la falta de personal capacitado y la ausencia de estrategias de marketing internacional. La capacidad limitada para invertir en tecnología y mejorar la producción también se encuentra entre las principales dificultades que enfrentan las MIPYMES en su proceso de internacionalización. Las investigaciones de la CEPAL (2021) destacan que las empresas que no cuentan con un equipo gerencial experimentado o con conocimientos sobre los mercados internacionales suelen enfrentar una mayor resistencia para iniciar procesos exportadores.

Por otro lado, las barreras externas están relacionadas con el entorno económico y regulatorio en el que operan las MIPYMES. Estas barreras incluyen las dificultades para acceder a mercados internacionales debido a normativas complejas, la falta de acuerdos comerciales, las restricciones arancelarias y la competencia internacional. Las MIPYMES en países en desarrollo, como Ecuador, enfrentan además barreras adicionales derivadas de la falta de infraestructura logística, la baja conectividad digital y la escasa integración en cadenas de valor globales (Banco Mundial, 2020).

En el contexto de Esmeraldas, estas barreras externas pueden estar agravadas por las limitaciones específicas de la provincia, tales como la escasez de políticas de apoyo local para las MIPYMES, la falta de incentivos gubernamentales y la baja presencia de instituciones financieras que ofrecen créditos con condiciones favorables para la exportación. Además, el entorno internacional cada vez más competitivo y la necesidad de cumplir con estándares de calidad, certificaciones y normativas ambientales globales suponen desafíos adicionales para las empresas esmeraldeñas que buscan expandirse más allá de las fronteras.

Superar estas barreras es fundamental para que las MIPYMES puedan convertirse en MIPYMEX. La investigación sobre estos obstáculos permitirá identificar los principales problemas que enfrentan las empresas esmeraldeñas en su proceso de internacionalización y desarrollar estrategias adecuadas para su mitigación. Para complementar lo expuesto anteriormente, es importante abordar los aspectos relacionados con la internacionalización, ya que este es un término clave en el presente estudio.

1.1.5 Internacionalización

El concepto de internacionalización ha sido objeto de diversas interpretaciones a lo largo del tiempo. Según Root (1994), la internacionalización no se limita únicamente a la entrada de productos de un país a otro, sino que abarca todas las funciones de la cadena de valor de la empresa. Esto incluye no solo la comercialización de productos, sino también la prestación de servicios relacionados con diversas áreas de la organización. La internacionalización, por tanto, implica un proceso complejo y continuo, que requiere la integración de diversas actividades empresariales en mercados internacionales.

En este sentido, la internacionalización de las empresas es vista como un proceso a largo plazo, que se desarrolla mediante etapas clave y sigue un plan detallado de expansión. Según la Escuela de Estrategia Empresarial (2014), este proceso incluye desde la entrada inicial en mercados extranjeros a través de exportaciones, hasta la creación de alianzas estratégicas, inversión directa y establecimiento de filiales en el exterior. De hecho, en el entorno globalizado actual, la internacionalización se convierte en una necesidad para que las empresas puedan mantenerse competitivas, mejorando su acceso a tecnología, distribución, logística e innovación (Calle Fernández, 2005).

A medida que las empresas, especialmente las MIPYMES, se enfrentan a un entorno cada vez más global, la capacidad de internacionalizarse se ha vuelto un imperativo estratégico. Las empresas no solo deben responder a las demandas locales, sino también competir a nivel internacional en términos de calidad, precio y acceso a mercados. La internacionalización permite a las MIPYMES diversificar sus ingresos, mejorar su competitividad y acceder a nuevos mercados de manera eficiente, generando mayores oportunidades de crecimiento.

1.1.6 Exportaciones

El término exportaciones es fundamental para comprender el proceso de internacionalización, particularmente en el caso de las MIPYMES. Las exportaciones se definen como la salida de bienes o servicios desde el país de origen hacia un mercado internacional. En el caso de las MIPYMES de Esmeraldas, las exportaciones representan la principal vía para expandir su presencia en el extranjero y mejorar su competitividad. Según Ledesma (1993), las exportaciones implican el traslado de productos a mercados extranjeros, un proceso que está regulado por las normativas aduaneras de cada país.

En Ecuador, el Servicio Nacional de Aduanas (SENAE, 2014) define las exportaciones como un régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación fuera del territorio aduanero ecuatoriano. Este proceso se sujeta a las disposiciones legales vigentes, incluyendo aspectos como certificaciones, normas de calidad, empaques y cumplimiento de regulaciones internacionales. Las exportaciones son clave para la internacionalización de las MIPYMES, ya que les permiten acceder a nuevos mercados y aprovechar las oportunidades de crecimiento que ofrecen los acuerdos comerciales internacionales.

1.1.7 MIPYMES

Las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) son empresas de pequeño tamaño que, por lo general, se caracterizan por un fuerte espíritu emprendedor y un enfoque en mercados locales o regionales. Según Saavedra y Hernández (2008), las MIPYMES son agentes económicos fundamentales que contribuyen al crecimiento económico y la generación de empleo. Estas empresas, a pesar de su tamaño, juegan un papel crucial en la dinamización de las economías nacionales, particularmente en países en desarrollo como Ecuador.

El Plan Nacional del Buen Vivir (2013) ya había reconocido la importancia de potenciar a las MIPYMES como un medio para generar empleo y mejorar la economía de los ciudadanos ecuatorianos. Las MIPYMES no solo constituyen una parte importante del tejido empresarial, sino que también son responsables de gran parte del empleo en el país (CAN, 2013). En Ecuador, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2007), las microempresas emplean hasta 9 trabajadores, las pequeñas empresas tienen un máximo de 50 trabajadores, y las medianas

empresas emplean entre 50 y 199 trabajadores, con ingresos anuales que no superan los 5 millones de dólares.

Las MIPYMES comerciales, que son el foco de este estudio, son aquellos que se dedican a la oferta de productos y servicios tanto en el mercado interno como en el externo. A través de estrategias adecuadas de internacionalización, estas empresas tienen el potencial de convertirse en MIPYMEX (MIPYMES Exportadoras), aprovechando el creciente acceso a los mercados globales.

1.1.8 Competitividad

La competitividad es uno de los factores clave para que las MIPYMES logren su internacionalización. De acuerdo con Porter (1990), la competitividad se refiere a la capacidad de una empresa para mantener o mejorar su participación en los mercados mediante la oferta de productos o servicios de alta calidad a precios competitivos. Para las MIPYMES, este concepto implica la adopción de estrategias que les permitan diferenciarse de sus competidores internacionales y aprovechar sus ventajas comparativas, ya sea en términos de costos, calidad o innovación.

La competitividad en el contexto internacional se ve influenciada por factores como la capacidad de innovación, el acceso a tecnologías avanzadas, y la habilidad para integrarse en cadenas de valor globales. Según Eslava et al. (2020), las MIPYMES que adoptan prácticas de innovación y digitalización tienen mayores probabilidades de mejorar su competitividad en mercados internacionales. En este sentido, la internacionalización no solo implica la expansión geográfica, sino también la capacidad de una empresa para ser competitiva en mercados más exigentes. Las MIPYMES que logran desarrollar una ventaja competitiva sostenible pueden adaptarse mejor a las dinámicas cambiantes de la globalización.

1.1.9 Innovación

La innovación es esencial para que las MIPYMES puedan diferenciarse en los mercados internacionales. Según Schumpeter (1934), la innovación es el motor principal del desarrollo económico, y para las MIPYMES, puede ser la clave para superar barreras como la falta de recursos o la limitada presencia en mercados extranjeros. Las empresas que innovan en productos, servicios o procesos tienen una ventaja competitiva que les permite atraer a consumidores internacionales y adaptarse a las demandas cambiantes del mercado global.

En el contexto de la internacionalización, la innovación puede adoptar diversas formas, desde el desarrollo de nuevos productos que atiendan las necesidades específicas de un mercado extranjero, hasta la adopción de tecnologías digitales que mejoren la eficiencia de la cadena de suministro. Wang et al. (2018) señalan que las MIPYMES que invierten en investigación y desarrollo (I+D) tienen mayores probabilidades de lograr una expansión internacional exitosa. La capacidad de innovar no solo mejora la competitividad, sino que también aumenta la resiliencia de las MIPYMES frente a los desafíos del comercio global, como las crisis económicas o los cambios en las normativas internacionales.

1.1.10 Cadenas de valor globales

Las cadenas de valor globales (CVG) son una herramienta estratégica clave para la internacionalización de las MIPYMES. Las CVG implican la fragmentación del proceso de producción, en el que distintas fases, desde la fabricación hasta la comercialización, se distribuyen entre varios países. Según Gereffi y Fernandez-Stark (2016), las CVG ofrecen a las empresas la posibilidad de participar en mercados internacionales, incluso si no controlan todo el proceso productivo, permitiéndoles especializarse en etapas específicas que les aporten mayor valor.

Para las MIPYMES, la integración en cadenas de valor globales puede ser una forma eficaz de superar las limitaciones de escala, recursos y capacidad productiva que muchas veces enfrentan. Al participar en una CVG, las MIPYMES pueden beneficiarse de las redes internacionales, mejorar sus capacidades tecnológicas y acceder a mercados internacionales más amplios. Además, las CVG pueden ayudar a las MIPYMES a diversificar sus fuentes de ingresos y reducir su dependencia de los mercados locales, lo que mejora su resiliencia frente a las fluctuaciones económicas globales.

1.1.11 Digitalización

La digitalización ha transformado la manera en que las MIPYMES pueden internacionalizarse. Las tecnologías digitales, como el comercio electrónico, los sistemas de gestión de la cadena de suministro y las plataformas de comunicación global, han permitido que incluso las empresas más pequeñas puedan acceder a mercados internacionales de forma más eficiente y a menor costo. De acuerdo con la

OCDE (2020), la adopción de tecnologías digitales es un factor crucial para que las MIPYMES mejoren su productividad y accedan a nuevos mercados.

La digitalización permite a las MIPYMES superar barreras geográficas y reducir costos operativos, facilitando el acceso a clientes en cualquier parte del mundo. El comercio electrónico, en particular, ofrece una plataforma que democratiza el acceso a los mercados internacionales, permitiendo que las empresas pequeñas vendan sus productos globalmente sin necesidad de una presencia física en esos mercados. Para las MIPYMES de Esmeraldas, la adopción de tecnologías digitales puede ser una herramienta poderosa para mejorar su competitividad y posicionarse como actores relevantes en el comercio internacional.

1.1.12 Acuerdos comerciales internacionales

Los acuerdos comerciales internacionales son instrumentos esenciales para reducir barreras arancelarias y normativas entre países, facilitando el acceso de las MIPYMES a nuevos mercados. Estos acuerdos crean condiciones preferenciales que permiten a las empresas beneficiarse de reducciones de impuestos, facilitación de trámites aduaneros y acceso a mercados en condiciones favorables. En Ecuador, los acuerdos comerciales con países de la Unión Europea y con bloques como la Comunidad Andina han abierto nuevas oportunidades para las exportaciones de productos locales.

Según CEPAL (2021), la integración de las MIPYMES en los acuerdos comerciales es crucial para que puedan aprovechar las oportunidades que estos tratados ofrecen. Sin embargo, muchas veces las MIPYMES no cuentan con el conocimiento o los recursos necesarios para beneficiarse plenamente de los acuerdos comerciales internacionales. Por lo tanto, es fundamental que estas empresas reciban apoyo en términos de capacitación y asistencia técnica para acceder a estos mercados y competir eficazmente.

1.2. Antecedentes

1.2.1 Estudios previos

Las pymes en el Ecuador aparecieron en la década de 1950, iniciando con dificultades como la economía frágil del país, la dependencia del petróleo y la

desatención gobiernos de esa época. A pesar de los productos innovados que generan las MiPymes, han tenido poco acceso al mercado internacional (Uquillas, 2008), esto se da principalmente por: capacidad limitada para exportar, desconocimiento de normas y procesos para exportar, poca información sobre mercados y la demanda de estos, no cumplimiento del producto con estándares de calidad, entre otros (Cleri, 2007). Se necesita emprender acciones conjuntas entre gobierno, instituciones privadas y empresarios para lograr que las pymes mejoren sus capacidades y condiciones competitivas a fin de que puedan acceder y desarrollarse el mercado tanto nacional como internacional.

De acuerdo con los datos de las diferentes cámaras de comercios, el número de empresas y su la participación en la generación de empleo, la tabla 1 lo resume de la siguiente manera:

Tabla 1. Clasificación de las PYMES en Ecuador

| Sector | Numero Empresas | Promedio Empleados por Empresa | Total Trabajadores |
|---------------|------------------------|---------------------------------------|---------------------------|
| PYMES | 15.000 | 22 | 330.000 |
| Artesanías | 200.000 | 3 | 600.000 |
| Microempresas | 252.000 | 3 | 756.000 |
| TOTAL | 467.000 | | 1'686.000 |

Fuente: Seminario- Taller: Mecanismos de Promoción de Exportaciones para las Pequeñas y Medianas Empresas en los países de la ALADI, Montevideo – Uruguay, 2001

En cuanto a ubicación geográfica, estas se dan en gran concentración en las ciudades de mayor desarrollo; en Quito y Guayaquil se asientan el 57% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 22%; y el 21% corresponde a 17 provincias, entres esas se encuentra Esmeraldas.

En el documento presentado en el “Seminario- Taller: Mecanismos De Promoción De Exportaciones Para Las Pequeñas Y Medianas Empresas En Los Países de la ALADI”, Alex Barrera (2001), establece las siguientes clasificaciones de las PYMEs ecuatorianas (tabla 2):

Tabla 2. Clasificación de las industrias en Ecuador

| | % estableci-mientos (2001) | % Personal Ocupado (2001) | Pib Millones Dolares (2001) |
|-----------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|--|
| PYMEs | 84.3 | 37.7 | 458.8 |
| Gran Industria | 15.7 | 62.3 | 1.371 |

Fuente: Seminario- Taller: Mecanismos de Promoción de Exportaciones para las Pequeñas y Medianas Empresas en los países de la ALADI, Montevideo – Uruguay, 2001

Las MiPymes están inmersa en actividades comerciales, servicios y las de producción artesanal o micro industrial. Se estima que existen en el Ecuador alrededor de 600.000 pequeñas y medianas empresas que ocupan a 1.200.000 personas, lo que representa un 38% de la ocupación total del país (Alex Barrera, 2001).

Den este orden de ideas, en el estudio de Jiménez Martínez (2021) titulado Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas, se realizó un análisis de los factores que influyen en la capacidad exportadora de las pequeñas y medianas empresas en México. Utilizando un enfoque cualitativo basado en estudios de caso, se encontró que las características internas de las empresas, como su competitividad y la participación de la alta dirección, son fundamentales para el éxito en los mercados internacionales. La investigación concluyó que las empresas que adoptan una estrategia gradual de internacionalización, apoyada por tratados comerciales, tienen más probabilidades de alcanzar el éxito. Este estudio aporta a la investigación actual al destacar la importancia de factores internos y externos en la internacionalización de las MIPYMES, un punto clave para las empresas de Esmeraldas que buscan expandirse internacionalmente.

Otro estudio relevante es el de Rodríguez Monroy y Fernández Chalé (2021), titulado Empresas integradoras de México: Influencias europeas, donde se examinan las similitudes y diferencias entre los consorcios empresariales en Italia y México. A través de un análisis cualitativo, los autores destacan que los consorcios en Italia han sido fundamentales para el éxito de las PYMES al promover la cooperación interempresarial. En México, sin embargo, estas redes no han alcanzado el mismo nivel de efectividad debido a diferencias en el marco legal y organizativo. Las conclusiones subrayan la necesidad de crear redes empresariales sólidas para facilitar la internacionalización, lo cual es relevante para la investigación actual, ya

que resalta la importancia de la cooperación empresarial para que las MIPYMES de Esmeraldas puedan acceder a mercados internacionales.

Al respecto, en el ámbito de la innovación, Vázquez (2019), en su estudio Desarrollo y competitividad en las MYPES de Trujillo: el rol fundamental de la innovación explora cómo la adopción de estrategias innovadoras puede mejorar la competitividad y el desarrollo empresarial de las MYPES. A través de un enfoque cuantitativo, el estudio encontró que las empresas que invierten en innovación de productos, procesos y mercadotecnia son más competitivas y tienen más probabilidades de expandirse a mercados internacionales. Este trabajo destaca la importancia de la innovación como un factor clave para la internacionalización, una idea que es directamente aplicable a las MIPYMES de Esmeraldas que buscan expandirse fuera de Ecuador.

De igual manera, Fernández y Montero (2020), en su estudio Creación de empresas, modelos de innovación y PYMES, examinaron cómo los modelos de innovación contribuyen al éxito de las pequeñas y medianas empresas en mercados globales. Utilizando un enfoque teórico y cualitativo, los autores analizaron la importancia de la capacidad emprendedora y la innovación continua como factores determinantes para el crecimiento internacional. Concluyeron que las PYMES que se centran en la innovación son más capaces de aprovechar oportunidades en mercados globales, lo que refuerza la idea de que las MIPYMES de Esmeraldas deben adoptar estrategias de innovación para mejorar su competitividad

Mientras que un estudio de Vázquez (2019), titulado Redes de cooperación empresarial internacionales vs redes locales, explora el papel que juegan las redes de cooperación en la internacionalización de las PYMES. A través de un análisis cualitativo, el autor concluyó que las redes de cooperación internacional permiten que las pequeñas empresas superen obstáculos al compartir recursos y conocimientos. Este hallazgo es relevante para la investigación actual, ya que subraya la importancia de fomentar redes de cooperación entre las MIPYMES de Esmeraldas y empresas internacionales para mejorar su acceso a mercados globales

Asimismo, Fernández et al. (2020), en su estudio sobre El rol de la competitividad y la innovación en las PYMES de Trujillo, encontraron que la innovación es un factor crucial para la internacionalización de las PYMES. A través

de un análisis cuantitativo en empresas de Trujillo, los autores demostraron que las empresas más innovadoras tienen más probabilidades de competir en mercados internacionales. Este estudio refuerza la importancia de la innovación y la competitividad en el éxito exportador, aportando una perspectiva valiosa a la investigación actual sobre las MIPYMES de Esmeraldas.

1.3 Marco legal

La investigación se sustenta en un marco legal compuesto por diversas leyes, reglamentos y decretos, lo que garantiza que se cumplan los lineamientos establecidos por la legislación ecuatoriana. A continuación, se presenta la base legal que enmarca este proyecto de investigación, destacando la normativa más relevante en el ámbito del comercio exterior y las MIPYMES.

En primer lugar, es fundamental citar la Constitución de la República del Ecuador (2008), ya que es la carta magna de donde derivan todas las leyes del país; en relación con los sectores productivos, la Constitución establece la construcción de un “sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo” (Constitución de la República del Ecuador, 2008, art. 276). Este marco enfatiza el impulso a la producción nacional, promoviendo la transformación de los procesos productivos con un enfoque en el valor agregado, y tomando en cuenta los límites biofísicos de la naturaleza. Adicionalmente, en el artículo 284, la Constitución apoya un intercambio comercial justo y equitativo, con el fin de reducir la dependencia de las importaciones y fortalecer el acceso a recursos productivos.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), promulgado en 2010, establece las disposiciones específicas para fomentar y desarrollar las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). En el capítulo I, artículo 53, el COPCI define a las MIPYMES como personas naturales o jurídicas dedicadas a la producción, comercio o prestación de servicios, sujetas a límites en el número de trabajadores y ventas anuales que se establecen en el reglamento del Código.

Asimismo, el COPCI también dispone en su artículo 54 que el Consejo Sectorial de la Producción será responsable de coordinar políticas de fomento para

las MIPYMES en colaboración con los ministerios sectoriales. Esto incluye la planificación y creación de programas que fomenten el desarrollo del sector, impulsando su integración en el comercio exterior mediante políticas de exportación, de acuerdo con los artículos 55 y 56. Este marco es crucial para las MIPYMES, ya que les ofrece herramientas legales y de gestión para facilitar su internacionalización y, con ello, su contribución a la diversificación de la matriz productiva del país.

En este sentido, la base legal presentada ofrece un marco sólido para el desarrollo y la promoción de las MIPYMES en Ecuador, asegurando que estas empresas tengan el apoyo necesario para internacionalizarse y contribuir al crecimiento económico del país. El respaldo legal a las políticas de comercio exterior, junto con las medidas de fomento a las MIPYMES, establece un entorno favorable para que estas empresas se conviertan en actores clave dentro del mercado global.

Sin embargo, cabe destacar que el marco legal de esta investigación no solo está fundamentado en la legislación ecuatoriana que promueve la producción y el comercio exterior, sino también en tratados internacionales y normativas específicas que buscan fomentar un entorno favorable para las MIPYMES. Entre los acuerdos internacionales más relevantes para la internacionalización de las MIPYMES se encuentran el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea y los tratados comerciales de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que facilitan el acceso preferencial a mercados globales, permitiendo que las empresas ecuatorianas exporten sus productos con ventajas arancelarias y normativas.

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA

La investigación se enfoca en el análisis de los factores determinantes para que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de la provincia de Esmeraldas se conviertan en empresas exportadoras (MIPYMEX). Para este fin, se aplicó un enfoque metodológico que facilitó el análisis de los factores involucrados, que facilitan o limitan la internacionalización de estas empresas. A continuación, se describen las herramientas y enfoques utilizados para la obtención de la información:

2.1. Tipo de Estudio

Este estudio tiene un enfoque cuantitativo porque permite obtener datos numéricos y objetivos para analizar las condiciones en las que se encuentran las MIPYMES del sector comercial de Esmeraldas en cuanto a su capacidad exportadora.

De acuerdo con Hernández-Sampieri et al. (2014), el enfoque cuantitativo permite recolectar y analizar datos medibles para responder preguntas de investigación específicas. En este estudio, dicho enfoque resulta pertinente para evaluar la situación de las MIPYMES y recopilar información que permita identificar los factores clave que determinan su capacidad para participar en mercados internacionales, así como describir su realidad actual en términos de conocimiento sobre comercio exterior, capacidad productiva, financiera y gerencial.

Además, se utilizó una investigación descriptiva, que según Sampieri et al. (2014), tiene como propósito describir las características de una población o fenómeno, en este caso, las MIPYMES de Esmeraldas. La investigación descriptiva permitió analizar cómo las empresas se encuentran actualmente en relación con su preparación para el comercio internacional, brindando una visión integral de los factores que influyen en su capacidad de exportar.

2.2. Métodos

El método principal aplicado en esta investigación es el método deductivo, que parte de observaciones generales y leyes establecidas para llegar a conclusiones particulares sobre las MIPYMES de Esmeraldas. A través de este método, se identificaron las estrategias y obstáculos que enfrentan las MIPYMES en su proceso

de internacionalización, proporcionando conclusiones claras sobre su situación y potencial exportador.

Este enfoque deductivo también permitió derivar conclusiones basadas en la recopilación de datos empíricos, lo que facilitó la identificación de patrones comunes entre las empresas encuestadas y las posibles estrategias para mejorar su competitividad en mercados internacionales.

2.3. Técnicas e Instrumentos

Para la recolección de datos, se utilizó la técnica de la encuesta, la cual es adecuada para obtener información detallada y precisa de un grupo específico (Bericat, 2016). La encuesta se aplicó a una muestra de 70 MIPYMES del sector comercial del cantón Esmeraldas. Se diseñó un cuestionario de 21 preguntas, estructuradas.

El cuestionario se diseñó utilizando una escala Likert de cuatro puntos para medir la percepción de los encuestados sobre su preparación para la internacionalización, así como sobre los factores internos y externos que limitan o facilitan su participación en mercados internacionales. El uso de la encuesta como instrumento permite obtener datos cuantificables y analizar tendencias que son cruciales para cumplir con los objetivos del estudio.

Validación del instrumento

Previa a la aplicación del instrumento, se realizó un análisis estadístico para evaluar su fiabilidad interna mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniéndose un valor de 0,951. Este resultado se considera excelente según la literatura metodológica, ya que supera ampliamente el umbral mínimo de aceptabilidad (0,70), lo cual confirma que los ítems del cuestionario presentan una consistencia interna alta y una adecuada coherencia para medir las variables propuestas en el estudio.

Tabla 3. Fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Nº de elementos | Casos válidos | Casos excluidos |
|-------------------------|------------------------|----------------------|------------------------|
| 0.951 | 21.0 | 152.0 | 156.0 |

Fuente: cálculos propios SPSS

2.4. Análisis de Datos

El análisis de los datos obtenidos a través de las encuestas se realizó utilizando técnicas estadísticas descriptivas y análisis de frecuencia, con el fin de identificar los patrones y tendencias en las respuestas de las MIPYMES.

Dado que la población de MIPYMES en el cantón Esmeraldas es finita y conocida, se aplicó la fórmula de población finita para determinar el tamaño de la muestra. Según los datos del Directorio de Empresas del INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), se seleccionó una muestra representativa que permitió obtener conclusiones generales sobre las condiciones y capacidades de las MIPYMES en esta región.

El análisis de los datos permitió comprender las principales barreras y oportunidades que enfrentan las MIPYMES de Esmeraldas para convertirse en empresas exportadoras, así como identificar áreas clave donde estas empresas deben mejorar para fortalecer su competitividad internacional.

2.5 Universo población y muestra

Para la investigación, el universo estuvo conformado por las MIPYMES del sector comercial del cantón Esmeraldas, provincia de Esmeraldas en Ecuador. Según estimaciones basadas en registros del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2018), el número aproximado de MIPYMES en esta zona asciende a 2.526, distribuidas de la siguiente manera: 2.299 microempresas, 200 pequeñas empresas y 27 medianas empresas tipo "A". Esta cifra fue tomada como referencia para el cálculo de la muestra.

Tabla 4. *Distribución de MIPYMES en la ciudad de Esmeraldas de Ecuador para el sector comercial.*

| Tamaño de empresas | Número |
|---------------------|--------|
| Microempresa | 2299 |
| Pequeña empresa | 200 |
| Mediana empresa "A" | 27 |
| Total | 2526 |

La muestra se determinó utilizando un muestreo probabilístico aleatorio simple, con base en la fórmula estadística propuesta por Hernández et al. (2010 p. 180), que se expresa como:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

- N = 2.526 (tamaño de la población)
- Z = 1,645 (nivel de confianza del 90%)
- p = 0,5 (probabilidad de ocurrencia)
- q = 0,5 (probabilidad de no ocurrencia)
- e = 0,065 (error muestral del 6,5%)

Aplicando esta fórmula se obtiene una muestra estadísticamente representativa de n = 151. No obstante, por limitaciones logísticas y de acceso en campo, se logró aplicar la encuesta a una muestra efectiva de 70 MIPYMES, manteniéndose esta cifra dentro de un margen aceptable de confiabilidad, dado que representa el 46,3% de la muestra teóricamente calculada y un 2,77% del total poblacional, lo cual permite extraer inferencias exploratorias válidas en el contexto del estudio.

Esta muestra se consideró suficiente para abordar los objetivos de la investigación, dado que las unidades encuestadas corresponden a empresas con actividad comercial comprobada y conocimiento básico del entorno internacional, lo que garantiza la pertinencia de sus respuestas para el análisis de las condiciones y estrategias de internacionalización.

2.5. Definición conceptual y operacionalización de las variables

| TEMA | VARIABLE | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | TÉCNICAS | FUENTES DE INFORMACIÓN |
|--|----------------------------|---|---------------------------------|---|---------------------|---------------------------------------|
| ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES PARA CONVERTIRSE EN UNA MIPYMEX EN LA PROVINCIA DE ESMERALDAS | Exportación de las Mipymex | Conocer con cuantas Mipymes cuenta la provincia de Esmeraldas | Situación actual de las mipymes | Numero de mipymes | Ficha bibliográfica | MIPRO |
| | | | | Tipo de actividad | Encuesta | Mipymes provincia de Esmeraldas. |
| | | | | participación en programas impulsados por el gobierno | Encuesta | Mipymes provincia de Esmeraldas. |
| | | Conocer si los dueños de mipymes tienen conocimientos en exportación y en negociación | Capacidades empresario | Capacitación por parte del gobierno. | Encuesta | Mipymes de la provincia de Esmeraldas |
| | | | | Mercados y negocios internacionales | Encuesta | Mipymes de la provincia de Esmeraldas |
| | | | | Conocimientos en comercio exterior | Encuesta | Mipymes de la provincia de Esmeraldas |
| | | Conversar con los dueños de mipymes para conocer los factores que le impiden exportar | Capacidades de la empresa | Situación económica y facilidades de préstamos por parte de instituciones bancarias | Encuesta | Mipymes de la provincia de Esmeraldas |
| | | | | producción y almacenamientos | Encuesta | Mipymes cantón Esmeraldas. |
| | | | | Tecnología | Encuesta | Mipymes provincia de Esmeraldas. |

CAPÍTULO III

RESULTADOS

Los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a las MIPYMES comerciales de la provincia de Esmeraldas permitieron identificar los principales factores determinantes para que estas empresas se conviertan en MIPYMEX (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras). A continuación, se presentan los hallazgos más relevantes en función de los objetivos planteados.

3.1. Situación actual de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas en lo relacionado a la competencia, productos y participación en ferias

El análisis de la situación actual de las MIPYMES en Esmeraldas reveló una gran diversidad de empresas, mayoritariamente microempresas, que operan en distintos sectores. Estos hallazgos son esenciales para entender el contexto económico y las limitaciones a las que se enfrentan las empresas en su proceso de internacionalización.

En Esmeraldas, según datos del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MIPRO), existen aproximadamente 18.113 MIPYMES. De estas, el 37% pertenecen al sector comercial, destacándose una preponderancia de microempresas, con una menor proporción de pequeñas y medianas empresas. Este patrón refleja la estructura económica de la provincia, caracterizada por la predominancia del comercio minorista y los servicios (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca [MIPRO], Análisis detallado del comercio en Esmeraldas. 2023).

La mayoría de las MIPYMES esmeraldeñas se dedican a actividades comerciales, representando el 37% del total, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2014). Estas empresas se concentran principalmente en la venta de ropa, calzado, bisutería y tiendas de víveres. Un 31% se enfoca en el sector servicios, mientras que el 26% corresponde a actividades agropecuarias, pesca y ganadería. A pesar del significativo potencial exportador de estos sectores productivos, enfrentan limitaciones en infraestructura y capacidad productiva, lo que restringe su competitividad en mercados internacionales.

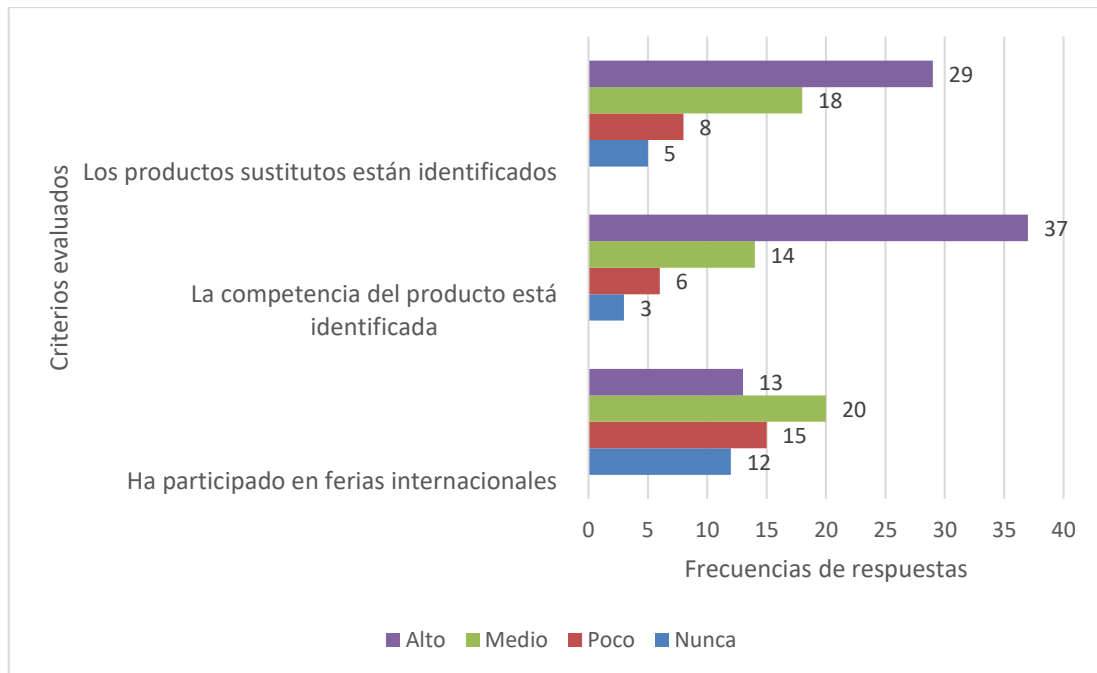
Con el propósito de examinar las condiciones actuales de las MIPYMES comerciales en Esmeraldas, se analizan indicadores clave que revelan su nivel de participación en mercados y conocimiento del entorno competitivo. En este sentido, el análisis del criterio “Situación actual de las MIPYMES” permitió identificar diversas brechas estructurales en los procesos de diagnóstico interno que afectan directamente su capacidad de internacionalización. En primer lugar, en relación con la participación en ferias internacionales, se observa que una porción considerable de las empresas encuestadas manifestó no haber participado nunca o haberlo hecho en muy baja proporción, lo que limita su visibilidad, posicionamiento y redes de contacto fuera del país.

Este dato sugiere una necesidad urgente de generar mecanismos de inclusión en plataformas de promoción internacional, dado que este tipo de actividades resultan clave para captar compradores, socios estratégicos y nuevas oportunidades comerciales.

En cuanto a la identificación de la competencia, se encontró que una mayoría relativa de las MIPYMES ha realizado esfuerzos para reconocer a sus principales competidores en el mercado. Sin embargo, el nivel de identificación aún se ubica entre las valoraciones baja y media, lo que implica que la mayoría conoce parcialmente a sus competidores directos, pero no ha desarrollado estrategias sólidas en torno a ello. Esta situación puede afectar la toma de decisiones estratégicas y debilitar su ventaja competitiva, al no tener plenamente caracterizado el entorno competitivo en el que se insertan.

Asimismo, en relación con los productos sustitutos, se encontró una situación similar: aunque una parte significativa de las empresas reconoce la existencia de sustitutos en el mercado, este conocimiento no alcanza un nivel alto de identificación en la mayoría de los casos. Este aspecto es especialmente importante para las estrategias de diferenciación, fijación de precios y diseño de propuestas de valor. La escasa identificación de productos sustitutos puede generar una falsa percepción de exclusividad o liderazgo, lo que conlleva riesgos importantes en mercados dinámicos, es lo señalado en la figura 1.

Figura 1. Valoración de la situación actual de las MIPYMES en tres dimensiones clave: ferias, competencia y sustitutos.



El análisis del criterio "Situación actual de las MIPYMES", compuesto por los ítems relacionados con la participación en ferias internacionales, la identificación de la competencia y el reconocimiento de productos sustitutos revela una tendencia general hacia niveles bajos de preparación y posicionamiento internacional. La mayoría de las MIPYMES encuestadas indicaron que nunca han participado en ferias internacionales, lo que evidencia una limitada exposición a mercados externos. Asimismo, aunque una proporción considerable de empresas manifestó haber identificado su competencia y productos sustitutos, la mayoría de estas valoraciones se ubicaron en los niveles "Poco" y "Medio", lo que sugiere un conocimiento parcial y posiblemente insuficiente para la toma de decisiones estratégicas de comercialización y exportación.

Estos hallazgos permiten concluir que, aunque existen indicios de esfuerzos por parte de las empresas para entender su entorno competitivo, aún persiste una importante brecha en términos de internacionalización. La falta de participación en ferias y el conocimiento limitado sobre productos sustitutos y competencia directa podría estar limitando la capacidad de las MIPYMES para desarrollar ventajas competitivas sostenibles en mercados internacionales.

3.2. Capacidades de los propietarios de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas como base para la exportación

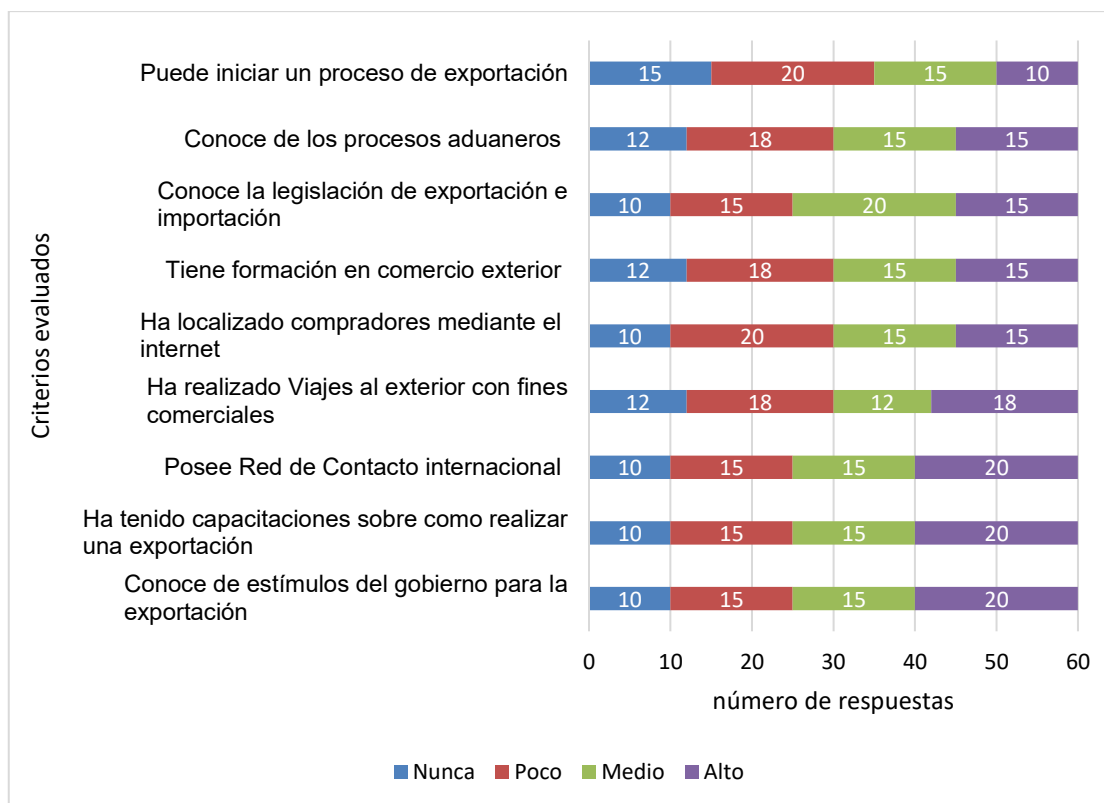
En atención al segundo objetivo, se evaluaron las competencias del equipo humano y los recursos disponibles en las MIPYMES, enfocados en su preparación para enfrentar procesos de comercio exterior. Por lo tanto, el segundo criterio evaluado se refiere a las capacidades de las MIPYMES para emprender procesos de exportación, considerando una serie de aspectos que miden desde el conocimiento sobre estímulos del gobierno hasta la formación técnica y experiencia práctica en comercio exterior.

Este criterio abarca variables clave como la capacitación previa para exportar, la existencia de redes de contacto internacional, la realización de viajes con fines comerciales, el uso de internet para localizar compradores, así como el manejo de normativas legales y aduaneras, entre otros elementos indispensables para una inserción efectiva en mercados externos.

De acuerdo con los datos recogidos, se evidencia que un porcentaje significativo de las empresas evaluadas presenta bajos niveles de desarrollo en estos indicadores. El escaso conocimiento sobre los procesos de exportación, la limitada participación en experiencias prácticas en el exterior y la falta de redes internacionales de contacto suponen barreras estructurales que limitan la proyección internacional de estas unidades productivas. Asimismo, la ausencia de formación en comercio exterior y de comprensión sobre los procesos aduaneros impide que las MIPYMES estén en condiciones de iniciar, de forma autónoma, una ruta de internacionalización.

Estas debilidades estructurales en las capacidades exportadoras reflejan la necesidad de fortalecer el capital humano, institucional y tecnológico de estas empresas mediante la articulación de políticas públicas, programas de apoyo y alianzas estratégicas. A partir del análisis gráfico se podrá visualizar con mayor claridad la distribución de respuestas en cada nivel de valoración, lo que permitirá identificar los puntos críticos en los cuales enfocar intervenciones futuras, conforme a lo establecido en la figura 2.

Figura 2. Capacidades del empresario (emprendedor)



Los resultados obtenidos en relación con el criterio de “Capacidades” evidencian una situación preocupante en las MIPYMES analizadas, ya que la mayoría de las empresas presentan niveles bajos de preparación para insertarse en mercados internacionales. Por ejemplo, indicadores como el conocimiento sobre estímulos gubernamentales, la realización de viajes con fines comerciales y la localización de compradores mediante internet registran predominantemente respuestas en las categorías “Nunca” y “Poco”. Asimismo, la formación en comercio exterior, el conocimiento de la legislación y los procesos aduaneros, así como la capacidad para iniciar un proceso de exportación, muestran una marcada debilidad estructural.

Esto sugiere la necesidad urgente de implementar programas de capacitación técnica, acceso a redes internacionales y acompañamiento institucional que fortalezcan las competencias de exportación en estas unidades productivas. El gráfico de barras apiladas adjunto permite visualizar claramente la escasa presencia de respuestas en el nivel “Alto”, lo que refuerza la interpretación anterior y plantea un desafío estratégico tanto para los actores privados como para las políticas públicas orientadas al fomento de la internacionalización de las MIPYMES.

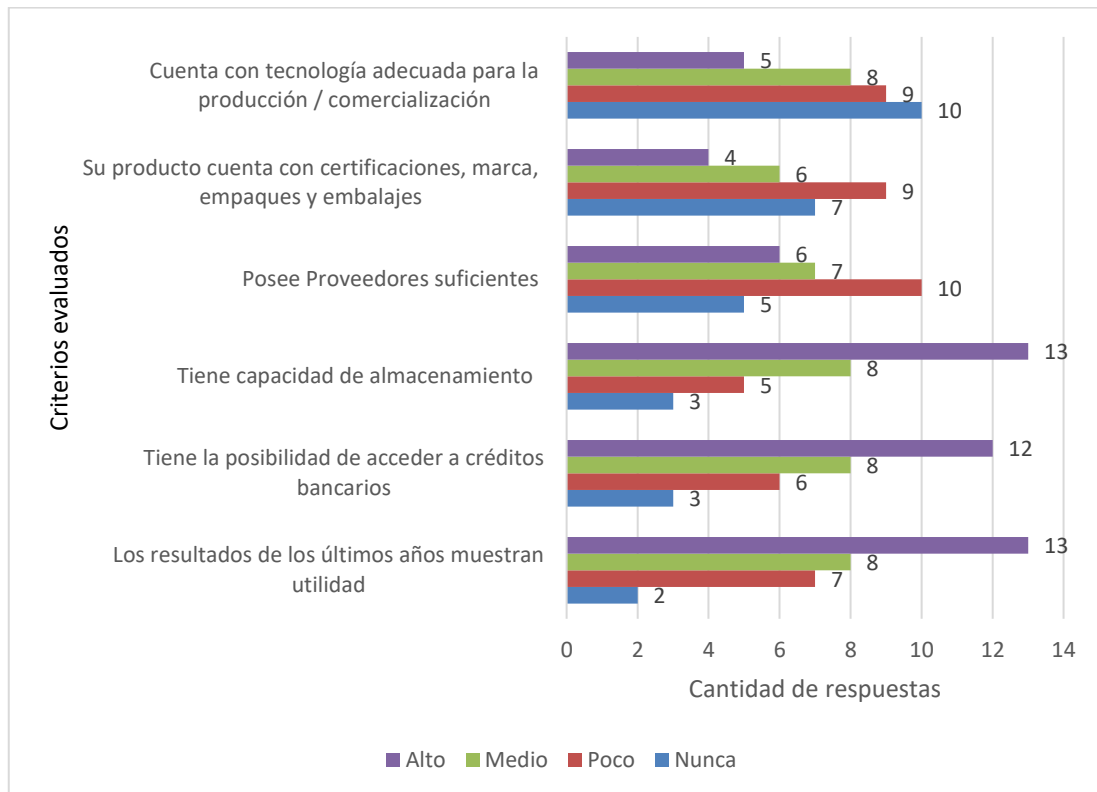
3.3. Capacidades de las MIPYMES comerciales de Esmeraldas para expandir sus operaciones a mercados internacionales

En función del tercer objetivo, se identifican los principales obstáculos estructurales y operativos que limitan la proyección internacional de las MIPYMES en Esmeraldas. Es así como el tercer criterio examinado respondió a los factores estructurales y operativos que influyen en la viabilidad de las MIPYMES para acceder a mercados internacionales. Este bloque de indicadores contempla variables como la rentabilidad demostrada en los últimos años, la liquidez, la capacidad de acceder a financiamiento, la infraestructura de producción y almacenamiento, la suficiencia de proveedores, la certificación de productos, así como la existencia de tecnología adecuada para la producción y la documentación de procesos internos. Estos elementos constituyen la base operativa que respalda la sostenibilidad y escalabilidad de las empresas en contextos de comercialización global.

Los resultados del estudio revelan una importante dispersión en los niveles de desarrollo de estos factores. Por ejemplo, mientras algunas MIPYMES manifiestan contar con proveedores suficientes y capacidad de almacenamiento, otras adolecen de limitaciones en la obtención de crédito bancario o muestran debilidad en la utilidad generada en años anteriores. Del mismo modo, la falta de certificaciones, el uso limitado de tecnología para la producción o comercialización, y la ausencia de procesos internos documentados, reflejan un desfase en términos de estandarización y competitividad, condiciones fundamentales para acceder a exigentes mercados internacionales.

Este criterio, en conjunto, permite identificar cuán sólidas son las bases productivas y administrativas de las MIPYMES encuestadas. El análisis gráfico que se presenta a continuación sintetiza visualmente la valoración que las empresas otorgan a cada uno de los indicadores, lo cual facilitará la toma de decisiones orientadas a fortalecer estas áreas críticas para la internacionalización, son los datos mostrados en la figura 3.

Figura 3. Capacidades de la empresa.



En este sentido, el análisis del criterio 3 evidencia un escenario heterogéneo en cuanto a la preparación de las MIPYMES frente a los desafíos de la internacionalización. Si bien se observa que algunas empresas han avanzado en aspectos clave como la definición de objetivos estratégicos y la identificación de su ventaja competitiva, persisten debilidades en áreas como la planificación financiera y la identificación de riesgos operativos. Cabe señalar que el gráfico presentado a continuación incluye únicamente las preguntas del criterio que mostraron una mayor variabilidad y aporte interpretativo en las respuestas, con el propósito de facilitar una visualización más clara y enfocada. No obstante, todas las preguntas fueron consideradas en el análisis general, garantizando una lectura integral del criterio.

Por todo lo antes expuesto, los resultados presentados a través de los tres criterios evaluados permiten obtener una visión integral del estado actual de las MIPYMES participantes y sus capacidades en torno a la internacionalización. El análisis de cada criterio evidenció fortalezas y debilidades en aspectos clave como la proyección comercial, la formación en estrategias de mercado y la disposición para incorporar procesos innovadores. La representación gráfica de las frecuencias permitió visualizar

con mayor claridad la distribución de percepciones en cada ítem evaluado, destacando aquellas áreas con mayor variabilidad o respuesta significativa. Esta estrategia metodológica no solo facilitó una lectura más precisa de los hallazgos, sino que también resguardó la fidelidad de los datos originales. En consecuencia, los hallazgos obtenidos constituyen un insumo relevante para el diseño de políticas y acciones orientadas al fortalecimiento estratégico de las micro, pequeñas y medianas empresas en el contexto internacional.

Figura 4. Representación esquemática de los factores clave para la internacionalización de las MIPYMES en Esmeraldas



El esquema muestra los cuatro elementos centrales que influyen en el proceso de internacionalización de las MIPYMES: la meta de internacionalización, la participación en ferias, las competencias y recursos disponibles, y los obstáculos estructurales y operativos que dificultan la expansión hacia mercados globales.

Asimismo, los resultados obtenidos a partir del instrumento aplicado permitieron comprender con mayor claridad el estado actual de las MIPYMES comerciales en Esmeraldas respecto a su potencial de internacionalización. En el primer criterio, correspondiente a las condiciones actuales, se evidenció una baja participación en ferias internacionales, así como un nivel medio en la identificación de competencias y productos sustitutos, lo que sugiere

oportunidades limitadas para el posicionamiento exterior. En el segundo criterio, relacionado con las competencias y recursos disponibles, la mayoría de las MIPYMES manifestó contar con niveles bajos de capacitación en comercio exterior, acceso restringido a financiamiento, y una débil vinculación con redes internacionales, revelando carencias estructurales que dificultan la transición hacia mercados internacionales. En este orden de ideas, en el tercer criterio, se identificaron con claridad varios obstáculos significativos, como la limitada infraestructura, la falta de conocimiento técnico en exportación y la escasa inversión en innovación, aspectos que fueron reportados con altos niveles de afectación por los encuestados. En conjunto, estos hallazgos permiten visualizar un panorama que, aunque reconoce algunas fortalezas puntuales, está marcado por múltiples limitaciones que deben ser atendidas estratégicamente para facilitar el proceso de internacionalización de las MIPYMES en el contexto local.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

4.1 Comparación de resultados con investigaciones previas

Los resultados de esta investigación coinciden con estudios previos que destacan las dificultades que enfrentan las MIPYMES en su internacionalización, especialmente en países en desarrollo como Ecuador. Investigaciones realizadas por Vázquez (2019) y Rodríguez y Fernández (2021) subrayan que las MIPYMES suelen enfrentar barreras relacionadas con el acceso a financiamiento, la falta de capacitación en comercio exterior, y la limitada participación en redes de cooperación internacional, factores que también fueron identificados en el presente estudio. Solo un pequeño porcentaje de las MIPYMES de Esmeraldas ha logrado acceder a programas de apoyo o financiamiento, lo que dificulta su competitividad en mercados internacionales.

Además, los resultados refuerzan los hallazgos de Fernández y Montero (2020) sobre la importancia de la innovación y el desarrollo de capacidades internas como estrategias clave para la internacionalización. Sin embargo, el bajo nivel de adopción de tecnología y la falta de redes de contactos internacionales por parte de las MIPYMES de Esmeraldas revelan una gran oportunidad de mejora. Esto confirma que, sin una adecuada infraestructura tecnológica y sin el acceso a redes empresariales internacionales, las MIPYMES esmeraldeñas estarán limitadas en su capacidad de competir en mercados globales.

4.2 Barreras Identificadas

Uno de los principales obstáculos para la internacionalización de las MIPYMES de Esmeraldas es el acceso limitado al financiamiento, lo que impide que estas empresas inviertan en infraestructura, tecnología y expansión. Este problema estructural, que ha sido señalado en estudios como el de Gereffi y Fernández-Stark (2016), reduce la capacidad de las MIPYMES para escalar su producción y participar en cadenas de valor globales. La falta de acceso al crédito bancario y la limitada liquidez observada en la mayoría de las empresas encuestadas confirman que este es un desafío crítico que requiere soluciones tanto del sector público como privado.

Otra barrera importante es la falta de capacitación en comercio exterior. El hecho de que el 54% de las empresas no hayan recibido formación en esta área refleja la falta de preparación de las MIPYMES para enfrentar los retos del comercio internacional. Este hallazgo está alineado con estudios de Salazar (2020), que señalan que las empresas que carecen de conocimientos especializados en comercio exterior tienen menos probabilidades de internacionalizarse, ya que enfrentan dificultades para cumplir con las normativas internacionales y aprovechar los tratados comerciales.

4.3 Oportunidades identificadas

A pesar de las barreras, los resultados también revelan oportunidades significativas para las MIPYMES comerciales de Esmeraldas. Las empresas dedicadas a actividades agrícolas, pesqueras y ganaderas, que representan un 26% de las MIPYMES, tienen un gran potencial exportador si logran mejorar su infraestructura productiva y obtener apoyo financiero. El sector agrícola, en particular, podría beneficiarse de los acuerdos comerciales como el Acuerdo Multipartes con la Unión Europea, que ofrece acceso preferencial a mercados internacionales para productos como el cacao y el banano, ambos producidos en Esmeraldas.

Además, la baja participación en redes internacionales ofrece una oportunidad clara para el desarrollo de alianzas estratégicas que permitan a las MIPYMES superar las barreras logísticas y tecnológicas que enfrentan. Según Sturgeon (2020), las MIPYMES que logran integrarse en redes de cooperación internacional mejoran su capacidad para competir en mercados globales, ya que pueden compartir recursos y conocimientos con empresas más consolidadas. Fomentar la creación de estas redes en Esmeraldas podría ser una estrategia clave para impulsar la internacionalización del sector.

4.4 Implicaciones para las políticas públicas

Los resultados de este estudio tienen importantes implicaciones para el diseño de políticas públicas que fomenten la internacionalización de las MIPYMES. La baja participación en programas de apoyo gubernamental, evidenciada por el hecho de que el 86% de las empresas nunca ha recibido apoyo estatal, sugiere que las políticas existentes no están alcanzando a la mayoría de las MIPYMES. Es necesario revisar y fortalecer los programas de capacitación y financiamiento para el comercio exterior, asegurando que

lleguen a las empresas más pequeñas y menos capacitadas, tal como lo señalan Fernández et al. (2020).

Asimismo, es fundamental que se diseñen programas de financiamiento específicos para las MIPYMES que buscan internacionalizarse. Estos programas deben ofrecer condiciones accesibles y flexibles, adaptadas a las realidades de las pequeñas empresas, y deben estar acompañados de servicios de asistencia técnica que orienten a las MIPYMES en su proceso de internacionalización. La implementación de estos programas sería una estrategia eficaz para facilitar la inserción de las MIPYMES esmeraldeñas en los mercados internacionales.

Con base en los resultados obtenidos y los estudios previos mencionados, se proponen algunas estrategias para mejorar la capacidad exportadora de las MIPYMES de Esmeraldas:

1. Desarrollo de programas de capacitación integral en comercio exterior: Involucrar a las MIPYMES en talleres prácticos y cursos especializados sobre comercio internacional, con el objetivo de mejorar sus conocimientos en normativas, tratados comerciales y procesos de exportación.
2. Mejorar el acceso al financiamiento: Implementar políticas que faciliten el acceso a créditos y préstamos a bajo costo para MIPYMES, con condiciones más flexibles y acorde a sus características, como la Ley de Fomento Productivo (2018).
3. Fortalecimiento de redes empresariales y alianzas estratégicas: Promover la creación de redes de cooperación y alianzas internacionales para que las MIPYMES puedan acceder a nuevas oportunidades de negocio, tecnología y conocimiento.
4. Incentivar la innovación: Fomentar la adopción de tecnologías digitales y herramientas innovadoras que permitan a las MIPYMES optimizar sus procesos productivos, comerciales y logísticos, mejorando su competitividad en el mercado global.

En este particular, los resultados de la investigación confirman que las MIPYMES de Esmeraldas enfrentan barreras significativas para su internacionalización, pero también tienen grandes oportunidades de

crecimiento si se implementan las políticas y estrategias adecuadas. El fortalecimiento de las capacidades internas, el acceso a financiamiento y la creación de redes de cooperación internacional son factores clave que permitirán a estas empresas superar las limitaciones actuales y aprovechar el potencial exportador que ofrece la región.

CAPÍTULO V

CONCLUSIÓN

A partir de los resultados obtenidos y en relación con los objetivos planteados, se pueden extraer las siguientes conclusiones sobre los factores determinantes que inciden en la transformación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) comerciales de la provincia de Esmeraldas en empresas exportadoras (MIPYMEX).

En primer lugar, el análisis de la situación actual evidencia que, si bien existe una gran cantidad de microempresas en Esmeraldas, su capacidad para participar en mercados internacionales se ve condicionada por múltiples limitaciones estructurales. Estas empresas se concentran mayoritariamente en actividades comerciales y de servicios, lo cual reduce su nivel de diversificación productiva y limita su potencial exportador. Aunque sectores como la agricultura y la pesca presentan ventajas comparativas, la falta de infraestructura, innovación tecnológica y financiamiento impide que dichas oportunidades se conviertan en estrategias reales de internacionalización.

La investigación evidenció que las competencias y recursos disponibles en las MIPYMES de la provincia no son suficientes para facilitar procesos sostenibles de internacionalización. Una proporción considerable de estas empresas carece de conocimientos específicos en comercio exterior, lo cual restringe su adaptación a las exigencias de los mercados internacionales y limita el aprovechamiento de los tratados comerciales vigentes. A esto se suma la ausencia de redes de contacto a nivel internacional, que dificulta la creación de alianzas estratégicas y la apertura de nuevos canales de comercialización.

Respecto al acceso al financiamiento, los resultados indican que la mayoría de las MIPYMES no accede a crédito bancario ni a programas

financieros especializados. Esta falta de liquidez constituye un obstáculo crítico para invertir en tecnología, infraestructura, capacitación y expansión operativa.

Por otro lado, se identificó que las políticas de apoyo gubernamental no han tenido el alcance esperado. La baja participación de estas empresas en programas públicos orientados al comercio exterior refleja una desconexión entre las estrategias estatales y las necesidades reales del sector empresarial local.

En términos generales, los principales factores que dificultan la conversión de las MIPYMES en MIPYMEX son la falta de financiamiento, capacitación técnica y acceso a redes internacionales. No obstante, también se identificaron oportunidades significativas en sectores productivos estratégicos como la pesca y la agricultura. Con el diseño e implementación de políticas focalizadas, acompañamiento técnico y fortalecimiento institucional, las MIPYMES de Esmeraldas podrían mejorar sustancialmente su competitividad y consolidar su presencia en mercados internacionales.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIÓN

1. Fortalecer los programas de capacitación en comercio exterior

Una de las principales barreras identificadas en esta investigación es la falta de conocimientos sobre comercio exterior por parte de las MIPYMES de Esmeraldas. Por lo tanto, se recomienda:

- Desarrollar programas de capacitación especializados en comercio exterior, enfocados en normativas internacionales, procedimientos de exportación, y tratados comerciales. Así mismo implementar talleres y seminarios en coordinación con organismos gubernamentales como el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MIPRO), con el objetivo de formar a los empresarios en aspectos clave como la logística de exportación, certificaciones de calidad y acceso a mercados internacionales. Estos programas deben estar diseñados para responder a las necesidades específicas de las MIPYMES y

ofrecer soluciones prácticas que permitan a los empresarios mejorar su comprensión de los procesos de internacionalización.

2. Mejorar el acceso al financiamiento adaptado a las MIPYMES

El acceso al crédito y al financiamiento fue identificado como una barrera crítica para las MIPYMES de Esmeraldas. Para mejorar esta situación, se recomienda:

- Crear líneas de crédito específicas para MIPYMES exportadoras, con condiciones de acceso flexibles y adaptadas a las características de estas empresas. Es fundamental que el sector financiero, en colaboración con el gobierno y entidades multilaterales, ofrezca productos financieros que consideren las limitaciones en garantías y liquidez que enfrentan las MIPYMES.
- Fomentar alianzas entre el sector bancario y las MIPYMES, a través de la creación de incentivos fiscales y programas de financiamiento respaldados por el gobierno, que faciliten el acceso a capital de trabajo, inversiones en infraestructura y tecnología. También se sugiere promover fondos de capital de riesgo o cooperativas de crédito que apoyen a las MIPYMES en su proceso de expansión hacia mercados internacionales.

3. Fomentar la creación de redes de cooperación internacional

La investigación muestra que muchas MIPYMES no cuentan con redes de contactos internacionales, lo cual es crucial para el éxito en la internacionalización. En este sentido, se recomienda:

- Facilitar la creación de redes de cooperación empresarial internacionales, promoviendo plataformas digitales y eventos presenciales que conecten a las MIPYMES de Esmeraldas con empresarios internacionales. La participación en ferias internacionales, ruedas de negocios y misiones comerciales debe ser incentivada y apoyada mediante subsidios o programas estatales que cubran parte de los costos de participación.
- Desarrollar consorcios de exportación, que permitan a las MIPYMES unirse para exportar en conjunto, aprovechando las economías de escala y compartiendo recursos como la logística de exportación y la

negociación con compradores internacionales. Este modelo de consorcio, que ha sido exitoso en otros países, podría ayudar a las MIPYMES de Esmeraldas a superar las barreras asociadas a su tamaño y limitaciones financieras.

4. Incentivar la innovación y la adopción de tecnología

Para que las MIPYMES de Esmeraldas puedan competir en mercados internacionales, es fundamental que adopten tecnologías que mejoren su productividad y competitividad. Por ello, se recomienda:

- Implementar programas de innovación tecnológica que ofrezcan incentivos a las MIPYMES para adoptar nuevas tecnologías en sus procesos productivos, comerciales y logísticos. Estos programas podrían incluir subvenciones para la compra de equipos tecnológicos o la digitalización de sus operaciones, facilitando su entrada en el comercio electrónico y en mercados internacionales.
- Promover la creación de centros de innovación y tecnología en Esmeraldas, donde las MIPYMES puedan acceder a capacitación y asesoramiento técnico en el uso de tecnologías avanzadas, optimización de la cadena de suministro y mejora de la eficiencia productiva. Estos centros pueden estar vinculados a universidades locales y a organismos internacionales que ofrezcan soluciones tecnológicas adecuadas para pequeñas empresas.

5. Fortalecer las políticas públicas de apoyo a las MIPYMES exportadoras

Los resultados indican que las políticas públicas de apoyo a las MIPYMES en Esmeraldas han sido insuficientes. Para mejorar esta situación, se recomienda:

- Reformular las políticas públicas de apoyo a las MIPYMES, asegurando que los programas diseñados para el fomento del comercio exterior lleguen a las empresas más pequeñas y menos capacitadas. Es crucial que estos programas sean accesibles, con procesos de aplicación simplificados y con asistencia técnica directa para facilitar la participación de las MIPYMES.

- Implementar incentivos fiscales y arancelarios para las MIPYMES que deseen internacionalizarse, lo que puede incluir la reducción de impuestos para empresas que exporten, simplificación de los procedimientos aduaneros y asistencia en la obtención de certificaciones internacionales que les permitan acceder a mercados más exigentes.

6. Promover la internacionalización del sector agrícola y pesquero

Dado el alto potencial exportador del sector agrícola y pesquero en la provincia de Esmeraldas, se recomienda fomentar su diversificación productiva mediante el desarrollo de nuevos productos con valor agregado. Para ello, es necesario garantizar el acceso a financiamiento y capacitación especializada, así como brindar asistencia técnica, promoción comercial y acompañamiento continuo. Estas acciones permitirán que las MIPYMES de estos sectores se integren a cadenas de valor globales y se consoliden como pilares del comercio exterior provincial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bericat, E. (2016). La integración de los métodos cuantitativo y cualitativo en la investigación social. Ariel.
- Calle Fernandez, A. M. (18 de 07 de 2005). Estrategia e internacionalizacion en las pymes.
- CAN. (2013). Rosario referencial de definiciones sobre asociatividad y mipymes.
- Cardozo, & Chavarro, & R. (2017). Teorias de la Internacionalizacion . Mendeley, 17.
- CEPAL. (2015). Comision Economica para America latina y el caribe. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). Integración regional y los desafíos de las pymes en América Latina. CEPAL. <https://www.cepal.org>
- COPCI. (2010). COPCI. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>
- ECUADOR, P. (2016). Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/handcrafts/>
- ECUADOR, P. (2016). PRO ECUADOR. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/handcrafts/>
- Escuela de Estrategia Empresarial. (10 de 09 de 2014). Obtenido de <https://www.escueladeestrategia.com/que-es-la-internacionalizacion-de-empresas/>
- Fernández, J., & Montero, A. (2020). Creación de empresas, modelos de innovación y PYMES. Scielo.
- Fernández, J., Montero, A., & Vázquez, J. (2020). El rol de la competitividad y la innovación en las PYMES de Trujillo. Scielo.
- GADME. (2017). Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Esmeraldas. Obtenido de <http://www.gadmesmeraldas.gob.ec/>

- Galeano, L., & Alarcón, F. (2019). La internacionalización de las pymes latinoamericanas: Desafíos y oportunidades. Redalyc.
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2016). Global Value Chain Analysis: A Primer (2nd ed.). Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación (6ª ed.). McGraw-Hill.
- Jiménez Martínez, P. (2021). Determinantes para la internacionalización de las Pymes mexicanas. Redalyc. <https://www.redalyc.org>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MIPRO). (s.f.). Datos sobre las MIPYMES en Ecuador. <https://www.produccion.gob.ec>
- Mundial, B. (20 de 06 de 2016). Banco Mundial. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>
- Plan Nacional buen vivir 2013. Obtenido de <http://www.buenvivir.gob.ec/versiones-plan-nacional>
- Rodríguez Monroy, C., & Fernández Chalé, J. (2021). Empresas integradoras de México: Influencias europeas. Scielo. <https://ve.scielo.org>
- Salazar, M. (2020). Análisis estadístico descriptivo en Excel. Universidad Autónoma.
- SENAE. (2014). Aduanas del Ecuador SENAE. Recuperado el 14 de noviembre de 2017, de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- Sturgeon, T. J. (2020). Upgrading Strategies for Small and Medium Enterprises in Global Value Chains. World Bank Economic Review, 34(1), 150-169. <https://doi.org/10.1093/wber/lhz016>
- telègrafo, E. (02 de 12 de 2013). El Telègrafo, Parr 2. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/masqmenos-2/1/pequenos-negocios-gran-potencial-las-claves-de-las-mipymes>

- Telegrafo, E. (5 de Noviembre de 2012). Recuperado el 19 de 10 de 2017, de <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/mipymes-son-el-resultado-del-fomento-productivo>
- Uquillas, C. (2008). Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2008/au.htm>
- Vázquez, J. (2019). Desarrollo y competitividad en las MYPES de Trujillo: El rol fundamental de la innovación. Scielo.
- Vázquez, J. (2019). Redes de cooperación empresarial internacionales vs redes locales. Scielo.
- Zeballos, E. (01 de 2002). Bases de la consulta nacional para la estrategia PYME 2001-2006.
- Barriga, P., & Chaves, L. (2023). Desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas en Ecuador: caso provincia de Esmeraldas. ResearchGate. <https://www.researchgate.net/publication/380877318>
- Mila, F., Chila, A., Dueñas, A., & Álava, E. (2018). Planificación estratégica en las MIPYMES comerciales y de servicios de la provincia de Esmeraldas, Ecuador. ResearchGate. <https://www.researchgate.net/publication/353343832>
- Bortesi, A., et al. (2014). Fuentes de financiación de PYMES, barreras y limitaciones para acceder al sistema financiero formal. Retos: Revista de Ciencias Administrativas y Económicas, 13(2), xx-xx.
- Calle-Berrezueta, S., Diaz-Cueva, J. G., & Iozzeli-Valarezo, M. (2024). PYMES ecuatorianas: comercio exterior y fortalecimiento de mercados internacionales.
- Delgado, & Chávez (2018). Factores que obstaculizan la internacionalización de las PYMES en Ecuador. Estrategias de internacionalización

ANEXO 1

ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES PARA CONVERTIRSE EN UNA MIPYMEX DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS

INFORME DE ORIGINALIDAD

| | | | |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------|---|
| 3% INDICE DE SIMILITUD | 3% FUENTES DE INTERNET | 2% PUBLICACIONES | 1% TRABAJOS DEL ESTUDIANTE |
|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------|---|

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | repositorio.puce.edu.ec Fuente de Internet | 1% |
| 2 | www.dspace.espol.edu.ec Fuente de Internet | 1% |
| 3 | theibfr.com Fuente de Internet | 1% |

ANEXO 2

Modelo de encuesta

Instrucciones: Este documento tiene como objetivo, recolectar información para Analizar los factores determinantes para convertirse en una Mipymex en la provincia de esmeraldas. Aclarando que, los datos que manifiesten serán confidencial y exclusivo para fines académicos.

Agradecemos de antemano su colaboración.

Datos de identificación



Número de trabajadores con los que cuenta actualmente
Actividad que realiza

Responda lo siguiente marcando con una X

| Criterios | Valoración | | | |
|--|------------|------|-------|------|
| | Nunca | Poco | Medio | Alto |
| Situación actual de la Mipymes | | | | |
| Ha participado en ferias internacionales | | | | |
| La competencia del producto está identificada | | | | |
| Los productos sustitutos están identificados | | | | |
| Capacidades del empresario | | | | |
| Conoce de estímulos del gobierno para la exportación | | | | |
| Ha tenido capacitaciones sobre como realizar una exportación | | | | |
| Posee Red de Contacto internacional | | | | |
| Ha realizado Viajes al exterior con fines comerciales | | | | |
| Ha localizado compradores mediante el internet | | | | |
| Tiene formación en comercio exterior | | | | |
| Conoce la legislación de exportación e importación | | | | |
| Conoce de los procesos aduaneros | | | | |
| Puede iniciar un proceso de exportación | | | | |
| Capacidades de la empresa | | | | |
| Los resultados de los últimos años muestran utilidad | | | | |
| Posee liquidez | | | | |
| Tiene la posibilidad de acceder a créditos bancarios | | | | |
| Tiene capacidad de producción suficiente | | | | |
| Tiene capacidad de almacenamiento | | | | |
| Posee Proveedores suficientes | | | | |
| Su producto cuenta con certificaciones, marca, empaques y embalajes | | | | |
| Cuenta con tecnología adecuada para la producción / comercialización | | | | |
| Tiene procesos internos documentados | | | | |