



**República del Ecuador**

**Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil**

**Trabajo de Titulación**

**Para la Obtención del Título de:**

**Ingeniería en Gestión Empresarial Mención Marketing y Ventas**

**Tema:**

**Entorno de las MIPYMES ecuatorianas y su proyección  
hacia mercados internacionales**

**Autor:**

**Carlos Julio Tapia Koppel**

**Director de Trabajo de Titulación:**

**Ing. Sedolfo Carrasquero Ferrer, PhD**

**2023**

**Guayaquil - Ecuador**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por llenarme de bendiciones, por darme la fortaleza y sabiduría necesaria para vencer todos los obstáculos que se han presentado a lo largo de mi carrera. A mis padres, por el apoyo que me brindaron, un agradecimiento especial para mi madre y hermana quienes creyeron en mí y me apoyaron incondicionalmente para poder alcanzar mi objetivo. Por último, agradezco a la institución quien me formó y me vio crecer profesionalmente, agradezco a cada docente, compañero y amigo que estuvo allí para mí prestándome su tiempo, amistad y apoyo en cada paso de mi formación. Este logro más que mío es de todos aquellos que lo hicieron posible y jamás me alcanzarán las palabras para agradecerles por tanto.

## **DEDICATORIA**

El presente Artículo se lo dedico principalmente a Dios por otorgarme ante todo Salud y brindarme Sabiduría para poder afrontar todas las situaciones necesarias para culminar este trabajo. A mis padres, por ser el pilar fundamental de mi vida, por brindarme todo el apoyo necesario para lograr cumplir todas mis metas.

La responsabilidad de este trabajo de investigación, con sus resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenece exclusivamente al autor.

---

**Carlos Julio Tapia Koppel**

# **ENTORNO DE LOS MIPYMES ECUATORIANAS Y SU PROYECCION HACIA LOS MERCADOS INTERNACIONALES**

Carlos Julio Tapia Koppel  
ckoppel57@gmail.com

## **RESUMEN**

En los últimos años el incremento de negocios nacionales en el Ecuador ha aumentado considerablemente por diversas situaciones. Principalmente en el año 2020 se pudo apreciar la creatividad y oportunidad que ofrecen los mercados internacionales. Sin embargo, uno de los obstáculos más frecuentes para las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas es el alto precio para su exportación de bienes en relación con las grandes empresas o corporaciones, eliminándolos automáticamente del mercado por no contar con precios competitivos. Es por esta razón, se propuso la integración comercial de las diferentes MIPYMES en el país cuyo propósito es obtener los mismos beneficios y oportunidades que obtienen las grandes empresas actualmente.

**Palabras clave:** Ingresos, Exportación, Oportunidades, Mercado Internacional, Integración Comercial.

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación identifica y plantea la manera de optimizar los precios más competitivos de acuerdo a la disponibilidad en el mercado nacional del Ecuador para poder llevar a cabo relaciones comerciales internacionales con las micro, pequeñas y medianas empresas y así expandir su reconocimiento de marca e incremento de ingresos.

Con valores reales y actuales se puede obtener información precisa, índices y estadísticas de las pérdidas que han tenido por no haber incursionado en estos mercados en los últimos años y con ello poder integrarse en un mercado totalmente globalizado.

El estudio se realizó en base de la observación del proceso de un envío internacional a través de courier, desde como registrarse como cliente, ingresar en sus plataformas virtuales, gestionar los envíos, verificación de contenido, liquidación y cancelación de valores.

Se observó que hay una preferencia y dispareja de precios abismal entre las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) con las grandes empresas nacionales e internacionales.

Al determinar la cantidad de ingresos potenciales de esta industria se podrá dar el enfoque e importancia a generar estrategias comerciales internacionales con clientes y proveedores.

El objetivo general de la investigación fue analizar los potenciales ingresos de las micro, pequeñas y medianas empresas respecto a los mercados internacionales y su competitividad actualmente en el Ecuador. Para ello, se plantean los siguientes objetivos específicos: Identificar las micro, pequeñas y medianas empresas que han tratado o que quieren establecer relaciones comerciales internacionales, Describir la situación actual de

las MIPYMES en el Ecuador entorno a la: Distribución del número de empresas según tamaño, sectores económicos, ventas y estructura de ventas. Establecer recomendaciones dirigidas al fomento de las exportaciones a las MIPYMES de acuerdo a los análisis realizados.

## **MARCO TEÓRICO**

Desde el inicio de la actividad económica el ser humano se ha enfocado por los intercambios. Hace más de 10.000 años, el hombre ya efectuaba el trueque. Intercambiaban bienes de acuerdo a lo que producía y lo que le convenía. Al comienzo, los intercambios eran entre integrantes de una misma comunidad. Sin embargo, conforme las sociedades fueron progresando y desplazándose, el comercio se extendió (Lopez, 2018).

En Ecuador, el emprendimiento resalta. De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor 2016 / 2017, como se muestra en la Figura 1. El país es uno de los más destacados en materia de actividad de emprendimiento, como lo argumenta el Índice de Actividad de Emprendimiento en etapa inicial que demuestra este documento. Este indicador arroja el porcentaje de la población con una edad compuesta entre 18 y 64 años que está comenzando un negocio o maneja uno y que tiene menos de 42 meses. En este caso, dentro de los 64 países en los que se realiza esta cuantificación, el Ecuador ocupa el segundo lugar con una cifra de 31,8% para el año 2016. En este ámbito los valores del país se presentan por encima del resto de la región. Como se puede apreciar, mientras más grande y desarrollada es una economía, más bajo es el Índice de Actividad de Emprendimiento. Si bien es cierto crear una empresa en Ecuador no es complicado a exento de trámites de los trámites legales, generarlo y mantenerlo a largo plazo pueden ser un verdadero reto si no se planifica una estrategia comercial efectiva (Ekos Negocios, 2017b).

Figura 1



Fuente: Global  
Entrepreneurship Monitor /  
Global Report 2016/17

De acuerdo a lo que indica el Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN las MIPYMES se encuentran incluidas en todas las actividades productivas de la economía tales como el comercio al por mayor y al por menor; agricultura, silvicultura y pesca; industrias manufactureras; construcción; transporte, almacenamiento y comunicaciones; bienes inmuebles, entre otros.

Se conoce como MIPYMES, a las micro, pequeñas y medianas empresas cuya naturaleza se determina por su orden jurídico (sociedades) o no jurídico (personas naturales); volumen de ventas, capital social, número de trabajadores y su nivel de activos, y estos de caracterizan de la siguiente forma:

- Microempresa: Aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.
- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00)

y un millón (US \$ 1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

- Mediana empresa: Cuya unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.)

(Servicio Ecuatoriano de Normalización INEN, n.d.)

Sin embargo, emplear la palabra "emprender" y llevar adelante un negocio no es tarea sencilla, es así como Ecuador ocupa la posición 114 de 190 en el ranking global Doing Business del Banco Mundial, 166 en el indicador de apertura de un negocio, 101 para obtención de un crédito y 137 para pago de impuestos (Ekos, 2017a).

Por lo que se refiere a resultados, 2016 fue muy complejo para este sector, por lo cual se lo que se vio reflejado en menores ingresos. La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros presentó la información de las empresas que declararon sus cifras. A pesar de que no todas las entidades presentan su información a esta institución, los resultados son un espejo de un aumento en la base de empresas en los últimos 5 años. Para 2012, 18.931 negocios declararon sus resultados frente a los 24.668 de 2016. En este lapso, dadas las dificultades de la economía de aquella época, en la base hubo un 3,15% más compañías que en 2015. A pesar de obtener un mayor número de empresas, los resultados reflejan una escena compleja, en el que los ingresos del segmento se incrementaron hasta 2015, en tanto que en 2016 estos valores decrecieron en -3,1% frente al año previo. Si analizamos esta base homogénea de empresas, tomando en cuenta a aquellas que trabajaron durante los 5 años analizados, el decrecimiento de los ingresos del segmento fue de -4,9% con 9.362 empresas (Ekos, 2017a).

Parte de la base total, los ingresos en el año 2016 fueron de USD 27.443 millones, con una aportación de USD 6.365 para las pequeñas y USD 21.078 para las medianas. En

ambos casos los ingresos disminuyeron a niveles inferiores a los del año 2014. De igual manera, las PYMES no dejan de ser representantes relevantes en la economía, ya que en conjunto manejan ingresos que en 2016 representaron el 27,8% del PIB, convirtiéndose en un peso menor en relación al 28,5% en 2015. Revisar Figura 2 (Ekos, 2017a).

Figura 2

| Número, ingresos, crecimiento y participación de las PYMES

		2012	2013	2014	2015	2016
Número	Pequeña	12.769	14.422 ↑	15.874 ↑	16.853 ↑	17.498 ↑
	Mediana	6.162	6.578 ↑	6.883 ↑	7.062 ↑	7.170 ↑
	<b>Total PYMES</b>	18.931	21.000 ↑	22.757 ↑	23.915 ↑	24.668 ↑
Ingresos (USD Millones)	Pequeña	6.161	6.362 ↑	6.849 ↑	6.858 ↑	6.365 ↓
	Mediana	16.998	19.332 ↑	21.375 ↑	21.473 ↑	21.078 ↓
	<b>Total PYMES</b>	23.159	25.694 ↑	28.224 ↑	28.331 ↑	27.443 ↓
Crecimiento de ingresos	Pequeña	nd	3,30%	7,70%	0,10%	-7,20%
	Mediana	nd	13,70%	10,60%	0,50%	-1,80%
	<b>Total PYMES</b>	nd	10,90%	9,80%	0,40%	-3,10%
Ingresos / PIB	Pequeña	7,00%	6,70% ↓	6,70% -	6,90% ↑	6,50% ↓
	Mediana	19,30%	20,30% ↑	21,00% ↑	21,60% ↑	21,40% ↓
	<b>Total PYMES</b>	26,30%	27,00% ↑	27,70% ↑	28,50% ↑	27,80% ↓

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Ekos

Un divisor de incidencia en el crecimiento de las PYMES y de sus actividades es la apertura al crédito. De acuerdo a cifras de la Superintendencia de Bancos, el crédito ocupado a este segmento de empresas ha tenido variaciones desde 2012. Se puede demostrar dos segmentos en el periodo, el primero de 2012 - 2014 en el que se dio un incremento del crédito productivo y comercial a PYMES y de 2015 en adelante en el que éste se redujo. Además de los obstáculos que se pueden dar en el acceso al crédito, un punto de gran incidencia también fue la menor demanda, lo que originó mayor liquidez en las instituciones financieras. En el año 2016 el crédito a PYMES fue de USD 2.323,78 millones lo que

representa -47,9% menos que en 2015. Revisar Figura 3 (Ekos, 2017a).

Figura 3

| **Ingreso promedio de las PYMEs** (USD millones)

Ingreso promedio	2012	2013	2014	2015	2016
Mediana	2,76	2,97	3,14	3,05	2,96
Pequeña	0,48	0,45	0,44	0,41	0,37
Total PYMES	1,22	1,25	1,27	1,2	1,14

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Ekos

Para entender mejor su evolución en el país se examinó qué pasó con ellas en el período 2012 – 2016. Los resultados demostraron que las medianas tuvieron mayor estabilidad que las pequeñas, sin que esto implique cambios representativos. En el caso de las pequeñas, se encontraron 17.854 empresas en total, en tanto que las medianas fueron 7.767 (Ekos, 2017a).

Dentro de su desarrollo, el 45,3% de las empresas pequeñas se mantuvieron dentro de esa misma agrupación entre 2012 y 2016. Este indicador demuestra que para un gran número de empresas pequeñas no fue posible conservarse en su rango. El 30,6% de las empresas pequeñas analizadas cerraron en el periodo referido, sea porque empezaron a operar en 2012 y no llegaron a 2016 o porque se crearon después de 2012 y desaparecieron años después. Este porcentaje refleja la complejidad de dirigir un negocio y que éste sobreviva al menos 5 años. Al mismo tiempo, a este valor se le deben agregar el 16,7% de las empresas que siendo pequeñas pasaron a facturar menos de USD 100.000 al año, transformándose en microempresas. Si bien es una situación compleja, también se resalta el 7,5% que creció y subió a otro segmento. Revisar Figura 4 (Ekos, 2017a).

Figura 4

**Evolución de las empresas pequeñas** en el periodo 2012 - 2016

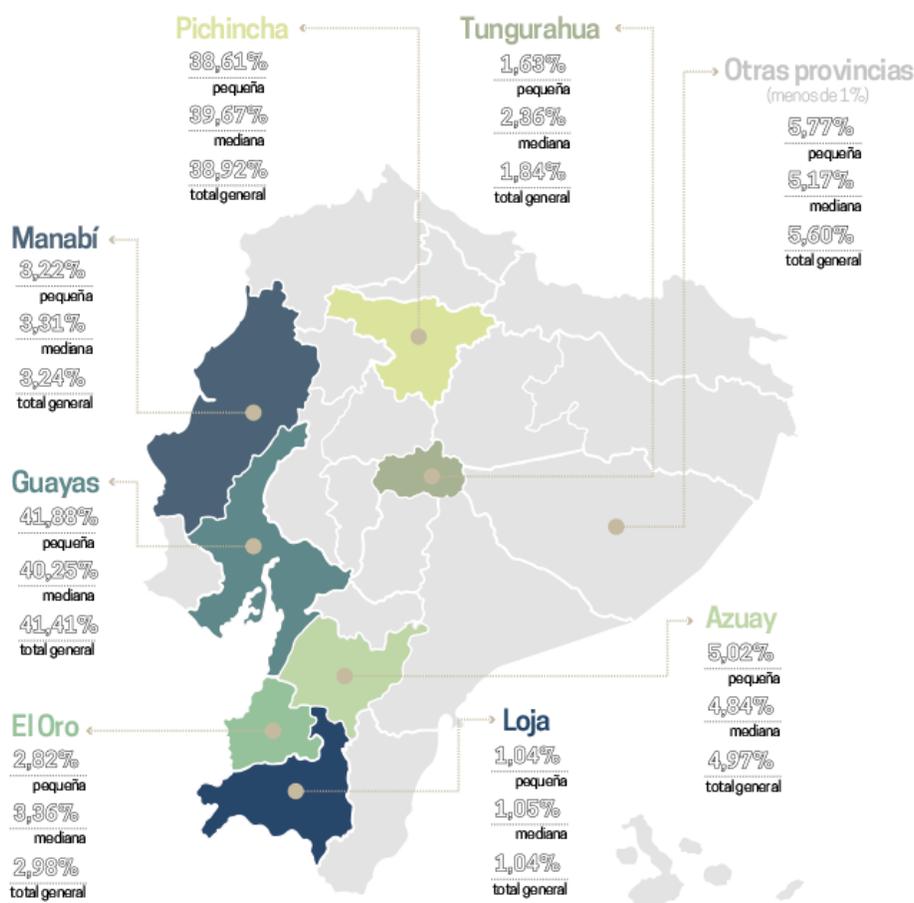
Evolución		Número	%
Bajaron a micro	De pequeña	2.975	16,66%
Crecieron	A grande	17	0,10%
	A mediana	1.317	7,38%
Igual	Se mantuvo pequeña	8.088	45,30%
Dejaron de operar	Desaparecieron desde 2012	4.653	30,56%
	Pequeñas que operaron entre 2013 y 2015	804	
<b>Total</b>		<b>17.854</b>	

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Ekos

Al igual que otras áreas de la economía, las PYMES tienen sus especialidades, y estos son sus factores homogéneos. Esto se puede observar en su distribución provincial y sectorial. A nivel de provincias, Pichincha y Guayas consolidan la mayor parte de la actividad económica (54% del PIB en el año 2015 de acuerdo al Banco Central). Guayas tiene el 41,4%, seguida de Pichincha con 38,9%. A estas provincias le sigue Azuay con 4,97%. Es así como aproximadamente el 80% de las PYMES están en estas dos provincias, las empresas concentran en gran medida a sus clientes directamente en las zonas en las que realizan su actividad, convirtiéndose en los sitios más importantes del país. Revisar Figura 5 (Ekos, 2017a).

Figura 5

| Distribución provincial de las PYMES en Ecuador (2016)



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros,

En Nivel de actividades la que mayor número de empresas consolida es la comercial, con un puntaje del 29,5% en conjunto; 26,8% para pequeñas y 36,2% para medianas. Las actividades comerciales tienen siempre un papel representativo, pero más en este segmento en el que son una opción más viable de negocio, en relación a otras con mayores inversiones. Luego le sigue la industria manufacturera con 10,08% y el transporte con 8,87%. En el caso de las pequeñas el transporte ocupa el segundo lugar en la concentración de empresas. Revisar Figura 6 (Ekos, 2017a).

Figura 6



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros,

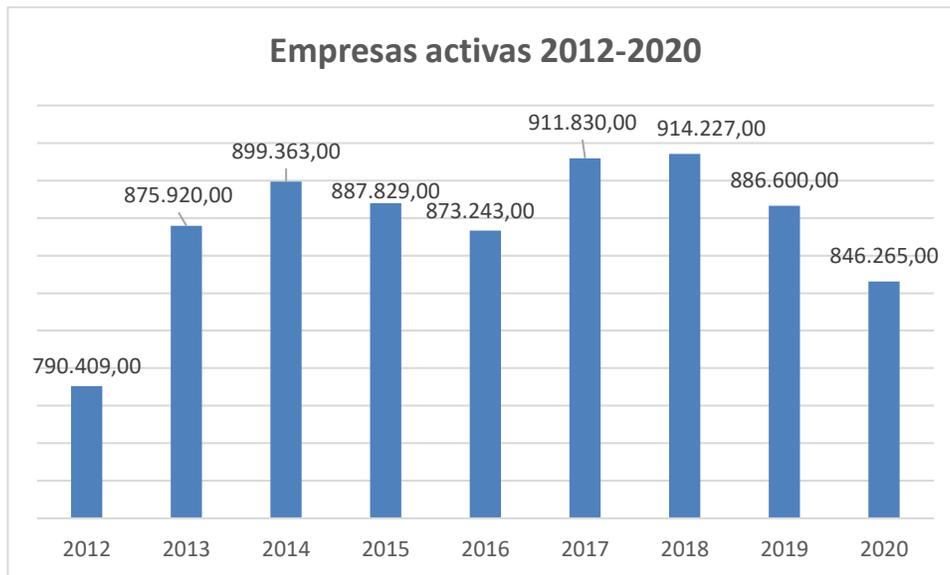
## **METODOLOGÍA**

El presente documento constituye una investigación con nivel comprensivo, tipo analítica, que contempla en su estructura un diseño transeccional o transversal contemporáneo, debido a que se está realizando un estudio específico, en un periodo determinado. Además, mantiene un enfoque mixto y unieventual que representan un evento centrado único, no experimental y críticos para la investigación; incluyen la recopilación y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, así como la integración y su discusión general. Así mismo, presenta un alcance analítico la cual estudia y calcula datos estadísticos que describen la realidad existente utilizando eventos ya observados con sus elementos, lo que permite contextualizar la situación de las MIPYMES para corregir lo que éstas carecen. De manera complementaria, se aplica la lógica inductiva partiendo de lo particular a través del análisis en el proceso de exportación para el MIPYME, hasta analizar aspectos generales en el proceso de exportación, bajo este enfoque, se propone realizar una asociación en conjunto con las empresas interesadas a exportar y puedan aumentar su nivel de ingresos. La técnica empleada para este documento es de revisión documental y a través de encuestas compuestas en su mayoría de preguntas cerradas, en donde el encuestador no interviene ni cambia las respuestas del encuestado, ya que las efectúa de manera independiente. La técnica de muestreo no probabilístico que se tomó por conveniencia, seleccionando 50 MIPYMES.

## RESULTADOS

En siguiente apartado se presentará los datos obtenidos y tabulados directamente del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) así como del Directorio de Empresas y Establecimientos (DIE). Estos resultados demuestran la actual situación económica de las MYPIMES demostrando su importancia y evolución en los últimos años.

Gráfico 1



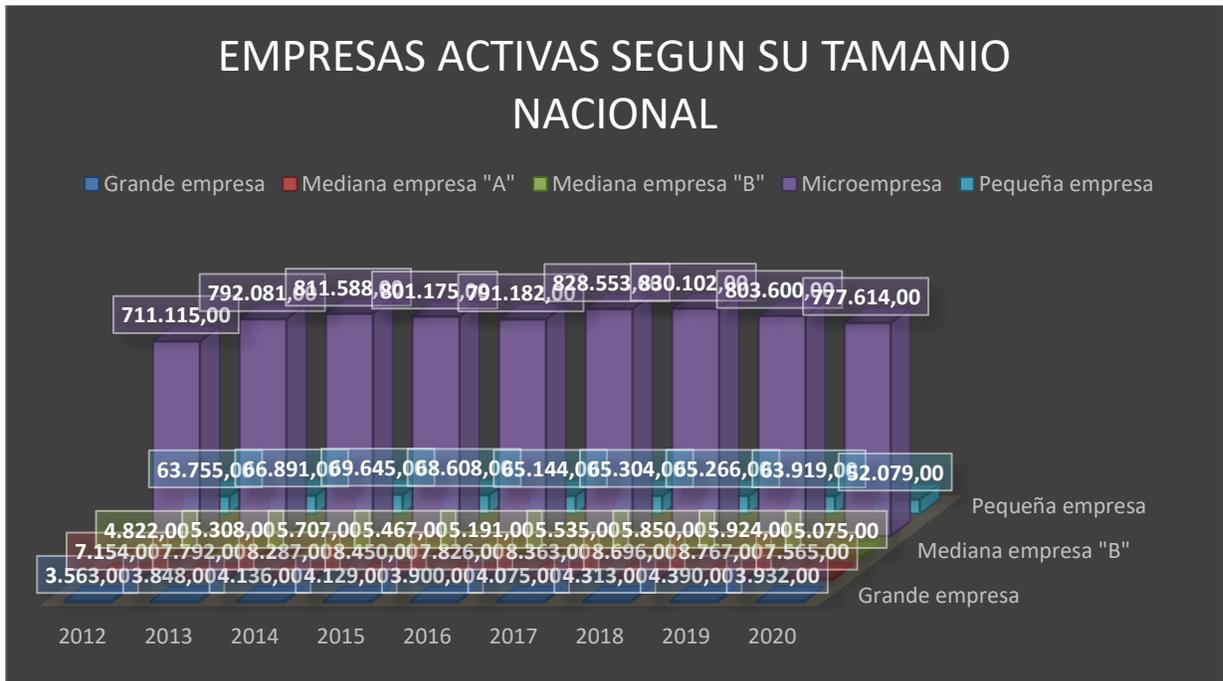
En el año 2020, el DICE registra un total de 846.265 empresas activas a nivel Nacional, 40.335 menos que en 2019, es decir, una variación equivalente al -4,5%. Este escenario es similar al 2019, en donde también se experimentó una disminución de empresas en aproximadamente 3,0%

Gráfico 2



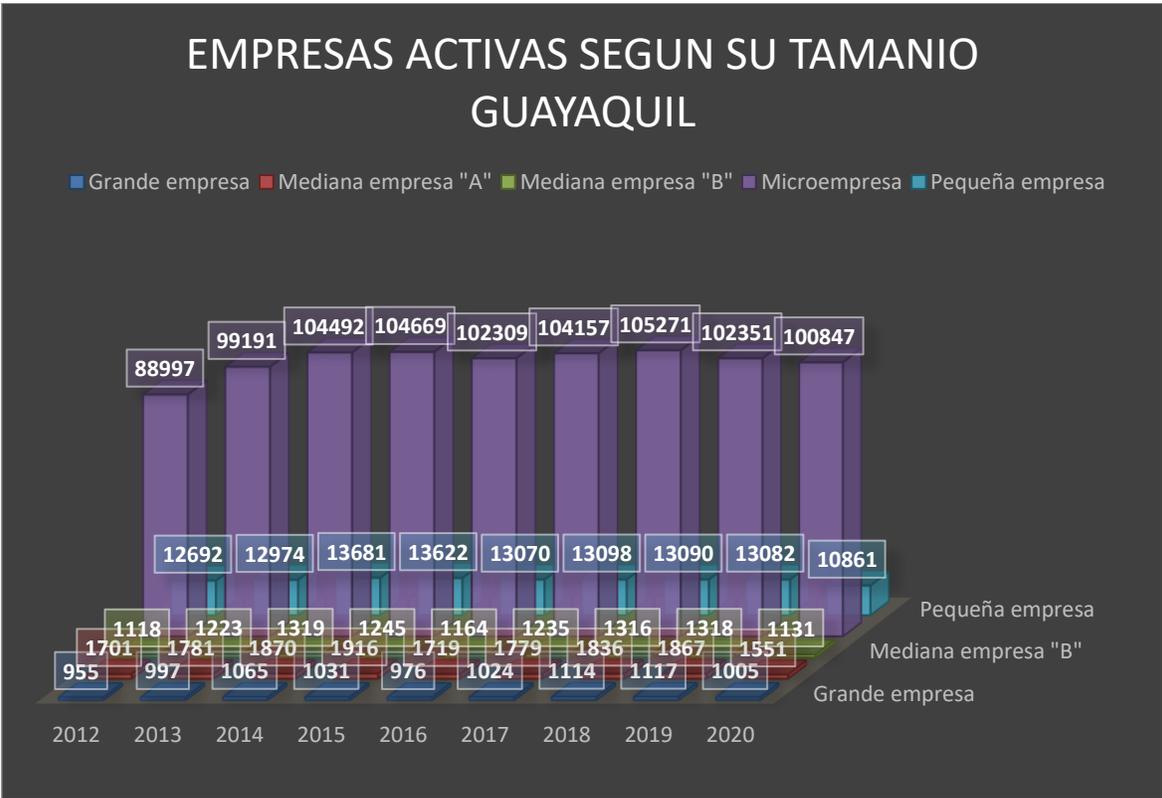
En el año 2020, el DICE registra un total de 115.395 empresas activas en la ciudad de Guayaquil, 4.350 menos que en 2019, es decir, una variación equivalente al -3,6%. Este escenario es similar al 2019, en donde también se experimentó una disminución de empresas en aproximadamente 2,4%

Gráfico 3



La clasificación de las empresas según su tamaño Nacional, muestra que en 2020 la microempresa es el segmento con mayor participación, representando el 91,9%. Por su parte, el número de empresas grandes representa solo el 0,5%; sin embargo, concentra la mayor proporción de ventas y plazas de empleo registrado.

Gráfico 4



La clasificación de las empresas según su tamaño en Guayaquil, muestra que en 2020 la microempresa es el segmento con mayor participación, representando el 87,39%. Por su parte, el número de empresas grandes representa solo el 0,87%; sin embargo, concentra la mayor proporción de ventas.

Gráfico 5



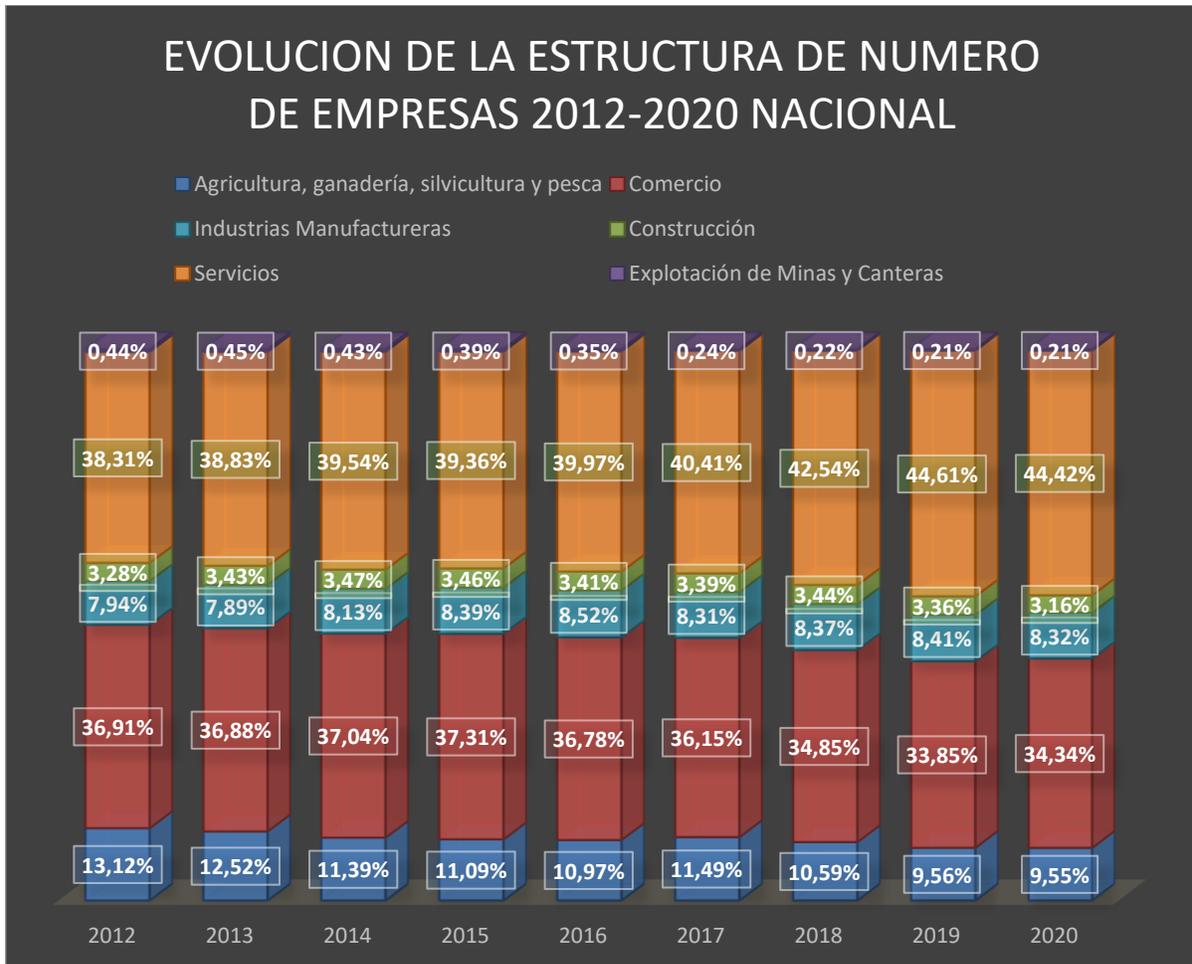
En cuanto a la clasificación del DIEE según sectores económicos nacional se observa que, para el año 2020 las empresas se concentran en el sector servicios y comercio, con el 44,4% y 34,3% respectivamente. Por su parte, el sector con menor participación corresponde a la explotación de minas y canteras con 0,2%.

Gráfico 6



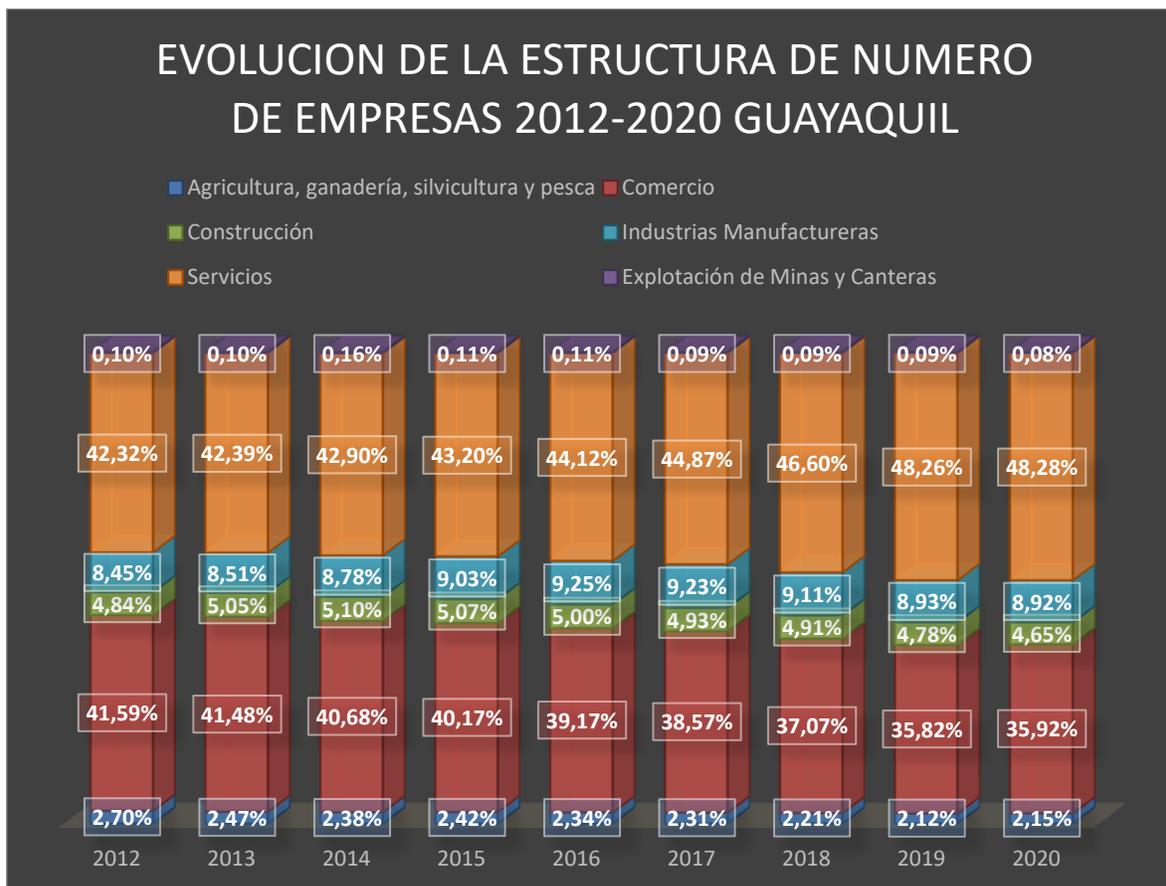
En cuanto a la clasificación del DICE según sectores económicos en Guayaquil se observa que, para el año 2020 las empresas se concentran en el sector servicios y comercio, con el 48,2% y 35,9% respectivamente. Por su parte, el sector con menor participación corresponde a la explotación de minas y canteras con 0,08%.

Gráfico 7



Al analizar la estructura del número de empresas entre los distintos sectores económicos en el periodo 2012-2020 a nivel nacional, servicios sobresale como el sector con mayor número de empresas, con una participación promedio del 40,9% a lo largo del periodo, y ha pasado de representar el 38,3% en 2012 a ser el 44,4% en 2020. Le sigue de cerca el sector comercio, que muestra un decrecimiento en su participación de 2,6 puntos porcentuales del 36,9% (2012) al 34,3% (2020).

Gráfico 8



Al analizar la estructura del número de empresas entre los distintos sectores económicos en el periodo 2012-2020 en la ciudad de Guayaquil, servicios sobresale como el sector con mayor número de empresas, con una participación promedio del 44,8% a lo largo del periodo, y ha pasado de representar el 42,3% en 2012 a ser el 48,3% en 2020. Le sigue de cerca el sector comercio, que muestra un decrecimiento en su participación de 5,6 puntos porcentuales del 41,5% (2012) al 35,9% (2020).

Gráfico 9



Las ventas de las empresas del DIEE en 2020 disminuyeron a 2.248 millones de dólares a precios corrientes de 2012, la tasa de decrecimiento se sitúa en -15,75% en relación a su valor del 2019 que fue de 172.897 millones de dólares a precios corrientes de 2012

Gráfico 10



Las ventas de las empresas del DIEE en 2020 aumento a 2.154 millones de dólares a precios corrientes de 2012, la tasa de decrecimiento se sitúa en -12,14% en relación a su

valor del 2019 que fue de 46.660 millones de dólares a precios corrientes de 2012

Gráfico 11

Año	Variación de Ventas Nacional
2012	
2013	9,37%
2014	7,34%
2015	-7,03%
2016	-7,03%
2017	7,21%
2018	6,82%
2019	0,59%
2020	-15,75%

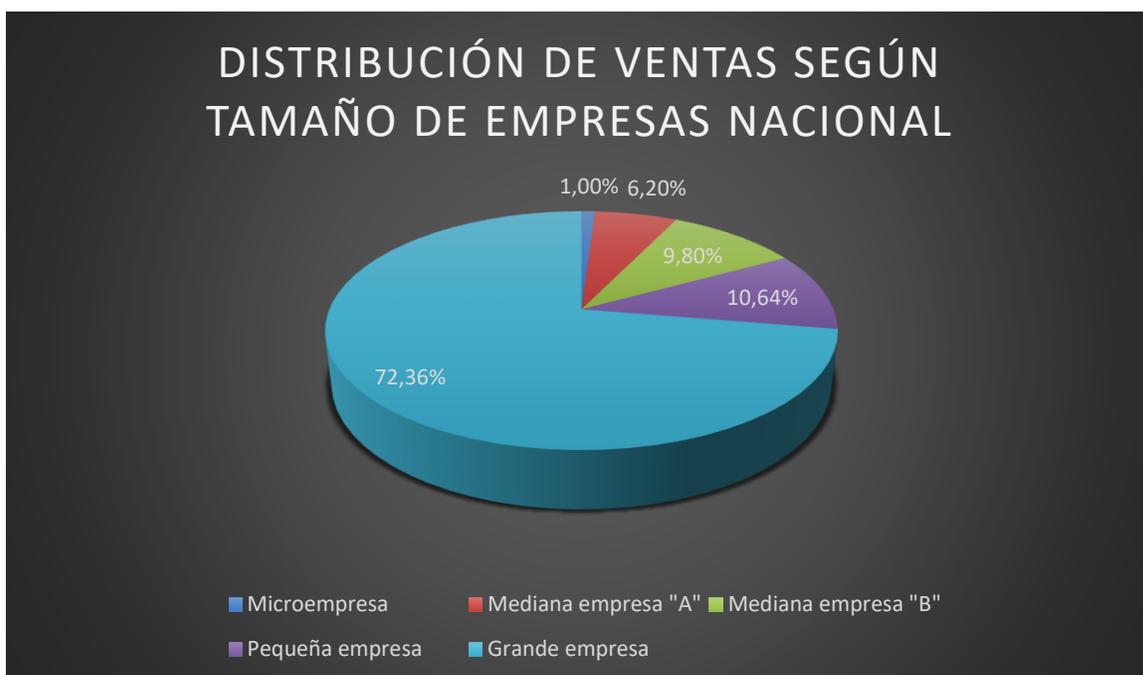
Considerando la información histórica disponible, se observa que el incremento anual más importante en ventas se dio en 2013, con un 9,37%, mientras que en el 2020 se registró la mayor caída, equivalente al -15,7%.

Gráfico 12

Año	Variación de Ventas Guayaquil
2012	
2013	6,52%
2014	10,62%
2015	-4,42%
2016	-6,38%
2017	5,08%
2018	6,41%
2019	2,28%
2020	-12,44%

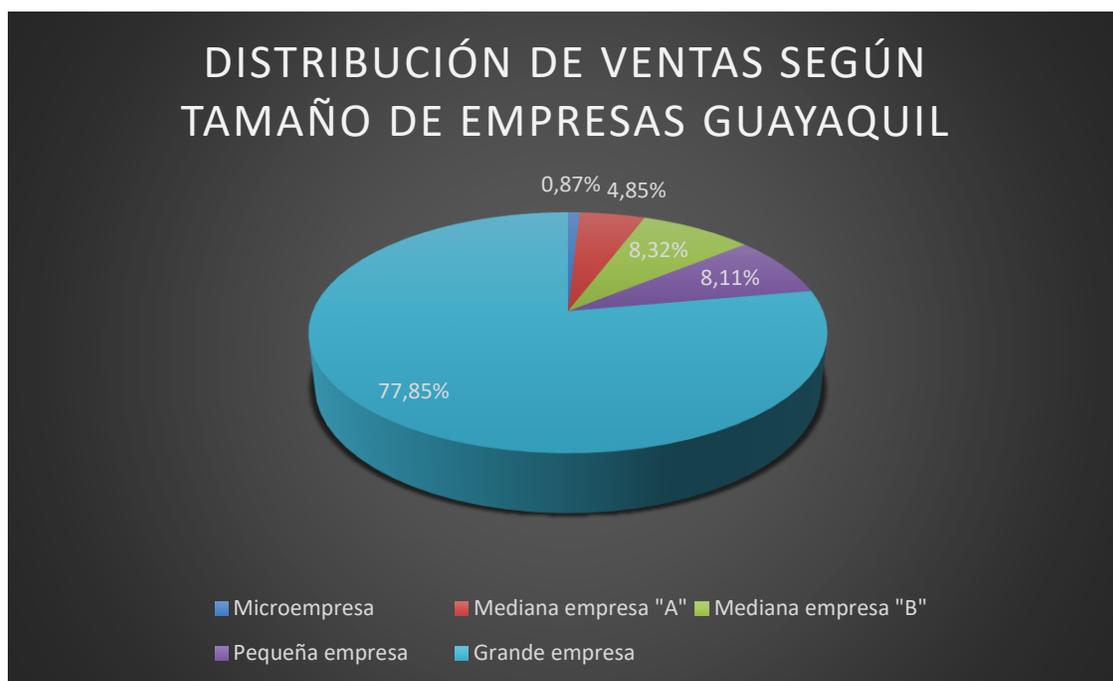
Considerando la información histórica disponible, se observa que el incremento anual más importante en ventas se dio en 2014, con un 10,62%, mientras que en el 2020 se registró la mayor caída, equivalente al -12,44%.

Gráfico 13



Por otro lado, al analizar la estructura de ventas según el tamaño de empresas, se observa que la grande empresa es la más relevante, concentrando el 72,4% de las ventas en 2020; Por su parte, las medianas empresas (A y B) alcanzaron un nivel de ventas equivalente al 16,0%.

Gráfico 14



Analizando la estructura de ventas según el tamaño de empresas en la ciudad de Guayaquil, se observa que las grandes empresas son las más relevantes, concentrando el 77,8% de las ventas en 2020; Por su parte, las medianas empresas (A y B) alcanzaron un nivel de ventas equivalente al 16,43%.

Gráfico 15



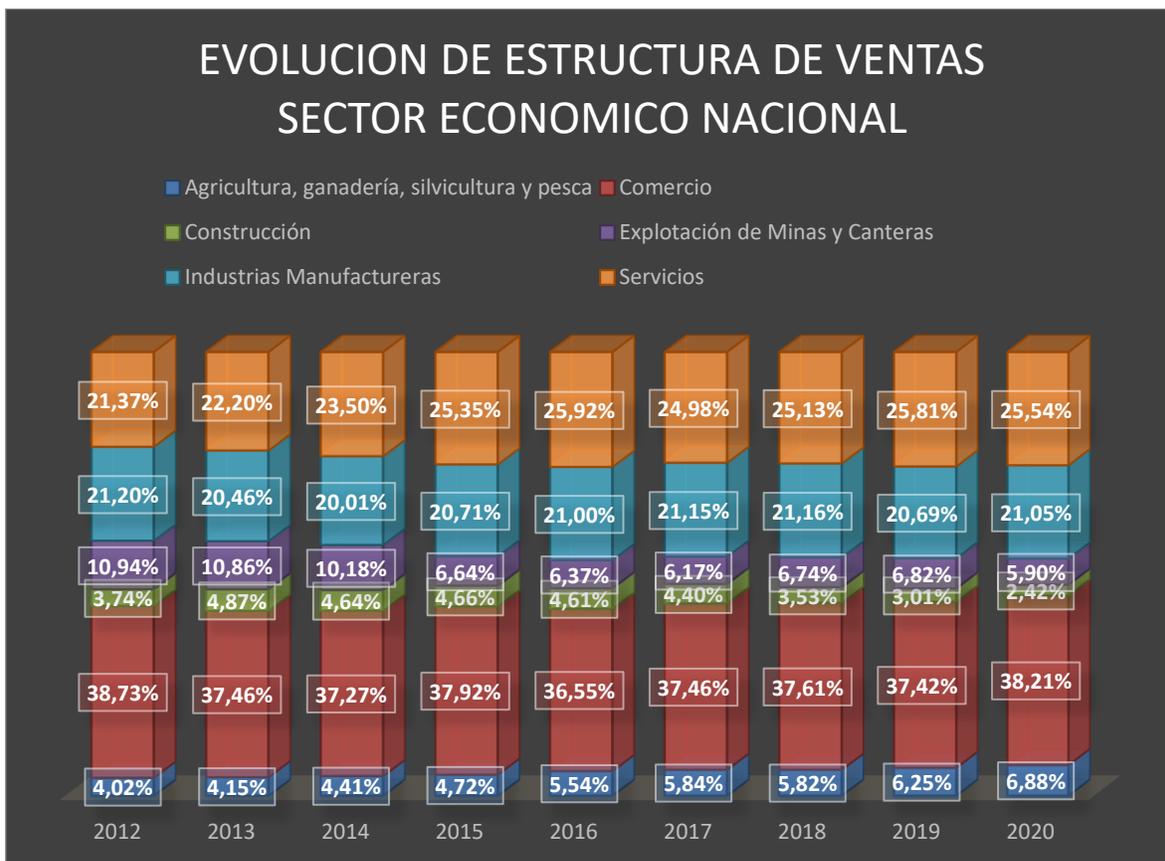
Paralelamente, los resultados del DICE 2020 reflejan que el comercio y los servicios son los principales sectores económicos, generando el 38,2% y 25,5% de las ventas a nivel nacional, respectivamente; seguido de la industria manufacturera con el 21,0%. El sector con menor participación es el de la construcción con el 2,4%.

Gráfico 16



Analizando los resultados del DICE 2020 para la ciudad de Guayaquil se refleja que el comercio y los servicios son los principales sectores económicos, generando el 42,9% y 28,1% de las ventas a nivel nacional, respectivamente; seguido de la industria manufacturera con el 19,3%. El sector con menor participación es el de la construcción con el 0,12%.

Gráfico 17



Al analizar la estructura de ventas entre los distintos sectores económicos desde el 2012 al 2020, se observa estabilidad a lo largo del tiempo. En este aspecto, se destaca el comercio como el principal sector generador de ventas, con una participación media del 37,6% a lo largo del periodo. Le sigue el sector servicios, que además se muestra como el más dinámico, al pasar de una participación del 21,4% en 2012, al 25,5% en el 2020.

Gráfico 18



En el caso de Guayaquil la estructura de ventas entre los distintos sectores económicos desde el 2012 al 2020, se observa estabilidad a lo largo del tiempo. En este aspecto, se destaca el comercio como el principal sector generador de ventas, con una participación media del 42,6% a lo largo del periodo. Le sigue el sector servicios, que además se muestra como el más dinámico, al pasar de una participación del 25,6% en 2012, al 28,1% en el 2020.

## **CONCLUSIONES**

En términos generales los principales ingresos del Ecuador provienen de la exportación de petróleo en conjunto con la exportación de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (especialmente el camarón y las flores). A pesar que estas actividades generan y aportan una gran ganancia, no son muchas las personas las que están involucradas directamente a estas labores. De acuerdo a los estudios realizados en este año 2022, al Ecuador le resta 50 años aproximadamente para acabar con sus reservas de petróleo, por lo que es de gran importancia que los gobiernos planifiquen y empujen desde ahora el cambio de la matriz productiva y estar preparados cuando no este mas disponible este recurso natural.

## **RECOMENDACIONES**

De acuerdo a los resultados obtenidos a través de la DIE y las encuestas se pudo observar que la gran mayoría de las actividades comerciales por sector económico se sitúa el comercio, los servicios y las industrias manufactureras respectivamente.

Muchos de estos negocios están relativamente posicionados en el mercado, sin embargo, hay varios que no llegan aun a los 3 años. Las actividades que realizan son muy variadas, pero podemos observar que una gran cantidad ya ha emigrado o ha considerado implementar los canales digitales para aumentar sus ingresos. A pesar del avance y decisión comercial que eligieron, muchos de estos negocios se ven paralizados para incursionar en las ventas internacionales. Las razones por las cuales no lo han realizado van desde el hecho que jamás lo habían pensado hasta llegar al punto de encontrarse con una barrera de precios sumamente alto para sus envíos.

La implementación de nuevos canales de ventas debe ser aprovechados al máximo, considerando que hoy en día el mercado nacional podría estar saturado, la mejor alternativa es llegar a mercados internacionales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

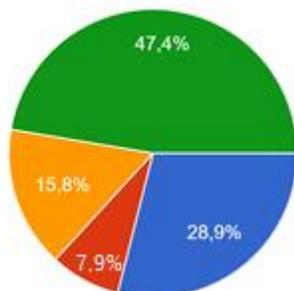
- Ekos. (31 de Octubre de 2017a). *ekosnegocios.com*. Obtenido de [ekosnegocios.com](https://www.ekosnegocios.com/articulo/pymes-en-el-ecuador-no-paran-de-evolucionar):  
<https://www.ekosnegocios.com/articulo/pymes-en-el-ecuador-no-paran-de-evolucionar>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017). *admin.grupo-ekos.com*. Obtenido de <https://admin.grupo-ekos.com/storage/posts/fotos-articulos-temario/edicion%20169/118.png>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017). *admin.grupo-ekos.com*. Obtenido de <https://admin.grupo-ekos.com/storage/posts/fotos-articulos-temario/edicion%20169/102-a.png>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017). *admin.grupo-ekos.com*. Obtenido de <https://admin.grupo-ekos.com/storage/posts/fotos-articulos-temario/edicion%20169/102-b.png>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017). *admin.grupo-ekos.com*. Obtenido de <https://admin.grupo-ekos.com/storage/posts/fotos-articulos-temario/edicion%20169/108-a.png>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017). *admin.grupo-ekos.com*. Obtenido de <https://admin.grupo-ekos.com/storage/posts/fotos-articulos-temario/edicion%20169/110.png>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017). *admin.grupo-ekos.com*. Obtenido de <https://admin.grupo-ekos.com/storage/posts/fotos-articulos-temario/edicion%20169/112.png>
- Ekos Negocios. (31 de Octubre de 2017b). *Ekos Negocios*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/emprendimiento-en-ecuador-y-sus-alternativas>
- Lopez, J. F. (1 de Diciembre de 2018). *economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-internacional.html>
- Organizacion de los Estados Americanos. (1995). *Capítulo I. Globalizacion y su impacto en el comercio mundial y regional*. Washington D.C.
- Servicio Ecuatoriano de Normalizacion INEN. (s.f.). *Servicio Ecuatoriano de Normalizacion INEN*. Obtenido de <https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/>

## ANEXOS

### Encuestas realizadas a 50 diferentes empresas MYPIMES

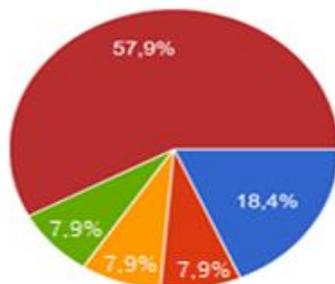
Cuantos años lleva con su negocio actualmente?

- 1 año
- 2 años
- 3 años
- Mas de 5 años



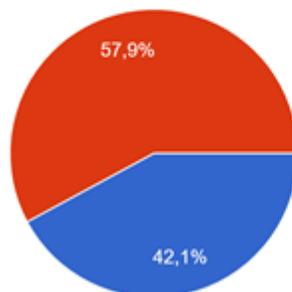
A que área comercial representa su negocio?

- Alimentos
- Tecnología
- Textil
- Juguetes/Hobbies
- Otros

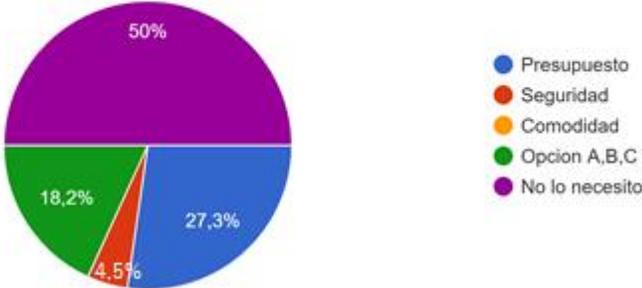


Usted actualmente cuenta con local comercial para ofrecer sus productos o servicios?

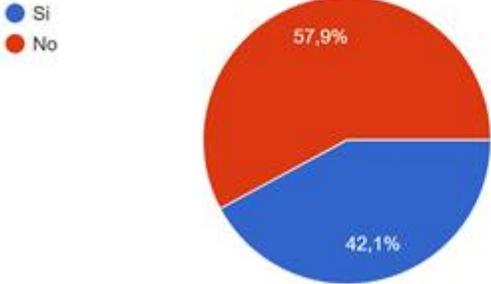
- si
- no



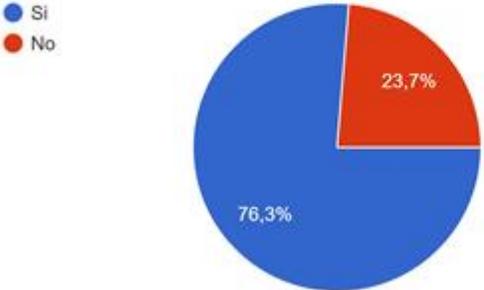
Cual es la razón por la cual no tiene un local comercial para ofrecer sus productos o servicios?



Esta actualmente satisfecho/cha con el nivel de ingresos de su negocio?

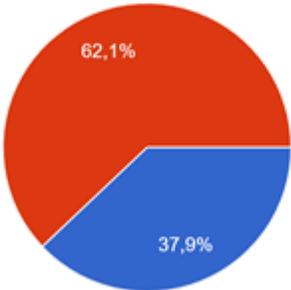


Cuenta actualmente con presencia en las redes sociales de su negocio?



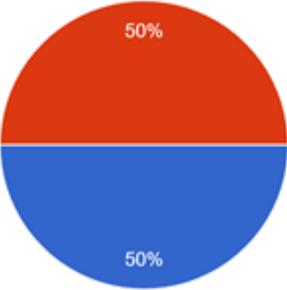
Cuenta actualmente con pagina web para realizar ventas on line?

- Si
- No

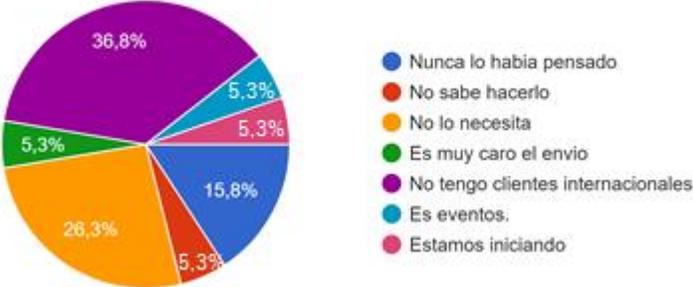


Alguna vez se ha planteado vender sus productos al extranjero?

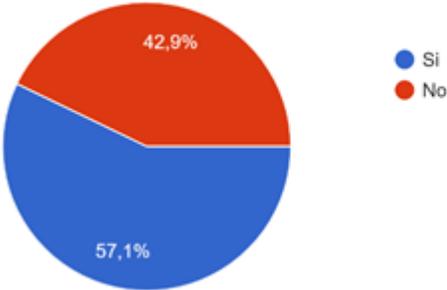
- Si
- No



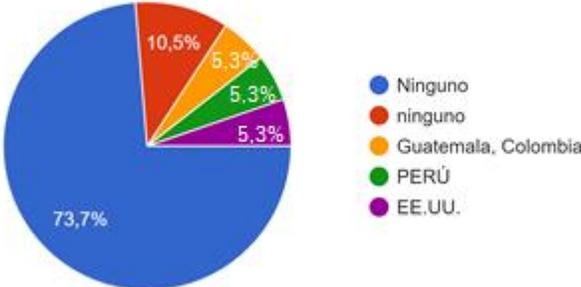
Cual es la razón por la que no ha planificado vender fuera del Ecuador?



Estaría usted dispuesto/ta aprender y realizar ventas internacionales?



A que países usted realiza las exportaciones de sus productos? Si no exporta aun, eliga: Ninguno



En que nivel usted considera de importante para el eje de su negocios las ventas internacionales?

