



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA DE ECONOMÍA**

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Economista.**

**Tema:**

---

**“Caracterización y medición de la intensidad exportadora de las empresas de conservación de camarón y langostino en el Ecuador”**

---

**Autora:** Pérez Martínez, Sara Irene

**Tutora:** Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo

**Ambato – Ecuador**

**2019**

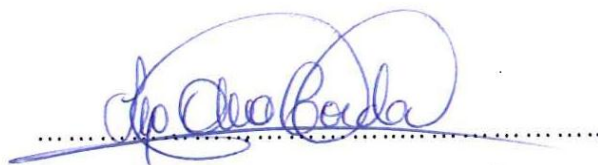
## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco con cédula de identidad No. 0502758782, en mi calidad de Tutora del proyecto de investigación sobre el tema: **“CARACTERIZACIÓN Y MEDICIÓN DE LA INTENSIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS DE CONSERVACIÓN DE CAMARÓN Y LANGOSTINO EN EL ECUADOR”**, desarrollado por Sara Irene Pérez Martínez, de la Carrera de Economía, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Septiembre 2019.

**TUTORA**



Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

C.I. 0502758782

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Sara Irene Pérez Martínez con cédula de identidad No. 1850081470 tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **“CARACTERIZACIÓN Y MEDICIÓN DE LA INTENSIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS DE CONSERVACIÓN DE CAMARÓN Y LANGOSTINO EN EL ECUADOR”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Septiembre 2019.

**AUTORA**



Sara Irene Pérez Martínez

C.I. 1850081470

## **CESIÓN DE DERECHOS**

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Septiembre 2019

**AUTORA**



Sara Irene Pérez Martínez

C.I. 1850081470

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto de investigación, sobre el tema: **“CARACTERIZACIÓN Y MEDICIÓN DE LA INTENSIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS DE CONSERVACIÓN DE CAMARÓN Y LANGOSTINO EN EL ECUADOR”**, elaborado por Sara Irene Pérez Martínez, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

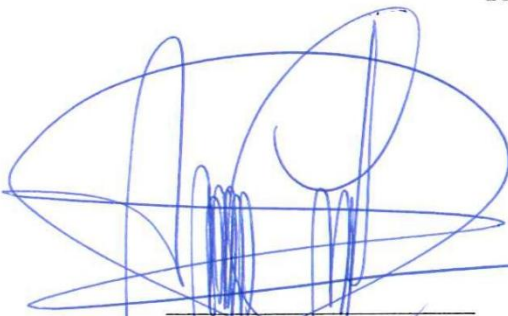
Ambato, Septiembre 2019



---

Eco. Mg/ Diego Proaño

**PRESIDENTE**



---

Eco. Alejandra Cuesta Chávez Mg.

**MIEMBRO CALIFICADOR**



---

Eco. Fernando Andrade Guamán

**MIEMBRO CALIFICADOR**

## **DEDICATORIA**

*El presente proyecto investigativo lo dedico en primer lugar a Dios por haberme dado la vida y las fuerzas para llegar a culminar mi carrera universitaria.*

*También gracias al apoyo incondicional de mis padres quienes no distinguían noche o día por brindarme un futuro mejor.*

Sara Irene Pérez Martínez

## AGRADECIMIENTO

Agradecida en primer lugar con Dios por la fortaleza y sabiduría.

Gracias a mis padres por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos, por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas, gracias a mi madre por estar dispuesta a acompañarme; gracias a mi padre por siempre desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida, gracias por cada consejo y por cada una de sus palabras de apoyo durante mi vida estudiantil.

Aprovecho el momento para agradecer a mis hermanos quienes me apoyaron moralmente para no decaer en el transcurso de mi carrera universitaria.

Agradezco infinitamente a la Ing. Anita Córdova por su atención prestada ante el presente trabajo de investigación. Y por haberme guiado con paciencia y sabiduría durante todo el proceso.

Y como no agradecer a Graciela por ser más que una amiga una hermana, gracias por todo lo que has hecho por mí, siempre te llevare en mi corazón. Gracias amigos Johana, Katy, Angélica, Daniel, Ale, Jenny, Andrea, Rami y Lore por compartir sus conocimientos y amistad.

Sara Irene Pérez Martínez

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**  
**CARRERA DE ECONOMÍA**

**TEMA:** “CARACTERIZACIÓN Y MEDICIÓN DE LA INTENSIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS DE CONSERVACIÓN DE CAMARÓN Y LANGOSTINO EN EL ECUADOR”

**AUTORA:** Sara Irene Pérez Martínez

**TUTORA:** Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

**FECHA:** Septiembre 2019

**RESUMEN EJECUTIVO**

La internacionalización consiste en el proceso por el cual las empresas enfrentan el proceso de globalización, a través de la proyección de sus actividades sea esto de manera total o parcial, el objetivo de esta investigación se centra en determinar la caracterización y comportamiento de la intensidad exportadora como factor determinante en el proceso de internacionalización dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador durante el período 2014 – 2017, la metodología que se aplicó fue descriptiva - correlacional, permite analizar históricamente el comportamiento de la información que se describió dentro de la caracterización y recopila datos estadísticos en relación del volumen y porcentaje de ventas y de exportación, durante el 2014 y 2017. Dentro de los principales hallazgos que se tienen con el indicador de intensidad exportadora las empresas que lideran son Sociedad Nacional De Galápagos Ca. (99.1%); Expalsa Exportadora de Alimentos S.A. (98,5%); Estar Ca (98.3%) y Empacadora del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.) (97.7%). Unos mejores niveles en su proceso de internacionalización son Empacadora del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), Estar Ca, Expalsa Exportadora de Alimentos S.A., y Sociedad Nacional de Galápagos Ca.

**PALABRAS DESCRIPTORAS:** INTERNACIONALIZACIÓN, INTENSIDAD EXPORTADORA, CAMARÓN, LANGOSTINO.



**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO**  
**FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING**  
**ECONOMICS CAREER**

**TOPIC:** “CHARACTERIZATION AND MEASUREMENT OF THE EXPORTING INTENSITY OF SHRIMP AND PRAWNS CONSERVATION COMPANIES IN ECUADOR”

**AUTHOR:** Sara Irene Pérez Martínez

**TUTOR:** Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

**DATE:** September, 2019

**ABSTRACT**

The internationalization of companies is the process by which a company participates in the reality of globalization, that is, the way in which the company projects its activities, totally or partially, the objective of this research is to determine the characterization and behavior of export intensity as a determining factor in the process of internationalization within shrimp and shrimp conservation companies in Ecuador during the period 2014 - 2017, the methodology applied was descriptive - correlational, allowing to analyze historically the behavior of the information that was described within the characterization and compiles statistical data in relation to the volume and percentage of sales and exports, during 2014 and 2017. Among the main findings with the indicator of export intensity, the companies that lead are Society Nacional de Galápagos Ca. (99.1%); Expalsa Exportadora de Alimentos S.A. (98.5%); Estar Ca (98.3%) and Empacadora del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.) (97.7%). A better level in its internationalization process are Empacadora del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), Estar Ca, Expalsa Exportadora de Alimentos S.A., and Sociedad Nacional de Galápagos Ca.

**KEYWORDS:** INTERNATIONALIZATION, EXPORT INTENSITY, SHRIMP, PRAWNS.

## ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
<b>PÁGINAS PRELIMINARES</b>	
PORTADA .....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
AGRADECIMIENTO .....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	xiv
ÍNDICE DE TABLAS .....	xvii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xviii
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>2</b>
INTRODUCCIÓN .....	2
1.1. Justificación.....	2
1.1.1. Justificación teórica.....	2
1.1.2. Justificación metodológica.....	4
1.1.3. Justificación práctica .....	5
1.2. Formulación del problema de investigación .....	6
1.3. Objetivos .....	6

1.3.1.	Objetivo general .....	6
1.3.2.	Objetivos específicos.....	6
<b>CAPÍTULO II .....</b>		<b>7</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>		<b>7</b>
2.1.	Revisión de literatura .....	7
2.1.1.	Antecedentes investigativos .....	7
2.1.1.1.	Categorías fundamentales.....	17
2.1.2.	Fundamentos teóricos variable independiente .....	18
2.1.2.1.	Comercio exterior .....	18
2.1.2.1.1.	Definición de comercio exterior .....	18
2.1.2.1.2.	Funcionamiento del comercio exterior.....	18
2.1.2.1.3.	Características del comercio exterior .....	19
2.1.2.1.4.	Formas de comercio exterior.....	20
2.1.2.1.5.	Canales de distribución de mercancías .....	20
2.1.2.1.6.	Variables en los negocios internacionales.....	21
2.1.3.	Exportación .....	21
2.1.3.1.	Definición de exportación .....	21
2.1.3.2.	Tipos de exportación .....	22
2.1.4.	Mercado de exportación.....	23
2.1.4.1.	Definición del mercado de exportación.....	23
2.1.4.2.	Fases del mercado de exportación.....	24
2.1.5.	Intensidad exportadora .....	24
2.2.	Fundamentos teóricos variable dependiente .....	26
2.2.1.	Proceso de internacionalización .....	26
2.2.1.1.	Teorías de internacionalización .....	26
2.2.2.	Determinantes del proceso de internacionalización .....	27

2.2.2.1. Factores determinantes del nivel de internacionalización de la empresa ....	29
2.2.3. Desarrollo económico.....	31
2.3. Hipótesis y variables .....	31
2.3.1. Hipótesis.....	31
2.3.2. Variables.....	32
2.3.2.1. Variable independiente .....	32
2.3.2.2. Variable dependiente .....	32
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>33</b>
<b>METODOLOGÍA</b> .....	<b>33</b>
3.1. Recolección de información.....	33
3.2. Tratamiento de la información .....	36
3.3. Operacionalización de las variables .....	39
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	<b>41</b>
<b>RESULTADOS</b> .....	<b>41</b>
4.1. Resultados y discusión .....	41
4.2. Análisis del comportamiento del proceso de internacionalización .....	53
4.3. Verificación de la hipótesis .....	65
<b>CAPÍTULO V</b> .....	<b>68</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>68</b>
5.1. Conclusiones .....	68
5.2. Recomendaciones.....	70
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>71</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Tabla 1.</b> Teorías de internacionalización.....	27
<b>Tabla 2.</b> Muestra.....	34
<b>Tabla 3.</b> Operacionalización de la variable independiente.....	39
<b>Tabla 4.</b> Operacionalización de la variable independiente.....	40
<b>Tabla 5.</b> Número de empresas exportadoras .....	42
<b>Tabla 6.</b> Intensidad exportadora .....	43
<b>Tabla 7.</b> Intensidad exportadora anual .....	44
<b>Tabla 8.</b> Nivel de exportación anual.....	45
<b>Tabla 9.</b> Distribución del volumen en dólares de exportación 2014 – 2017.....	46
<b>Tabla 10.</b> Ventas anuales totales .....	47
<b>Tabla 11.</b> Ventas por empresa .....	48
<b>Tabla 12.</b> Ventas sin exportación por año .....	49
<b>Tabla 13.</b> Diversificación geográfica de exportación.....	51
<b>Tabla 14.</b> N°. Países a los que se exporta por empresa .....	51
<b>Tabla 15.</b> Actividad exportadora.....	52
<b>Tabla 16.</b> Años de experiencia .....	53
<b>Tabla 17.</b> Relación de acuerdos .....	58
<b>Tabla 18.</b> Tiempo de exportación.....	59
<b>Tabla 19.</b> Valor del Producto Interno Bruto (PIB).....	60
<b>Tabla 20.</b> Exportación / Producto Interno Bruto (PIB) .....	60
<b>Tabla 21.</b> Determinación del proceso de internacionalización .....	63
<b>Tabla 22.</b> Resumen del modelo .....	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
<b>Ilustración 1.</b> Categorías fundamentales.....	17
<b>Ilustración 2.</b> Tipos de exportación .....	22
<b>Ilustración 3.</b> Porcentaje de exportación.....	43
<b>Ilustración 4.</b> Intensidad exportadora anual.....	44
<b>Ilustración 5.</b> Nivel de exportación .....	45
<b>Ilustración 6.</b> Distribución del volumen en dólares de exportación 2014 - 2017.....	46
<b>Ilustración 7.</b> Ventas anuales totales .....	47
<b>Ilustración 8.</b> Ventas por empresa .....	48
<b>Ilustración 9.</b> Ventas sin exportación por año .....	49
<b>Ilustración 10.</b> Relación ventas totales versus ventas sin exportación por año .....	50
<b>Ilustración 11.</b> Volumen de exportación / Producto Interno Bruto (PIB) .....	60

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación busca hallar el comportamiento de la intensidad exportadora, dentro del proceso de internacionalización de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador y para el desarrollo del trabajo de campo y recolección de información, se tomó la información de la SUPERCIAS. El objetivo principal de este estudio, es determinar la caracterización y comportamiento de la intensidad exportadora como factor determinante en el proceso de internacionalización dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador durante el periodo 2014 - 2017.

Esta investigación cuenta con cuatro capítulos que se detallan a continuación:

**Capítulo I:** Trata del análisis, descripción y formulación del problema de investigación, que después de análisis crítico, se estableció como problema existente del comportamiento y caracterización de la intensidad exportadora dentro del proceso de internacionalización, de donde nace el tema de investigación, además en este capítulo se plantea el objetivo general y los objetivos específicos del proyecto.

**Capítulo II:** Describe el marco teórico que está compuesto por los antecedentes investigativos, en los que se detalla las investigaciones realizadas antes de llevar a cabo este estudio, la fundamentación científico-técnica en la que se establecen las categorías fundamentales de la variable dependiente e independiente y posteriormente la conceptualización de las mismas. También se compone por el señalamiento de la hipótesis de estudio.

**Capítulo III:** Detalla las modalidades básicas de la investigación que son bibliográfica-documental y de campo, el enfoque de investigación que es cuali-cuantitativo el nivel de investigación que será exploratorio y descriptivo, la población a ser estudiada. La información será recolectada mediante una encuesta y una ficha de observación y la comprobación de la hipótesis que se realizó a través de un modelo económico.

**Capítulo IV:** Establece el análisis e interpretación de resultados obtenidos en la encuesta y en la ficha de observación, además se presenta la comprobación de la hipótesis. Finalmente, se establecen conclusiones y recomendaciones. En las recomendaciones está incluida una posible propuesta de solución.

# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

### 1.1. Justificación

#### 1.1.1. Justificación teórica

Durante los últimos años las noticias económicas no cesan de reflejar las fusiones entre grandes grupos empresariales. Éstos se encuentran inmersos en lo que se ha dado en denominar “proceso de globalización económica”. Los medios de comunicación se hacen eco de este proceso que revierte en la creación de estados de opinión pública. Sin embargo, se conoce poco o, se conoce menos, la globalización entendida en sus términos más operativos respecto al proceso de internacionalización de las empresas, y el comportamiento que de ello se deriva.

La economía ecuatoriana ha sufrido muchos cambios a lo largo de los años que la han llevado, en la actualidad, a ocupar un lugar importante en la economía mundial. La integración en la Unión Europea y la eliminación de las barreras arancelarias, así como las políticas públicas orientadas al estímulo de las exportaciones han incrementado notablemente el intercambio de productos y fomentado la internacionalización de las empresas.

Por otro lado, la participación tardía en los mercados comunitarios en comparación con otros países demuestra todavía que queda mucho camino por recorrer. Es importante analizar la complejidad de todo el proceso de internacionalización, pero, también la capacidad de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, para gestionar este proceso.

La economía mundial se dinamiza gracias al comercio internacional, el principal facilitador del comercio exterior es la globalización y sus tendencias como el libre comercio, sin embargo, esta liberalización en cuanto a los intercambios no es positivo de



la forma en que son aplicados, puesto que las condiciones geopolítico, sociales y económicas no son iguales en ningún país. El comercio internacional es realizar transacciones de compra-venta cruzando las fronteras de los países, tomando en cuenta las premisas escritas sobre el comercio exterior es necesario impulsar la liberalización comercial en el sentido de promover la disminución de los aranceles altos y la eliminación de barreras no arancelarias que limiten el comercio afín de promover un desarrollo efectivo del mismo a través de la facilitación comercial (Baéz, 2016).

En todos los países del mundo se fabrica bienes o servicios, los cuales se utilizan para el intercambio entre dos o más naciones, este proceso puede ser a través de exportación (venta) o importación (compra), a esto se lo conoce como “comercio exterior”, esta actividad permite la supervivencia de la población. La comercialización, se consigue a través de acuerdos de cooperación entre países, sea por medio de convenios o la suscripción de proyectos enmarcados en el bien de la comunidad.

Las actividades de comercio exterior contribuya al incremento de la de la riqueza de los países y esto se mide con el indicador de la producción de bienes y servicios que aporta al desarrollo del Producto Interno Bruto (PIB), la libertad de comercio representa el instrumento que se orienta a mejorar las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su distribución (Salas, 2016).

Analizando la historia del comercio exterior ecuatoriano se determina que el principal producto de exportación es el petróleo, siendo que el 10% de la actividad económica proviene del sector petrolero además de que contribuye el 14% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional (2017). El riesgo económico lo constituye la fuerte relación que existe entre el precio internacional del petróleo y el flujo de recursos hacia el Ecuador. (MERCOSUR, 2016).

En este escenario se enmarca ese trabajo de investigación que trata de comparar el desempeño de la actividad exportadora de las empresas exportadoras de camarón y

langostino en el Ecuador. Por esta razón se realiza esta investigación que pretende realizar un análisis de la caracterización y comportamiento de la intensidad exportadora del sector camaronero, específicamente en las empresas de conservación de camarones y langostinos del Ecuador y estudiar a través de diferentes indicadores la influencia de estos sobre el proceso de internacionalización; este análisis se lo realiza de los periodos 2014-2017, en donde se va describiendo los factores que se encuentran dentro del proceso de internacionalización.

### **1.1.2. Justificación metodológica**

El estudio de este sector es viable, debido a que posee información actualizada de las empresas camaroneras dentro del periodo de estudio 2014 – 2017. Este estudio se centra en el campo temático del proceso de internacionalización y la intensidad exportadora, caracterizado por su vasta amplitud y por su naturaleza multidisciplinaria.

De ahí que, la realización de un estudio del proceso de internacionalización de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, en esta tesis se pretende analizar una de las facetas más importantes del proceso de internacionalización y la intensidad exportadora, a saber, la exportación como modo de entrada en los mercados exteriores. En transcurrir de los años el fenómeno exportador ha sido profundamente analizado con un enfoque macroeconómico, en donde se analiza el comercio internacional entre los distintos países y los sectores productivos, así como la competitividad en el exterior.

Para la realización de este trabajo se cuenta con la información bibliográfica referente a las variables de estudio, así como también con la información económica – financiera de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, información que se extrae de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS), y sobre todo se tiene el conocimiento necesario para la realización de este análisis de relevancia dentro del ámbito económico durante el periodo 2014 – 2017, se estudia este periodo debido a que no presenta información económica en la plataforma de la (SUPERCIAS), de los anteriores años.

La metodología que se aplicó para la realización de este análisis, fue a través del uso de indicadores, a través del análisis estadístico del comportamiento de ventas y exportación de las empresas de estudio y durante el periodo del mismo, para el análisis del

procedimiento del proceso de internacionalización se consideró el método de semaforización, a través del análisis de diferentes parámetros propios de este componente y bajo una ponderación que se explica posteriormente.

### **1.1.3. Justificación práctica**

A través de este estudio se busca visualizar, el proceso de internacionalización y la capacidad exportadora de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, obliga ampliar sus mercados de actuación y, por consiguiente, incrementar sus beneficios. A pesar de estas ventajas, la internacionalización se presenta como un proceso complejo considerando la incertidumbre asociada al desarrollo de la actividad exportadora en mercados muy distintos. Las empresas han de desarrollar ciertas capacidades para competir activamente en los mercados internacionales intentando ofrecer productos ajustados a las necesidades de la demanda exterior

Las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, se ve reflejada a partir de un conjunto de factores que, según la literatura relevante, resultan explicativos del resultado exportador de las empresas. Así pues, nos hemos centrado en las características estructurales, organizativas y gerenciales de las empresas, así como en la creación de un modelo para la validación del proceso de internacionalización y la aplicación de indicadores dentro del ámbito de exportación. De hecho, interesa explicar y diferenciar los factores de éxito de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, y no los factores que determinan la competitividad de una nación o un sector en su conjunto.

Por esta razón se ha enfocado el trabajo hacia una perspectiva más microeconómica y empresarial. Esta investigación se orienta a ofrecer algunas aportaciones en torno a la dinámica de la internacionalización de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, sobre todo, busca exponer los factores explicativos del mayor éxito exterior.

## **1.2. Formulación del problema de investigación**

¿Cuál es la caracterización y comportamiento de la intensidad exportadora en el proceso de internacionalización como factor determinante dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar la caracterización y comportamiento de la intensidad exportadora como factor determinante en el proceso de internacionalización dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador durante el periodo 2014 - 2017

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Identificar la caracterización y medición de la intensidad exportadora de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador durante el periodo 2014 – 2017 para la determinación del comportamiento de las empresas camaroneras.
- Describir factores dentro del proceso de internacionalización, que las empresas han desarrollado.
- Relacionar la caracterización y comportamiento de la intensidad exportadora y el proceso de internacionalización.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Revisión de literatura

##### 2.1.1. Antecedentes investigativos

Al realizar la revisión de diferentes repositorios se encontraron investigaciones que tienen un referente con el tema propuesto, como se detalla a continuación:

Ecuador se caracteriza por ser un país exportador, según un estudio de casos se analiza la experiencia de las pequeñas y medianas empresas, en donde al analizar la información obtenida durante las entrevistas realizadas a los responsables de exportación o propietarios/directivos de las 11 pequeñas y medianas empresas estudiadas en el caso de recurrir a la exportación indirecta, a través de intermediarios, estas empresas no sólo pierden todo control sobre sus productos y sobre los clientes a los que van a llegar, sino que no muestran preocupación alguna por esta situación. En conclusión, se observa un vínculo entre el porcentaje de las ventas destinado a la exportación y las barreras percibidas a la misma, el cual parece estar en parte relacionado con la preocupación que muestra la empresa por el control de su expansión internacional y con la actitud – proactiva o reactiva– con la que se afronta dicho proceso (García & Avella, 2017).

Esta investigación hace énfasis en la importancia de las exportaciones directas, pues las indirectas perjudican a las empresas y un elemento que resulta un aporte para esta investigación es lo relacionado con esta investigación es la relación de las ventas con el componente de exportación y su influencia sobre la expansión internacional. Es decir, hace mención a la importancia de la internacionalización dentro del posicionamiento de las empresas dentro del mercado. Una característica importante de esta investigación es que realiza un análisis de las Pequeñas y Medianas Empresas y los motivos que llevan a estas empresas a salir al exterior, las barreras que éstas se encuentran en este proceso o la elección del modo de entrada en los mercados internacionales. Estudia la experiencia exportadora de un grupo de pequeñas y medianas empresas españolas de diferentes ámbitos geográficos; se centra en la actividad exportadora de estas empresas, al ser

precisamente el elemento de internacionalización que menor compromiso de recursos exige por parte de la empresa.

Otro referente importante es la “Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales”, en el cual los resultados que se alcanzan, revelan la importancia de variables como las diferencias de idioma, la distancia geográfica entre países, las condiciones laborales, entre otros. Se comprueba la relevancia de conocer las condiciones sociales y culturales antes de elegir el mercado destino de los productos de exportación y que logra ser evidente en este estudio por que más del 60% de las empresas participantes en la investigación, lo que confirma que el inicio en sus mercados internacionales se logró por su incursión en mercados culturalmente parecidos o cercanos geográficamente es decir, se evidencia como estrategia de entrada a los mercados internacionales la minimización de la distancia psíquica. Por otra parte, se resalta la importancia de minimizar las Barreras Financieras-legales, como una forma de lograr mejores niveles de compromiso exportador y de resultados internacionales. Dentro de las variables asociadas a este tipo de barreras, sobresalen los altos costos financieros a los que se someten gran cantidad de empresas en Colombia para lograr entrar en los mercados internacionales, el desconocimiento de los estándares técnicos y las normas de seguridad que deben poseer los productos que buscan entrar a otros países (Escandón, Hurtado Ayala, & Castillo Caicedo, 2016).

Esta investigación revisa el vínculo presentado entre las barreras a la exportación con el compromiso exportador y los resultados internacionales, es así como se demuestra que la presencia de barreras a la exportación, pueden ser nocivas en la posibilidad de sobrevivencia empresarial, pero puede reducirse con una mejor gestión empresarial o compromiso exportador asociado a la ampliación de las exportaciones y los recursos y capacidades destinados a la promoción del comercio internacional, es así como se resalta la importancia de minimizar las Barreras Financieras-legales, como una forma de lograr mejores niveles de compromiso exportador y de resultados internacionales. Dentro de las variables asociadas a este tipo de barreras, sobresalen los altos costos financieros a los que se someten gran cantidad de empresas en Colombia para lograr entrar en los mercados

internacionales, el desconocimiento de los estándares técnicos y las normas de seguridad que deben poseer los productos que buscan entrar a otros países

Cabe destacar que en la investigación “Intensidad Exportadora en firmas born global en países emergentes: evidencia empírica desde la óptica del Enfoque Upper Echelons”, tiene como objetivo entender como los patrones demográficos y psicológicos de los CEO de una firma Born global en países emergentes afectan el desempeño de la compañía. Para ello analiza como la edad, el género, la formación y la experiencia afectan variables psicológicas como la orientación a la innovación, la proactividad y la asunción al riesgo y estas como afectan el desempeño de las operaciones de comercio exterior. Además tiene en cuenta el contexto institucional dado que el marco geográfico de análisis es para países emergentes que se caracterizan por su bajo nivel de desarrollo institucional (García Cediel, 2014).

Los referentes de esta investigación fortalecen el análisis del proceso de internacionalización, por lo que plantea que las empresas inician este proceso atravesando una serie de etapas en el mediano y largo plazo que les permiten ganar experiencia de manera gradual y con países psicológicamente próximos pasando luego a países más distantes. Este patrón de internacionalización fue el más criticado, lo que conllevó al establecimiento de políticas gubernamentales que promuevan la internacionalización en varios países.

Existen numerosas investigaciones, tanto teóricas como empíricas, que han analizado el proceso de internacionalización de las empresas con el fin de brindar una explicación íntegra del mismo que aun hoy es difícil de entender. El motivo fundamental es la diáspora de resultados obtenidos. Esta falta de coincidencia no consiente en ofrecer una interpretación unánime del proceso de internacionalización. Y sugiere la complejidad innegable de dicho proceso, probablemente por la pluralidad de dispositivos que tiene la empresa para su irrupción en los mercados exteriores - desde la exportación y/o cooperación hasta llegar a la inversión productiva en dichos mercados. En la actualidad, los diferentes estudios publicados sobre la empresa española certifican el reiterado interés

que ha despertado esta temática. Dada la notabilidad de la internacionalización empresarial en general y de las exportaciones en particular, se observa un importante número de trabajos enfocados en estos temas. Algunos de los trabajos atienden de forma particular el caso de alguna autonomía, sin embargo, le evidencia empírica a nivel local o comarcal es todavía inexistente (Turró , 2016).

Esta investigación es importante porque realiza un estudio empírico acerca de las empresas exportadoras en base a todo lo dicho hasta ahora, decidimos que la investigación se ajustara en los buscar los determinantes del resultado exportador de las Pequeñas y Medianas empresas manufactureras, ya que analizar el resultado exportador desde la perspectiva de un territorio concreto se halla en línea con todas aquellas investigaciones que consideran al mismo como factor de cohesión empresarial, de especialización, de diversificación y de competitividad empresarial.

De acuerdo a un estudio realizado al sector camaronero ecuatoriano en cuanto a sus ventajas comparativas y competitivas dentro del mercado internacional, refleja que el sector camaronero ecuatoriano está conformado por 39 empresas exportadoras, y 1.315 productores de camarón y los intermediarios que sirven de enlace entre los dos primeros. En la actualidad existen 210.000 hectáreas y se 154.885 toneladas en el primer semestre del año 2016, equivalentes a US \$ 1.116,314 millones; donde la provincia de El Oro ocupa el segundo lugar con un 15 % de hectáreas destinadas al cultivo de camarón. La rivalidad entre las empresas se suple, por medio de la participación conjunta en el mercado interno, con una visión de expansión empresarial. Y existen también los llamados “elementos complementarios”, que en el Ecuador se presentan como: leyes, ordenanzas, reformas tributarias, eliminación de subsidios, el costo alto de la energía, la dificultad para conseguir créditos en instituciones financieras del sector público, entre otros, que limitan la capacidad de inversión en el sector, tanto de los empresarios locales como extranjeros (Muñoz , 2017).

Esta investigación es de relevancia ya que permite confrontar el comportamiento en exportación de las empresas camaroneras en el Ecuador, esto refleja el impacto que este sector provoca en la economía del país, siendo en la actualidad una importante fuente de ingresos y generadora de empleo en el Ecuador.



Mora, realiza una investigación acerca de la “Dinámica exportadora en mi pequeña y mediana empresas manufactureras y de servicio: un estudio exploratorio de determinantes”, en donde, se explora posibles vínculos directos e indirectos de variables propias de la gestión y del contexto de manufactureras y de servicios que podrían incidir en la continuidad de su actividad exportadora. Los resultados del estudio destacan el papel que desempeñan la experiencia y el aprendizaje de la alta dirección de las micro, pequeñas y medianas empresas en la continuidad exportadora, pudiendo esta incidir en otras variables intermedias. Asimismo, se reconoce el papel del compromiso y el involucramiento de la alta dirección de la micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) como posible alineador de otras actividades y procesos que impulsen la actividad exportadora (Mora, 2018).

Los resultados de esta investigación revelan la importancia de la frecuencia exportadora, y sus variables relacionadas con factores precio, principalmente aquellas relativas a condiciones macroeconómicas e infraestructurales. Asimismo, las empresas que exportan continua y cíclicamente destacan ciertas características del perfil empresarial del exportador, en especial, la influencia que tiene el compromiso permanente de la alta dirección de las micro, pequeñas y medianas empresas con la actividad exportadora. Igualmente, se reconoce el efecto positivo que ejerce la cercanía en la relación con el cliente, los vínculos colaborativos creadores de sinergias con la actividad exportadora y disponer de una adecuada gestión que maximice los recursos disponibles en la empresa.

Varela en su investigación “Exportación de camarón de la provincia de El Oro en el contexto del Tratado Comercial con la Unión Europea”, realiza una remembranza del comportamiento de la exportación del camarón en relación con los acuerdos internacionales especialmente con el tratado de libre comercio y la unión europea, Desde el inicio de las negociaciones multilaterales entre Ecuador y la (UE) en junio del 2007, retiro temporal en febrero del 2009, fin de la segunda fase de negociaciones en julio del 2014, protocolo de adhesión 11 de noviembre del 2016, por último, la firma de ratificación y puesta en marcha del nuevo Tratado Comercial Multipartes entre Ecuador y la (UE) desde el 01 de enero del 2017 (Varela, 2017).

Esta investigación aporta al estudio realizado con el análisis que establece en relación con los acuerdos internacionales que sector camaronero del Ecuador específicamente con el tratado de libre comercio y la unión europea. En el contexto evolutivo de la producción camaronera ecuatoriana, se puede afirmar que, en virtud del Tratado Comercial con la Unión Europea las previsiones del Banco mundial en relación al crecimiento económico para el país en lo que va del 2017, son válidas. Asegurando así, que para el año 2019 la producción camaronera esté mayormente protegida, tecnificada y con un alto nivel de desarrollo sustentable.

García y García realizaron una investigación referente a Calidad del entorno e internacionalización de las pequeñas y medianas empresas: un análisis regional en España, en donde, este trabajo se estudia la calidad del entorno en cada región española a través de elementos que pueden condicionar la internacionalización de las empresas. En concreto, se estudian las leyes vigentes, los valores culturales de la población y el conocimiento disponible en ámbitos de relevancia para la internacionalización empresarial. Las empresas localizadas en unas áreas territoriales en el seno de un país se internacionalizan más que las ubicadas en otras áreas debido, entre otros factores, a la existencia de diferencias entre tales territorios (García & García, 2016).

En esta investigación se realiza una Bajo la perspectiva institucional se explica cómo y por qué las políticas aplicadas en el nivel autonómico, los valores sociales arraigados en el lugar y el conocimiento acumulado en cada región, influyen en la motivación empresarial y en las decisiones de directivos y empresarios.

Suárez y García, realizan estudios relacionados con “En la internacionalización hacia países en desarrollo: ¿qué cuestiones básicas han de tener presentes las empresas españolas?”, de este trabajo derivan sugerencias prácticas idóneas tanto para las organizaciones empresariales como para la administración pública. En primer lugar, nuestros resultados pueden orientar a las agencias y organizaciones de apoyo a la exportación para que adapten los servicios que ofrecen en función del tipo y la relevancia del conocimiento que cada pequeña y mediana empresa precisa para expandirse hacia una

economía en desarrollo, así como de los retos que esta afronta en sus incursiones en tales países. Esto es relevante ya que los directivos de las pequeñas y medianas empresas podrían estar incluso en las primeras fases básicas de comprensión de la internacionalización, en las que pueden desconocer el tipo de conocimiento que precisan o los riesgos específicos del mercado y costes de transacción que afrontará en los sectores en los que deseen operar en estos países. En segundo lugar, las pequeñas y medianas empresas deberían prestar atención no solo a las condiciones particulares del mercado en una economía en desarrollo, sino también a su propia disposición para afrontar un proceso de internacionalización de esta naturaleza. En concreto, algunas de ellas podrían encontrar de utilidad el estar atentas y en disposición de contactar con otros directivos cercanos que hayan previamente guiado a sus empresas con éxito en la entrada a este tipo de mercados (Suárez & García, 2016).

En esta investigación se realiza estrategias para que las empresas incursionen en el proceso de internacionalización, Cuando una empresa se plantea dar sus primeros pasos en mercados exteriores lo primero que debe entender es que la internacionalización conlleva superar la falta de familiaridad y la incertidumbre asociadas a los nuevos mercados. Esto implica asumir que atender bien a un mercado extranjero requiere por parte de la empresa adquirir nuevos conocimientos.

La investigación realizada por Roberto Horta (2017), relacionado con Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: análisis de empresas agroindustriales uruguayas, en donde, se estudian algunos determinantes del resultado exportador de empresas agroindustriales en Uruguay, tema escasamente analizado en el país. En particular, se hace hincapié en algunos factores internos a la empresa, como las características empresariales y sus capacidades competitivas, y en las percepciones que los empresarios tienen de los factores del ambiente. Se utilizan medidas objetivas y subjetivas para operacionalizar el concepto de resultado exportador, lo que ponen de relieve la importancia de mantener una corriente exportadora continua, más allá de los problemas coyunturales que siempre existen en los mercados internacionales, dado que se gana en experiencia, y se logran mejores resultados en las actividades de exportación. A su vez, consolidar estructuras organizativas de apoyo a la exportación ha

quedado demostrado que tiene una relación significativa con la mejora de los resultados de la actividad exportadora.

Todas estas investigaciones se han caracterizado también por su fragmentación y a veces por sus resultados contradictorios, lo que ha generado no poca confusión entre los investigadores. La mayoría de los estudios han puesto el foco en los aspectos internos o controlables por las empresas, con una consideración bastante menor de los factores externos o del ambiente entre los determinantes del desempeño exportador, aunque cada vez se acepta más que en el resultado exportador inciden tanto factores internos a las empresas como factores externos a ellas, y que una adecuada investigación de los determinantes de la performance exportadora debe tratar de considerar ambos tipos de factores.

TEMA	AUTORES / AÑO	OBJETIVO GENERAL	METODOLOGÍA	CONCLUSIONES
Intensidad exportadora y percepción de barreras a la exportación: un Estudio de casos	García Pérez, F.; Avella Camarero, L. (2017)	Comprobar si la percepción de barreras a la exportación difiere entre aquellas empresas más comprometidas (o exitosas) con la exportación	Estudio de casos	Es un proceso en el que influyen diferentes factores y circunstancias, que evoluciona a lo largo del tiempo a medida que las empresas adquieren experiencia en los mercados internacionales.
Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales	Diana Marcela Escandón Andrea Hurtado Ayala Maribel Castillo Caicedo (2016)	Establecer la existencia de una relación entre las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador de las empresas exportadoras colombianas y la influencia de dicho compromiso exportador	Se estima un modelo de ecuaciones estructurales que comprueba que las barreras a la exportación	Las variables que revelan gran importancia entre las barreras de exportación sobre el compromiso exportador son como las diferencias de idioma, la distancia geográfica entre países, etc. en el cual puede repercutir negativamente su desempeño en el mercado internacional
Intensidad exportadora en firmas born global en países emergentes: evidencia empírica desde la óptica del enfoque upper echelons	Gustavo García (2014)	Entender como los patrones demográficos y psicológicos de los ceo de una firma born global en países emergentes afectan el desempeño de la compañía	Contraste de hipótesis	Las variables psicológicas que afectan el desempeño de las compañías de países emergentes como la orientación a la innovación, la proactividad y la asunción al riesgo. Además, los países emergentes que se caracterizan por su bajo nivel de desarrollo institucional.
Estrategia empresarial e innovación como concluyentes de la intensidad exportadora: “Un análisis empírico”	Lluís Jovell Turró 2016	Analizar una de las facetas o partes más importantes de dicho abanico de internacionalización cual es la exportación como modo de entrada en los mercados exteriores	Revisión de las diferentes teorías sobre la internacionalización empresarial, así como las proposiciones metodológicas y conclusiones de los estudios empíricos más trascendentales que se han publicado en los últimos años.	Si se analiza la competitividad en el diseño del producto exportado. Sin embargo, aunque la diferencia es significativa no es tan marcada como en el caso de la calidad. Por último, con relación a la imagen y la innovación del producto, si bien el porcentaje es favorable al grupo de empresas más exitosas las diferencias no son significativas.
Análisis del sector camaronero ecuatoriano y sus ventajas competitivas y comparativas para encarar un mercado internacional competitivo	Manuel A. Muñoz Fabiola V. Durán (2017)	Analizar los problemas relacionados con la competitividad del sector camaronero, atendiendo sus ventajas comparativas, para incursionar de mejor manera en el mercado internacional	Inducción con la información recopilada, considerando a cinco empresas exportadoras y treinta productores de camarón de la Provincia de El Oro	El sector camaronero del Oro informa que uno de los problemas relacionados con la competitividad es: el apoyo del gobierno para acceder a créditos y mejorar el producto con laboratorios para estudio de larvas y con tecnología para incrementar su productividad.

Dinámica exportadora en mipymes manufactureras y de servicio: un estudio exploratorio de determinantes	Ronald Mora Esquivel (2018)	Explorar posibles vínculos directos e indirectos de variables propias de la gestión y del contexto de Mipymes manufactureras y de servicios que podrían incidir en la continuidad de su actividad exportadora.	Diseño cualitativo, procesando datos verbales provenientes de nueve entrevistas a exportadores, mediante el software NVIVO 10.0.	Se reconoce que el papel del compromiso y el involucramiento de la alta dirección de la Mipymes como posible alineador de otras actividades y procesos que impulsen la actividad exportadora.
Exportación de camarón de la provincia de El Oro en el contexto del Tratado Comercial con la Unión Europea	Holger Geovanny VARELA (2017)	Analizar comparativamente el período 2014-2017 en virtud de las limitaciones del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias, y los múltiples beneficios que obtiene el país con la ratificación del nuevo Tratado Comercial con la Unión Europea	Método inductivo-exploratorio con enfoque cualitativo, e incidencias cuantitativas; además, con las proyecciones ejecutadas en IBM-SPSS	Prefieren al camarón ecuatoriano por ser un país con desarrollo sostenible dentro del sector camaronero en producción por hectáreas, debido a las bondades climatológicas del país generando así hasta 3,5 ciclos de cultivo y post-cosechas del camarón por año.
Calidad del entorno e internacionalización de la PYME: un análisis regional en España	Antonia García, María García (2016)	Estudiar la calidad del entorno en cada región española a través de elementos que pueden condicionar la internacionalización de las empresas	Estudio de las leyes vigentes, los valores culturales de la población y el conocimiento disponible en ámbitos de relevancia para la internacionalización empresarial	Asumir un mayor protagonismo en el desarrollo de entornos institucionales competitivos que apoyen la actividad internacional de las empresas españolas y que se hallen sustentados en marcos normativos estables y facilitadores de la actividad en el exterior, capital humano desarrollado para diseñar y acometer con éxito estos proyectos.
En la internacionalización hacia países en desarrollo: ¿qué cuestiones básicas han de tener presentes las empresas Españolas?	Sonia Suárez, Antonia García (2016)	Analizar las lagunas y puntos ciegos de la Pyme española en su proceso de internacionalización hacia países en desarrollo como las principales barreras que obstaculizan el mismo.	Estudio de casos y entrevistas a consultores españoles	Las Pequeñas y Medianas empresas deberían prestar atención no solo a las condiciones particulares del mercado en una economía en desarrollo, sino también a su propia disposición para afrontar un proceso de internacionalización de esta naturaleza.
Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: análisis de empresas agroindustriales uruguayas	Roberto Horta 2016	Analizar la incidencia de las características empresariales y las capacidades competitivas de las empresas, como dos de los factores internos más significativos	Medidas objetivas y subjetivas para operacionalizar el concepto de resultado exportador	La relación entre el tamaño de la empresa y el resultado exportador, relación que no tiene unanimidad en la literatura pero que estaría indicando que el tamaño tiende a ser una variable relevante cuando la empresa se plantea competir en los mercados exteriores; la relación positiva entre la posesión de una estructura organizativa de apoyo a la exportación con el valor de las exportaciones, resultado hallado en diversos estudios y en términos de las percepciones de los empresarios.

Elaborado por: Pérez Sara, 2019

### 2.1.1.1. Categorías fundamentales

**Ilustración 1.** Categorías fundamentales



Elaborado por: Pérez Sara, 2019

## **2.1.2. Fundamentos teóricos variable independiente**

### **2.1.2.1.Comercio exterior**

#### **2.1.2.1.1. Definición de comercio exterior**

El comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios que se realiza fuera de las fronteras geográficas de un país (en el exterior). Esto es, se transan productos en donde las partes interesadas se encuentran ubicadas en distintos países o regiones. El comercio exterior generalmente se encuentra sujeto a diversas normas tanto de control de los productos (sanitarios, seguridad, etc.), como de procedimientos (trámites burocráticos, registros, etc.) y de tributación (impuestos, aranceles, etc.) (Roldán, 2018).

#### **2.1.2.1.2. Funcionamiento del comercio exterior**

El comercio exterior se encuentra regulado por tratados, acuerdos, normas y convenios internacionales para que, de este modo, el proceso de intercambio sea mucho más simple. Para que este tipo de comercio pueda darse es importante que un país permita el ingreso de mercancías extranjeras, debe existir la libertad comercial y eliminarse toda prohibición al respecto, lo que no significa que este comercio no se regule. Hay algunos países que deciden cerrar sus fronteras comerciales con el fin de proteger la propia industria y de este modo poder generar consumo pero para las empresas locales. El problema que esto genera es que las cosas que ese país no posee no podrán existir allí tampoco. Para muchos países este tipo de comercio es vital y puede llegar a ser la base de su economía. Las nuevas tecnologías también ayudan a que se lleve con más facilidad el proceso de intercambio de bienes y servicios, sobre todo los sistemas informáticos y de gestión. Por ejemplo, permiten hacer un seguimiento de los contenedores que se envían de un país durante todo su recorrido (Raffino, "Comercio exterior", 2018).

Hay varias teorías que explican cómo funciona el comercio exterior.

- Están las teorías llamadas tradicionales, que son el modelo de la ventaja absoluta de Adam Smith (el autor pensaba que los bienes se producían allí donde el coste fuera menor y desde ahí se exportaba. También defendía un comercio libre).



- La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo (a diferencia del anterior autor, para él lo más importante son los costos relativos).
- El modelo de Heckscher-Ohlin (esta teoría parte también del anterior autor, pero afirma que cada país produce aquel bien que es más abundante e importan aquel que es más escaso). Estos conjuntos de teorías permitían a los países de economía abierta tener un bienestar mayor a través del mismo.
- Y por último, la nueva teoría del comercio internacional (esta teoría habla de que hay fallas en el mercado y que hay que buscar una segunda opción “óptima”) (Raffino, "Comercio exterior", 2018).

### **2.1.2.1.3. Características del comercio exterior**

Según Roldán (2018), el comercio exterior presenta las siguientes características básicas:

- Por definición, se trata de un comercio fuera de las fronteras del país. Un país puede comerciar con uno o más países.
- Los países que comercian tienen economías abiertas (permiten las transacciones con otros países) o al menos tienen acuerdos de comercio exterior con algún país en particular.
- Suele estar sujeto a una normativa especial (control, proceso, tributos, etc.)
- Los países interesados en intercambiar bienes y servicios con otros suelen suscribir acuerdos o convenios comerciales que buscan facilitar los procesos de intercambio.
- La entrada o salida de productos generará un flujo de divisas. Cuando los países que comercian tienen distintas monedas, el valor de la divisa con respecto a la moneda local se refleja en el tipo de cambio.
- Las fluctuaciones del tipo de cambio pueden afectar los flujos de comercio exterior entre los países que tienen distintas monedas.
- Usualmente existe un organismo público encargado de controlar la entrada y salida de bienes de un país. Este organismo se llama Aduana y está encargado de controlar los flujos de entrada y salida de bienes a través de la frontera y de la aplicación de impuestos (tasas o tributos) que determine la ley (pp.13-17).

#### 2.1.2.1.4. Formas de comercio exterior

Las tres formas básicas de comercio exterior son las siguientes:

- **Exportación:** son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero.
- **Importación:** son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.
- **Comercio de tránsito:** se consideran comercio de tránsito los servicios económicos, en los que el individuo que ejecuta la operación no tiene domicilio social ni en el país exportador ni en el importador, sino que está situado en un tercer país (Roldán, 2018).

Existen, además, formas especiales que no entran dentro de las categorías anteriores:

1. Inversiones internacionales directas.
2. Operaciones de compensación.
3. Operaciones de perfeccionamiento.
4. Fabricación bajo licencia.
5. Franquicia.
6. Cooperación.
7. Compañías de proyectos en el extranjero (Roldán, 2018).

#### 2.1.2.1.5. Canales de distribución de mercancías

Además, los canales de distribución de mercancías en el comercio exterior se clasifican de la siguiente forma:

- **Directas:** la distribución se realiza directamente entre el productor y el comprador, sin que intervenga ningún intermediario nacional.
- **Indirectas:** se realizan por medio de empresas especiales dedicadas al comercio exterior que actúan como intermediarios (Roldán, 2018).

### **2.1.2.1.6. Variables en los negocios internacionales**

Las variables de los negocios internacionales pueden agruparse en dos grandes categorías. Por un lado, las que no pueden ser controladas por quienes deciden participar y, de otro lado, las que tienen que ver con la producción y organización de la empresa, y que, por ello, pueden ser gestionadas o manejadas.

- **Variables externas no controlables.** Son aquellas que tienen que ver con la competitividad de los países y sus productos; también, con las facilidades para la distribución y las variables económicas, socioeconómicas, financieras, legales, físicas, políticas y socioculturales. Además, incluyen la mano de obra y las condiciones tecnológicas de cada país sobre las cuales no pueden actuar directamente los empresarios o las empresas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).
- **Variables controlables.** Incluyen a los factores de producción sobre los cuales la empresa puede tomar decisiones, como el capital, las materias primas a utilizar y la mano de obra a contratar. También, incluye las actividades de la organización del personal, las finanzas, la producción y las estrategias de venta (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).

### **2.1.3. Exportación**

#### **2.1.3.1. Definición de exportación**

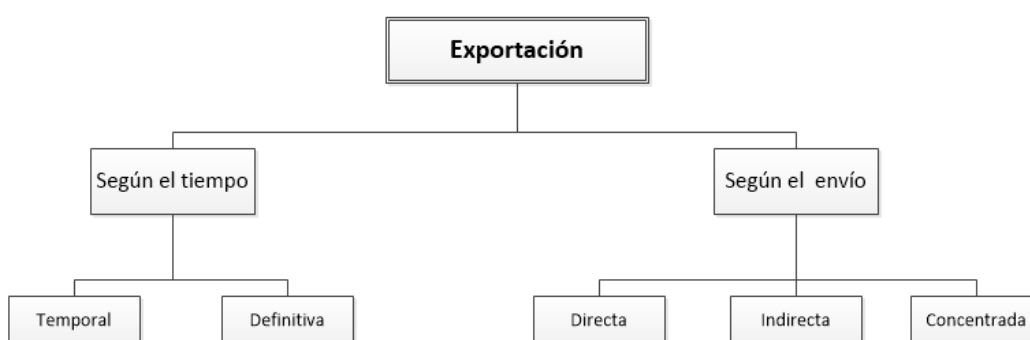
Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países ( Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI, 2011) El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) “importador”.

El cálculo de las exportaciones se contabiliza a través de la venta de bienes producidos en el país residente más la venta de bienes que formaron parte de algún proceso productivo realizado por residentes, así como los servicios de transporte y seguros que realizan los residentes dentro de las transacciones de importación (Instituto Nacional de Estadística y Geografía - INEGI, 2015).

### 2.1.3.2. Tipos de exportación

Existen dos formas de exportar, una Indirecta y otra Directa. En la exportación indirecta, existe un operador que se encarga de alguna o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma. En la exportación directa, el exportador peruano trata directamente con el cliente extranjero. La decisión sobre la forma de exportar que debe emplear el exportador dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado, así como de los recursos con los que cuenta. Al inicio, procuran asumir los menores riesgos posibles (exportación indirecta), aumentando su compromiso a medida que van ganando experiencia (exportación directa) (Proexport Colombia, 2015).

**Ilustración 2. Tipos de exportación**



**Fuente:** (Proexport Colombia, 2015)

**Elaborado por:** Pérez Sara, 2019

**Exportación definitiva:** Consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero de forma indefinida para su libre disposición.

**Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo:** Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para ser sometidas a transformación, elaboración, o reparación en el exterior o en una Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, debiendo ser reimportadas dentro del plazo que la Aduana autorice para cada caso antes de su exportación.

**Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:** Es la modalidad de exportación que regula la salida temporal de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero nacional, para atender una finalidad específica en el exterior, en un plazo determinado, durante el cual deberán ser reimportadas sin haber experimentado modificación alguna (Besanko, 2015).

**Exportación concentrada.** Se da cuando varias empresas llegan a un acuerdo en común y estas colaboran entre sí para el envío de mercancías que tienen un destino en común.

**Exportación directa.** Es la más recomendada y utilizada por empresas que tienen más experiencias y recursos humanos, y esto se debe a que es la misma empresa la que se encarga de hacer la exportación, por lo que elimina cualquier intermediario y asume todas las responsabilidades del proceso.

**Exportación indirecta.** Este tipo de exportación es la más recomendada y usada por empresas principiantes en el sector y que desean reducir riesgos en cuanto a internacionalización. Es cuando la empresa productora contrata a una persona especializada en comercio internacional, y esta se encarga tanto de capacitar a los clientes como de todo el proceso que conlleva exportar (Hill, 2017).

#### **2.1.4. Mercado de exportación**

##### **2.1.4.1. Definición del mercado de exportación**

La acción de enviar un bien o servicio a cualquier parte del mundo con fines comerciales, se lo conoce como mercado de exportación, este envío puede realizarse por diferentes medios y vías de transporte, no solo se puede exportar bienes sino también servicio, cuando se ofrece trabajo vía internet o en formato digital. (González, Navarro, & Peña, 2014).

Las exportaciones se rigen por las legislaciones existentes de los países emisores (exportadores) y los receptores (importadores), esto garantiza el tráfico legítimo de mercancías y servicios, así como existen beneficios en los procesos de exportación, se presentan barreras que dificultan esta actividad (Ryzhkova & Prosvirkin, 2015).

#### **2.1.4.2. Fases del mercado de exportación**

Los procesos de exportación presentan cierto nivel de dificultad, es el resultado de investigación, planificación, formación e inversión. Involucra una serie de etapas, dentro de las principales destacan la decisión a exportar y la identificación del mercado y clientes potenciales, seguido de la cotización y la venta final del producto (Iideika, 2012).

#### **2.1.5. Intensidad exportadora**

El grado o intensidad exportadora determina el nivel de orientación hacia los mercados exteriores, en relación al doméstico, de la empresa exportadora (Kuivalainen, Saarenketo, & Puumalainen, 2015), empleándose normalmente el ratio ventas de exportación respecto a las ventas totales para su medición. Tampoco existe acuerdo en la literatura sobre qué ratio tomar para evaluar la orientación emprendedora del exportador, considerándose que 20% puede ser un buen punto de corte (Pla-Barber & Alegre, 2013).

El resultado exportador es el reflejo de las decisiones estratégicas adoptadas por la empresa exportadora, y constituye un aspecto esencial para los responsables de exportación en el ámbito internacional (Madsen, 2014). Es la consecuencia de la planificación y ejecución de la estrategia de marketing de exportación, tiene carácter multidimensional e incluye tanto medidas cuantitativas (ej.: ventas, rentabilidad) como cualitativas (ej.: logro de objetivos) (Zou & Stan, 2014). En este último caso, se requiere tener en cuenta las percepciones directivas en torno a los resultados de la actividad exportadora (Lages, Silva, & Styles, 2013). Además, para su evaluación es recomendable no hacerlo de forma transversal, adoptando una visión de corto plazo medición en un solo año, sino en varios años, adoptando una perspectiva longitudinal (Sousa, 2013).

También, algunos autores han señalado el positivo efecto que desempeña la intensidad exportadora de la organización en el resultado exportador (Ibeh, 2014). En definitiva, la literatura avala la posible influencia del emprendimiento exportador, definido por procesos de internacionalización acelerada, desarrollo de una estrategia de diversificación de mercados y una elevada intensidad exportadora, y los resultados empresariales logrados en los mercados extranjeros donde la empresa exportadora actúa. Estos argumentos apoyan el planteamiento de la siguiente hipótesis de investigación.

La propensión exportadora es consecuencia de múltiples factores interrelacionados, siendo un tema prioritario en el ámbito científico y empresarial (Monreal, Aragón, & Sánchez, 2012). Regularmente, esos factores se clasifican, atendiendo a su origen en: externos (entorno general, sector, políticas de promoción gubernamentales...) e internos (tamaño, calidad productos, antigüedad, forma jurídica, directivos...). También puede atenderse a su naturaleza: proactiva (aprovechamiento de economías de escala, producción de bienes únicos, identificación de oportunidades...) y reactiva (acumulación de inventarios no vendidos en mercados domésticos, la capacidad de producción no utilizada, competencia local...). Ciertamente es que, según Pérez et al. (2016), los factores con mayor determinación son de carácter interno y proactivo (p. 45).

Para el cálculo de la intensidad exportadora se aplica la siguiente ecuación:

$$\textit{Intensidad exportadora} = \frac{\text{Exportaciones}}{\text{Ventas totales}}$$

## **2.2. Fundamentos teóricos variable dependiente**

### **2.2.1. Proceso de internacionalización**

La internacionalización es una decisión estratégica empresarial, sustancialmente cuando se pierde cuota de mercado interior y se gana en el mercado exterior (Fariñas y Jaumandreu, 1995). En palabras de Moral y Lanzas (2009), la internacionalización de las empresas favorece la innovación, la especialización y el aprovechamiento de economías de escala, al tiempo que interactúan diferentes factores externos e internos.

El proceso de internacionalización se calcula aplicando la siguiente ecuación:

$$\text{Proceso de internacionalización} = \frac{\text{Intensidad exportadora}}{\text{Años de experiencia}}$$

#### **2.2.1.1. Teorías de internacionalización**

En la actualidad existen un sinnúmero de teorías que abordan el fenómeno de internacionalización, estas abordan al análisis de aspectos parciales o totales, como lo ratifican distintos autores (Holmlund y Kock, 1998; Coviello y McAuley, 1999; Rialp, 1999 y Andersson, 2000) quienes mencionan que es necesaria la concepción de teorías para el exitoso proceso de internacionalización. Bajo este contexto el autor de esta investigación realiza una revisión de diversas teorías relacionadas con la internacionalización de las empresas, las teorías hacen énfasis en la importancia del fundamento económico, la organización industrial, la imperfección de los mercados y el ciclo de vida de los productos, analizado desde diferentes perspectivas de las redes empresariales (López Rodríguez, 2014):



**Tabla 1. Teorías de internacionalización**

<b>Teoría</b>	<b>Representantes</b>	<b>Características</b>	<b>Perspectiva</b>
<b>Teoría de la ventaja monopolística</b>	Hymer, 1960; Kindleberger, 1969; Caves, 1982	Existe internacionalización cuando se usan las ventajas de propiedad en los mercados exteriores sin costes adicionales o a un coste mínimo.	Perspectiva Económica
<b>Teoría de la reacción oligopolística</b>	Knickerbocker, 1973	Su idea central se apoya en los oligopolística, estrategia para mantener su posición relativa en el mercado.	Perspectiva Económica
<b>Teoría del ciclo de vida del producto</b>	Vernon 1966	Las empresas mantienen su ubicación con la estandarización del producto ofertado	Perspectiva de Proceso
<b>Teoría de la Internacionalización</b>	Buckley y Casson 1976	Se basa esencialmente en la existencia de fallos o imperfecciones en el mercado para explicar la expansión internacional de las empresas	Perspectiva Económica

**Fuente:** (López Rodríguez, 2014)

**Elaborado por:** Pérez Sara, 2019

A pesar del carácter dinámico del proceso de internacionalización, las teorías tradicionales sobre el comercio internacional –perspectiva económica- son estáticas, centrándose fundamentalmente en la explicación de por qué las empresas usan modos de entrada diferentes en un momento específico del tiempo. Estas teorías de Economía Internacional centran su análisis en el país sector, y no en la empresa, descuidando la importancia de la propia capacidad competitiva de ésta a la hora de determinar su éxito a escala internacional. Por otra parte, la perspectiva de proceso confiere a la internacionalización de la empresa el carácter dinámico del que adolece la perspectiva económica, aunque presenta una serie de limitaciones, entre las que destaca una excesiva rigidez en la definición del camino que debe seguir la organización que decide salir al exterior.

### **2.2.2. Determinantes del proceso de internacionalización**

**Influencia de los factores de activos sobre la exportación.** Los resultados muestran que el factor determinante de la decisión de vender los productos en el exterior, es su

capacidad tecnológica e innovadora. Parece confirmarse el hecho de que la tecnología es una de las bases fundamentales de competitividad para la empresa, lo cual es especialmente importante si se trata de mercados internacionales caracterizados por una mayor exigencia competitiva que el mercado nacional. De igual modo, el resto de factores intangibles, entre los que se encuentran las capacidades tecnológicas, también son considerados fundamentales para la competitividad empresarial, lo cual es confirmado en nuestro análisis. Son factores que no se desgastan con su uso, más bien se fortalecen, lo cual sienta las bases para su mejor aprovechamiento también a nivel internacional. En este sentido, se puede observar cómo la reputación e imagen y el potencial humano, factores intangibles de naturaleza comercial y organizativa, respectivamente, si bien no son valorados como principal factor determinante, sí alcanzan una puntuación elevada en el resto de índices. Asimismo, otro activo intangible, un propietario o gerente con clara vocación internacional.

**Influencia de los factores de internalización sobre las exportaciones.** El factor relativo a la complejidad del proceso productivo es plenamente coherente con los postulados de la economía de los costes de transacción. Cuando las empresas tienen un proceso productivo complejo y no tienen dimensión suficiente para exteriorizar estas capacidades específicas de manera interna, optan por no efectuar inversión directa y por exportar los productos terminados.

**Influencia de los factores de localización sobre las exportaciones.** La empresa que decide salir al exterior y que decide hacerlo mediante la exportación, se pregunta, ahora, por los destinos de su actividad. Es el momento de cuestionarse ¿Dónde realizar la exportación? Se trata, por tanto, de elegir el destino final de su actividad, lo cual va a depender de unos factores denominados, genéricamente, de localización.

**Influencia de los factores de activos en la inversión directa.** Se puede observar que, al igual que para la exportación y de una forma aún más acusada, es la capacidad tecnológica e innovadora de la empresa el principal determinante para realizar inversiones directas en el exterior, siendo señalado por la mitad de las empresas de la muestra. Igualmente, junto

con el resto de factores intangibles, reputación e imagen y potencial humano, alcanzan valores elevados en el resto de índices. Por tanto, se confirma que los intangibles y, especialmente, la tecnología, son los factores claves para competir en los mercados exteriores.

**Influencia de los factores de internalización en la inversión directa.** Cuando una empresa considera que posee capacidades suficientes para realizar inversión directa, cabe preguntarse por la razón por la cual elige esta fórmula frente a la simple exportación (Ohlin, 2013).

#### **2.2.2.1. Factores determinantes del nivel de internacionalización de la empresa**

La mayoría de las investigaciones han analizado el proceso de internacionalización como un continuo único, donde se determinan factores que favorecen un comportamiento exterior más activo, sin diferenciar entre los distintos modelos de expansión. Los factores que tradicionalmente favorecen el proceso de expansión internacional inciden por igual en el crecimiento a través de la senda exportadora e inversora. Por lo que como factores determinantes del nivel de internacionalización de las empresas se consideran cuatro grupos, considerados como hipótesis: el tamaño de la empresa, su experiencia exportadora, su carácter innovador y, por último, la nacionalidad de la propiedad de la compañía (Casillas, 1998).

#### **Tamaño de la empresa**

El proceso de internacionalización implica la utilización de un volumen creciente de recursos, y, por tanto, el tamaño se ha considerado en numerosos trabajos (Aaby y Slater, 1989; Bonaccorsi, 1992; Calof, 1994) como una variable de singular importancia. Al hablar del tamaño de la empresa, no en términos absolutos, sino en relación con el resto de las empresas de su sector (Horst, 1972). Se puede medir el tamaño de la empresa en general por un lado y, por otro, la dimensión de su vertiente internacional, mediante el volumen absoluto de sus exportaciones. La primera medida estaría más relacionada con el enfoque de los recursos y el riesgo (cuanto mayor sea la empresa, mayores serán los recursos disponibles, los cuales le permitirán afrontar mayores cotas de riesgo). La

segunda medida está más relacionada con la idea de gradualidad de la actividad internacional. No obstante, ambos indicadores se encontrarán íntimamente relacionados. Por lo que se plantea la siguiente hipótesis:

*H1: Cuanto mayor sea el tamaño relativo de la empresa mayor será su intensidad exportadora y su número de filiales en el extranjero.*

La hipótesis anterior se centra en el tamaño de la empresa desde una perspectiva estática. Sin embargo, los partidarios de las perspectivas secuenciales prefieren considerar las tendencias a los valores absolutos.

Un crecimiento de las exportaciones implica al mismo tiempo un compromiso creciente con las operaciones exteriores, así como la posibilidad de un aumento de los recursos disponibles. En consecuencia, se propone la siguiente hipótesis:

*H2: Cuanto mayor sea el crecimiento relativo de volumen de exportaciones de la empresa, mayor será su intensidad exportadora y su número de filiales en el extranjero.*

### **La experiencia exportadora de la empresa**

La experiencia exportadora constituye así, para numerosos autores (Kwon y Hu, 1995, 1996; Zaby, 1996), un factor determinante de la decisión de invertir en el exterior. Debemos indicar que estamos haciendo referencia a la experiencia en las actividades exteriores de carácter genérico, no relacionada con un país concreto. A mayor diversificación de los destinos de las exportaciones, más experiencia internacional tendrá la empresa y menores riesgos asumirán a la hora de exportar o invertir en el exterior (Sambharya, 1995, p. 203; Pennings, Barkema y Douma, 1994, p. 616). En consecuencia, se propone la siguiente hipótesis:

*H3: Cuanto más diversificados estén los destinos de las exportaciones de la empresa mayor será su intensidad exportadora y su número de filiales en el extranjero.*

### **La nacionalidad de la empresa**

La nacionalidad de la empresa es una característica algunas veces olvidada por los estudios empíricos, sobre todo por aquellos basados en muestras de compañías norteamericanas. Sin embargo, algunos trabajos ponen de manifiesto que las empresas

extranjeras presentes en nuestro país son más activas en el plano internacional que las estrictamente nacionales (Casillas y otros, 1996). En consecuencia, aún con las reservas derivadas de la posible influencia de la estrategia organizativa de la empresa, proponemos la siguiente hipótesis:

*H4: Las empresas cuya propiedad corresponde a una multinacional extranjera tendrán una mayor intensidad exportadora y un mayor número de filiales en el extranjero.*

### **2.2.3. Desarrollo económico**

Conceptualmente es la capacidad que tienen los países para el desarrollo y obtención de riqueza tanto personal, como con otros países o regiones, este proceso está ligado al fortalecimiento y expansión de la economía que garantice el bienestar y satisfacción de las personas. (Raffino, Desarrollo económico, 2019).

El Desarrollo Económico Local (DEL) es una herramienta para fortalecer la sociedad. “El desarrollo económico local es un enfoque alternativo al de las políticas asistenciales de superación de la pobreza, y que busca incidir en la generación de empleo e ingresos mediante la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales.” (Albuquerque 2004, pg 170).

## **2.3. Hipótesis y variables**

### **2.3.1. Hipótesis**

Para esta investigación se establecen hipótesis estadísticas, esto es hipótesis nula (H0) e hipótesis alternativa (H1):

**H1:** La intensidad exportadora es un factor determinante en el proceso internacionalización dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador

**H0:** La intensidad exportadora NO es un factor determinante en el proceso internacionalización dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador

## **2.3.2. Variables**

### **2.3.2.1. Variable independiente**

Intensidad exportadora

### **2.3.2.2. Variable dependiente**

Proceso internacionalización

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1. Recolección de información

##### Modalidad de investigación

La metodología de investigación que se aplicó está orientada al análisis de las relaciones económicas que se manejan en las diferentes empresas, se aplica el axioma de la interrogación sobre la realidad y la no existencia de una diferencia sin una causa (Ranguelov , 2011).

Esta investigación levanta el fundamento bibliográfico y recaba información para el análisis económico – estadístico, de fuentes secundarias a través de la revisión de documentos de internet, así como, libros físicos y digitales (Stanislav , 2016).

La metodología que se aplicó para la realización de este análisis, fue a través del uso de indicadores, a través del análisis estadístico del comportamiento de ventas y exportación de las empresas de estudio y durante el periodo del mismo, para el análisis del procedimiento del proceso de internacionalización se consideró el método de semaforización, a través del análisis de diferentes parámetros propios de este componente y bajo una ponderación. Para el análisis de la intensidad exportadora se consideró las cuentas de exportaciones, ventas locales y ventas totales de los balances de resultado de cada una de las empresas de las empresas dedicadas a la conservación de camarón y langostino en el Ecuador del (CIU 1020.01).

##### Población

Del total de las 33 empresas que se encuentran registradas en la base de datos de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS), se observó que no todas constaban con información necesaria para la investigación es decir no presentaban documentos económicos en la plataforma de igual forma incompletas las mismas que no favorecían o no ameritaba para la presente investigación.

Cabe detallar que un gran porcentaje de empresas reflejadas por un 60,61% poseían información inconsistente para el análisis de tal forma que no tenían ventas o

exportaciones en ningún año de su constitución o también tenían algunas de ellas reflejaban ventas solamente en un año. Un porcentaje mínimo de empresas detallaban información completa para el análisis respectivo en el cual el 39,39% o 13 empresas, en gran manera se observó que las ventas y exportaciones eran constantes, es decir, tenían información año tras año.

Se procedió a la filtración o depuración de la información de las empresas que no contaban con información completa dentro del periodo de estudio desde el año 2014 – 2017 y se enlistan en la siguiente tabla:

**Tabla 2. Muestra**

N°.	Empresa
1.	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)
2.	Estar Ca
3.	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A
4.	Sociedad Nacional De Galápagos Ca
5.	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.
6.	Galapesca S.A
7.	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa
8.	Gambas Del Pacifico S.A
9.	Pcc Congelados & Frescos S.A.
10.	Davmercorp S.A
11.	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A
12.	Mareroce Export Import Cia. Ltda
13.	Prodex Cia. Ltda.

**Fuente:** Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

**Elaborado por:** Pérez Sara, 2019

Estas empresas constan con la información de exportaciones y ventas totales por lo que se ha extraído de las demás empresas. Para el análisis de las variables se procedió a los documentos económicos presentados en la plataforma de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS), en donde se tomó en cuenta todos los balances anuales de cada año de estudio y de cada una de las empresas.



## **Enfoque de Investigación**

Según varios autores y fuentes, el enfoque de la investigación se enmarca en un paradigma empírico – analítico, porque permite la comprensión de un hecho o fenómeno. Se destaca el valor de estudiar fenómenos observables con datos empíricos y objetivos, recogidos a través de procedimientos de medición estructurados y con diseños de investigación controlados que con un margen de error permiten generalizar a toda una población las conclusiones obtenidas en una muestra (Sáez, 2017, pág. 12).

En el trabajo de investigación se analizó el comportamiento de la intensidad exportadora de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, y de qué manera esta se relaciona con el proceso de internacionalización, mediante un enfoque cuantitativo, al analizar el comportamiento histórico de las exportaciones de camarones y langostinos en el Ecuador en relación de variables de ventas, % de exportación, volumen de ventas y exportación, entre otros. Cualitativo, en el momento que se realiza la caracterización desde el punto de vista legal y normativo de las exportaciones de camarones y langostinos en el Ecuador mediante una investigación de fuentes secundarias y así poder comprobar las hipótesis, que ayudaran a medir los parámetros estadísticos y establecer conclusiones.

## **Nivel de Investigación**

Los niveles de investigación que se utilizó son: exploratoria, descriptiva y correlacional.

**Exploratorio.** Para Arias (2012) “La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos.” (pág.24). Para el caso de esta investigación permite analizar históricamente el comportamiento de la información que se describió dentro de la caracterización y recopila datos estadísticos en relación del volumen y porcentaje de ventas y de exportación, durante el 2014 y 2017. Con el fin de aportar con decisiones al sector detallado con anterioridad por parte del sector gubernamental o de igual manera por las empresas que se dedican a la misma, así poder generar mayores utilidades y como no generar empleo y dinamizar la economía del país debido a que es un sector muy fuerte.

**Descriptivo.** “Aquella que reseña las características o los rasgos de la situación o del fenómeno objeto de estudio. (...) La realización de este tipo de investigación se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y la revisión documental” (Bernal, 2010, p. 122). A través de la recopilación de la información acerca de las exportaciones de langostinos y camarones, se describe la caracterización de estos durante los años 2014 – 2017.

En el nivel descriptivo se caracteriza por permitir conocer las particularidades del sector del CIU 1020.01 que se dedica a la preparación y conservación de camarón y langostinos mediante el congelado, ultra-congelado secado, ahumado, salado, sumergido en salmuera y enlatado, etcétera., en relación con los demás sectores.

**Correlacional.** La correlación definida como la medición de interdependencia entre las variables, estas pueden ser dos o más variables según sea el caso (Bustamante & Mendoza, 2013).

Para el caso de esta investigación se determina el comportamiento de las dos variables de estudio se procede a la relación de las variables en el software SPSS tomando en cuenta que se toma como variable dependiente al proceso de internacionalización cabe recalcar que esta es una variable cualitativa y como variable independiente a la intensidad exportadora es una variable cuantitativa, pero mediante el software se puede dar valor a la cualitativa y relacionar las variables para medir el nivel de significancia que tienen entre las mismas.

### **3.2. Tratamiento de la información**

Para el presente estudio se utilizó información secundaria y con dichos datos se procedió a explicar o analizar las variables de estudio: la intensidad exportadora y el proceso de internacionalización del sector además de su nivel de correlación.

**Intensidad exportadora.**- El grado o intensidad exportadora determina el nivel de orientación hacia los mercados exteriores, en relación al doméstico, de la empresa exportadora (Kuivalainen, Saarenketo, & Puumalainen, 2015), empleándose normalmente el ratio ventas de exportación respecto a las ventas totales para su medición.

$$\text{Formula: } \textit{Intensidad Exportadora} = \frac{\text{Exportaciones}}{\text{Ventas Totales}}$$

**Proceso de internacionalización.** - La internacionalización es una decisión estratégica empresarial, sustancialmente cuando se pierde cuota de mercado interior y se gana en el mercado exterior (Fariñas y Jaumandreu, 1995). En palabras de Moral y Lanzas (2009), la internacionalización de las empresas favorece la innovación, la especialización y el aprovechamiento de economías de escala, al tiempo que interactúan diferentes factores externos e internos.

- Se establece en relación con los parámetros:
- Tiempo De Exportación. - Se considera el tiempo que las empresas llevan realizado exportaciones de camarón y langostino desde el Ecuador hacia diferentes países.
- Accionistas Nacionales. - Número de accionistas con nacionalidad ecuatoriana
- Accionistas Extranjeros. - Número de accionistas que tienen las empresas y que son extranjeros.
- Tamaño. - Categorizadas como grande, pequeñas y medianas, y según esta categorización se establece la ponderación
- Porcentaje Exportación. Se calcula el porcentaje en relación con el volumen de total de exportación por empresa y por año.
- Porcentaje Ventas. - Se calcula el porcentaje en relación con el volumen de total de ventas por empresa y por año.
- Intensidad Exportadora. Se determina en función de las exportaciones totales, sobre las ventas totales por empresa y por año.
- N°. Países. Número de países a los cuales las empresas exportan durante el periodo de estudio 2014 al 2017.

Al realizar esta relación se obtuvo que las empresas que tienen un mayor proceso de internacionalización son: Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), Estar Ca, Expalsa Exportadora De Alimentos S.A y Sociedad Nacional De Galápagos Ca.

La técnica utilizada fue la Observación. A través de la cual se determinó el comportamiento, por medio de la caracterización y medición de la intensidad exportadora de las empresas de conservación de camarón y langostino en el Ecuador-Los instrumentos que se utilizaron son las fichas de análisis de datos de la investigación observacional, en donde se aplicará modelos econométricos y estadísticos acorde a los objetivos de la investigación.

Balances Generales, se revisó la información económica – financiera de las empresas con la finalidad de identificar ventas con exportación y sin exportación, entre otro tipo de datos necesarios para esta investigación. Se utilizaron dos fuentes de información, la primera fue la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador (SUPERCIAS) en la donde presentaron los estados financieros de las compañías que son sujetas al control y vigilancia.

Dentro de la investigación mediante los datos descriptivos obtenidos, se los organizó en cada subsector, según el promedio de las ventas y de exportación de las empresas camaroneras del Ecuador. Luego se procedió a tabular para obtener la intensidad exportadora y el proceso de internacionalización.

Los resultados obtenidos de cada indicador se presentan en gráficas, tablas, con su respectivo análisis e interpretación, en el siguiente capítulo se encuentra detallado de mejor manera.

Además, el tratamiento de los datos recopilados se lo realizó a través del programa estadístico SPSS en el cual se aplicó estadística descriptiva de cada variable y en correspondencia con los objetivos de la investigación; así como, estadística inferencial para la validación de la hipótesis a través de pruebas de normalidad, pruebas de ANOVA y regresión lineal de Pearson.

### 3.3. Operacionalización de las variables

#### Variable independiente: Intensidad exportadora

**Tabla 3.** Operacionalización de la variable independiente

DEFINICIÓN	CATEGORÍAS	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA DIMENSIÓN	INDICADOR	FORMULA	ÍTEM	CARACTERÍSTICA DE LA VARIABLE	TÉCNICAS / INSTRUMENTOS
Se concentra en el porcentaje que las empresas tienen en relación de las exportaciones con las ventas totales (Avella & García, 2010)	Exportación	Es la actividad a través de la cual se produce la salida definitiva de bienes o servicios y que responde a un régimen aduanero específico, garantizando el cumplimiento de las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2017).	Nivel de participación en el comercio internacional  Nivel de exportación	Nº. de empresas exportadoras  Porcentaje de exportación (anual)	¿Cuántas empresas exportadoras se dedican al sector camaronero y del langostino?  ¿Cuál es el % de exportación del sector camaronero y de langostino?	Cuantitativa	Análisis de datos documental  Indicadores Económicos  Análisis estadístico
	Mercado de Exportación	En el momento en un bien o servicio es enviado a cualquier lugar del mundo con una finalidad comercial (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014).	Ventas totales (anual)	$\frac{\text{Volumne de exportación anual}}{\text{Ventas totales anual}}$	¿Cuál es el % de exportación del sector camaronero y de langostino, en relación con las ventas totales?	Cuantitativa	
			Diversificación geográfica	Nº. de países a los que se exporta	¿A cuántos países exporta cada empresa?  ¿De qué manera se afectan los activos de las empresas en el proceso de exportación?	Cuantitativa	

Elaborado por: Pérez Sara, 2019

**Variable dependiente: Proceso de internacionalización**

**Tabla 4.** Operacionalización de la variable independiente

DEFINICIÓN	CATEGORÍAS	DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LA DIMENSIÓN	INDICADOR	FORMULA	Ítems	CARACTERÍSTICA DE LA VARIABLE	TÉCNICAS / INSTRUMENTOS
El proceso de internacionalización implica una serie de etapas que son parte de la intensidad y actividad exportadora de los diferentes países, la finalidad es producir un cambio en la economía de los países. (Fanjul, 2017)	Determinantes de Internacionalización	Son los factores que inciden de manera positiva o negativa en el internacionalización de una empresa	Años de experiencia en función de la intensidad exportadora  Acuerdos comerciales	$\frac{\text{Exportación anual}}{\text{Ventas anuales}}$  Nº. de acuerdos de exportación	¿Los años de exportación son un factor determinante en la intensidad exportadora?  ¿Qué acuerdos económicos se han ejecutado en el periodo de exportación?	Cualitativa	Análisis de datos documental  Método de semaforización
	Desarrollo Económico	El crecimiento que las empresas van desarrollando en relación de las exportaciones que realizan	Actividad Exportadora  PIB	$\frac{\text{Volumen de exportación}}{\text{Volumen total de exportaciones}}$  $\frac{\text{Nº de países a los que se exporta}}{\text{Total de países}}$  $\frac{\text{Volumen de exportación}}{\text{PIB Total}}$	¿Cuál es el Volumen de exportación anual del sector camaronero?  ¿Cuáles son los países a los que más se exporta en el sector camaronero?  ¿Cuál fue el comportamiento del PIB durante el proceso del PIB?	Cuantitativa	

Elaborado por: Pérez Sara, 2019

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Resultados y discusión

Para desarrollar este apartado se tomará en cuenta la Operacionalización de las variables dependiente e independiente en donde se desarrollará cada una de las variables mencionadas y serán presentadas de manera gráfica con la finalidad de efectuar un análisis adecuado a su comportamiento a través del tiempo. Además, se desarrollará una discusión sobre los estadísticos y resultados obtenidos de la investigación.

#### **Comportamiento de la Intensidad exportadora**

Para el análisis del comportamiento de la variable intensidad exportadora, se consideran indicadores, como intensidad exportadora, participación del comercio internacional, ventas y exportación, entre otros:

- 1. Nivel de participación en el comercio internacional.** Para esto se consideró el número de empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, según el reporte de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS), el número de empresas que cumplen con todos los requisitos ante los organismos reguladores son 13:

**Tabla 5. Número de empresas exportadoras**

<b>N°.</b>	<b>Empresa</b>
1.	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacific S.A.)
2.	Estar Ca
3.	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A
4.	Sociedad Nacional De Galápagos Ca
5.	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.
6.	Galapesca S.A
7.	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa
8.	Gambas Del Pacifico S.A
9.	Pcc Congelados & Frescos S.A.
10.	Davmercorp S.A
11.	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A
12.	Mareroce Export Import Cia. Ltda
13.	Prodex Cia. Ltda.

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Pérez Sara, 2019

En la presente tabla se enlistan las empresas del CIU 1020.01 se dedica a la preparación y conservación de camarón y langostinos mediante el congelado, ultra-congelado secado, ahumado, salado, sumergido en salmuera y enlatado, etcétera, que constan con la información actualizada en la plataforma de la Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS).

**2. Intensidad exportadora.** Es el elemento que mide es el volumen de exportación versus el volumen de ventas, y este se calcula mediante la ecuación 3:

$$\frac{\text{Volumen de exportación}}{\text{Volumen de ventas}}$$

Ecuación 1. Intensidad exportadora



**a. Intensidad Exportadora por empresa**

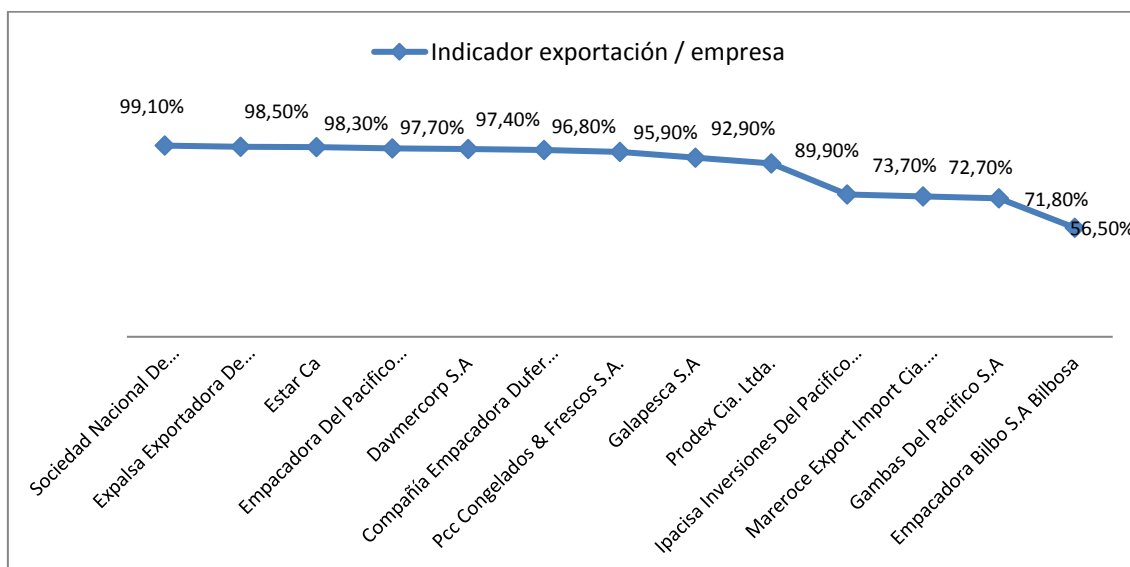
**Tabla 6.** Intensidad exportadora

No	Empresa	volumen de exportación /empresa	volumen de ventas/empresa	Indicador exportación / empresa
1	Sociedad Nacional De Galápagos Ca	\$ 826,967,080.00	\$ 834,564,664.28	99.1%
2	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	\$ 1,283,447,626.06	\$ 1,303,511,109.47	98.5%
3	Estar Ca	\$ 143,876,554.80	\$ 146,307,088.47	98.3%
4	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacific S.A.)	\$ 403,812,310.50	\$ 413,359,848.09	97.7%
5	Davmercorp S.A	\$ 139,992,329.10	\$ 143,728,588.12	97.4%
6	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	\$ 164,328,133.50	\$ 169,778,033.87	96.8%
7	Pcc Congelados & Frescos S.A.	\$ 114,348,598.60	\$ 119,175,452.62	95.9%
8	Galapesca S.A	\$ 457,040,227.00	\$ 492,185,705.66	92.9%
9	Prodex Cia. Ltda.	\$ 2,502,123.17	\$ 94,754,439.07	89.9%
10	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	\$ 37,086,231.68	\$ 50,306,490.58	73.7%
11	Mareroce Export Import Cia. Ltda	\$ 12,781,723.22	\$ 17,577,413.10	72.7%
12	Gambas Del Pacifico S.A	\$ 2,502,123.17	\$ 3,486,706.42	71.8%
13	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	\$ 60,229,143.37	\$ 106,581,389.80	56.5%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

**Ilustración 3. Porcentaje de exportación**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Las empresas camaroneras del Ecuador que presentan una mejor intensidad exportadora durante el periodo de estudio 2014 – 2018, son: Sociedad Nacional De Galápagos Ca, con el 99.10%; Expalsa Exportadora De Alimentos S.A, con el 98.50%; Estar Ca con 98.30%;

y Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), con 97.7%. Aquellas empresas que mantienen un promedio medio en su comportamiento de la intensidad exportadora Davmecorp S.A. (97.4%), Compañía empacadora Dufer Cia. Ltda. (96,8%), Pcc congelados y Frescos S.A. (95,9%), Galapesca S.A. (92,9%), Prodex Cia. Ltda. (89,9%), y las que se encuentran bajo el promedio de exportación en el periodo de estudio son Ipacisa Inversiones del Pacifico S.A. (73,7%), Mareroce Export Import Cia. Ltda. (72,7%), Gambas del Pacífico (71,8%) y finalmente Empacadora Bilbo S.S. Bilbosa (56,5%).

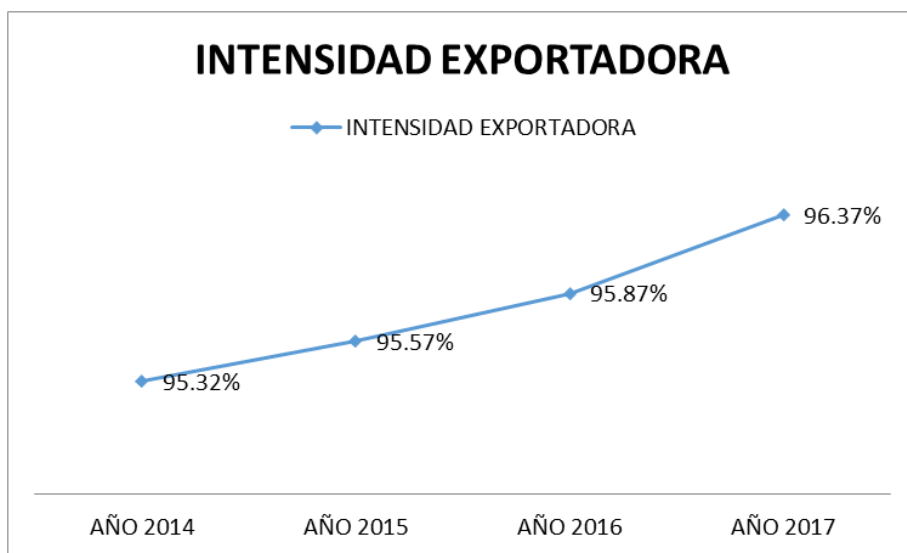
**b. Intensidad exportadora anual**

**Tabla 7.** Intensidad exportadora anual

<b>AÑOS</b>	<b>INTENSIDAD EXPORTADORA</b>
Año 2014	95.32%
Año 2015	95.57%
Año 2016	95.87%
Año 2017	96.37%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

**Ilustración 4.** Intensidad exportadora anual



**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Se observa que la intensidad exportadora en relación con los años de estudio, muestra una tendencia creciente promedio de 0,35% entre año y año, siendo mayor en el año 2017 con

un 96,37%, en el año 2016 se alcanza un 95,87%, en el año 2015 el 95,57% y finalmente en el 2014 se tienen un nivel de intensidad exportadora de 95,32%.

**3. Nivel de exportación.** Para esto se consideró el nivel de exportación anual desde el año 2014 al 2017, de las empresas exportadoras de camarón y langostino en el Ecuador, como se muestra en la tabla 9:

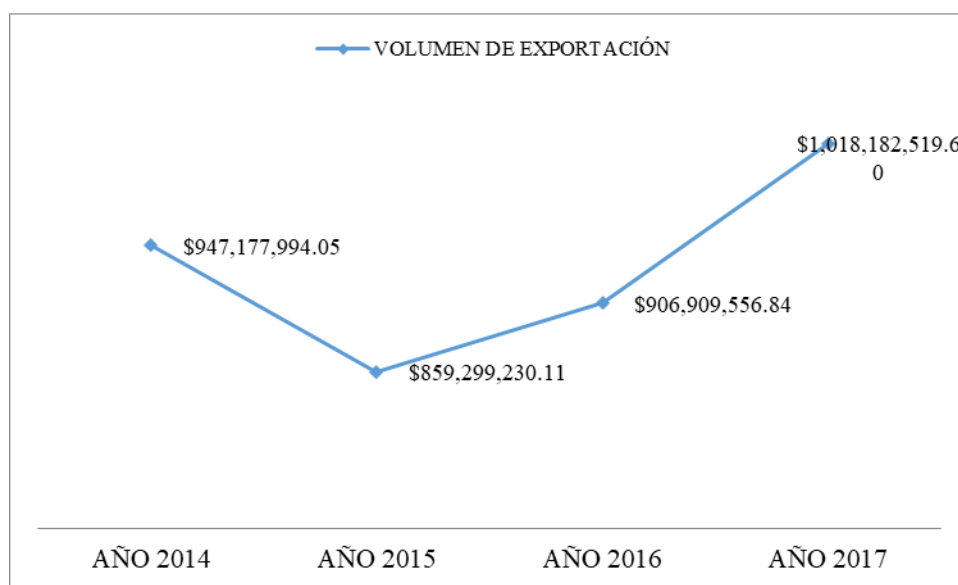
**Tabla 8.** Nivel de exportación anual

<b>AÑO</b>	<b>TOTAL EXPORTACIÓN</b>	<b>% EXPORTACIÓN</b>
AÑO 2014	\$ 947,177,994.05	25%
AÑO 2015	\$ 859,299,230.11	23%
AÑO 2016	\$ 906,909,556.84	24%
AÑO 2017	\$ 1,018,182,519.60	27%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,731,569,300.60</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

**Ilustración 5.** Nivel de exportación



**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Como se observa los años que se presentó nivel de exportación fue en el 2015 y 2016, con el 23% y 24%; mientras que, se tiene un nivel superior en el 2014 con 25% y en el 2017 se observa un crecimiento significativo de 2% con respecto al 2014 lo que representa el 27%.

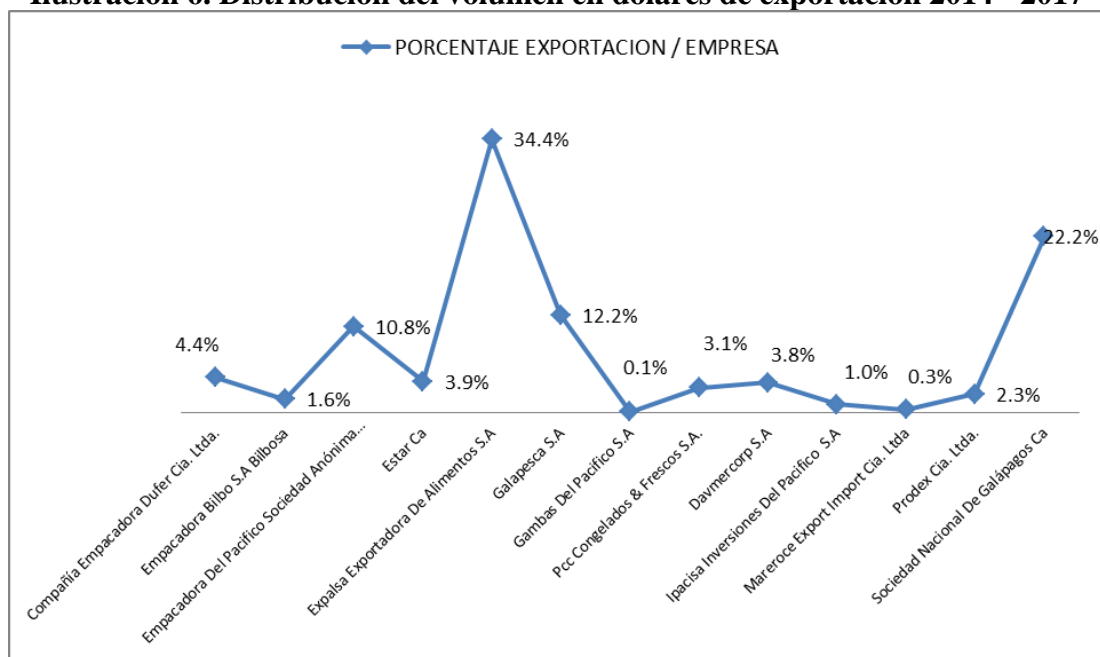
**Tabla 9.** Distribución del volumen en dólares de exportación 2014 – 2017

No	Empresa	Total De Exportación /Empresa	Promedio Exportación / Empresa	Porcentaje Exportación / Empresa
1	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	\$ 164,328,133.50	\$ 41,082,033.38	4.4 %
2	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	\$ 60,229,143.37	\$ 15,057,285.84	1.6 %
3	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacific S.A.)	\$ 403,812,310.50	\$ 100,953,077.63	10.8%
4	Estar Ca	\$ 143,876,554.80	\$ 35,969,138.70	3.9 %
5	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	\$ 1,283,447,626.06	\$ 320,861,906.52	34.4 %
6	Galapesca S.A	\$ 457,040,227.00	\$ 114,260,056.75	12.2 %
7	Gambas Del Pacifico S.A	\$ 2,502,123.17	\$ 625,530.79	0.1 %
8	Pcc Congelados & Frescos S.A.	\$ 114,348,598.60	\$ 28,587,149.65	3.1 %
9	Davmercorp S.A	\$ 139,992,329.10	\$ 34,998,082.28	3.8 %
10	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	\$ 37,086,231.68	\$ 9,271,557.92	1.0 %
11	Mareroce Export Import Cia. Ltda	\$ 12,781,723.22	\$ 3,195,430.81	0.3 %
12	Prodex Cia. Ltda.	\$ 85,157,219.60	\$ 21,289,304.90	2.3 %
13	Sociedad Nacional De Galápagos Ca	\$ 826,967,080.00	\$ 206,741,770.00	22.2 %
<b>TOTAL / AÑO</b>		<b>\$ 3,731,569,300.60</b>	<b>\$ 932,892,325.15</b>	<b>100%</b>

Fuente: Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

**Ilustración 6.** Distribución del volumen en dólares de exportación 2014 - 2017



Fuente: Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

Como se observa en la figura 4 las empresas que más exportan son: Expalsa con el 34,4%, seguida de Sociedad Nacional de Galápagos con 22.2%, posteriormente Galapesca con el 12.2% y la Empacadora del Pacífico con el 10.8%.

**4. Ventas totales.** Para esto se consideró las ventas totales anuales y las ventas por las empresas de estudio:

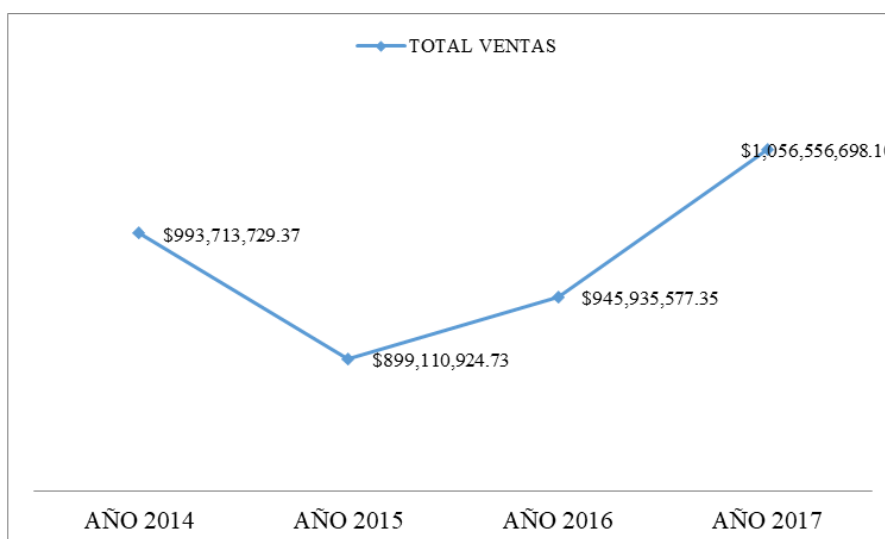
**a. Ventas totales por año**

**Tabla 10.** Ventas anuales totales

AÑO	TOTAL VENTAS	% VENTAS
AÑO 2014	\$ 993,713,729.37	26%
AÑO 2015	\$ 899,110,924.73	23%
AÑO 2016	\$ 945,935,577.35	24%
AÑO 2017	\$ 1,056,556,698.10	27%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,895,316,929.55</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

**Ilustración 7.** Ventas anuales totales



**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Como se visualiza en relación con los valores y promedios de ventas anuales de las empresas camaroneras y de langostinos que son parte del estudio, se tiene un comportamiento similar al que se refleja en las exportaciones, esto es: menor exportación en los años 2015 y 2016 con 23% y 24% respectivamente, mientras que los años de mayor exportación fueron 2014 y 2017 con 26% y 27%, siendo mayor en el último año de estudio, la única diferencia es que el crecimiento en ventas en relación con las exportaciones entre el año 2014 al 2017 es apenas del 1%.

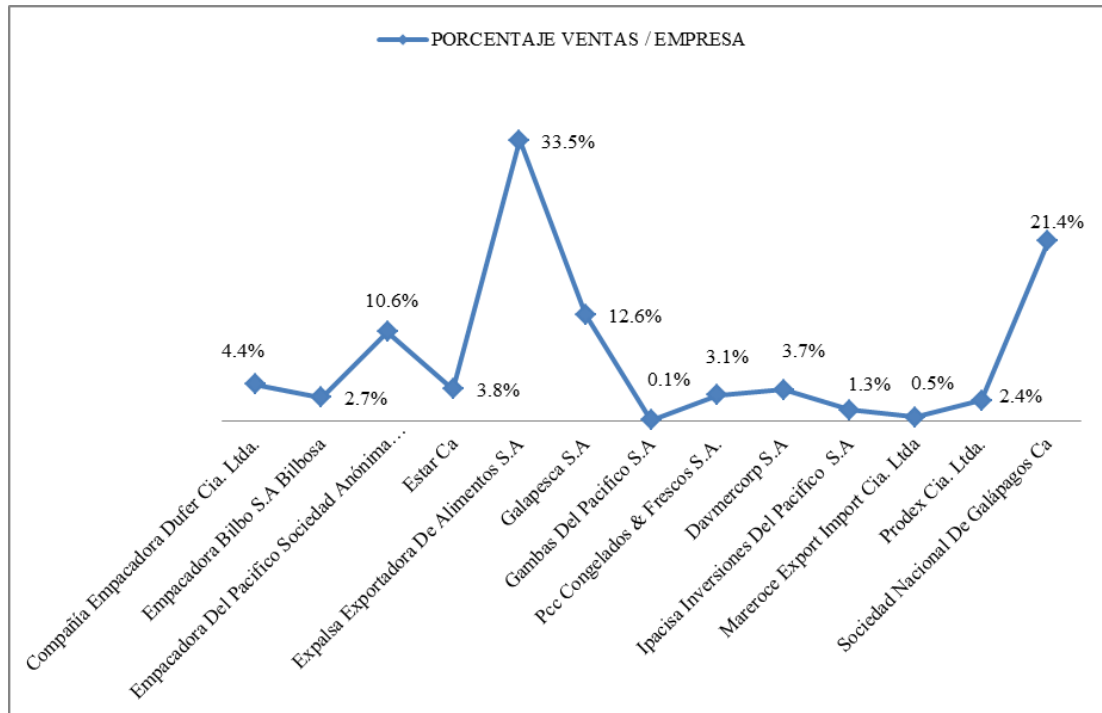
**b. Ventas totales por empresa**

**Tabla 11. Ventas por empresa**

No	Empresa	TOTAL DE VENTAS /EMPRESA	PROMEDIO VENTAS / EMPRESA	PORCENTAJE VENTAS / EMPRESA
1	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	\$ 169,778,033.87	42444508.47	4.4 %
2	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	\$ 106,581,389.80	26645347.45	2.7 %
3	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)	\$ 413,359,848.09	103339962	10.6 %
4	Estar Ca	\$ 146,307,088.47	36576772.12	3.8 %
5	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	\$ 1,303,511,109.47	325877777.4	33.5 %
6	Galapesca S.A	\$ 492,185,705.66	123046426.4	12.6 %
7	Gambas Del Pacifico S.A	\$ 3,486,706.42	871.676.605	0.1 %
8	Pcc Congelados & Frescos S.A.	\$ 119,175,452.62	29793863.16	3.1 %
9	Davmercorp S.A	\$ 143,728,588.12	35932147.03	3.7 %
10	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	\$ 50,306,490.58	12576622.65	1.3 %
11	Mareroce Export Import Cia. Ltda	\$ 17,577,413.10	4.394.353.275	0.5 %
12	Prodex Cia. Ltda.	\$ 94,754,439.07	23688609.77	2.4 %
13	Sociedad Nacional De Galápagos Ca	\$ 834,564,664.28	208641166.1	21.4 %
<b>TOTAL / AÑO</b>		<b>\$ 3,895,316,929.55</b>	<b>973829232.4</b>	<b>100%</b>

Fuente: Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
Elaborado por: Sara Pérez, 2019

**Ilustración 8. Ventas por empresa**



Fuente: Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
Elaborado por: Sara Pérez, 2019

Al realizar el análisis por empresa se refleja un comportamiento similar al de exportación, las empresas que más ventas producen son: Expalsa con el 33,5%, seguida de Sociedad Nacional de Galápagos con 21.4%, posteriormente Galapesca con el 12.6% y la Empacadora del Pacífico con el 10.6%.

**c. Ventas sin exportación por año**

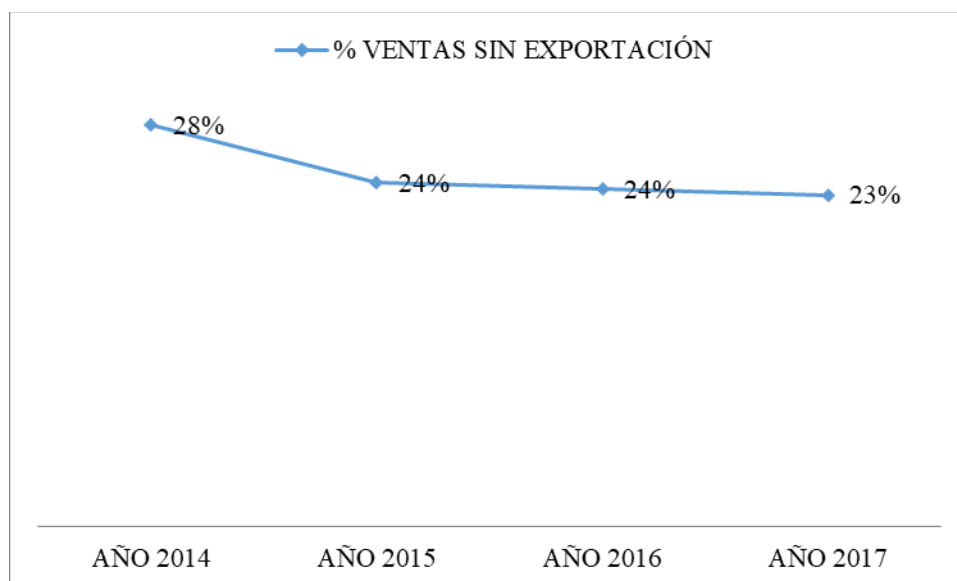
**Tabla 12.** Ventas sin exportación por año

AÑO	VENTAS SIN EXPORTACIÓN	% VENTAS SIN EXPORTACIÓN
AÑO 2014	\$ 46,535,735.32	28%
AÑO 2015	\$ 39,811,694.62	24%
AÑO 2016	\$ 39,026,020.51	24%
AÑO 2017	\$ 38,374,178.50	23%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 163,747,628.95</b>	

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

**Ilustración 9.** Ventas sin exportación por año



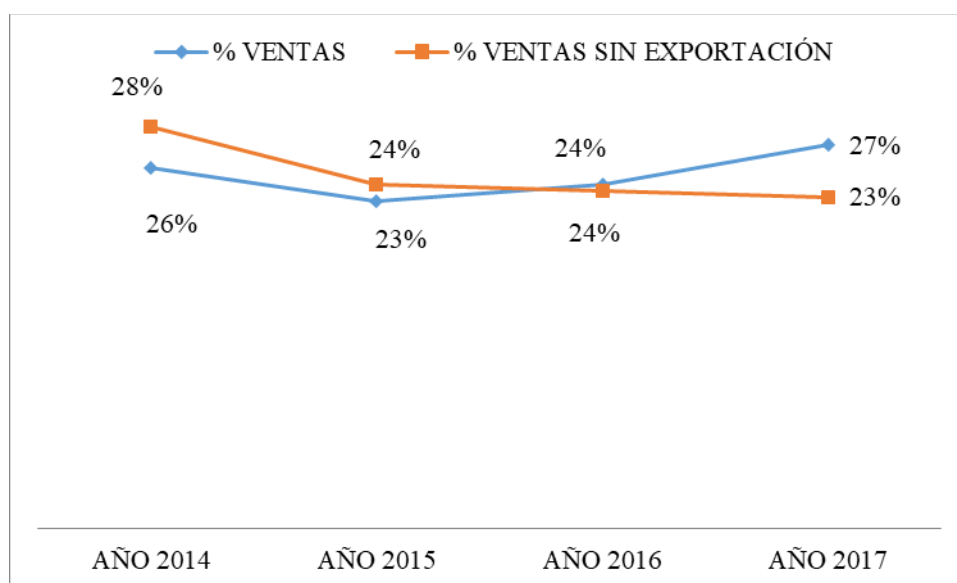
**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Se observa que en el año 2014 existe mayor porcentaje de ventas sin exportación a diferencia del año 2017, lo que demuestra que en el 2014 se desarrolló un menor volumen de exportaciones y se dio más ventas nacionales.

#### d. Relación ventas totales versus ventas sin exportación por año

**Ilustración 10. Relación ventas totales versus ventas sin exportación por año**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019  
**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Se observa que en los años 2014 y 2015 se llevó a cabo un porcentaje mayor en ventas sin exportación, lo que demuestra que en estos años fue mayor el volumen de ventas nacionales que extranjeras; mientras que en el año 2016 se mantuvo un porcentaje igual en ventas totales y ventas sin exportación; y en el año 2017 crece de manera significativa en 4 puntos las ventas totales, lo que refleja un crecimiento de las exportaciones.

#### 5. Diversificación geográfica. Para esto se consideró N°. de países a los que se exporta:

##### a. Número de países a los que se exporta

Las empresas de estudio exportan desde Ecuador a 58 países, de los cuales los que más reciben exportaciones de camarón y langostino de las empresas de estudio son: Estados Unidos recibe en promedio en los cuatro años de estudio de 11 empresas, Italia de 9, España y Francia de 8 empresas, Vietnam de 7 y Bélgica y China de 6 empresas exportadoras de camarón y langostino, como se muestra en la tabla 9:



**Tabla 13.** Diversificación geográfica de exportación

País	Prom. Emp.	País	Prom. Emp.	País	Prom. Emp.	País	Prom. Emp.	País	Prom. Emp.	País	Prom. Emp.
Estados Unidos	11	Holanda	3	Canadá	2	Panamá	1	Sudáfrica	1	Letonia	1
Italia	9	Argentina	3	Corea (Sur)	2	Honduras	1	Lituania	1	Jamaica	1
España	8	Guatemala	3	Uruguay	2	Ucrania	1	Irlanda	1	Dinamarca	1
Francia	8	Portugal	3	República Dominicana	2	República Checa	1	Emiratos Árabes Unidos	1	Croacia	1
Vietnam	7	Hong Kong	3	Marruecos	2	Malta	1	Trinidad Y Tobago	1	Cabo Verde	1
Bélgica	6	Alemania	3	Grecia	2	Albania	1	Taiwán	1	Australia	1
China	6	Japón	3	Polonia	2	Venezuela	1	Suiza	1	Arabia Saudita	1
Colombia	4	Reino Unido	2	Perú	2	Tailandia	1	Singapur	1	Antillas	1
Rusia	4	México	2	Bolivia	2	Samoa Americana	1	Montenegro	1		
Chile	4	Egipto	2	Rumania	1	Brasil	1	Líbano	1		

Fuente: Banco Central del Ecuador (Comercio Exterior), 2019

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

**b. Número de países a los que se exporta por empresa**

En cambio, al realizar el análisis en función de las empresas de estudio a cuántos países exportan se tiene la siguiente relación:

**Tabla 14.** N°. Países a los que se exporta por empresa

Empresa	Año 2014		Año 2015		Año 2016		Año 2017		promedio
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	
Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	27	21%	23	19%	19	15%	26	20%	24
Sociedad Nacional De Galápagos Ca	20	15%	17	14%	16	13%	15	12%	17
Galapesca S.A	19	15%	17	14%	16	13%	12	9%	16
Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	7	5%	9	8%	15	12%	17	13%	12
Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)	12	9%	12	10%	12	10%	12	9%	12
Pcc Congelados & Frescos S.A.	16	12%	9	8%	7	6%	10	8%	11
Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	9	7%	7	6%	8	7%	9	7%	8
Prodex Cia. Ltda.	6	5%	7	6%	10	8%	7	5%	8
Estar Ca	6	5%	6	5%	5	4%	5	4%	6
Davmercorp S.A	2	2%	7	6%	6	5%	6	5%	5
Mareroce Export Import Cia. Ltda	5	4%	3	3%	5	4%	5	4%	5
Gambas Del Pacifico S.A	0	0%	1	1%	3	2%	3	2%	2
Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	1	1%	1	1%	1	1%	1	1%	1
Promedio	10	100%	9	100%	9	100%	10	100%	10

Fuente: Banco Central del Ecuador (Comercio Exterior), 2019

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

En la tabla 10 se percibe que las empresas que exportan camarón y langostino al mayor número de países es: Expalsa Exportadora De Alimentos S.A, a 24 países; Sociedad Nacional De Galápagos Ca a 17 países; Galapesca S.A a 16 países; y finalmente, Empacadora Bilbo S.A Bilbosa y Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.) a 12 países.

**c. Actividad exportadora en función de los países de exportación por empresa**

Se calcula mediante la ecuación 2:

$$\frac{\text{Países exportadores por empresa}}{\text{Total de países de exportación}}$$

Ecuación 2. Actividad exportadora en función de los países de exportación por empresa

**Tabla 15.** Actividad exportadora

<b>Empresa</b>	<b>Actividad exportadora en función de los países exportadores</b>
Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	41%
Sociedad Nacional De Galápagos Ca	29%
Galapesca S.A	28%
Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	21%
Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)	21%
Pcc Congelados & Frescos S.A.	18%
Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	14%
Prodex Cia. Ltda.	13%
Estar Ca	9%
Davmercorp S.A	9%
Mareroce Export Import Cia. Ltda	8%
Gambas Del Pacifico S.A	3%
Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	2%

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

El mayor nivel de actividad exportadora en relación con la cantidad de países a los que se exporta se tiene que se encuentra mejor posicionada Expalsa Exportadora De Alimentos S.A, con un 41%; seguida de Sociedad Nacional De Galápagos Ca, con el 29%; Galapesca S.A, con el 28% y Empacadora Bilbo S.A Bilbosa y Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), con el 21%.

#### 4.2. Análisis del comportamiento del proceso de internacionalización

Para el análisis del comportamiento de la variable dependiente proceso de internacionalización, se consideran los siguientes indicadores:

##### 6. Años de experiencia.

De la información que se encuentra en la página web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS), se tiene la siguiente información de las empresas exportadoras de camarón y langostino del Ecuador en análisis:

**Tabla 16.** Años de experiencia

Empresa	Año de actividad económica	Años De Experiencia
Davmercorp S.A	1964	54
Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	1981	37
Ipacisa Inversiones Del Pacífico S.A	1983	35
Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	1983	35
Empacadora Del Pacífico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)	1985	33
Estar Ca	1994	24
Sociedad Nacional De Galápagos Ca	1999	19
Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	1999	19
Gambas Del Pacífico S.A	2000	18
Pcc Congelados & Frescos S.A.	2000	18
Mareroce Export Import Cia. Ltda	2004	14
Prodex Cia. Ltda.	2004	14
Galapesca S.A	2010	8

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Para considerar los años de experiencia se tomó en cuenta los años de constitución versus el año de estudio 2018, (2018 - años de actividad económica); para este caso de estudio se tiene que las empresas que mayor experiencia tienen son: Davmercorp S.A con 54 años; Expalsa Exportadora De Alimentos S.A, con 37 años; Ipacisa Inversiones Del Pacífico S.A y Empacadora Bilbo S.A Bilbosa, con 35 años; Empacadora Del Pacífico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), con 33 años.

**7. Acuerdos de exportación.** Para esto se consideró N°. de países a los que se exporta: La globalización de la economía empujó a muchos países poderosos a formar sus propios bloques a través de figuras jurídicas como los Tratado de Libre Comercio (TLC) o la

firma de acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales entre países. La idea principal es abrir los mercados y reducir las trabas arancelarias, pero en la práctica solo se benefician las grandes economías y garantizan su protección a sus sectores estratégicos en desmedro de los pequeños países. Los acuerdos comerciales se diferencian de los TLC en los mecanismos de negociación que muchas de las veces son más flexibles y se preocupan de las economías menos desarrolladas con más ventajas para que se mantengan o ganen mercados en los negocios internacionales (Fairlie, 2008).

En el 2013, Ecuador renunció a las preferencias arancelarias. Este programa benefició a 5.524 productos con un tratamiento de arancel cero, sin embargo, en primera instancia quedaron excluidos algunos productos importantes para los países andinos tales como: textiles, calzado, cuero y manufacturas (bolsos, artículos planos, guantes de trabajo), azúcar, atún, petróleo y sus derivados, relojes y jarabes. (Ministerio Coordinador de la Política Económica, 2011).

A partir del 2007, con la dolarización ya afianzada, las tendencias de los déficits comerciales no cambiaron, y más bien se agudizaron. Ni las propuestas de firmar nuevos acuerdos comerciales y apostar a la apertura de mercados redujeron los problemas. Es decir, las importaciones crecían más que las exportaciones. Estos resultados se explican porque en los países que registran déficit comercial y que abrieron sus mercados, la apertura ha sido mayor por el lado de las importaciones, que por el de las exportaciones. Junto a eso se generaron problemas en los tipos de cambios que se apreciaron en algunos casos.

La implementación de la política económica del Gobierno de Rafael Correa, (2007 – 2017), apostó a una diversificación de la oferta exportable y consiguió nuevos socios comerciales. Pero su estrategia ha sido reestructurar el contenido de los acuerdos comerciales, y que se incluyan temas como la cooperación y asistencia técnica para los países que tienen desventajas con poco valor agregado en sus productos.

Hasta el momento existen cinco niveles de Integración Económica tradicionales y cada uno depende de la intensidad que se negocie en la eliminación de las barreras al comercio entre los países que forman parte del proyecto de integración (Macas Acosta, 2016).

**Acuerdos preferenciales.** - Es un sistema en el cual los países que lo suscriben se conceden preferencias arancelarias o reducción de aranceles para que sus productos puedan ingresar en los mercados de los países miembros.

**Zona de libre cambio.** - Son tratados que firman varios países para crear una zona sin aranceles y que no tengan obstáculos al comercio, pero mantienen sus restricciones o propios aranceles frente a terceros países. En esta zona de comercio se aplica como requisito el certificado de origen para evitar que entren productos de otros países.

**Unión aduanera.** - Se trata de una ampliación de los beneficios de una zona de libre comercio. Los miembros que conforman la Unión Aduanera garantizan la libre circulación de bienes y servicios. Eliminan, entre sí, todos los obstáculos al flujo comercial. Además, se crea un arancel externo común para todos los países miembros. Es decir, que cualquier país agrupado que trate de importar bienes elaborados por un país que no pertenece al grupo de la Unión Aduanera, se le aplicará ese arancel externo.

**Mercado común.** - Es una ampliación de la Unión Aduanera ya que se incorpora la libre movilidad de los factores de producción como el capital y mano de obra. No habrá restricciones sobre inmigración, emigración o flujos de capital transfronterizos entre los socios. También pueden existir algunas políticas comunes.

**Mercado único.** - Es una etapa más avanzada del Mercado Común. Aquí se eliminan las aduanas y las fronteras técnicas (para las cuales se debe armonizar normas sobre calidades, abrir los mercados públicos, etc.) y las fronteras fiscales (armonizar una serie de impuestos).

**Unión económica.** - Se implementan políticas macroeconómicas coordinadas y políticas comunes, entre los países miembros, para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.

**Unión monetaria.** - Es la etapa donde los países miembros deciden sobre la utilización de una nueva moneda o fijan un tipo de cambio para todos. Para llegar a esta fase de integración se debe garantizar la existencia de un mercado único y con políticas macroeconómicas coordinadas.

**Unión económica plena o unión política.** - En este escenario se requiere la creación de una organización burocrática que se encargue de coordinar todo el manejo en conjunto de

los países miembros. Las economías de los países se integrarán en una sola política económica, ya que se tratará de un único país. Lo que más apuesta Ecuador es a una integración regional. En su informe de Políticas Comerciales que realizó la OMC a Ecuador, se señaló que sus objetivos de integración regional se basan en forma creciente a criterios políticos o sociales, más que a las prioridades económicas tradicionales. Tanto así que Ecuador apuesta a concluir acuerdos más amplios para el desarrollo que abarquen varias esferas de política y no sólo de comercio (Organización Mundial del Comercio, 2017).

### **La reactivación del sector camaronero**

El tercer pilar de las exportaciones ecuatorianas es el camarón, y si se la compara con el mundo es uno de los más dinámicos, que en los últimos diez años ha mantenido una tasa de crecimiento promedio del 17,3%, excepto los años 2009 y 2015 que registraron una reducción de las ventas del 2,96 y 9,30%, respectivamente, por los efectos de la crisis internacional.

La industria camaronera ecuatoriana toma auge a finales de la década de los sesenta, a finales de los noventa enfrentó su peor crisis: el virus de la mancha blanca. Luego de realizar fuertes inversiones en laboratorios y en sistemas de reproducción con resistencia a las enfermedades, el sector vuelve a levantarse y generar más ingresos al país y fuentes de empleo.

Los lineamientos de los acuerdos y tratados comerciales con terceros países fueron reformulados y hasta reestructurados, lo que generó retrasos en los efectos de las nuevas políticas comerciales que se aplicaron entre el 2007 y 2017.

En ese periodo solo se pudo lograr la firma de un acuerdo con la Unión Europea (UE). Tan solo en cinco meses de su aplicación (enero a mayo del 2017) crecieron en un 19% las ventas medidas en dólares con respecto al mismo periodo de 2016.

Desde el 1 de enero de 2017 entró en vigor el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea que pretende incrementar el flujo comercial entre ambas. El acuerdo incluye una significativa reducción asimétrica y gradual de los aranceles para el 99.7% de los productos agrícolas y 100% de los productos industriales y pesqueros.

El tratado también incluye la liberalización en servicios y crea un marco jurídico estable para facilitar la inversión extranjera en el país. Además, facilita la transferencia de tecnologías y promueve la innovación, mejores empleos y el desarrollo sostenible. El acuerdo beneficia directamente la exportación de camarones, langostinos y demás productos de pesca. Los vuelve más competitivos. Facilita el acceso a un mercado de 500 millones de consumidores con alto poder adquisitivo y caracterizado por exigir productos de calidad y con responsabilidad social.

Mientras los países que no tienen acuerdos comerciales con la Unión Europea están sometidos a un arancel del 12%, Ecuador con la implementación del acuerdo eliminó el arancel de 3.6% vinculado a una cuota de 20.000 t de langostinos de género *Penaeus spp* que regía bajo el sistema anterior (2015-2016).

La Unión Europea es el destino de casi un tercio de las exportaciones de camarón del Ecuador, hacia donde las exportaciones han crecido constantemente durante los últimos años. Los principales países compradores son España, Francia, Italia y Reino Unido.

La implementación del acuerdo también fue importante para que en 2017 las exportaciones de camarón superaran por primera vez las exportaciones de banano. En ese año las exportaciones de camarón fueron \$3.037,86 millones frente a los \$3.034,54 millones del banano, según cifras del Banco Central de Ecuador (Clúster Camarón , 2018).

**Tabla 17.** Relación de acuerdos

<b>ACUERDO</b>	<b>PAÍSES</b>	<b>PRODUCTOS</b>	<b>TRATADOS</b>	<b>BENEFICIOS PARA ECUADOR</b>
<b>UNIÓN EUROPEA (2016)</b>	UNIÓN EUROPEA (28 PAÍSES)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banano</li> <li>• Camarón</li> <li>• Atún</li> <li>• Café</li> <li>• Rosas</li> <li>• Arroz</li> <li>• Azúcar De Caña</li> <li>• Harina</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminución de aranceles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de Empleo.</li> <li>• Venta de camarón ecuatoriano apetecido por su sabor.</li> <li>• Mayor inversión</li> </ul>
<b>CHILE (2010)</b>	CHILE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banano</li> <li>• Atún</li> <li>• Camarón</li> <li>• Cacao</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminución de arancel</li> <li>• Ayuda a mantener la economía entre ambos países.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ecuador se ha beneficiado de este acuerdo se ve claramente que se acrecentado la exportación de productos no petroleros entre ellos los más importantes camarones, banano, etc.</li> </ul>
<b>GUATEMALA (2013)</b>	GUATEMALA	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camarón</li> <li>• Langostas</li> <li>• Derivados de petróleo</li> <li>• Aparatos electromecánicos de uso domestico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminución de aranceles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Intercambio comercial entre ambas naciones, la inserción estratégica del Ecuador en el comercio internacional y reforzando las relaciones comerciales con Centroamérica.</li> </ul>

**Fuente:** Pro Ecuador

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019



**8. Tiempo de exportación.** Para esto se consideró N°. de países a los que se exporta:

**Tabla 18.** Tiempo de exportación

No	Empresa	Inicio De Exportación	Tiempo de exportación
1	Sociedad Nacional De Galápagos Ca	1976	42
2	Estar Ca	1984	34
3	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	1985	33
4	Gambas Del Pacifico S.A	1986	32
5	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	1991	27
6	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	1994	24
7	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	1999	19
8	Galapesca S.A	2000	18
9	Mareroce Export Import Cia. Ltda	2000	18
10	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)	2001	17
11	Pcc Congelados & Frescos S.A.	2005	13
12	Prodex Cia. Ltda.	2009	9
13	Davmercorp S.A	2011	7

**Fuente:** Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

Para considerar el tiempo de exportación se tomó en cuenta el inicio de exportación versus el año de estudio 2018, (2018 - inicio de exportación); para este caso de estudio se tiene que las empresas que mayor experiencia tienen son: Sociedad Nacional De Galápagos Ca, con 42 años de experiencia; Estar Ca con 34 años de experiencia; Expalsa Exportadora De Alimentos S.A con 33 años de experiencia; Gambas Del Pacifico S.A. con 32 años e, Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A. con 27 años de experiencia en exportación.

**9. Actividad exportadora.** Para este indicador se consideraron las siguientes ecuaciones 2:

**Volumen de exportación en función del PIB:**

$$\frac{\text{Volumen de exportación}}{\text{PIB}}$$

Ecuación 3. Volumen de exportación en función del PIB

Para esto se identifica el valor del Producto Interno Bruto (PIB) anual del Ecuador según dato del Banco Central:

**Tabla 19.** Valor del Producto Interno Bruto (PIB)

AÑO	PIB (millones de dólares)	% PIB
Año 2014	101,726.33	25%
Año 2015	99,290.38	25%
Año 2016	99,937.70	25%
Año 2017	104,295.86	26%
Total	405,250.27	100%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

Posteriormente con el valor del volumen de exportación establecido y la aplicación de la ecuación 3 se tiene:

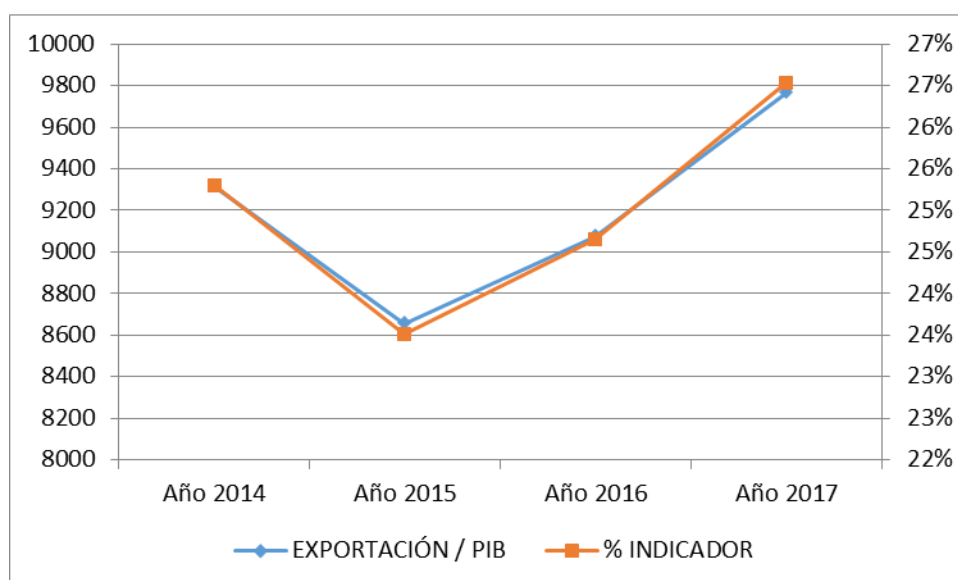
**Tabla 20.** Exportación / Producto Interno Bruto (PIB)

AÑO	PIB	VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	EXPORTACIÓN /PIB	% DEL INDICADOR
AÑO 2014	101,726.33	\$ 947,177,994.05	\$ 9,311.04	25%
AÑO 2015	99,290.38	\$ 859,299,230.11	\$ 8,654.41	24%
AÑO 2016	99,937.70	\$ 906,909,556.84	\$ 9,074.75	25%
AÑO 2017	104,295.86	\$ 1,018,182,519.60	\$ 9,762.44	27%
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3,731,569,300.60</b>		

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

**Ilustración 11.** Volumen de exportación / Producto Interno Bruto (PIB)



Fuente: Superintendencia de Compañías de Valores y Seguros (SUPERCIAS), 2019

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

En este caso se visualiza que, al analizar el volumen de exportación sobre el PIB, el año que se presentó una mejor relación entre las exportaciones y el PIB fueron: 2017, seguido del 2014, 2016 y 2015, respectivamente, como se observa el comportamiento en función de los años en ventas, exportaciones es menor en el 2015.

**10. Proceso de Internacionalización.** Se establece en relación con los parámetros:

- Tiempo De Exportación. - Se considera el tiempo que las empresas llevan realizado exportaciones de camarón y langostino desde el Ecuador hacia diferentes países.
- Accionistas Nacionales. - Número de accionistas con nacionalidad ecuatoriana
- Accionistas Extranjeros. - Número de accionistas que tienen las empresas y que son extranjeros.
- Tamaño. - Categorizadas como grande, pequeñas y medianas, y según esta categorización se establece la ponderación
- Porcentaje Exportación. Se calcula el porcentaje en relación con el volumen de total de exportación por empresa y por año.
- Porcentaje Ventas. - Se calcula el porcentaje en relación con el volumen de total de ventas por empresa y por año.
- Intensidad Exportadora. Se determina en función de las exportaciones totales, sobre las ventas totales por empresa y por año.
- N°. Países. Número de países a los cuales las empresas exportan durante el periodo de estudio 2014 al 2017.

Para cada parámetro se aplicó la matriz de criterios<sup>1</sup> y el método de semaforización<sup>2</sup>:

- Determinación del valor máximo y mínimo
- Determinación de intervalo para 3 rangos excepto para la situación legal

---

<sup>1</sup> Este método que aquí se presenta realiza un análisis cuantitativo en el que se compararán entre sí las diferentes alternativas para conseguir determinar una o varias localizaciones válidas (Udiz, 2012).

<sup>2</sup> Es una herramienta que permite identificar y determinar en el momento oportuno y/o evento específico que están próximos a vencer, posibilitando del mismo modo ejercer un control sobre estos (Institución Universitaria Colegios de Colombia, 2016)

- En función de los rangos al rango más pequeño se le pondera con el valor 1 y le representa el color rojo; el rango intermedio se le colocará el valor 2 con el color naranja y para, el rango mayor le corresponde el valor 3 y color verde
- Color verde – “mejor proceso de exportación”; color naranja “proceso de exportación en mejora”; color rojo – “Inadecuado proceso de exportación”
- En base a lo expuesto se tiene el siguiente análisis:

**Tabla 21.** Determinación del proceso de internacionalización

No	Empresa	AÑOS DE EXPERIENCIA	P1	TIEMPO DE EXPORTACIÓN	P2	ACCIONISTAS NACIONALES	P3	ACCIONISTAS EXTRANJEROS	P4	PROMEDIO EXPORTACION / EMPRESA	P5	PROMEDIO VENTAS / EMPRESA	P6	PORCENTAJE VENTAS / EMPRESA	P7	INTENSIDAD EXPORTADORA	P8	Nº. Países	P9		RES.
1	Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.)	18	1	17	1	7	3	1	2	\$100,953,077.63	3	103339962	3	10.6%	3	97.7%	3	16	2	21	3
2	Estar Ca	37	2	34	3	3	2	1	2	\$ 35,969,138.70	3	36576772.1	3	3.8%	2	98.3%	3	12	2	21	3
3	Expalsa Exportadora De Alimentos S.A	35	2	33	3	5	2	1	2	\$320,861,906.52	3	325877777	3	33.5%	3	98.5%	3	12	2	23	3
4	Sociedad Nacional De Galápagos Ca	86	3	42	3	2	1	0	1	\$206,741,770.00	3	208641166	3	21.4%	3	99.1%	3	1	1	21	3
5	Compañía Empacadora Dufer Cia. Ltda.	27	1	19	2	3	2	0	1	\$ 41,082,033.38	3	42444508.5	3	4.4%	2	96.8%	3	24	3	20	2
6	Galapesca S.A	19	1	18	1	0	1	2	3	\$114,260,056.75	3	123046426	2	12.6%	3	92.9%	2	11	2	18	2
7	Empacadora Bilbo S.A Bilbosa	24	1	24	2	2	1	0	1	\$ 15,057,285.84	3	26645347.5	2	2.7%	2	56.5%	1	17	2	15	1
8	Gambas Del Pacifico S.A	36	2	32	3	2	1	0	1	\$ 625,530.79	2	871.676.605	1	0.1%	1	71.8%	1	8	1	13	1
9	Pec Congelados & Frescos S.A.	14	1	13	1	2	1	0	1	\$ 28,587,149.65	3	29793863.2	2	3.1%	2	95.9%	2	8	1	14	1
10	Davmercorp S.A	8	1	7	1	2	1	0	1	\$ 34,998,082.28	3	35932147	2	3.7%	2	97.4%	3	6	1	15	1
11	Ipacisa Inversiones Del Pacifico S.A	33	1	27	2	2	1	0	1	\$ 9,271,557.92	1	12576622.6	2	1.3%	3	73.7%	1	5	1	13	1
12	Mareroce Export Import Cia. Ltda	22	1	18	1	3	2	0	1	\$ 3,195,430.81	2	4394353.28	2	0.5%	1	72.7%	2	5	1	13	1
13	Prodex Cia. Ltda.	14	1	9	1	2	1	0	1	\$ 21,289,304.90	2	23688609.8	3	2.4%	3	89.9%	2	2	1	15	1

Elaborado por: Sara Pérez, 2019

## **Análisis**

En base a los resultados obtenidos, las empresas que mejor desarrollan su proceso de internacionalización son: Empacadora del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), Estar Ca, Expalsa Exportadora de Alimentos S.A y Sociedad Nacional de Galápagos Ca., sobre todo mantienen un promedio significativo de exportaciones y de ventas, además se caracterizan por estar apoyados por accionistas del extranjero y tienen varios años de experiencia. Las empresas que le siguen con una categoría de tener un moderado proceso de exportación son: Compañía empacadora Dufer y Galapesca S.A., esto es por el promedio de exportación. Un elemento que resalta en el proceso de internacionalización es sobre todo el promedio de exportación que mantienen las empresas y el promedio de ventas, el resto de componentes representan una debilidad para las empresas lo que influye en un débil proceso de internacionalización.

### 4.3. Verificación de la hipótesis

La intensidad exportadora es un factor determinante en el proceso internacionalización dentro de las empresas de conservación de camarones y langostinos en el Ecuador

Para la validación de la hipótesis se construye un modelo econométrico simple, para esto se consideró las variables:

- Dependiente: Proceso de internacionalización
- Predictora: Intensidad exportadora

En base a esto se obtiene el resumen del modelo:

**Tabla 22.** Resumen del modelo

Modelo	R	R Cuadrado	R Cuadrado Ajustado	Error estándar de la estimación
1	,632 <sup>a</sup>	,400	,345	,750

a. Predictora: (Constante), INTENSIDAD EXPORTADORA

b. Variable Dependiente: CATEGORIZACIÓN DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

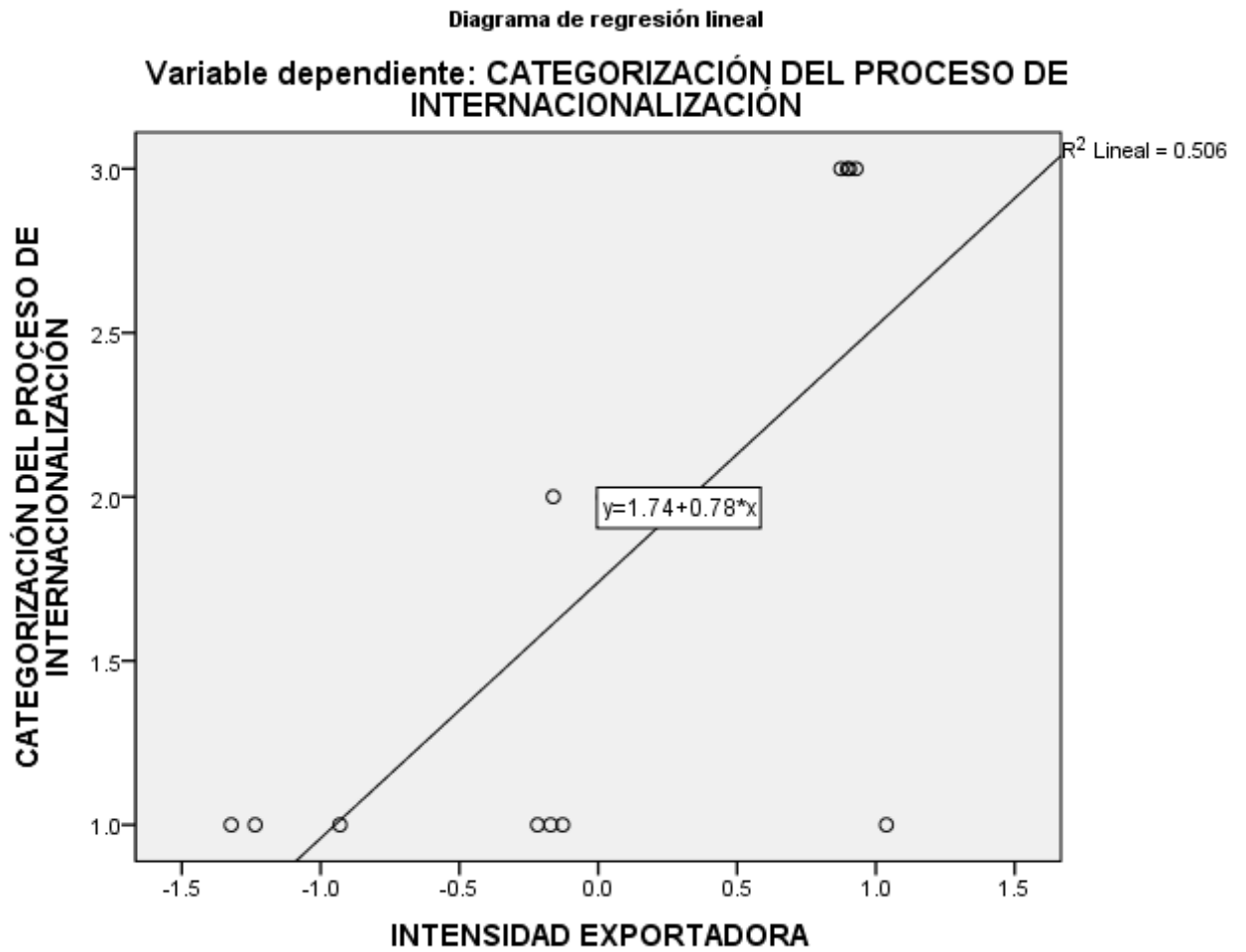
**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019

En base a los resultados del modelo y con el valor de  $R=0.632$ , con la variable predictora selecciona se tiene una correlación moderada con la variable dependiente

Al realizar un modelo de regresión lineal simple entre las variables seleccionadas se obtiene un valor  $R= 0.632$ , y de acuerdo a la tabla 24 de nivel de correlación de variables se aprecia una correlación moderada.

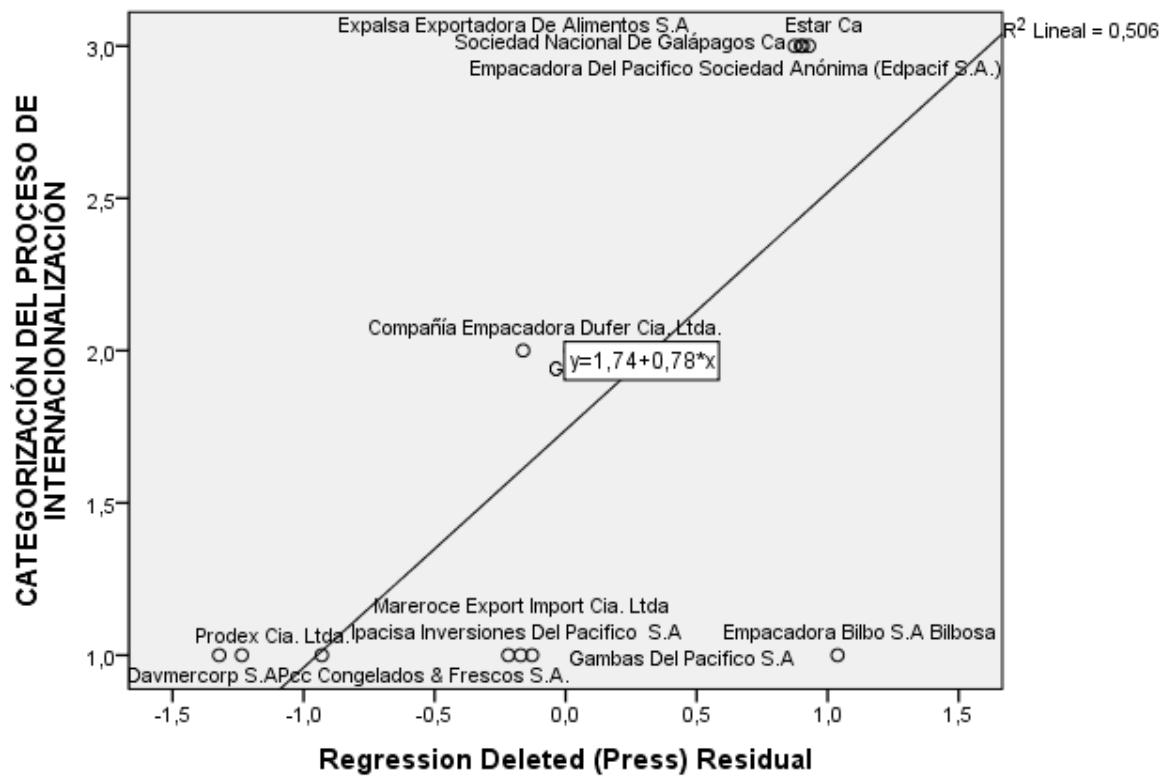
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	-1,881	1,365		-1,378	,196
INTENSIDAD EXPORTADORA	,042	,015	,632	2,706	,020

**Elaborado por:** Sara Pérez, 2019



Posteriormente se realiza el análisis de regresión lineal bajo un modelo econométrico lineal simple en función de las empresas, en donde demuestra que las empresas mejor posicionadas según el modelo son: Sociedad Nacional de Galápagos, Empacadora del Pacífico, Expalsa y Estar Ca.





Al poseer una limitación de datos para el estudio se observa una dispersión de datos de tal forma que en para este modelo que tomo 13 casos. Pero se puede decir que si se acepta la hipótesis nula tomando en cuenta que esta sobre el nivel de correlación moderada entre variables.

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

Del total de las camaroneras que se encuentran en el país, un 70% es propiedad privada y el restante 30% son las concesiones realizadas por parte del gobierno. Guayas es la provincia principal de producción camarонера en todo el país, el sector agropecuario y acuícola abarca un 8% del total del PIB del Ecuador.

En relación con el indicador de intensidad exportadora las empresas que lideran son Sociedad Nacional De Galápagos Ca.; Expalsa Exportadora De Alimentos S.A.; Estar Ca y Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima Edpacif S.A. Los años de mayor crecimiento de IE fueron 2016 y 2017. Al analizar el nivel de exportación de camarón y langostino de los años de estudio se observó un crecimiento del 2% entre el 2014 al 2017; y las empresas que tuvieron un mayor nivel de exportación fueron Expalsa con el 34,4%, seguida de Sociedad Nacional de Galápagos con 22.2%, posteriormente Galapesca con el 12.2% y la Empacadora del Pacífico con el 10.8%. El análisis de las ventas permite determinar que se refleja un comportamiento similar al de exportación, teniendo un mayor volumen de ventas en el año 2017 del 1% entre el 2015 y 2017 y un decrecimiento significativo en el año 2015; Expalsa con el 34,4%, seguida de Sociedad Nacional de Galápagos con 22.2%, posteriormente Galapesca con el 12.2% y la Empacadora del Pacífico con el 10.8%. Al establecer un análisis entre las ventas y ventas sin exportación la primera muestra un crecimiento del 27% en comparación con el 2014 del 1%; en la mayor parte de años el crecimiento se refleja en ventas sin exportación, esto quiere decir que proliferó las ventas nacionales.

Para el proceso de internacionalización se genera un modelo de evaluación apoyado de factores determinantes internos y externos, en el cual se evalúan elementos como: años de experiencia, tiempo de exportación, accionistas nacionales e internacionales, promedio de exportación y de ventas anuales, intensidad exportadora, determinándose que las empresas que tienen un mejor nivel en su proceso de internacionalización son Empacadora Del Pacifico Sociedad Anónima (Edpacif S.A.), Estar Ca, Expalsa Exportadora De Alimentos S.A., y Sociedad Nacional De Galápagos Ca. Los elementos

de relevancia dentro del Proceso de Internacionalización son la diversificación geográfica, en donde se destaca que se exporta a 58 países, con mayor tendencia a EEUU, Italia, España, Francia y Vietnam; los principales socios para la exportación de camarones es el país norteamericano Estados Unidos, seguido por Vietnam y varios países de la Unión Europea como España y Francia; y los acuerdos de exportación son un elemento de relevancia dentro del análisis de exportación del camarón y langostino, en el 2013 el Ecuador renunció a las preferencias arancelarias, lo que favoreció a las exportaciones del 2014; en el año 2015 se refleja un declive de exportaciones como efecto de la crisis internacional y el virus de la mancha blanca; en el año 2017 entra en vigencia el Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea que pretende incrementar el flujo comercial entre ambas

En conclusión, se observa que el tipo de exportación que mantiene Ecuador con los diferentes países o mercados de exportación es de tipo definitivo de tal modo que las mercancías salen del territorio aduanero nacional para su consumo definitivo o para el consumidor final.

En la validación de la hipótesis se establece un modelo económico lineal, a través de regresión lineal simple en el cual se establece variables predictoras sobre la variable dependiente, demostrándose que la intensidad exportadora como variable dependiente es un factor determinante sobre las variables predictoras proceso de internacionalización y número de países a los que exporta.

## **5.2. Recomendaciones**

Las empresas exportadoras de camarón representan un sector importante dentro de la economía del país por lo que se recomienda establecer análisis detallados del comportamiento económico – financiero y de exportación con la finalidad de contar con información actualizada que permita la toma de decisiones adecuadas.

Realizar comparaciones con otro tipo de investigaciones similares para la identificación de indicadores de relevancia que influyen o afectan el comportamiento exportador del sector camaronero en el Ecuador.

Generar otros modelos económicos que permitan la toma de decisiones en relación con la exportación de camarón y langostino en el Ecuador y que pudiera ser aplicable a otro tipo de productos exportables en el Ecuador.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aaby , N., Slate, S., Bonaccorsi, C., & Calof, F. (1989). Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirica! Literature 1978-88. *International Marketing Review*, Vol. 6(num. 4), pp. 7-23.
- Asamblea Nacional. (11 de octubre de 2014). Código Orgánico Integral Penal. *R.O. 180S, 10II2014*. Quito, Ecuador.
- Avella, L., & García, F. (2010). La actividad exportadora: ¿Causa o efecto de la competitividad de las pymes manufactureras españolas? *Revista GCG Georgetown University - Universia*. [En línea]. Disponible desde: <https://gcg.universia.net/article/viewFile/378/504>, Vol. 4 (Num. 1), pp. 21-33.
- Baéz, S. (2016). Comercio Internacional: Un breve análisis desde Ecuador enfocado en los países en vías de desarrollo. *Revista académica de economía*. [En línea]. Disponible desde: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2014/comercio-internacional.html>(num. 193).
- Besanko, E. (2015). *Economic of Strategy* (Fifth Edition ed.). Wiley.
- Casillas, J. (1998). La internacionalización de la empresa: la dimensión internacional de la empresa española,. *Tesis Doctoral*. España: Universidad de Sevilla.
- Clúster Camarón , J. (12 de febrero de 2018). ¿Qué significa el acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea para el camarón? *El Comercio*. [En línea]. Disponible desde: <http://camaron.ebizar.com/exportaciones-camaron-a-europa/>.
- Escandón, D. M., Hurtado Ayala, A., & Castillo Caicedo, M. (2016). “Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales”. *Rev. esc.adm.neg.* [En línea]. Disponible desde: <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n75/n75a04.pdf>, Pp. 38-55.
- Estrategia empresarial e innovación como concluyentes de la intensidad exportadora: “Un análisis empírico”. (2016). *Tesis doctoral*. [En línea]. Disponible desde: <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/9312/JovellTurro.pdf?sequence=1>. Universitat Ramon Llull.
- Fairlie, A. (2008). *Relaciones Comerciales CAN – UE: Una Perspectiva Andina*. Perú.

- Fanjul, E. (21 de agosto de 2017). *Qué es la internacionalización*. Recuperado el 10 de mayo de 2019, de <http://iberglobal.com/index.php/escuela-de-comercio-exterior/1448-que-es-la-internacionalizacion>
- García Cediél, G. (2014). “*Intensidad Exportadora en firmas born global en países emergentes: evidencia empirica desde la óptica del Enfoque Upper Echelons*”. España: Universidad de Valencia.[En línea]. Disponible desde: [file:///C:/Users/DELL/Downloads/2136\\_paperfinal%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/DELL/Downloads/2136_paperfinal%20(1).pdf).
- García Pérez, F., & Avella Camarero, L. (2017). *Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*.
- García Pérez, F., & Avella Camarero, L. (diciembre de 2017). “Intensidad exportadora y percepción de barreras a la exportación: un estudio de casos”. *Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. [En línea]. Disponible desde: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=274120871006>, vol. 13(núm. 3), pp. 93-106.
- García, A., & García, M. (2016). Calidad del entorno e internacionalización de la PYME:. *Revista de Emprendimiento y Negocios Internacionales*. [En línea]. Disponible desde:<https://ojsspdc.ulpgc.es/ojs/index.php/ENI>, pp. 11-18.
- González, J., Navarro, M., & Peña, I. (2014). Internacionalización de empresas jóvenes innovadoras en España. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol.19(num. 2), pp.61-82.
- Gutiérrez Villar, B. (2014). *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*. [En línea]. Disponible desde: [file:///C:/Users/DELL/Downloads/2206-Texto%20del%20art%C3%ADculo-6845-1-10-20161027%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/DELL/Downloads/2206-Texto%20del%20art%C3%ADculo-6845-1-10-20161027%20(4).pdf).  
“*Intensidad exportadora e interacción entre fortalezas del marketing mix: un análisis basado en redes neuronales artificiales*”.
- Hill, C. (2017). *International Business: Competing in the Global Market Place* (Sixth edition ed.). Boston: McGraw Hill Irwin.
- Horst, T. (1972). Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study. *The Review of Economics and Statistics*, pp. 285-266.

- Ibeh, K. (2014). Furthering export participation in less performing developing countries: The effects of entrepreneurial orientation and managerial capacity factors. *International Journal of Social Economics*, vol. 97(num. 2), pp. 94-110.
- INEGI. (2011). *SCNM : Sistema de Cuentas Nacionales de México: Metodología*. México: INEGI.
- INEGI. (12 de julio de 2015). *Banco de Información Económica (BIE)*. Recuperado el 22 de abril de 2019, de <http://www.inegi.org>.
- Institución Universitaria Colegios de Colombia. (11 de Febrero de 2016). *Semaforización*. (Unicoc, Ed.) Recuperado el 4 de junio de 2019, de [https://www.unicoc.edu.co/Cargas/Archivos/2017/3/2017-3-13\\_8806.pdf](https://www.unicoc.edu.co/Cargas/Archivos/2017/3/2017-3-13_8806.pdf)
- Kuivalainen, O., Saarenketo, S., & Puumalainen, K. (2015). Start-up patterns of internationalization: A framework and its application in the context of knowledge-intensive SMEs. *European Management Journal*, vol. 30(num. 5), pp. 372-385.
- Kwon , Y., Hu, M., & Zaby, T. (1996). Comparative Analysis of Expor-Oriented and Foreign Market Entry Decisions: A Reply. *Management International Review*, vol. 36(num. 4), pp. 371-379.
- Lages, L., Silva, G., & Styles, C. (2013). Relationship capabilities, quality, and innovation as determinants of export performance. *Journal of International Marketing*, vol. 17(num. 4), pp. 47-70.
- lideika. (2 de noviembre de 2012). *Definición de mercado de exportación*. Recuperado el 23 de abril de 2019, de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Definici%C3%B3n-de-Mercado-de-Exportaci%C3%B3n/388301.html>
- López Rodríguez, J. (2014). Análisis de la actividad exportadora de la empresa: una aproximación desde la teoría de recursos y capacidades. *Tesis Doctoral*. [En línea]. Disponible desde: <https://core.ac.uk/download/pdf/61896819.pdf>. Coruña: Universidad de A Coruña.
- López, C., & García, E. (2014). La estructura de propiedad de la inversión directa en el exterior. *Revista Investigaciones Económicas*, Vol.22(num. 1), pp.19-44.

- Lugo Benítez, J. E. (2016). “El proceso de internacionalización de las empresas en el mundo competitivo y globalizado actual” . *Revista Contribuciones a la Economía*. [En línea]. Disponible desde: <http://www.eumed.net/ce/>.
- Macas Acosta, G. O. (2016). *Ecuador y su futuro en el comercio internacional*. Quito.[En línea]. Disponible desde:<https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/ecuador-futuro-comercio.pdf>: Universidad ECOTEC.
- Madsen, T. (2014). Executive insights: Managerial judgment of export performance. *Journal of International Marketing*, vol. 6(num. 3), pp. 82-93.
- Ministerio Coordinador de la Política Económica. (2011). *Costo arancelario de la no renovación del ATPDEA y del Sistema General de Preferencia para Ecuador*. Quito.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2014). *Comercio exterior* (3° edición ed.).
- Monreal, J., Aragón, A., & Sánchez, G. (2012). A longitudinal study of the relationship between export activity and innovation in the Spanish firm: The moderating role of productivity. *International Business Review*, vol.21( num. 5), pp. 862-877.
- Mora, R. (2018). Dinámica exportadora en mipymes manufactureras y de servicio: un estudio exploratorio de determinantes . *Rev. pensamiento & gestión*, pp. 262-288.
- Muñoz , M. (2017). “Análisis del sector camaronero ecuatoriano y sus ventajas competitivas y comparativas para encarar un mercado internacional competitivo”. *Conferece Proceedings*, pp.17-32.
- Ohlin, B. (2013). *Inter-regional and International Trade*. (H. University, Ed.) Cambridge.
- Organización Mundial del Comercio. (2017). *Temas comerciales, acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales*. WTO. [En línea]. Disponible desde: <http://www.wto.org/indexsp.htm>.
- Ortega , G. (2016). a Estructura del Comercio Exterior Ecuatoriano y su Incidencia en el Desarrollo Económico y Social. Propuesta de Reestructuración basada en el Modelo de Competitividad de Michael Porter. *esis, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.



- Oviatt, B., & McDougall, P. (2015). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.29(num. 5), pp.537-554. .
- Pennings, J., Barkema, H., & Douma, S. (1994). Organizational Learning and Diversification. *Academy of Management Journal*, Vol. 37(num. 3,), pp. 608-640.
- Pérez, M., & Jiménez, M. (2016). Dinámica territorial y Economía Social: una reflexión con especial referencia a Andalucía ante los cambios sociales. *Revista de Estudios Empresariales*, pp. 40-58.
- Pla-Barber, J., & Alegre, J. (2013). Analysing the link between export intensity, innovation and firm size in a science-based industry. *International Business Review*, pp. 275-293.
- Proexport Colombia. (2015). *Modalidades de exportación*. [En línea]. Disponible desde: [https://www.camaraarmenia.org.co/files/Modalidades%20de%20Exportacion\(2\).pdf](https://www.camaraarmenia.org.co/files/Modalidades%20de%20Exportacion(2).pdf). Armenia: Cámara de comercio de Armenia.
- Raffino, M. E. (24 de enero de 2018). "*Comercio exterior*". Recuperado el 30 de abril de 2019, de <https://concepto.de/comercio-exterior/>. Consultado: 02 de mayo de 2019
- Raffino, M. E. (11 de febrero de 2019). *Desarrollo económico*. Recuperado el 11 de julio de 2019, de <https://concepto.de/desarrollo-economico/>
- Roldán, P. N. (31 de octubre de 2018). *El comercio exterior consiste en el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países*. Recuperado el 30 de abril de 2019, de <https://economipedia.com/definiciones/comercio-exterior.html>
- Ryzhkova, E., & Prosvirkin, N. (2015). Cluster initiatives as a competitiveness factor of modern enterprises. *European Research Studies*, Vol.18(num. 3), pp.21-29.
- Salas, T. (11 de junio de 2016). *El comercio exterior y su importancia*. Recuperado el 29 de julio de 2019, de <http://informaciocomercioexterior.blogspot.com/2012/06/el-comercio-exterior-y-su-importancia.html>
- Sambharya, R. (1996). Research Notes and Communications: Foreign Experience of Top Management Teams International Diversification Strategies of U.S. Multinational Corporations. *Strategic Management Journal*, vol. 17, pp. 739-746.

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (21 de octubre de 2017). *¿Qué es una Exportación?* Recuperado el 14 de mayo de 2019, de <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>
- SIC SUR: ECUADOR. (2016). *Sistema de Información Cultural del MERCOSUR*. [En línea]. Disponible desde: <http://www.sicsur.org/miembro/ecuador.php>.
- Sousa, C. (2013). Export performance measurement: An evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of Marketing Science Review*, vol. 9(num. 12), pp. 1-23.
- Stanislav, R. Y. (21 de septiembre de 2016). *Metodología de investigación científica en economía y gestión empresarial*. Recuperado el 1 de mayo de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/metodologia-investigacion-cientifica-en-economia-y-gestion-empresarial/>
- Suárez, S., & García, A. (2016). “En la internacionalización hacia países en desarrollo: ¿qué cuestiones básicas han de tener presentes las empresas españolas?”. *Revista Emprendimiento y Negocios Internacionales*, pp. 37-44.
- Tabachnic, F., & Fidell, L. (2013). *Multivariate statistics*. [En línea]. Disponible desde: <https://statssos.net/2015/03/10/pero-que-linda-relacion-tienen-la-correlacion-de-pearson/>. Editorial Pearson. NY.
- Udiz, G. (22 de mayo de 2012). *Cómo aplicar la “matriz de criterios” para la resolución de problemas*. Recuperado el 04 de junio de 2019, de <https://www.sage.com/es-es/blog/como-aplicar-la-matriz-de-criterios-para-la-resolucion-de-problemas/>
- Varela, H. (2017). Exportación de camarón de la provincia de El Oro en el contexto del Tratado Comercial con la Unión Europea. *Revista Espacios*.
- Zou, S., & Stan, S. (2014). The determinants of export performance: A review of the empirical literature. *International Marketing Review*, pp. 333-356.