



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

Modalidad Análisis de Caso

Tema

Evaluación de la capacidad de exportación de MIPYMES beneficiarios del proyecto
ChildFund.

Autor/a:

Mendoza Cedeño Brithany Dayana

Tutor/a:

Econ. Marcos Vinicio Intriago Durán, Mg.

2025 – 2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Mendoza Cedeño Brithany Dayana

DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación, **“Evaluación de la capacidad de exportación de MIPYMES beneficiarios del proyecto ChildFund”** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas y pie de las páginas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Los resultados, análisis, lecciones y recomendaciones obtenidas de un amplio estudio son única y exclusiva responsabilidad de la autora, datos que no pueden ser modificados sin la debida autorización.

A través de esta declaración, cedo la investigación a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí para que la utilice como estime conveniente, según lo establecido por las Leyes y Reglamentos estipulados y por la normativa institucional vigente.

Manta, 30 de junio del 2026



Mendoza Cedeño Brithany Dayana
CI: 1315420982

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Titulación bajo la autoría de la estudiante Mendoza Cedeño Brithany Dayana, legalmente matriculada en la carrera de Comercio Exterior, período académico 2025 (2) - 2026 (1), cumpliendo el total de **384 horas**, cuyo tema del Análisis de Caso es "Análisis de Caso es **"Evaluación de la capacidad de exportación de MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund"**

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 14 de julio de 2026.

Lo certifico,



Econ. Marcos Vinicio Intriago Durán.
Docente Tutor
Área: Comercio Exterior

UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABÍ

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y
Comercio**

Carrera de Comercio Exterior

**APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL
TRIBUNAL**

Los miembros del tribunal de grado aprueban el informe del proyecto análisis de caso, presentado por Srta. Brithany Dayana Mendoza Cedeño; de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica "Eloy Alfaro de Manabí".

Con el tema "Evaluación de la capacidad de exportación de MIPYMES beneficiarios del proyecto ChildFund".

Para constancia firman:



Ing. Erick Calderero Villagómez
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Dr. Johanna Vélez Cedeño
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Dr. Presley Loor Muñoz
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE SIMILITUD



Certificado de análisis
Compilatio Magister+ | ULEAM-ECU

Evaluación de la capacidad de exportación de MIPYMES beneficiarios del proyecto ChildFund-Brithany
Dayana Mendoza Cedeño
ID : 79ca4f58fb1e15da39f0a35d2df8c0a27692593c



Nombre del fichero : Evaluación de la capacidad de exportación de MIPYMES beneficiarios del proyecto ChildFund-Brithany Dayana Mendoza Cedeño.txt
Tamaño del archivo original : 72,31 kB
Número de palabras : 6997

Depositante : Marcos Intriago Durán
Fecha de depósito : 8 de julio de 2026
Tipo de carga : interface
fecha de fin de análisis : 8 de julio de 2026

DEDICATORIA

En primer lugar, dedico este trabajo de titulación a Dios por guiar cada uno de mis pasos, darme fortaleza para no rendirme en los momentos más difíciles y permitirme culminar con éxito esta etapa de mi vida.

A mis padres, especialmente a mi mamá, por ser el pilar fundamental de mi vida. Gracias por todos los sacrificios, esfuerzos, el amor y el apoyo incondicional que me brindaste durante mi formación académica.

A mi misma, por la perseverancia, el esfuerzo y la determinación que tuve en este camino, por no rendirme y seguir adelante pese a las adversidades demostrando y confiando en mis capacidades y demostrando que con dedicación y constancia todo se puede lograr.

A mi novio Marco, por llegar a mi vida, por creer en mí incluso cuando yo dudaba y por convertirse en una de mis motores para seguir adelante y no desistir de mis sueños. Gracias por acompañarme en cada paso de este proceso, por escucharme, apoyarme y recordarme que era capaz de alcanzar esta meta.

A mis amigas Débora y Shaden, quienes se han convertido en una parte fundamental de la persona que hoy soy. Gracias por enseñarme el verdadero valor de la amistad, por acompañarme durante esta etapa y nunca dejarme sola cuando más lo necesite.

A mi perrita Kiara, mi fiel compañera y mejor amiga, por permanecer a mi lado durante tantas noches de desvelo. Aunque no pudiera comprender lo que significa este proceso, su compañía hizo que cada momento difícil fuera un poco más llevadero.

También dedico este logro a BTS. Su música fue un refugio en aquellos momentos en los que sentía que ya no podía continuar, sus canciones me dieron ánimo, esperanza y la fuerza para seguir adelante, recordándome siempre que “Sueña, aunque tus comienzos sean humildes, tu final será prospero”

Finalmente dedico este trabajo a mis abuelitos, abuelitas, tíos, tías, primos, prima y a mi hermano ya todas aquellas personas que de una u otra manera estuvieron presentes en este recorrido. Gracias por cada palabra de aliento, cada muestra de cariño y cada gesto de apoyo que me impulsó a continuar hasta alcanzar esta meta.

Con inmensa gratitud, este logro también es de ustedes.

RECONOCIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a Dios por brindarme fortaleza, sabiduría y perseverancia para culminar con éxito esta gran etapa de mi vida.

A mi tutor de tesis, por su acompañamiento, dedicación, paciencia y orientaciones valiosas para el desarrollo de esta investigación. Su compromiso y disposición fue fundamental para resolver mis inquietudes y culminar este trabajo.

Mi más sincero agradecimiento para la Econ. Mayra Párraga y a la Lic. Amnуска Véliz, quienes además de compartir sus conocimientos me brindaron todo su apoyo, motivación y confianza.

Así mismo, agradezco a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí que junto a los docentes impartieron cada uno de los conocimientos que he adquirido en mi formación profesional, las cuales contribuyeron significativamente a mi crecimiento personal y académico.

Extiendo mi gratitud a los propietarios de los emprendimientos que participaron en esta investigación, por el tiempo dedicado y la valiosa información que me brindaron, haciendo que este estudio de caso sea posible.

A mis amistades de la universidad, gracias por cada aprendizaje, apoyo y experiencia compartida durante esta etapa ya que hicieron de este camino una experiencia inolvidable.

Finalmente agradezco de todo corazón a mi familia por su amor, comprensión y apoyo incondicional, siendo el pilar fundamental que me impulsó a seguir adelante hasta alcanzar esta meta.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DECLARACIÓN DE AUTORÍA	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	III
CERTIFICADO DE SIMILITUD	III
DEDICATORIA	VI
RECONOCIMIENTO	VII
1. Introducción	1
2. Antecedentes	2
3. Definición del Problema	3
3.1. Delimitación.....	3
3.2. Planteamiento.....	3
3.3. Preguntas.....	4
4. Justificación y propósito	4
5. Objetivos	5
5.1. Objetivo General.....	5
5.2. Objetivo Especifico.....	5
6. Idea a defender.....	5
7. Unidades de Análisis.....	5
8. Metodología	5
9. Marco Conceptual.....	6
10. Resultados Obtenidos.....	10
11. Análisis de Resultados	13
12. Lecciones y Recomendaciones	14
13. Preguntas de Reflexión	15
14. Fuentes de Información.....	17
15. Anexos	21

RESUMEN

La presente investigación analizó la capacidad productiva de las MIPYMES del proyecto ChildFund en Ecuador, iniciativa orientada al fortalecimiento socioeconómico de emprendimientos compuestos por personas en situación de movilidad humana y comunidades de acogida. El objetivo fue evaluar el nivel de preparación que poseen estas empresas para entrar a mercados internacionales mediante el análisis de aspectos normativos, administrativos, productivos, operativos y logísticos. La metodología utilizada fue un enfoque cualitativo, de nivel descriptivo con un diseño no experimental. La información se recopiló mediante entrevistas semiestructuradas y cuestionarios aplicados a cuatro MIPYMES participantes del proyecto. Los resultados demostraron que las debilidades que más afectan a los negocios se centran en las dimensiones normativa, administrativa y logística, resaltando la falta de formalización empresarial, riesgos técnicos y cumplimiento de requisitos para exportar. Se concluye que el 75% de las MIPYMES evaluadas no posee actualmente la capacidad exportadora necesaria, por lo tanto, requieren fortalecer sus capacidades internas.

Palabras claves: comercio exterior, exportación, mercado internacional, productos.

SUMMARY

This research analyzed the export capacity of MSMEs participating in the ChildFund project in Ecuador, an initiative aimed at the socioeconomic strengthening of ventures involving individuals in situations of human mobility and host communities. The objective was to assess the level of readiness of these enterprises to enter international markets by analyzing regulatory, administrative, production, operational, and logistical aspects. A qualitative, descriptive approach with a non-experimental design was employed. Data were collected through semi-structured interviews and questionnaires administered to four MSMEs participating in the project. The results showed that the weaknesses most affecting the businesses lie in the regulatory, administrative, and logistical dimensions, highlighting issues such as a lack of business formalization, technical risks, and challenges in meeting export requirements. It is concluded that 75% of the evaluated MSMEs do not currently possess the necessary export capacity; therefore, they need to strengthen their internal capabilities.

Keywords: foreign trade, export, international market, products.

1. Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son importantes para el desarrollo económico y social de un país y región. A nivel internacional, estas empresas resisten un entorno caracterizado por la globalización y a su vez la creciente competitividad entre varios productos en el comercio exterior. Sin embargo, la inserción de estos productos en mercados internacionales muchas veces presenta limitaciones por restricciones que son del tipo estructural y se relacionan con normativas, financiamiento y el desarrollo de capacidades competitivas.

En el ámbito internacional, el estado ecuatoriano y los diversos organismos de colaboración internacional han desarrollado programas dirigidos al fortalecimiento de las capacidades empresariales. Por ello, el proyecto ChildFund ha impulsado la inclusión socioeconómica de las MYPIMES integradas por personas en situación de movilidad humana y comunidades de acogida, esto se ha realizado gracias a capacitaciones, asistencia técnica y acompañamiento en los procesos que realiza cada MIPYME. Aunque en los antecedentes se ha visualizado evidencia de progresos en cuanto la formalización y organización empresarial de los emprendimientos, sin embargo, existen inconsistencias en el conocimiento y cumplimiento de las normativas que se vinculan al comercio exterior.

Las MIPYMES establecen un papel fundamental en el desarrollo económico y social en el Ecuador, ya que ayuda a generar empleo y junto a esto fortalecer la economía local y promover la inclusión productiva. En la provincia de Manabí, hay organizaciones que tienen relevancia debido a su participación empresarial y poseen mejores oportunidades para integrarse a mercados internacionales. En un entorno en el que destaca la globalización y el incremento de la competencia a nivel mundial, las actividades exportadoras son una opción estratégica clave para mejorar el crecimiento y la sostenibilidad de las MIPYMES.

Ante la presente situación, ChildFund en Ecuador ha evolucionado respecto a las capacidades socioeconómicas de los emprendimientos y las MIPYMES que pertenecen a los grupos vulnerables. Estas gestiones se han realizado mediante programas de capacitación, asistencia técnica y acompañamiento empresarial, que se ha llevado a cabo con el apoyo de docentes y estudiantes de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. A pesar de ellos, es de relevancia verificar el grado de preparación de las MIPYMES

beneficiarias para conocer si su actividad podría tener participación en mercados internacionales.

En este contexto, la presente investigación propone evaluar el nivel de preparación de las MIPYMES del proyecto ChildFund para su participación en mercados internacionales. Por ello, se evaluarán dimensiones relacionados al comercio exterior como lo son la organización administrativa, cumplimiento normativo, capacidad productiva, operativa y condiciones de logística. Los resultados logrados permitirán elaborar un diagnóstico de la situación actual de las dimensiones medidas, añadiendo recomendaciones que favorezcan a la inserción de los procesos de internacionalización y que conlleven al aporte del desarrollo económico y sostenible de las MIPYMES.

2. Antecedentes

La mejora de la preparación para la apertura comercial de las MIPYMES ha tenido relevancia en Ecuador, impulsando la integración en mercados internacionales. Tradicionalmente, las exportaciones se han centralizado en empresas voluminosas, dejando de lado a las MIPYMES, debido a limitaciones, restricciones que se relacionan al poco acceso de recursos financieros, infraestructura productiva, conocimientos técnicos y cumplimiento con las exigencias del comercio exterior (González, 2026).

Durante los últimos años, Ecuador y distintos organismos de cooperación internacional han iniciado estrategias para disminuir las limitaciones mediante programas de capacitación empresarial, fortalecimiento productivo y asistencia técnica. Iniciativas enfocadas en optimizar la gestión administrativa, el fortalecimiento de las planificaciones de los procesos productivos y ayuda para fomentar la formalización de los emprendimientos, ofreciendo oportunidades para la inserción de las MIPYMES en mercados formales (Gando, 2022).

Bajo este contexto, ChildFund en Ecuador se ha orientado a MIPYMES que están integradas por personas en situación de movilidad humana y comunidad de acogida, con la intención de beneficiar su integración socioeconómica y ayudar a la sostenibilidad de sus emprendimientos, proporcionando recursos financieros y no financieros, capacitaciones, acompañamiento técnico y fortalecimiento empresarial(ChildFund, 2021).

Como resultado, las MIPYMES beneficiarias del proyecto han experimentado mejoras en la estructura de sus procesos productivos, formalización de sus actividades económicas y el fortalecimiento de competencias administrativas y comerciales. Sin embargo, aún se presentan falencias que se vinculan con el cumplimiento de requisitos técnicos y normativos que se requieren para acceder a mercados internacionales, lo que hace que sea importante evaluar su capacidad exportadora.

3. Definición del Problema

3.1. Delimitación

Tema macro: Evaluación de MIPYMES del proyecto ChildFund.

Delimitación: El presente estudio de caso se delimita en el análisis de la capacidad productiva de las MYPYMES Beneficiarios del proyecto de “Fortalecimiento de las actividades económicas, comerciales y administrativas de las familias migrantes refugiadas y comunidad acogida del cantón Manta, provincia de Manabí, periodo 2023-2026” con la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Problemática: No hay claridad del nivel de preparación exportadora que tienen las MYPIMES beneficiarias del proyecto ChildFund.

3.2. Planteamiento

El desarrollo de las MIPYMES cumple un rol importante en la generación de empleo en la sociedad, lo que trasciende al fortalecimiento de la economía local. Bajo el contexto del proyecto ChildFund, que apertura la inclusión socioeconómica de poblaciones en situaciones de vulnerabilidad, en el último año se ha observado su contribución al fortalecimiento de emprendimientos y unidades productivas que están conformadas por familias migrantes, refugiadas y miembros de comunidades de acogida.

El proyecto a llegado a estos grupos de personas mediante procesos de capacitación y acompañamiento empresarial que han permitido que las actividad económicas que realizan en el mercado local se vean exponenciadas, sin embargo, no se conoce con precisión si estos emprendimientos cuentan actualmente con las condiciones necesarias para proyectarse hacia procesos de exportación, puesto que esta capacidad exportadora depende de si la empresa cuenta con organización administrativa, cumplimiento normativo, capacidad productiva, operativa y condiciones de logística.

3.3. Preguntas

Pregunta general

- ¿Cuál es la capacidad de exportación de las MIPYMES beneficiarias del Proyecto ChildFund en Ecuador, considerando el conocimiento normativo, así como las capacidades de la organización?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles es el nivel de conocimiento que poseen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund sobre los requisitos normativos para la exportación de sus productos?
- ¿Qué condiciones productivas, logísticas, administrativas y operativas tienen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund?
- ¿Cuáles son las restricciones que enfrentan las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund para iniciar procesos de exportación?

4. Justificación y propósito

El presente estudio de caso se justifica porque permitirá evaluar la capacidad de exportación de las MYPYMES del proyecto ChildFund, identificando fortalezas, limitaciones y niveles de preparación para poder participar en mercados internacionales. Su importancia radica en que el diagnóstico contribuye al reconocimiento de las necesidades de fortalecimiento en organización administrativa, cumplimiento normativo, capacidad productiva, operativa y condiciones logísticas, produciendo información que es beneficiosa para las decisiones de estas.

El propósito de la presente investigación es analizar dichas capacidades para formular lecciones y recomendaciones que se fundamentaran mediante los hallazgos que existen, orientadas a las MIPYMES favoreciendo así su preparación para futuros procesos de internacionalización. Los resultados obtenidos también servirán como apoyo para ChildFund y la Universidad laica Eloy Alfaro de Manabí para el diseño de futuras estrategias de acompañamiento empresarial, siendo un estudio viable por el acceso de información, la colaboración de los negocios y los recursos para su desarrollo.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

Evaluar el nivel de preparación de las MIPYMES que son beneficiarias del proyecto ChildFund En ecuador a partir del análisis del conocimiento normativo, así como de sus capacidades administrativas, técnicas, productivas, logísticas, y operativas.

5.2. Objetivo Especifico

- ✓ Diagnosticar el nivel de conocimiento que poseen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund sobre los requisitos normativos para la exportación de sus productos.
- ✓ Identificar las condiciones administrativas, productivas, operativas y logísticas, que tienen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund.
- ✓ Determinar las principales restricciones que enfrentan las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund para iniciar procesos de internacionalización.

6. Idea a defender

La preparación que tienen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund va a depender del conocimiento normativo y las condiciones administrativas, productivas, operativas y logísticas. Por lo tanto, la evaluación integral de estas empresas permitirá identificar las limitaciones que presentan y así proponer recomendaciones para mejorar su preparación hacia mercados internacionales.

7. Unidades de Análisis

Las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund en Ecuador, conformadas por población de la comunidad de acogida y personas en situación de desplazamiento. En este caso de estudio, se presentará únicamente la evaluación de 4 MIPYMES, puesto que se logró el acercamiento y participación por parte de estas empresas para el presente estudio.

8. Metodología

Según Castañeda (2022) la investigación cualitativa debe tener una visión aguda e individual, el presente proyecto corresponde a un estudio de caso que se justifica con el enfoque seleccionado ya que permite percibir el contexto de los emprendimientos desde la vivencia de los dueños de dichos negocios, analizando la organización administrativa, cumplimiento normativo, capacidad productiva, operativa y condiciones de logística.

En cuanto al tipo de investigación, se utilizará el descriptivo, ya que este analiza y describe un fenómeno sin intermediar, permitiendo identificar las características de la problemática estudiada (Moran et al., 2025, p. 30). Este tipo de investigación ayudara a identificar los aspectos reconocidos y definir las condiciones actuales de las MIPYMES.

El diseño de investigación se desarrolló bajo un diseño no experimental, según Hinojosa (2024, p. 141) el diseño no experimental es una técnica donde no se tocan las variables, si no que analiza los fenómenos en su contexto existentes, característica que cumple el presente proyecto al estudiar únicamente la capacidad de exportación que tiene estas MIPYMES a través de dimensiones como la administrativa, productiva, operacional, etc.

Para la obtención de los datos se empleó una entrevista estructurada mediante llamada telefónica, y además se reforzó esta técnica enviando las mismas preguntas mediante formulario de Google como se observa en el Anexo 1, lo que permitió recopilar la información de manera organizada, ayudando a describir, identificar y analizar factores de organización administrativa, cumplimiento normativo, capacidad productiva, operativa y condiciones de logística, por lo tanto, el instrumento de recolección de datos fue el cuestionario estructurado que estuvo conformado por 32 preguntas. La información recopilada fue registrada en Excel para su análisis cualitativo.

Finalmente, Hinojosa et al. (2024) explica que la población de estudio es la unión de diferentes factores que se relacionan por un interés común (p. 146), por lo tanto, esta investigación está conformada por los beneficiarios del proyecto ChildFund, cuya muestra de estudio está conformada por 4 emprendimientos beneficiarios del proyecto; esta muestra se consideró a ser los únicos en dar su asentimiento para participar en el presente estudio.

9. Marco Conceptual

El reglamento de Inversiones del Código orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI, 2010) en su artículo 53 detalla que:

La Micro, Pequeña y Mediana empresa (MIPYMES) es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto

de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código (p. 26).

Según el COPCI (2010) la clasificación se determina en base a los rangos que se establecen en el reglamento, donde se considera como microempresa aquella que tiene entre 1 y 9 trabajadores y ventas hasta \$300,000., como pequeña empresa aquellas que tienen entre 10 a 49 trabajadores y ventas entre \$300,000. y \$1,000,000., y finalmente como mediana empresa aquella que tienen entre 50 y 199 trabajadores con ventas que van desde \$1,000,001. hasta \$5,000,000.

La OECD/CAF/SELA (2024) explican que las MIPYMES cumplen un rol importante en el desarrollo económico y social de América Latina y el Caribe, ya que aportan a la generación de empleo, dinamización de las economías, y la inclusión de grupos sociales que haya en el emprendimiento una forma de ingreso. En la economía formal las MIPYMES representan el 99.5% de las empresas que existen en la región, y las microempresas constituyen la mayoría con un 88.4% (p. 25).

En Ecuador, un estudio desarrollado por el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF, 2023) observo que las grandes empresas generaron el 39.54% del empleo en el país, las medianas empresas generaron el 17.21%, en el caso de las pequeñas empresas se generó el 18.27%, y las microempresas generan 24.98%, de esta forma se aprecia que las pymes aportan al mercado el 35% de los puestos de trabajo en el país.

La OECD/CAF/SELA (2024) también señala que las MIPYMES enfrentan desafíos que están vinculados a la innovación, el financiamiento, la digitalización y el acceso a mercados, estos son factores que de alguna forma logran condicionar su competitividad e internacionalización. Estudios como el de Ríos Morante et al. (2024) analizó el financiamiento de las MiPymes en Ecuador en el año 2022, identificando que uno de los principales desafíos que enfrentan estas organizaciones son las restricciones económicas y limitaciones específicas de acceso a financiamiento (p. 110). Otra limitación identificada que explica Tobar-Pesántez (2023) es el no adecuado acceso a los mercados internacionales, este autor destaca que es un problema que se relaciona con la innovación de los productos, servicios, procesos, etc., y en términos generales a la gestión interna de la empresa, impactando en el funcionamiento de la empresa.

El International Chamber of Commerce (2024) expone en su informe que las MIPYMES Latinoamericanas de países como Argentina, Colombia, Brazil y México tienen una participación en exportaciones y mercados globales baja, ya que solo el 13% de estas empresas encuestadas logran exportar, y sus exportaciones son apenas del 5% del total regional. Este informe también menciona que las principales limitaciones provienen de falta de recursos y el entorno regulatorio, además del idioma.

El estudio de Calle-Berrezueta et al. (2023) sobre PYMES ecuatoriana y comercio exterior logró identificar que las principales dificultades de las PYMES de la provincia de El Oro son la insuficiente implementación de estrategias para la internacionalización, además de la falta de información y de capital de inversión, señalando también, obstáculos relacionados a la distancia a puertos, el financiamiento y la falta de capacitación que los oriente hacia mercados internacionales.

Una estrategia competitiva para una MIPYMES es la internacionalización, ya que los mercados se amplían, se fortalecen las exportaciones, se mejora la sostenibilidad empresarial y se proyecta un crecimiento empresarial a largo plazo. En el contexto ecuatoriano el estudio de Mendoza-Yépez (2024) analizó la internacionalización de 400 MIPYMES de alimentos y bebidas, identificando la contribución empresarial en la generación de empleo, sin embargo el estudio destaca la necesidad de contar con un marco explicativo que facilite la integración de estas empresas en mercados internacionales, por ello, una MIPYMES con potencial exportador necesita evaluar previamente sus condiciones administrativas, técnicas, productivas, etc., con el fin de determinar su nivel de preparación para los procesos de internacionalización.

La internacionalización de una MIPYMES debe pensarse como un proceso progresivo, es decir, que la empresa primero logra fortalecer sus capacidades internas y luego avanza hacia mercados externos que van acorde el nivel de conocimiento, recursos y experiencias (Rave-Gómez, Moreno Hernández, & Pérez Castañeda, 2023), desde este enfoque una empresa llega a participar en mercados internacionales mediante aprendizajes, preparación, vinculación comercial y un aumento gradual de sus operaciones externas.

Un modelo que explica el proceso progresivo que debe tener una empresa es el de Uppsala (1977) explicado por Arvidsson y Arvidsson (2019), los autores Johanson y Vahlne (2009) reformularon el modelo incorporando información sobre que, los mercados internacionales no son espacios aislados, sino que son redes de relaciones entre empresas,

clientes, distribuidores, proveedores, etc., añadiendo también nuevos conceptos sobre la construcción de confianza y la creación de conocimiento, siendo esta última la que se desarrolla en las relaciones.

Un punto de alta relevancia es comprender la preparación exportadora que deben tener las MIPYMES en Ecuador, lo que no se limita a disponer de un producto para vender, sino que las empresas deben contar con condiciones que les permitan responder a mercados internacionales. En Ecuador, la preparación considera como mínimo el cumplimiento de los requisitos expuestos en la Guía del Exportador de PRO ECUADOR (2024), misma en la que se presenta información para llevar productos ecuatorianos a mercados internacionales, sin embargo, la preparación exportada son un conjunto de condiciones internas y externas que permitirán determinar si una empresa tiene o no la capacidad de iniciar procesos de exportación o si requiere fortalecimiento previo.

Por aquello, una convergencia importante es el diagnóstico que una MIPYMES debe tener para conocer su capacidad exportadora. Un estudio desarrollado por Vásquez (2024) evidenció la capacidad exportadora de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames, destacando que una organización puede tener potencial productivo, pero no la capacidad exportada al presentar debilidad en producción, gestión, calidad, capacitación e infraestructura, concluyendo que esa asociación no tenía la capacidad para exportar en términos de producción y mecanismos de gestión, por lo tanto era necesario consolidarse primero en el mercado nacional antes de internacionalizarse. Lo expuesto brinda una perspectiva que es pertinente para el presente estudio de caso, ya que proporciona la visión de una evaluación previa que exponga las condiciones que tienen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund.

Por ende, la capacidad exportadora de una MIPYMES puede basarse en teorías como la Rource-Based Viuw (2024), que destaca que una empresa no depende solo de las condiciones externas del mercado, sino de los recursos y capacidades que poseen y la forma en que se gestionan. Esta teoría sostiene que los recursos tangibles e intangible son una fuente de ventaja competitiva que agregan valor. En el caso de las MIPYMES, esta teoría refuerza la importancia de un diagnóstico que determine las condiciones internas que tienen las empresas beneficiarias del proyecto ChildFund para conocer la capacidad exportadora que poseen hacia mercados internacionales.

10. Resultados Obtenidos

Se presenta a continuación la Tabla 1, 2, 3 y 4 como un resumen de los resultados obtenidos de la evaluación realizada a las MIPYMES del proyecto ChildFund para conocer su nivel de preparación, los resultados completos se pueden observar en el Anexo 1 de la presente.

Tabla 1

Resultados obtenidos de la MiPymes 1: Probiotec Beer

	Dimensión evaluada	Fortalezas identificadas	Debilidades identificadas
MiPymes 1: Probiotic Beer	Administrativa	Si cuenta con procesos para calcular costo de producción.	No tiene registros legales, ni control de registro contables y financieros.
	Normativa	Usa etiquetados, emplea requisitos de calidad y usa bitácora.	No cumple con requisitos técnicos, registros ni de fichas técnicas adecuada.
	Productiva	El producto cuenta con empaque adecuado y también capacidad de producción.	No se esclarece el abastecimiento de tener capacidad de maximizar su producto.
	Operativa	Si hay suficiente personal, equipos y atención inmediata.	Existen pedidos pocos formales dependiendo de las redes sociales.
	Logística	Existe almacenamiento adecuado, transporte terrestre y bitácoras constantes.	Está enfocada en el mercado local, sin tomar en cuenta el mercado exterior.

Nota. Elaboración propia a partir de las entrevistas y ficha técnica aplicada.

Tabla 2

Resultados obtenidos de la MiPymes 2: Aloe Manabí Natural Cía. Ltda.

	Dimensión evaluada	Fortalezas identificadas	Debilidades identificadas
--	---------------------------	---------------------------------	----------------------------------

MiPymes 2: Aloe Manabí Natural Cía. Ltda.	Administrativa	Mantiene un crecimiento sostenible con presencia comercial.	Mejor posicionamiento en el mercado nacional e internacional.
	Normativa	Cuenta con registro sanitario, etiquetado, ficha técnica y control de calidad.	Necesita adaptar requisitos específicos según el país de destino.
	Productiva	Existe producciones estandarizadas con disponibilidad de insumos y capacidad de crecimiento.	Mayor inversión en equipos que permitan incrementar la producción.
	Operativa	Si hay personal capacitado, equipos adecuados.	No hay organización cuando existe demanda.
	Logística	Cuenta con almacenamiento, embalaje, conservación y trazabilidad.	Falta de experiencia logística internacional y gestión aduanera.

Nota. Elaboración propia a partir de las entrevistas y ficha técnica aplicada.

Tabla 3

Resultados obtenidos de la MiPymes 3: CleanPro

	Dimensión evaluada	Fortalezas identificadas	Debilidades identificadas
MiPymes 3: CleanPro	Administrativa	Si tiene RUC, hace cálculo de costos y planifica las actividades.	No cuenta con sistemas formales de registros contables y administrativos.
	Normativa	Cuenta con etiquetados y controles básicos de calidad e información técnica del producto.	No cuenta con registro sanitario ni con la normativa aplicable.

Productiva	Si hay producción organizada y empaque y falta abastecimientos de capacidad productivo. insumos.	No hay sistema de
Operativa	Si existe suficiente personal, gestión de pedidos y equipos aptos.	No hay documentos ni procesos estandarizados.
Logística	Si cuenta con almacenamiento y distribución local.	No hay sistemas de trazabilidad ni logística de exportación.

Nota. Elaboración propia a partir de las entrevistas y ficha técnica aplicada.

Tabla 4

Resultados obtenidos de la MiPymes 4: Ebanistería Machado

	Dimensión evaluada	Fortalezas identificadas	Debilidades identificadas
MiPymes 4: Ebanistería Machado	Administrativa	Si hay planificación de actividades y cálculo de costos.	No hay formalización de la empresa, documentos de operaciones y registros contables.
	Normativa	Si cuenta con materiales adecuados y controles de calidad durante la fabricación.	No tiene fichas técnicas, etiquetados y documentación que respalde el producto.
	Productiva	Si posee materia prima y experiencia en ebanistería.	No posee maquinas actualizadas para la capacidad de producción.
	Operativa	Si dispone la indumentaria básica y pedidos organizados.	No cuenta con personal permanente que ayude a responder a pedidos de volumen.

Logística	Si hay medidas de producción para el almacenamiento del producto.	No dispone de logística para envíos a mercados externos.
-----------	---	--

Nota. Elaboración propia a partir de las entrevistas y ficha técnica aplicada.

11. Análisis de Resultados

La presente evaluación evidencia que Probiotic Beer tiene potencial tanto comercial como productivo, pero dispone de una capacidad exportadora limitada. Aunque la empresa ha logrado mantenerse en pie durante seis años disponiendo de un producto con identidad propia, aun presenta deficiencias en aspectos administrativos, normativos, y logísticos. En consideración a lo dicho es necesario fortalecer la formalización del negocio, el cumplimiento de las normativas, la gestión financiera y los procesos logísticos con el objetivo de consolidar las condiciones necesarias para una futura internacionalización.

Los resultados de Aloe Manabí Natural Cía. Ltda. nos dan a notar que tiene un alto grado de formalización, organización adecuada, cumple con la normativa vigente y tiene un proceso productivo adecuado favoreciendo su competitividad para ingresar a mercados internacionales. Aunque necesita incrementar su capacidad y realizar algunos ajustes para responder exigencias en mercados internacionales esta empresa está en una etapa de preparación avanzada lo que abre posibilidades para expandirse al mercado internacional.

La capacidad exportadora de CleanPro está en un nivel medio, destacando la organización de sus procesos productivos y operativos alcanzado al mercado local. No obstante existe la ausencia de registros sanitarios y cumplimientos técnicos que son importantes para su internacionalización.

Ebanistería Machado tiene un bajo nivel de capacidad exportadora, aunque cuenta con experiencia en fabricación de muebles y ofrece productos artesanales de buena calidad, existen debilidades en el área administrativa, técnica y productiva haciendo que no cumpla con los requisitos necesarios para exportar.

Tabla 5

Resultados obtenidos de las MiPymes en cuanto su capacidad de exportación

Nombre de la MiPymes	Descripción del potencial exportador
MiPymes 1: Probiotic Beer	Tiene potencial comercial y productivo, pero no tiene capacidad exportadora.
MiPymes 2: Aloe Manabí Natural Cía. Ltda.	Evidencia potencial comercial y productivo, cumpliendo con la capacidad de desarrollar exportaciones.
MiPymes 3: CleanPro	Cuenta con potencial comercial y productivo, pero requiere fortificar la capacidad exportadora.
MiPymes 4: Ebanistería Machado	Posee experiencia productiva, sin embargo, limita la formalización del producto limitando la capacidad exportadora.

Nota. Elaboración propia a partir de las entrevistas y ficha técnica aplicada.

12. Lecciones y Recomendaciones

Lecciones

- ✓ La preparación de las MIPYMES para su internacionalización depende del fortalecimiento integral de sus capacidades administrativas, normativas, productivas, logísticas y operativas, así como de niveles de formalización y documentación técnica que favorece el cumplimiento de los requisitos exigidos para acceder a mercados internacionales y la mejora de la competitividad de los emprendimientos. Así mismo, la consolidación de estas capacidades permite enfrentar con mayor eficiencia las exigencias comerciales, productivas y regulatorias propias de un entorno internacional dinámico y cada vez más competitivo.
- ✓ El conocimiento de la normativa del comercio internacional y el cumplimiento de los requisitos, técnicos y sanitarios constituyen elementos indispensables para la inserción de en mercados internacionales. Las debilidades identificadas en estos aspectos ya que representan barreras que reducen la posibilidad del crecimiento de las MIPYMES, evidenciando la necesidad de fortalecer permanentemente las competencias empresariales y la capacidad de adaptación frente a las exigencias del entorno comercial global.

- ✓ El acompañamiento técnico proporcionado por parte del proyecto ChildFund ha contribuido el fortalecimiento empresarial de las MIPYMES beneficiarias, sin embargo, la internacionalización constituye un proceso gradual que requiere consolidar primero las capacidades internas de las empresas mediante asistencia especializada, planificación estratégica y mejora continua a mercados internacionales.

Recomendaciones

- ✓ Fortalecer los procesos de formalización empresarial mediante la obtención y actualización de registros legales, permisos, certificaciones y documentación técnica, complementándose con programas permanentes de capacitaciones en comercio internacional, normativas, procedimientos aduaneros, gestión administrativa y financiera que permitan mejorar la planificación, el control de costos y la toma de decisiones estratégicas.
- ✓ Impulsar el fortalecimiento de las capacidades productivas, operativas y logísticas mediante la incorporación de tecnología, equipos adecuados, sistemas de control de calidad, trazabilidad, mejoras en el embalaje, almacenamiento, transporte y distribución física garantizando productos confiables, eficientes y acordes con los estándares exigidos por los mercados internacionales.
- ✓ Promover estrategias progresivas de internacionalización mediante alianzas entre ChildFund, instituciones públicas, universidades y organismos especializados para impulsar la participación de las MIPYMES en ferias comerciales, ruedas de negocios y programas de promoción internacional con el propósito de brindar asistencia técnica continua, ampliar oportunidades comerciales y fortalecer su competitividad para lograr una inserción sostenible en mercados internacionales.

13. Preguntas de Reflexión

- ✓ **¿Cuáles es el nivel de conocimiento que poseen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund sobre los requisitos normativos para la exportación de sus productos?**

Las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund presentan un nivel de conocimiento básico e insuficiente sobre los requisitos normativos necesarios para poder acceder a mercados internacionales. Aunque algunas conocen aspectos

generales relacionados con la comercialización de sus productos, los registros sanitarios, el etiquetado y demás exigencias técnicas que se requieren para poder internacionalizarse, lo que limita sus posibilidades de participar en el comercio internacional.

✓ **¿Qué condiciones productivas, logísticas, administrativas y operativas tienen las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund?**

Las MIPYMES cuentan con fortalezas como la elaboración de productos de calidad, experiencia en sus actividades productivas y el fortalecimiento recibido mediante el acompañamiento del proyecto ChildFund. Sin embargo, aun presentan debilidades en la planificación administrativa, el control financiero, la capacidad productiva, la documentación técnica, la logística, los sistemas de control de calidad y la organización de sus procesos, aspectos que requieren fortalecerse para responder a las exigencias de los mercados internacionales.

✓ **¿Cuáles son las restricciones que enfrentan las MIPYMES beneficiarias del proyecto ChildFund para iniciar procesos de exportación?**

las restricciones fundamentales que se encontraron corresponden al limitado conocimiento de la normativa del comercio internacional, la falta de formalización empresarial en algunos emprendimientos, la escasa capacidad productiva para atender una mayor demanda, las limitaciones financieras para invertir en infraestructuras y tecnología, la ausencia de los procesos logísticos y aduaneros. Estas condiciones dificultan que las MIPYMES inicien procesos de internacionalización de manera competitiva y sostenible.

14. Fuentes de Información

- Arvidsson, H., & Arvidsson, R. (2019). The Uppsala Model of internationalisation and beyond. *International Journal of Finance and Administration*, 42(2), 221-239. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/340756944_The_Uppsala_Model_of_internationalisation_and_beyond
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Registro Oficial Suplemento 351. Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-04/CODIGO%20ORGANICO%20DE%20LA%20PRODUCCION%2C%20COMERCIO%20E%20INVERSIONES%20COPCI.pdf>
- Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. (2023). *Las pymes en Ecuador*. Dirección de Comunicación Estratégica de CAF. Obtenido de https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/2132/CAF_PYMES_ECUADOR.pdf
- Calle-Berrezueta, S. B., Diaz-Cueva, J. G., & ozzeli-Valarezo, M. M. (2023). PYMES ecuatorianas: comercio exterior y fortalecimiento de mercados internacionales. *593 Digital Publisher CEIT*, 9(1), 112-127. doi:10.33386/593dp.2024.1.212
- Castañeda, M. M. (2022). La científicidad de metodologías cuantitativa,. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 16(1). doi:10.19083/ridu.2022.1555
- ChildFund. (17 de Noviembre de 2021). *ChildFund*. Obtenido de ChildFund Ecuador, OIM – ONU y la Cooperación Española impulsan el Proyecto de integración socioeconómica para mujeres ecuatorianas y venezolanas: <https://www.childfund.ec/juntos-y-juntas-por-una-verdadera-inclusion/>
- Gando, A. (21 de Noviembre de 2022). *Naciones Unidas Ecuador*. Obtenido de Proyecto financiado por la Unión Europea para promover exportaciones no tradicionales, Next Ecuador, realizó su lanzamiento ante beneficiarios y autoridades: <https://ecuador.un.org/es/208236-proyecto-financiado-por-la-uni%C3%B3n-europea-para-promover-exportaciones-no-tradicionales-next?>

- González, P. (24 de Julio de 2026). *PRIMICIAS*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/exportaciones-ecuador-china-mipymes/>
- Hinojosa-Mamani, J., Mamani-Gamarra, J. E., & Catacora-Lucana, E. (2024). *Proyecto de tesis: Guía práctica para investigación cuantitativa*. Editora Científica Digital.
- International Chamber of Commerce. (2024). *MSMEs Digital Exports in Argentina, Brazil, Colombia and Mexico: Opportunities and Challenges*. ICC. Obtenido de <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2024/03/2024-ICC-MSME-Digital-Trade-in-Latin-America-ENG.pdf>
- Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431. Obtenido de <https://ideas.repec.org/a/pal/jintbs/v40y2009i9p1411-1431.html?>
- Mailani, D., Trixie Hulu, M. Z., Radot Simamora, M., & Ade K. (2024). Resource-Based View Theory to Achieve a Sustainable Competitive Advantage of the Firm: Systematic Literature Review. *International Journal of Entrepreneurship and Sustainability Studies*, 4(1), 1-15. doi:10.31098/ijeass.v4i1.2002
- Mendoza-Yépez, Y. A. (2024). Internacionalización: Estrategia competitiva para las PYMES de alimentos y bebidas en el mercado global. *Revista de Investigación en Ciencias Administrativas Sociales*, 7(19). doi:10.33996/revistaneque.v7i19.162
- Ministerios de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *Guía del Exportador*. Obtenido de https://www.proecuador.gob.ec/descargas/guias/guia_del_exportador_2024.pdf?
- Morán Lozano, N. S., Zavala Baque, D. L., Intriago Terán, A. B., Ávila Parrales, R. A., Guerrero Alcívar, H. A., Túarez Bravo, H. M., . . . Pilay Robles, N. A. (2025). *Metodología de la investigación científica: Diseño de investigaciones cuantitativas*. Editorial Alema.
- OECD/CAF/SELA. (2024). *Índice de Políticas para PyMEs: América Latina y el Caribe 2024: Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible*. París: OECD Publishing. doi:10.1787/807e9eaf-es.

- Rave-Gómez, E. D., Moreno Hernández, J. E., & Pérez Castañeda, S. S. (2023). Diseño y validación de instrumento para la internacionalización de pymes, a partir del modelo Uppsala y las capacidadesdinámicas. *Economía & Negocios*, 5(1), 175-193. doi:10.33326/27086062.2023.1.1539
- Ríos Morante, A. E., Maliza Cerezo, G. C., Rodríguez Flores, J. L., Echeverria Briones, P. F., & Smolij Nuñez, I. N. (2024). Desafíos y Oportunidades del Financiamiento de las PYMES en Ecuador en el Año 2022: Perspectivas y Recomendaciones. *X-Pedientes Económicos*, 7(18), 96-112. Obtenido de https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/157
- Tobar-Pesántez, L. (2023). Las MIPYMES en Ecuador: Factores internos y externos que influyen en su competitividad. Año 2023. *Notas de Econom/US*, 3(2), 1-14. Obtenido de <https://ius-sdb.com/wp-content/uploads/2024/08/Las-MIPYMES-en-Ecuador-Factores-Interno-y-Externos-que-influyen-en-su-competitividad-2023.pdf>
- Vásquez Delgado, J. I. (2024). *Análisis de la capacidad exportadora de APROCA en el cantón Atacames hacia el mercado de la Unión Europea*. [Tesis de grado, Pontifice Universidad Católica del Ecuador], Esmeraldas. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/db2d0b87-39f9-4389-b2cd-8c48354e48ed/content>

15. Anexos

Anexo A

Caracterización de las empresas Pregunta 1 a la 5

MIPYMES 1	Probiotic Beer	Micheladas preparadas con Cervezas Artesanales	Las Micheladas Artesanales	6 años	Lento pero seguros.
MIPYMES 2	Aloe Manabí Natural Cía. Ltda. Actividad: Elaboración y comercialización de productos cosméticos y de cuidado personal a base de Aloe Vera.	1. Gel de Aloe Vera 99% Puro 2. Jabón artesanal de Aloe Vera y Miel 3. Shampoo de Aloe Vera para cabello graso 4. Crema facial hidratante de Aloe Vera y Colágeno 5. Gel post-sol de Aloe Vera	El Gel de Aloe Vera 99% Puro. Es nuestro producto más representativo porque es 100% natural, sin colorantes ni alcohol, y fue el primero con el que iniciamos.	5 años	Empezamos produciendo 100 unidades/mes de forma artesanal. Hoy producimos 800-1000 unidades/mes. Pasamos de vender solo por redes sociales y ferias, a tener 12 puntos de venta en tiendas naturistas de Manabí y Guayas. También incrementamos de 2 a 3 personas en el equipo.
MIPYMES 3	CleanPro	Ofrezco cloros, desinfectantes, jabón líquido, suavizante, desengrasantes entre otros	Considero que es el detergente líquido ya que este es el que más compran en mi negocio	7 años	Creo que hemos crecido con dedicación y creyendo en Dios mejorando cada día nuestros productos
MIPYMES 4	EBANISTERÍA MACHADO. EBANISTERÍA	Mueblerías	Los juegos de mesa y juegos de taburetes con la mesa redonda	4 años	Eh evolucionado en la trayectoria de los 4 años

Anexo B

Preguntas sobre la dimensión administrativa

6.¿Actualmente usted cuenta con registros legales y administrativos de su MIPYME para desarrollar las actividades económicas?	8.¿Usted lleva el control de los registros contables y financieros dentro de la empresa?	7¿Usted tiene definido procesos para calcular costos de producción y establecer precios de venta de los productos?	9.¿Usted planifica las actividades y los recursos que necesita para el funcionamiento de la MIPYME?	10.¿Qué documentos tiene para respaldar las operaciones y gastos de la empresa?
No	No	Si	Si	Sri
Sí. Estamos formalmente constituidos como Compañía de Responsabilidad Limitada en la Superintendencia de Compañías. Contamos con RUC activo en el SRI, Permiso de Funcionamiento del Municipio de Manta y Patente Municipal.	Sí, llevamos contabilidad con un contador externo.	Sí, tenemos una hija de costos establecida para cada producto. Y luego a esos costos se le aplica un porcentaje ya establecido de margen de ganancia.	Sí, de forma mensual. Hacemos una planificación de producción según los pedidos confirmados y el stock de tiendas. Definimos cuánta materia prima comprar y qué insumos de empaque necesitamos.	Facturas electrónicas de compra y venta, guías de remisión para despacho, comprobantes de egreso, roles de pago, y fichas de inventario de materia prima y producto terminado.
Tengo un Ruc abierto	Si llegó resguardos contables y financieros en un cuaderno	Si se calcula los costos con la materia prima, los insumos para poder poner los precios	Si realizo las actividades para poder comprar mis insumos y poder tener una buena distribución	Tengo facturas de las compras para poder declarar
No	No	Si	Si	Ninguno

Anexo C

Preguntas sobre la dimensión técnica o normativa

11.¿Qué requisitos técnicos cumple su producto actualmente para poder ser comercializado de manera formal?	12.¿Su producto cuenta con registro sanitario u otro tipo de autorización? ¿en caso de no requerirlo por qué?	13.¿Utiliza etiquetado en su producto? ¿Cómo asegura de que incluya información correcta como ingredientes, peso, fecha de elaboración, lote y origen?	14.¿Utiliza las normas de calidad durante el proceso de producción para garantizar que su producto sea seguro y adecuado para el consumidor?	15.¿Cómo describiría el proceso de producción del producto en términos de higiene, seguridad y control de calidad?	16.¿Su producto cuenta con alguna ficha técnica detallando sus características? ¿si no cuenta con una ¿Cómo maneja la información técnica del producto?
Ninguna	No	Si	Si	Muy segura	Utilizo bitácora
Cumplimos con: RUC, Notificación Sanitaria Obligatoria NSO del ARCSA para cosméticos, etiquetado según NTE INEN 1334-1, y Buenas Prácticas de Manufactura BPM para cosméticos.	Sí, todos nuestros productos cosméticos cuentan con Notificación Sanitaria Obligatoria otorgada por ARCSA.	Sí, el diseño lo hizo un diseñador gráfico siguiendo la NTE INEN 1334-1. Antes de imprimir cada tiraje, me aseguro personalmente de que se incluya la información correcta.	Sí, aplicamos las Buenas Prácticas de Manufactura para Cosméticos del ARCSA.	Producción en área cerrada y limpia. Usamos cofia, mascarilla, guantes y mandil. Desinfectamos superficies y utensilios antes de cada lote. Cada lote se pesa y se registra su pH y viscosidad.	Sí, tenemos una ficha técnica por cada producto. Detalla: composición, % de Aloe Vera, características físico-químicas, pH, estabilidad, modo de uso, contraindicaciones, vida útil 24 meses y condiciones de almacenamiento.
Solo cumplo con el etiquetado, los envases y la seguridad para poder comercializarlos	No, los vendo de manera informal	Si, a pesar de no tener registros sanitarios etiqueto con los ingredientes y las medidas necesarias para el conocimiento de la gente	Si aplico controles	Yo hago mi proceso en un área limpia donde no haya más cosas que solo sean del trabajo para no mezclar cosas que no se deben	Si tenemos dichas donde pongo como se puede usar y las recomendaciones de seguridad que se deben tomar
Una buena elaboración	No cuento	No cuento	Si los utilizo	Seleccionando buena madera y un buen lijado para que la madera no quede con estillas	Interactuando con el cliente les doy las características de mis diseños

Anexo D

Preguntas sobre la dimensión productiva

17.¿Considera que su empresa tiene la capacidad de mantener una producción estable y responder a una mayor demanda de productos? ¿por qué?	18.¿Para la empresa puede conseguir la materia prima o insumos de forma constante?	19.¿Existe una estandarización de sus productos en aspectos de tamaño, peso, presentación y composición?	20.¿Considera que el sistema de empaque de sus productos tiene presentación adecuada para venderse fuera del mercado local?
Si por qué es familiar	Si	Si	Si
Sí, hasta 1500 unidades/mes con el equipo actual. Pero para crecer más, necesitaríamos invertir en una marmita de mayor capacidad y contratar a una persona más para envasado.	Sí, el Aloe Vera lo compramos a 2 agricultores de El Carmen, Manabí, con contrato verbal de abastecimiento. Los envases PET y etiquetas los compramos en Guayaquil a un proveedor fijo.	Sí, tenemos recetas estandarizadas en gramos para cada lote. Usamos envases de medidas fijas.	Sí, usamos frascos PET con tapa pump y sleeve o etiqueta full color, laminada y resistente al agua. Creemos que cumple para pasar de ferias a supermercados, pero para exportar habría que mejorar el diseño y usar envases airless.
Si, ya que yo me abastezco mediante los pedidos que me llegan	Si, siempre y cuando haya demanda	Si se cuenta el peso la presentación y como está hecho	Utilizo envases que puedan contener el tipo de líquidos que manejo
Depende del pedido ya que si es muy elevado me tardaría por falta de máquinas adecuadas	Si ya que cuento con varios distribuidores	No varían	No ya mis diseños es muebles

Anexo E

Preguntas sobre la dimensión operativa

21.¿El personal con el que cuenta actualmente es suficiente para cumplir con la producción de los productos?	22.¿Considera usted que su empresa cuenta con el personal necesario para el cumplimiento de las actividades productivas?	23.¿Cuál es el tiempo promedio que necesita la empresa para cumplir con un pedido?	24.¿Con que herramientas, equipos o recursos cuenta la empresa para desarrollar las actividades productivas?	25.¿Cómo gestiona el cumplimiento de los tiempos de entrega cuando recibe pedidos de sus clientes?	26.¿Cómo maneja la empresa situaciones que puedan afectar la entrega de un producto?
Si	Si	La venta es al instante	Cocina Eléctrica de acero inoxidable, fermentador certificado.	Comunicación mediante redes sociales.	Logística de entrega
Sí, para el volumen actual. Somos 3: 1 en producción, 1 envasado/etiquetado y 1 en administración/ventas.	Sí. El personal está capacitado en BPM y manipulación de alimentos/cosméticos.	Para pedidos menores a 100 unidades: 3 a 5 días hábiles. Para pedidos de 300+ unidades: 7 a 10 días hábiles, porque debemos producir el lote. Si hay stock, despachamos en 24h.	Contamos con: marmita de acero inoxidable 50L, agitador mecánico, balanza digital 0.1g, mesa de envasado, selladora de tapas, pH-metro.	Anotamos el pedido en una orden de producción con fecha límite. Producimos primero lo que tiene fecha más cercana. Avisamos al cliente 1 día antes del despacho por WhatsApp.	Si falta materia prima o hay daño en máquina, llamamos al cliente de inmediato para reprogramar y ofrecer un descuento del 5% por la demora.
Por el momento con la demanda que tengo me abastezco con una persona más para cumplir con los pedidos	Si	Tres días hábiles, y si hay producto disponible se despacha en el mismo momento	Tanques para mezclar, balanzas, envases, equipos de medición, estanterías, bombas de llenado	Se hace por orden de llegada y el tiempo demora depende lo tanto que lleve el cliente	Primero me comunico personalmente con el cliente y le explico la situación, luego busco una solución para realizar la entrega y si me demoro mucho regaló una botella de algún producto que tenga disponible por las molestias

Trabajo solo	Trabajo solo cuando tengo un pedido grande es que contrato a una persona	Dependiendo del diseño y el pedido	Una cepilladora, una cierra, un tupi, compresor, cepillo eléctrico, clavadora, carrucha, taladro, grapadora, pulidora	Trato de comprar todo el material para no perder tiempo y trabajar lo más pronto posible	Dependiendo de la afectación si es por maquina hablo con el cliente y le reconozco el flete de entrega
--------------	--	------------------------------------	---	--	--

Anexo F

Preguntas sobre la dimensión logística

27.¿Cómo gestiona el almacenamiento de sus productos para garantizar su conservación y disponibilidad?	28.¿Qué medios utiliza para transportar y distribuir sus productos hasta el cliente?	29.¿Cómo protege sus productos durante el transporte y que tipo de embalaje utiliza para evitar daños?	30.¿Qué condiciones de conservación requiere el producto y como asegura la empresa su cumplimiento durante el almacenamiento y distribución?	31.¿Cómo organiza la entrega de sus productos a los clientes?	32.¿De qué manera identifica y controla la información como lotes, fechas de producción y origen de ellos productos?
Bodegas con temperatura adecuada.	Transporte terrestre.	Se utilizan fundas de refuerzos	Refrigeración y ambiente adecuado.	Entrega a domicilio o retiran productos en el local	En bitácora
Producto terminado se almacena en un cuarto fresco, ventilado, sin luz solar directa.	A tiendas locales hacemos entregas propias semanalmente.	Usamos cajas de cartón corrugado con separadores internos. Cada frasco va envuelto en funda burbuja. Marcamos las cajas como "Frágil - Cosméticos". Para envíos largos, usamos film.	Requiere: lugar fresco, seco y protegido de la luz, entre 15°C y 25°C. No refrigerar. En bodega usamos termómetro y evitamos tenerlo cerca de ventanas. En transporte se pide a la Courier no dejar la caja al sol.	Los pedidos de tiendas se entregan los días martes y jueves en ruta. Los pedidos por redes sociales se despachan lunes, miércoles y viernes con Courier. Todo va con guía de remisión.	Llevamos un Kardex donde registro: lote, fecha elaboración, cantidad producida, materia prima usada y a qué clientes se vendió.

Los guardo en un lugar fresco y ventilado en estantes para que se conserven mejor y por fecha de caducidad	Tengo un carrito y una moto y ahí llevo mis productos	Si es bastante los guardo en cajas si no nomas los pongo en una funda y las llevo con cuidado	Tienen que estar en lugares frescos para que cuando salga un pedido verificar que haya y luego entregarlo al cliente	Primero miro la ubicación del cliente y cotizo su Delivery y coordino todas las entregas marcando una ruta	No utilizo lotes, utilizo fechas de caducidad y me guío por es y lo que produzco de último lo pongo atrás para que tenga rotación lo que se hizo antes
Los embalo y los guardo en un lado aparte para evitar rayones y golpes	Camionetas fletadas	Los embalo con embolas y cartones a los lados	Evitar mojarse	Dependiendo del acuerdo con el cliente la mayoría los retiran en mi taller	Por pedido del cliente