



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

**ESTUDIO DE CASO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**“PYMES MANABITAS AL MERCADO EUROPEO A TRAVÉS DE RUEDA
VIRTUAL DE NEGOCIOS”**

ELABORADO POR:

GÓMEZ VERA JENNIFER LISETH

DIRECTORA:

DRA. TANYA S. ANDINO CHANCAY, PhD.

Manta- Ecuador

2024



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

**ESTUDIO DE CASO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**“PYMES MANABITAS AL MERCADO EUROPEO A TRAVÉS DE RUEDA
VIRTUAL DE NEGOCIOS”**

ELABORADO POR:

GÓMEZ VERA JENNIFER LISETH

DIRECTORA:

DRA. TANYA S. ANDINO CHANCAY, PhD.

Manta- Ecuador

2024

Declaración de autoría

Yo Jennifer Liseth Gómez Vera,

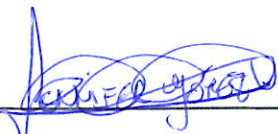
DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación **“Pymes Manabitas al mercado europeo a través de rueda virtual de negocios”** ha sido desarrollada respetando los 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 mediante un estudio son de absoluta responsabilidad de la autora, datos que no pueden ser modificados sin la debida autorización.


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

Manta, 15 de Julio del 2024



Jennifer L. Gómez Vera
C.I. 1317185450

Certificado 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(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

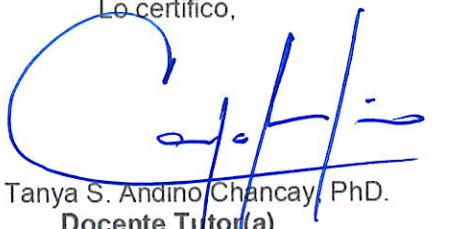
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular modalidad Análisis de Caso bajo la autoría de la estudiante GOMEZ VERA JENNIFER LISETH, legalmente matriculado/a en la carrera de Comercio Exterior, periodo académico 2023(2)-2024(1), cumpliendo el total de 320 horas, cuyo tema o núcleo problémico es **"PYMES MANABITAS AL MERCADO EUROPEO A TRAVÉS DE RUEDA VIRTUAL DE NEGOCIOS"**.

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, 23 de julio de 2024.

Lo certifico,



Dra. Tanya S. Andino Chancay, PhD.
Docente Tutor(a)
Área: Administración

Nota 1: Este documento debe ser realizado únicamente por el/la docente tutor/a y será receptado sin enmendaduras y con firma física original.

Nota 2: Este es un formato que se llenará por cada estudiante (de forma individual) y será otorgado cuando el informe de similitud sea favorable y además las fases de la Unidad de Integración Curricular estén aprobadas.



GÓMEZ VERA JENNIFER LISETH

1%
Textos sospechosos



1% Similitudes
0% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas
< 1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: GÓMEZ VERA JENNIFER LISETH.docx
ID del documento: 423c530c4df713073efa18693c24d3260c1b1c73
Tamaño del documento original: 602,28 kB

Depositante: Tanya Andino Chancay
Fecha de depósito: 24/7/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 24/7/2024

Número de palabras: 4091
Número de caracteres: 27.338

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente principal detectada

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.doi.org https://www.doi.org/10.23919/CISTI.2019.8760716 3 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (26 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	repositorioacademico.upc.edu.pe https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/10757/658364/3/Integracion economica - 1er ca...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (25 palabras)
2	www.lica.int Pymes de Ecuador acceden al mercado europeo a través de rueda v... https://www.lica.int/es/prensa/noticias/pymes-de-ecuador-acceden-al-mercado-europeo-traves-de-...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (24 palabras)
3	repositorio.ug.edu.ec http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/55290/3/CT-077-2020-TESES-PALMA_ROMERO_TUTOR...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)
4	www.europarl.europa.eu La UE en el comercio internacional en cifras (infografía... https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20180703STO07132/la-ue-en-el-comercio-interna...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (18 palabras)
5	www.produccion.gob.ec BioExportador Global 2024 busca posicionar productos ... https://www.produccion.gob.ec/bioexportador-global-2024-busca-posicionar-productos-ecuatoriano...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

Dedicatoria

La elaboración de este proyecto de titulación, esta dedicado a Dios y a mi familia. A Dios en primer lugar por ser mi guía en cada paso que he dado, por las oportunidades de aprendizaje y sabiduría que me ha sido otorgada durante este proceso; a mis padres Jorge Alfonso Gómez Zambrano y Estela Sildana Vera Intriago, por ser mi apoyo incondicional durante esta travesía de mi carrera universitaria y mi formación académica, desde el inicio de mi educación hasta este momento, siendo mis pilares y mi fortaleza a lo largo de este arduo proceso académico. A mi abuela Rosa Zambrano Alcívar y hermanas Ashley Gómez Vera y Yareli Gómez Vera, por alentarme en momentos difíciles y celebrar conmigo cada logro, por estar presentes con su cariño y palabras de aliento.

Este trabajo está dedicado a todos Ustedes, quienes me han brindado todo el cariño, comprensión y esfuerzo para darme las oportunidades que tengo hoy en día. Espero que este logro no solo demuestre mi esfuerzo sino también sea una pequeña forma de retribuir todo lo que han sacrificado por mí.

Gómez Vera Jennifer L.

Reconocimiento

Durante este proceso formativo quiero expresar mis sinceros agradecimientos a todas las personas e instituciones que permitieron la realización de este trabajo de titulación.

Agradezco de manera muy especial a la DRA. Tania Andino Chancay; mi tutora de tesis, por compartir sus conocimientos y su orientación profesional que fueron de gran ayuda para la elaboración de esta tesis, sus acertados consejos y recomendaciones me permitieron moldear y mejorar la calidad de este trabajo.

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí por la oportunidad académica brindada para lograr mi educación superior, por fomentar un entorno académico y todos los recursos necesarios que me han permitido enriquecer mi formación profesional y personal durante mi instancia como estudiante de la universidad.

A los docentes cuyas clases y retroalimentaciones han proporcionado información valiosa y necesaria para abordar los desafíos de esta investigación. Por su compromiso a la enseñanza, ya que su influencia ha sido importante para culminar esta etapa académica y forjar mi carácter profesional y personal.

A mi familia por acompañarme durante esta larga y dura travesía, brindándome apoyo en todo el proceso.

A todos, mi más profundo agradecimiento por la colaboración y la fortaleza que siempre me supieron dar.

Gómez Vera Jennifer L.

ÍNDICE GENERAL

Declaración de autoría	I
Certificado del Tutor.....	II
Dedicatoria	III
Reconocimiento.....	IV
Resumen	V
1. Introducción.....	1
2. Antecedentes.....	2
3. Definición del problema	3
4. Preguntas de reflexión	4
5. Justificación y propósito	5
6. Objetivos.....	5
6.1. Objetivo general	5
6.2. Objetivos específicos.....	5
7. Idea por defender	6
8. Unidades de análisis.....	6
9. Metodología.....	6
10. Marco conceptual.....	7
10.1. Acuerdo Multipartes	7
10.2. El mercado exportador e importador de Manabí.....	8
10.3. El mercado exportador e importador de Europa	8
10.4. Las Pymes	9
10.5. Herramientas de los Negocios internacionales.....	10
10.6. Rueda virtual de negocios.....	11
11. Resultados obtenidos	11
12. Análisis de resultados	12
13. Lecciones y recomendaciones.....	13

13.1.	Lecciones.....	13
13.2.	Recomendaciones	14
14.	Fuentes de información.....	15
15.	Anexos.....	20
	Anexo 1	20
	Anexo 2	22
	Anexo 3	24

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Clasificación de las Pymes	9
Ilustración 2. Modalidades y actividades de apoyo a los Negocios Internacionales.	10
Ilustración 3. Proceso de las ruedas de negocios	11
Ilustración 4. Proceso de las ruedas de negocios	22
Ilustración 5. Qué es una rueda de negocios y cómo funciona	22
Ilustración 6. Etapas de las ruedas de negocios virtuales y presenciales	23
Ilustración 7. Cómo organizar una rueda de negocios en una plataforma web	23
Ilustración 8. Aspectos básicos en las ruedas de negocios virtuales y presenciales	24

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cantidad de Pymes manufactureras en Manabí.....	21
Tabla 2. Ventajas de las ruedas de negocios virtuales y presenciales.....	24

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Cantidad de Pymes por cantón (Manabí)	20
Gráfico 2. Cantidad de Pymes según el sector económico al que pertenecen.....	20
Gráfico 3. Cantidad de Pymes según su tamaño	21

Resumen

La presente investigación sobre las Pymes Manabitas en el mercado europeo a través de rueda virtual de negocios se proyectó en base a la problemática de la escasez de información sobre programas de ruedas de negocios, planteando los objetivos enmarcados en los beneficios que proporcionan esta herramienta a las Pymes Manabitas al acceder al mercado europeo. Los resultados obtenidos demuestran que las ruedas de negocios virtuales son convenientes para su desarrollo, en especial el sector manufacturero al ser muy variado, presentándoseles una serie de oportunidades de negocios. Se propone que el gobierno junto a Instituciones del país fomente programas que brinden capacitaciones y las herramientas digitales necesarias, brindando un respaldo a las Pymes manabitas que desean incorporarse a las ruedas de negocios virtuales, permitiéndole obtener beneficios a largo plazo.

Palabras claves: Rueda de negocios, Pymes, mercado manabita, Acuerdo Multiparte, sector manufacturero.

Abstract

This research on Manabí SMEs in the European market through virtual business meetings was designed based on the problem of the lack of information on business meeting programs. The objectives are framed around the benefits that this tool provides to Manabí SMEs when accessing the European market. The results obtained demonstrate that virtual business meetings are advantageous for their development, especially in the manufacturing sector, given its diverse nature and the range of business opportunities it presents. It is proposed that the government, together with the country's institutions, promote programs that offer training and necessary digital tools to support Manabí SMEs interested in participating in virtual business meetings, thereby enabling them to obtain long-term benefits.

Keywords: business meeting, SMEs, Manabí market, Multiparty agreement, manufacturing sector.

1. Introducción

Esta investigación titulada ‘‘Pymes Manabitas al mercado europeo a través de rueda virtual de negocios’’, fue planteada con una problemática basada en la escasez de información sobre programas existentes para esta herramienta de negocios, y el deficiente manejo de políticas públicas que obstaculizan la productividad y competitividad de las Pymes, siendo una generadora de oportunidades y acceso a los mercados europeos.

El planteamiento de los objetivos se desarrolló enmarcados en los beneficios que proporcionan las ruedas virtuales de negocios a las pymes manabitas al acceder a mercados europeos, aplicando una metodología descriptiva con enfoque analítico y con la técnica del análisis documental, utilizando instrumentos como: fichas bibliográficas, fichas hemerográficas y las fichas electrónicas. Así de esta manera se podrá extraer información confiable que permita fundamentar teóricamente la investigación y crear un respaldo sólido.

La estructura conceptual se desarrolló desde principios básicos como es la rueda de negocios, describiendo el mercado exportador e importador de Manabí y Europa, el acuerdo multipartes entre ambos países, las Pymes y su clasificación, además de los negocios internacionales y las herramientas que se utilizan.

Los resultados y análisis obtenidos a partir de los anexos permiten determinar que las ruedas virtuales son una herramienta eficaz para el desarrollo y crecimiento económico de los cantones de Manabí, al ser una fuente amplia de oportunidades. Ciudades como Manta y Portoviejo donde se encuentran la mayor concentración de Pymes, son un claro ejemplo que una economía dinámica, en la que constantemente surgen nuevos negocios, se pueden desarrollar oportunidades e impulsar a este tipo de empresas en las ruedas de negocios virtuales. En Manabí existen cifras altas de empresas manufactureras, es aquí donde se enfoca la presente investigación, dado que es un sector muy diverso, dedicado a la producción de nuevos productos que tendrían una gran acogida de parte del mercado europeo, siendo un mercado exigente y riguroso con lo que consume, que considera el cumplimiento de normas ambientales y éticas en sus acuerdos.

Las lecciones y recomendaciones se abordaron en base a los objetivos, corroborando en que las entidades y el gobierno del país deben fortalecer programas que brinden

capacitaciones, las herramientas necesarias y lo que está a su alcance para promover las ruedas de negocios virtuales en la provincia de Manabí, no solo enfocándose en los cantones con más comercio, también incluir a los pequeños, que puedan no solo ofrecer la materia prima, sino productos transformados con valor agregado y de calidad. Obteniendo beneficios a largo plazo para el desarrollo de la provincia, generando fuentes de empleo, mayores ingresos y apertura a otros mercados.

2. Antecedentes

En la provincia de Manabí se registraron 78.682 empresas, que vendrían equivaliendo a un 8,75%, colocándose como una de las terceras provincias más representativas en cuanto a establecimientos y en cuarto lugar en cuanto al número de ventas. Durante los años 2014, 2015 y 2016 la provincia sufrió una declinación empresarial, para el año 2017 hubo un notorio crecimiento empresarial ya que la población intentó recuperarse económicamente implementando pequeños negocios, sin embargo, en el año 2018 muchas de estas Pymes no lograron mantenerse debido a la alta competencia en el mercado. (Figuerola y Bravo, 2020)

El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Ecuador entró en vigor desde el año 2017, no fue hasta el 2021 donde se registró un incremento de un 16% en el comercio bilateral. Además, para el año 2022 se llegaron a algunos acuerdos como impulsar las inversiones, el Pacto Verde y el apoyo de la UE con 10 millones que permitiría mitigar el impacto del Covid-19, apoyando así a la recuperación socioeconómica del comercio exterior en particular a las MiPymes, asociaciones de productores y cooperativas, generando más de 22.000 nuevas plazas de empleo. (Delegation of the European Union to Ecuador, 2022)

Algunas Pymes ecuatorianas promocionaron sus productos mediante la tercera edición de la rueda virtual de negocios, creando nuevas oportunidades de negocios hacia el mercado europeo. Sin embargo, existe una problemática para las Pymes Manabitas debido a la poca capacitación y escasa información. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2021)

3. Definición del problema

Pequeñas y medianas empresas ecuatorianas participaron en el año 2020 en la segunda edición de la rueda de negocios Ecuador para el mercado europeo, donde participan más de 25 empresas con compradores de España, Turquía, Francia, Austria y Alemania expertos en productos y frutos exóticos presentados en diferentes presentaciones tales como puré, aderezos, conservas, snacks, etc. Sin embargo, uno de los principales requerimientos para poder participar es que las Pymes hayan asistido a capacitaciones en temas como la adaptación de productos a mercados de exportación, cumplimiento de regulaciones y empaque y etiquetado, certificación orgánica como herramienta comercial en tiempos post pandemia, cambios en el comercio internacional a raíz del covid-19, proceso de certificación orgánica para productos de valor agregado, contratos internacionales y preparación para negociar con compradores extranjeros. (El Telégrafo, 2020). Todas estas regularizaciones del mercado europeo conllevan a un cambio en la producción y al cumplimiento de regulaciones y certificaciones, lo que implica que se den inversiones en cuanto a la producción y en las capacitaciones.

Bioexportador global fue una iniciativa por parte de algunas asociaciones como Anfab, el IICA, el Ministerio de producción por medio de Pro-Ecuador, el Ministerio de agricultura y la Comisión Interamericana de Agricultura Orgánica (CIAO). (El Telégrafo, 2020)

Si bien las Pymes son un motor principal para la economía del país, generan crecimiento económico y empleo, la implementación de políticas públicas para este sector en cuanto a la diversificación de la economía, actualización tecnológica, promoción de empleo y reducción de la pobreza, no se están ejecutando de forma integral. Sumado a esto uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de información sobre programas existentes, por lo cual la mayoría desconoce de estos mecanismos de apoyo; por otro lado, los ejecutores de las políticas no cuentan con las herramientas necesarias de seguimiento, monitoreo y evaluación, dificultando que se puedan proponer ajustes en las mismas. En definitiva, el desconocimiento de gestión administrativa y contable de las Pymes ecuatorianas ha obstaculizado el incremento de productividad y competitividad. (Pinargote y Díaz, 2021)

4. Preguntas de reflexión

¿Cuántas Pymes Manabitas existen?

En Manabí hay un total de 2.920 empresas distribuidas según su tipo y sector económico, con un 66% de microempresas y un 32% a las Pymes. (Mera-Plaza et al., 2022)

¿Cuál es la Institución Gubernamental que registran las Pymes?

En Ecuador las Pymes se registran mediante la Superintendencia de Compañías, la cual se encarga de controlar las actividades, organización, funcionamiento y disolución de las compañías. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SC] s.f.)

¿Qué plantean las ruedas de negocios?

Daniel Rodríguez (como se citó en IICA, 2020) plantea que las ruedas de negocios buscan que las Pymes expandan sus mercados de exportación mediante la diversificación, además de brindar apoyo para fortalecer sus capacidades de exportación.

En Ecuador ¿Qué Institución Gubernamental impulsa y coordina las ruedas de negocio?

El Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca a través de Pro-Ecuador impulsan y organizan las ruedas de negocios con la finalidad de generar contactos comerciales para los exportadores ecuatorianos. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2019)

¿Qué beneficios presentan las ruedas de negocios?

Pablo Rabczuk (como se citó en IICA, 2022) plantea que las ruedas de negocios son eficaces y oportunas para que las empresas y productores locales puedan integrarse en las cadenas y abrirse a nuevos mercados.

¿Qué experiencias existen en Ecuador con las ruedas de negocios?

Desde el 2012 ha facilitado el establecimiento de sólidas relaciones comerciales entre exportadores ecuatorianos y compradores internacionales, a lo largo de sus ocho

ediciones anteriores, el evento ha logrado generar un total de USD 453 millones de ventas. (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021)

¿Cuáles son las principales organizaciones internacionales que promueven las ruedas de negocios?

De acuerdo con Bananotecnia (2022) las ruedas de negocios coordinadas por SIECA, SECAC, FAO e IICA han establecido su reputación como las más destacadas y reconocidas en el hemisferio.

5. Justificación y propósito

En los últimos meses el Instituto IICA ha impulsado la importancia que tienen las ruedas virtual de negocios para crear oportunidades comerciales y facilitar el acceso a los mercados europeos gracias a los acuerdos comerciales para las empresas del sector agroalimentario, mismas actividades que fueron transmitidas por la plataforma de Marketplace del IICA poniendo en favor a pequeños productores acerca de las ventajas que ofrecen las tecnologías de la información, fomentando la promoción comercial y el desarrollo de redes de negocios, para que así de esta manera más empresas puedan sumarse y establecer contactos comerciales con potenciales socios, clientes y proveedores. Las Pymes involucradas fueron parte de un proceso de capacitación en cuanto a conocimiento de mercados y consumidores, además de procesos de exportación, donde expertos suizos validaron 40 productos a través de una evaluación organoléptica.

6. Objetivos

6.1. Objetivo general

Evaluar los beneficios de la Rueda virtual de negocios para el ingreso de las Pymes Manabitas al mercado europeo.

6.2. Objetivos específicos

- Determinar la cantidad de Pymes Manabitas que se encuentran activas y que operan internacionalmente.
- Analizar el proceso de las ruedas de negocios disponibles para las Pymes impulsados por Instituciones nacionales e internacionales.

- Determinar los beneficios de la rueda virtual de negocios para las Pymes como punto de encuentro con potenciales socios estratégicos.

7. Idea por defender

Las Pymes Manabitas al desarrollar competencias para participar en las ruedas de negocios podrán acceder al mercado europeo promoviendo espacios de generación de oportunidades y siendo respaldadas por Instituciones que generan soporte al sector exportador que, a su vez, se verá beneficiado mediante el fortalecimiento de sus capacidades.

8. Unidades de análisis

Esta investigación beneficiará a las Pymes Manabitas, que al ingresar a las ruedas virtual de negocios aumentarán su producción y presencia en los mercados europeos, impulsando el Tratado Multipartes, estabilizando la relación de intercambio, y la balanza comercial.

9. Metodología

El presente trabajo aplica una investigación descriptiva, su propósito es describir situaciones y eventos, es decir cómo es y cómo se manifiesta un determinado fenómeno, para ello se selecciona una serie de eventos y se mide cada una independientemente, para así describir lo que se investiga. (Hernández et al., 1991); esta metodología permitirá evaluar los beneficios que las ruedas virtuales de negocios representan para las Pymes Manabitas al ingresar al mercado europeo.

Por otra parte, la investigación tendrá un enfoque analítico, por medio de un método cualitativo el cual emplea la recolección de datos sin medición numérica para identificar y refinar las preguntas de investigación durante el proceso de interpretación. El enfoque cualitativo se puede entender como un conjunto de métodos interpretativos que permiten observar al mundo, transformándolo en representaciones a través de prácticas como observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos. (Hernández et al., 2010)

Es naturalista al estudiar objetos y seres vivos dentro de sus contextos y entornos naturales y cotidianos, también es interpretativo, ya que busca entender los fenómenos a partir de los significados que las personas les atribuyen. (Hernández et al., 2010), se

escogió este enfoque porque es el tipo de investigación que permite capturar y obtener datos sobre las diferentes empresas e Instituciones que forman parte de esta iniciativa, los procesos llevados a cabo para participar de las ruedas virtuales de negocios y múltiples beneficios que se obtendrán a partir de ello.

Según Fresno Chávez (2019) dentro de las técnicas más utilizadas en la investigación cualitativa están las siguientes: Observación, entrevista, técnicas grupales, análisis documental y encuesta; para este análisis de caso se utilizará la técnica de análisis documental, que consiste en detectar y obtener información, y consultar bibliografías entre otros materiales que pueden ser útiles para alcanzar el objetivo de estudio, es selectivo ya que cada año se publican cientos de miles de artículos en revistas y libros, además de material electrónico. (Jurado Rojas, 2002)

Para llevar a cabo la investigación se necesitan de instrumentos que sostengan la misma, se consideró aplicar las fichas bibliográficas, que son tarjetas donde se registran los datos bibliográficos de un libro. (Jurado Rojas, 2002). También se tomó en cuenta las fichas hemerográficas, en la que se registran datos de publicaciones periódicas tales como revistas o diarios. (Cázares et al., 1990). Por último, un instrumento a aplicar es la ficha electrónica en donde se registran datos de la Internet. (Jurado Rojas, 2002). La procedencia de la información es importante para que la investigación tenga un buen respaldo que permita adentrarse a la información y utilizarla según las necesidades que se requieran.

10. Marco conceptual

10.1. Acuerdo Multipartes

El Acuerdo Comercial no consiste en un tratado bilateral entre Ecuador y la Unión Europea, es un acuerdo multipartes que involucra a Colombia y Perú; y está abierto a la posible incorporación futura de Bolivia. Al incluir a todos los miembros de la Comunidad Andina, se convertiría en un acuerdo comercial entre bloques subregionales que fortalecería la integración en la región. (Van Steen y Saurenbach, 2017)

10.2. El mercado exportador e importador de Manabí

La base principal de la economía de la provincia de Manabí es la agricultura y la ganadería, aprovechando su abundante tierra, también es importante destacar que la provincia es un actor significativo en la producción cafetera del Ecuador, contribuyendo con el 45% y 50% de la producción total. Asimismo, tiene una participación destacada en la producción de cacao con un rango entre 12-17%, además Manabí juega un papel importante en la producción de algodón representando entre el 40% y 50% del total, así como en la producción de banano con un porcentaje del 10% al 12%. En cuanto al cultivo y producción de maíz, la provincia aporta con un 25% del total nacional. (Mendoza et al., 2019)

Manabí es reconocida por su papel como proveedora de diversos productos como el café, cacao, atún, plátano y camarón, consiguiendo enviar estos productos a mercados internacionales. (Toala-Toala et al., 2019)

En cuanto a las importaciones a través del Puerto Internacional de Manta, los productos destacados incluyen trigo proveniente de Canadá y Estados Unidos, atún congelado capturado en aguas internacionales, aceites vegetales procedentes de Perú y automóviles, mayormente originarios de China. (Ministerio de Transporte y Obras Públicas [MTO], 2022)

10.3. El mercado exportador e importador de Europa

La Unión Europea ocupa una posición de liderazgo en el ámbito del comercio internacional, su política de apertura en los acuerdos comerciales la ha consolidado como el actor principal en este escenario, manteniéndola como una región altamente atractiva para los negocios. Diariamente la UE exporta e importa cantidades significativas de mercancías, siendo el mayor exportador mundial de productos manufacturados y servicios, además de un destino primordial para las importaciones de más de ochenta naciones. (Unión Europea [UE], s.f.)

En el año 2021, las exportaciones de la UE equivalieron al 15% del total de exportaciones mundiales, mientras que las importaciones de bienes representaron el 14% del total, esto coloca a la UE como uno de los principales participantes en el comercio internacional, junto con EE. UU y China. Las compañías europeas aprovechan no solo

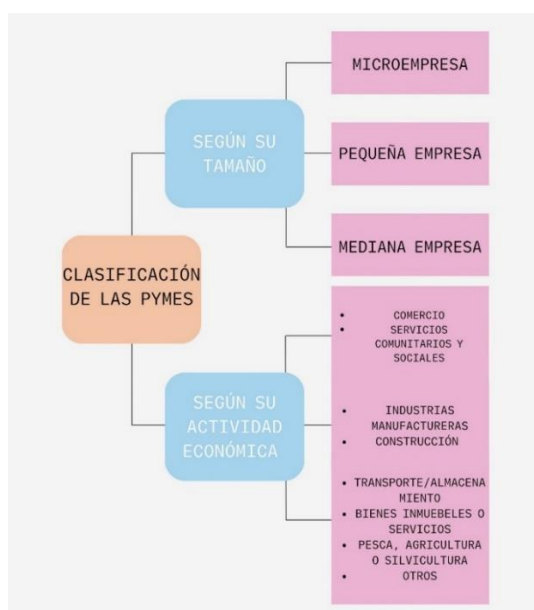
las ventajas de operar en un mercado único de gran escala a nivel mundial, sino también de los tratados comerciales que facilitan la exportación de una amplia gama de productos y servicios, ya que actualmente cuentan con 130 acuerdos comerciales vigentes, pendientes o en proceso de negociación. (Parlamento Europeo, 2018/2023)

En el año 2022, Estados Unidos mantuvo su posición como el principal destino de las mercancías exportadas desde la Unión Europea, representando el 20% del total, seguido por el Reino Unido con un 13% y China con un 9%; por otra parte, en 2022 Estados Unidos fue el principal socio de la UE en términos de exportaciones, mientras que China lo fue en términos de importaciones. (Parlamento Europeo, 2018/2023)

10.4. Las Pymes

Las Pymes se caracterizan por tener una plantilla de no más de 250 empleados en total y por contar con recursos económicos y tecnológicos limitados. Estas compañías se destacan por su agilidad y flexibilidad en los procesos administrativos y en la toma de decisiones, además están estrechamente vinculadas al consumidor, atentas a sus necesidades, y tienen la capacidad de establecer redes de mercadeo con accionistas estratégicos y desarrollar nuevas estrategias orientadas al cliente. (Martínez-Hernández, J., & Arreola-Rivera, R., 2017)

Ilustración 1. Clasificación de las Pymes

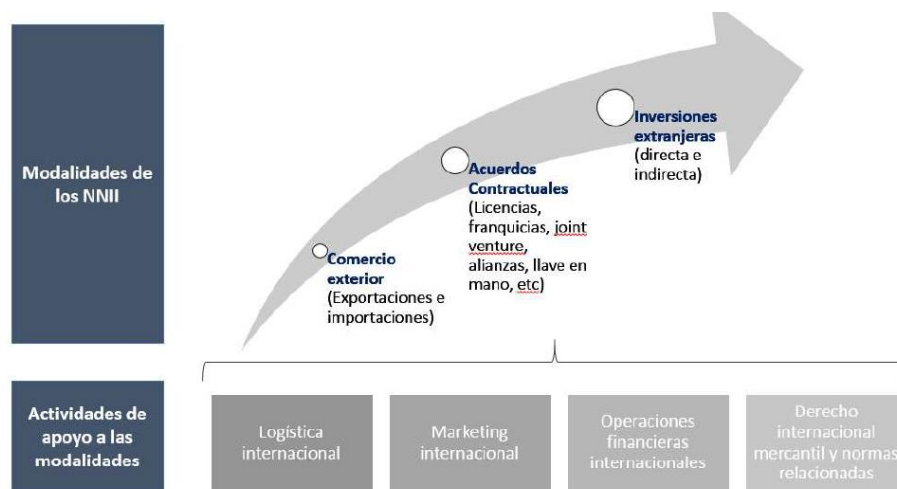


Nota: Elaboración propia. Fuente: Revista ESPACIOS (2017)

10.5. Herramientas de los Negocios internacionales

Los negocios internacionales posibilitan cubrir las necesidades de los ciudadanos de cada país, fomentando el intercambio de productos y servicios, numerosas compañías han ajustado sus actividades para que sus funcionarios interactúen con organizaciones globales que invierten recursos en emprendimientos de diversa índole en todo el mundo. (Liliam Hermenejildo, 2023)

Ilustración 2. Modalidades y actividades de apoyo a los Negocios Internacionales.



Nota: Datos tomados de Juan Acosta (2019)

Cullen y Parboteeah (como se citó en Juan Acosta, 2019) plantean que las modalidades hacen referencia a las estrategias que las empresas emplearán al ingresar a un nuevo mercado. Los autores colocan a la actividad comercial (exportaciones e importaciones) en primer lugar, seguido de las alianzas internacionales (en las que destacan licencias, franquicias, joint venture) y en último término la inversión extranjera tanto directa como indirecta.

Por otra parte, es necesario mencionar las principales actividades de apoyo que incluyen las modalidades, Lerna y Márquez (como se citó en Juan Acosta, 2019) determinan solo tres: logística, marketing y derecho internacional, se considera fundamental el papel desempeñado por las finanzas a nivel local e internacional.

10.6. Rueda virtual de negocios

Las ruedas virtuales de negocios surgieron en el año 2020 en América Latina y el Caribe, actualmente se han convertido en un recurso público que beneficia a las pequeñas y medianas agroempresas de la región, se trata de un entorno inclusivo y gratuito que ofrece oportunidades comerciales. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2023)

Ilustración 3. Proceso de las ruedas de negocios



Nota: Elaboración propia. Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social (2018)

11. Resultados obtenidos

En este trabajo de investigación se lograron resultados aplicando la metodología de investigación descriptiva con enfoque analítico, mediante fichas bibliográficas:

El Anexo 1 proporciona información acerca de la cantidad de Pymes manabitas activas en el año 2023, agrupadas en cuatro secciones:

- Gráfico 1: se encuentran la cantidad de Pymes según al cantón al que pertenecen, el de mayor cantidad es Manta con 25.644 empresas, mientras que el de menor presencia es Olmedo con 321 empresas.

- Gráfico 2: el número de Pymes de acuerdo con el sector económico, en donde el sector económico de servicios representa una mayor cantidad de Pymes activas con un total de 39.765.
- Gráfico 3: la clasificación según su tamaño, las microempresas tienen una fuerte presencia en la provincia a comparación de los otros sectores con un total de 84.744 Pymes.
- Tabla 1 perteneciente a la cantidad de Pymes en el sector manufacturero. El sector manufactura es otro de los sectores que está muy presente en Manabí, siendo importante para el desarrollo de la provincia, aportó 563 plazas de empleo en lo que respecta al año 2023, e igual representó un gran incremento en ingresos con \$45.111.767,39 millones y ventas con un total de \$45.018.246,81 millones para ese mismo año.

Las ruedas de negocio son reuniones planificadas con personas que están interesadas en reunirse con socios estratégicos para establecer relaciones comerciales y expandirse a nuevos mercados, en el Anexo 2, se explica más a detalle las ruedas de negocios y aspectos fundamentales que abarca, dando a conocer los procesos que deben seguir las Pymes, cómo funcionan, la importancia de participar en una rueda de negocios, los tipos que existen, quiénes forman parte durante estos eventos, las etapas que deben cumplirse tanto en ruedas de negocios presenciales como virtuales e incluso aspectos claves de cómo organizar una rueda de negocios mediante una plataforma web.

En la Tabla 2, del Anexo 3, se explican los beneficios que trae consigo para las Pymes participar de las ruedas de negocios, en este caso se ha realizado una comparación de las ventajas que proporciona involucrarse en ruedas de negocios virtuales y presenciales. En la Ilustración 8, del Anexo 3, se describen los requerimientos básicos que se sugieren en cada una de ellas para lograr una participación efectiva.

12. Análisis de resultados

Del análisis de los resultados se plantea lo siguiente:

Los cantones de Manta y Portoviejo concentran un mayor número de Pymes, esto se fundamenta en que cuentan con sectores productivos de gran importancia como la agricultura, la pesca, el comercio, y la manufactura; convirtiéndolas en ciudades

atractivas para el asentamiento de nuevos negocios ya que han experimentado un alto crecimiento económico en los últimos años.

Las microempresas tienen una fuerte presencia en la provincia principalmente por la diversidad de actividades que desarrollan, logrando surgir en tiempos de crisis y garantizando una fuente de ingresos para sus emprendedores, además del fácil acceso al mercado.

El sector manufactura es otro de los sectores que está muy presente en Manabí, siendo importante para el desarrollo de la provincia, aportando un gran número de plazas de empleo, ingresos y ventas en el año 2023. Las empresas manufactureras son un eslabón importante ya que, para la creación de sus productos, se deben establecer alianzas con otras empresas para garantizar el abastecimiento de materias primas y la distribución, creando un ciclo de negocio que impulsa la actividad económica en diferentes sectores.

Inveragrocorp, Promarsan, Alidulcaf, Inajag, Ens superior y Oleaginosas del puerto Olipuerto, son aquellas Pymes que tienen una mayor posibilidad de acceder a las ruedas de negocios y a beneficios como mayores oportunidades para establecer relaciones con mercados internacionales, un menor costo logístico, una amplia red de participantes de todo el mundo y mayor rentabilidad, debido a la eficiencia de las herramientas y plataformas digitales.

13. Lecciones y recomendaciones

13.1. Lecciones

En el desarrollo de este trabajo de investigación, se logra cumplir con el objetivo general planteado, permitiendo tener las siguientes lecciones:

- Manta y Portoviejo son los cantones que concentran la mayor cantidad de Pymes, por lo tanto, son ciudades que tienen un entorno propicio para el asentamiento de nuevas Pymes, lo que indica que hay una variedad de oportunidades que pueden ser tomadas por los emprendedores locales que desean iniciar negocios en distintos sectores tales como la agricultura, el comercio, la pesca y la manufactura, ya que dichos sectores han impulsado la economía y el desarrollo económico de ambas ciudades.

- Las ruedas de negocios conllevan una serie de procesos para llevarse a cabo, en este punto las Pymes más adecuadas serían las manufactureras, al ser un sector que está muy presente en Manabí y, además pueden ofrecer una diversidad de productos que pueden innovarse constantemente, permitiendo que los compradores encuentren productos que se ajusten a sus necesidades o demandas, principalmente el mercado europeo, el cual suele ser muy exigente en cuanto a los productos orgánicos y saludables.
- Los beneficios que trae consigo participar en las ruedas de negocios son muchos dependiendo la modalidad en la que se aplique, en el caso de las ruedas de negocios virtuales que al adoptar este tipo de herramienta digital genera el crecimiento económico, siendo un entorno propicio para fortalecer las negociaciones y establecer contactos con socios comerciales de todas partes del mundo.

13.2. Recomendaciones

Las recomendaciones producto de este trabajo son:

- Desarrollar estrategias cómo son las ruedas de negocios para estos cantones, mediante capacitaciones brindadas por los municipios respectivos, para que las Pymes utilicen esta herramienta como un método de aprendizaje que les permita capacitarse, obtener información valiosa sobre cómo diversificar mercados, mejorar sus habilidades en aspectos claves sobre cómo funciona esta herramienta virtual y cómo prepararse adecuadamente para sacar el máximo provecho.
- Es importante que el Gobierno promueva y apoye el desarrollo de nuevas Pymes mediante políticas públicas en conjunto con Instituciones como el Ministerio de producción, comercio exterior, inversiones y pesca para que se capacite, perfeccione e innove las virtudes que ya poseen, además de la manipulación efectiva de las plataformas en las que se van a desarrollar las ruedas de negocios virtuales.
- Promover alianzas estratégicas entre el gobierno e Instituciones como Pro-Ecuador para ofrecer un respaldo a las nuevas Pymes que desean incorporarse a las ruedas de negocios, mediante la implementación de múltiples herramientas y plataformas digitales que permitan generar beneficios, ampliar el panorama de oportunidades de negocios, obtener ventajas competitivas para que puedan adaptarse al mercado europeo actualmente, lo cual sería una estrategia exitosa para impulsar la economía de la provincia de Manabí.

14. Fuentes de información

- Acosta, M. J. (2019). ¿Qué son los Negocios Internacionales? Una revisión conceptual de la definición basada en los 10 principales libros de negocios y las modalidades que comprende. *ResearchGate*.
<https://www.researchgate.net/publication/336577411> Que son los Negocios Internacionales - Una revision conceptual de la definicion basada en los 10 principales libros de negocios y las modalidades que comprende Acosta 2019
- Bananotecnia. (2022). *Rueda Virtual de Negocios para el Sector Agroalimentario*.
<https://bananotecnia.com/eventos/rueda-virtual-de-negocios-para-el-sector-agroalimentario/>
- Cázares-Hernández, L. , Christen, M. , Jaramillo-Levi, E. , Villaseñor-Roca, L. y Zamudio-Rodríguez, L. E. (1990). *Técnicas actuales de investigación documental* (3ra ed.). Editorial Trillas.
https://www.academia.edu/30356880/T%C3%A9cnicas_actuales_de_investigaci%C3%B3n_documental Cazares Laura
- Delegation of the European Union to Ecuador. (2022). *Comercio bilateral entre la Union Europea y Ecuador crecio un 16% en 2021*.
https://www.eeas.europa.eu/delegations/ecuador/comercio-bilateral-entre-la-uni%C3%B3n-europea-y-ecuador-creci%C3%B3n-un-16-en-2021_en?s=161
- Figueroa-Vera, T. y Bravo-Santana, V. (2020). Pymes de Manabí y su impacto en la generación de empleo. *Polo del conocimiento*, 5(7), 567-589.
[file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/1535-8610-2-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/1535-8610-2-PB%20(1).pdf)
- Fresno Chávez, C. (2019). *Metodología de la investigación: así de fácil*. Córdoba: Ciudad Educativa. <https://elibro.net/es/ereader/ulead/98278>
- Hernández Sampieri, C. R. , Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (1991). *Metodología de la investigación* (1st ed.). McGRAW – HILL.
https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%B3n_Sampieri.pdf

- Hernández Sampieri, R. , Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta ed.). McGRAW – HILL. <https://www.smujuerescoahuila.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>
- IICA. (2020). *Exitosa primera rueda de negocios entre productos bio ecuatorianos y compradores de la UE: más de 55 citas concertadas.* <https://iica.int/es/prensa/noticias/exitosa-primer-rueda-de-negocios-entre-productos-bio-ecuatorianos-y-compradores-de>
- IICA. (2021). *Pymes de Ecuador acceden al mercado europeo a través de rueda virtual de negocios.* <https://iica.int/es/prensa/noticias/pymes-de-ecuador-acceden-al-mercado-europeo-traves-de-rueda-virtual-de-negocios>
- IICA. (2022). *Rueda virtual de negocios de cadenas agroalimentarias de américa latina y el caribe atrae a casi 700 empresas y genera intenciones comerciales por 53 millones de dólares.* <https://iica.int/es/prensa/noticias/rueda-virtual-de-negocios-de-cadenas-agroalimentarias-de-america-latina-y-el-caribe#:~:text=Las%20ruedas%20virtuales%20de%20negocios%20son%20un%20punto%20de%20encuentro,mundo%20a%20trav%C3%A9s%20de%20un>
- IICA. (2023). *Ruedas virtuales de negocios, un espacio de oportunidades.* <https://iica.int/es/node/26884>
- INEC. (2023). *Registro Estadístico de Empresas (REEM).* <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZTM4MTU3NzgtOGE2YS00MDcxLTUyYzYtNDE0NzFmOTNhODBiIiwidCI6ImYxNThhMmU4LWNhZWMTNDQwNi1iMGFiLWY1ZTI1OWJkYTExMiJ9>
- Jurado Rojas, Y. (2002). *Técnicas de investigación documental.* Thomson Editores S.A. <https://www.icmujeres.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/LIBRO%20Jurado%20Yolanda%20-%20Tecnicas%20De%20Investigacion%20Documental.pdf>

Koyag. (2021, 11 de octubre). *Como organizar una rueda de negocios en una plataforma web.* <https://info.koyag.com/como-organizar-una-rueda-de-negocios-en-una-plataforma-web>

Koyag. (2023, 26 de mayo). *¿Qué es una rueda de negocios y cómo funciona?* <https://info.koyag.com/que-es-una-rueda-de-negocios-y-como-funciona>

Koyag. (2024, 13 de febrero). *Rueda de negocios virtuales vs presenciales ¿Cuál es la mejor opción?* <https://info.koyag.com/ruedas-de-negocios-virtuales-vs-presenciales-cu%C3%A1-es-la-mejor-opci%C3%B3n>

Liliam Hermenejildo. (2023). *Entorno de los Negocios Internacionales*. Editorial “R2ICS”.

[https://www.euroamericano.edu.ec/index.php/component/easyfolderlistingpro/?view=download&format=raw&data=eNpFUF1rwzAM_C9-9_JRyDb3bVBYoe1g-wFFjRVXw7GD5WyFsf8-O07Zk6yz7nRcJ1BNo35YdUoM3moMYstqUytBIxjkSiP3EAxwNc0XSz305B1ynkpEMTOGwiuQEvX9y8zI8V_zUYnzecFy91SoDkbMbdqXS1dQ0mJLqi6kgHaCeF1UWyWqtm431WH_8v72sQoNZPEu1CWJnYs-OC81SutZntD4ZJrl3sW8MQdcMIsspTxy_yAPZAIg-YphRIefZLVfbqAE3uL6mvSwZsDbRCHnLwab5BxihP6ayGn6sqDPiRHwi_C7ZE-mjPFGJou_fxVEdzY,#:~:text=Los%20negocios%20internacionales%20%E2%80%9Cconsisten%20en,5\).](https://www.euroamericano.edu.ec/index.php/component/easyfolderlistingpro/?view=download&format=raw&data=eNpFUF1rwzAM_C9-9_JRyDb3bVBYoe1g-wFFjRVXw7GD5WyFsf8-O07Zk6yz7nRcJ1BNo35YdUoM3moMYstqUytBIxjkSiP3EAxwNc0XSz305B1ynkpEMTOGwiuQEvX9y8zI8V_zUYnzecFy91SoDkbMbdqXS1dQ0mJLqi6kgHaCeF1UWyWqtm431WH_8v72sQoNZPEu1CWJnYs-OC81SutZntD4ZJrl3sW8MQdcMIsspTxy_yAPZAIg-YphRIefZLVfbqAE3uL6mvSwZsDbRCHnLwab5BxihP6ayGn6sqDPiRHwi_C7ZE-mjPFGJou_fxVEdzY,#:~:text=Los%20negocios%20internacionales%20%E2%80%9Cconsisten%20en,5).)

Martínez-Hernández, J. y Arreola-Rivera, R. (2017). *De la teoría a la práctica: Las pymes como herramienta en la economía de México y en la creación de empleos.* *Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales.* <https://www.eumed.net/rev/cccss/2017/03/pymes-economia-mexico.html>

Mendoza, J., García, K., Salazar, R., y Vivanco, I. (2019). La Economía de Manabí (Ecuador) entre las sequías y las inundaciones. *Revista ESPACIOS*, 40(16). <https://www.revistaespacios.com/a19v40n16/a19v40n16p10.pdf>

Mera-Plaza, C., Menéndez-Mera, M. y Villavicencio-Vera, L. (2022). Incidencia de factores en la gestión de las PYMES de la provincia de Manabí, Ecuador. 593

digital Publisher CEIT, 7(1-1), 440-451. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.1-1.953>

Ministerio de Inclusión Económica y Social. (2018). *Implementación de Ruedas de Negocios “NOSOTROS EMPRENDEMOS”*. <https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/09/METODOLOGIA-RUEDA-DE-NEGOCIOS.pdf>

Ministerio de producción comercio exterior inversiones y pesca [MPCEIP]. (2019, mayo). *Proyecto: coordinación y ejecución de macro rueda de negocios para la generación de oportunidades comerciales para el sector exportador del Ecuador*. <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/08/PROYECTO-MACRO-RUEDAS-REVISADO-SENPLADES-.pdf>

Ministerio de producción comercio exterior inversiones y pesca [MPCEIP]. (2021, marzo). *MPCEIP implementará ciclo de ruedas de negocios virtuales para desarrollo de la IX Macrorrueda de Negocios Ecuador*. <https://www.produccion.gob.ec/mpceip-implementara-ciclo-de-ruedas-de-negocios-virtuales-para-desarrollo-de-la-ix-macrorrueda-de-negocios-ecuador/>

Ministerio de Transporte y Obras Públicas [MTOP]. (2022). *Manta generador de empleo a través de sus puertos Internacional y Pesquero*. <https://www.obraspublicas.gob.ec/manta-generador-de-empleo-a-traves-de-sus-puertos-internacional-y-pesquero/#:~:text=Por%20su%20parte%20los%20principales,mayor%20C3%ADa%20con%20procedencia%20desde%20China.>

Parlamento Europeo. (2018/2023). *La UE en el comercio internacional en cifras (infografía)*. <https://www.europarl.europa.eu/topics/es/article/20180703STO07132/la-ue-en-el-comercio-internacional-en-cifras-infografia>

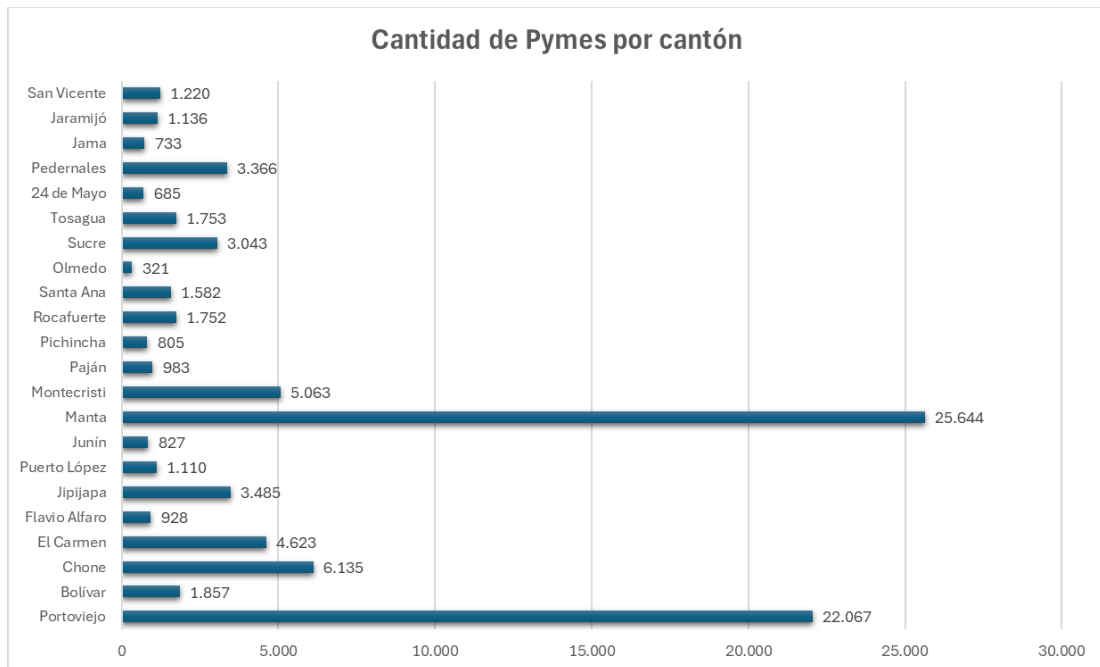
Pinargote, H. y Díaz-Barrios, J. (2021). Políticas públicas orientadas a impulsar a las pymes ecuatorianas. *UTEM*, 9(1). <https://revistaepe.udem.cl/articulos/politicas-publicas-orientadas-a-impulsar-a-las-pymes-ecuatorianas/>

- Pymes ecuatorianas se promocionan en rueda de negocios virtual. (2020, octubre 5). *El telégrafo*. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/pymes-ecuatorianas-se-promocionan-en-rueda-de-negocios-virtual>
- Ron-Amores, R. y Sacoto-Castillo, V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *Revista Espacios*, 38(53), 15. <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora. (s.f). *Guía para la adecuada participación en una rueda de negocios*.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1690215/GUIA%20PARA%20LA%20PARTICIPACION%20EN%20RUEDAS%20DE%20NEGOCIOS.pdf.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SC]. (2023). <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SC]. <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm?>
- Toala-Toala, G., Mendoza-Briones, A., Vinces-Menoscal, D., y Moreira-Moreira, L. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo del conocimiento*, 4(4), 71-87. <https://doi.org/10.23857/pc.v4i4.936>
- Unión europea [UE]. *Importación, exportación y comercio en la Unión Europea*. https://european-union.europa.eu/live-work-study/import-and-export_es
- Van Steen y Saurenbach. (2017). *Acuerdo comercial Ecuador-Unión Europea*. Delegación de la Unión Europea en Ecuador. https://www.eeas.europa.eu/sites/default/files/cartilla_acuerdo_comercial_ue-ecuador.pdf

15. Anexos

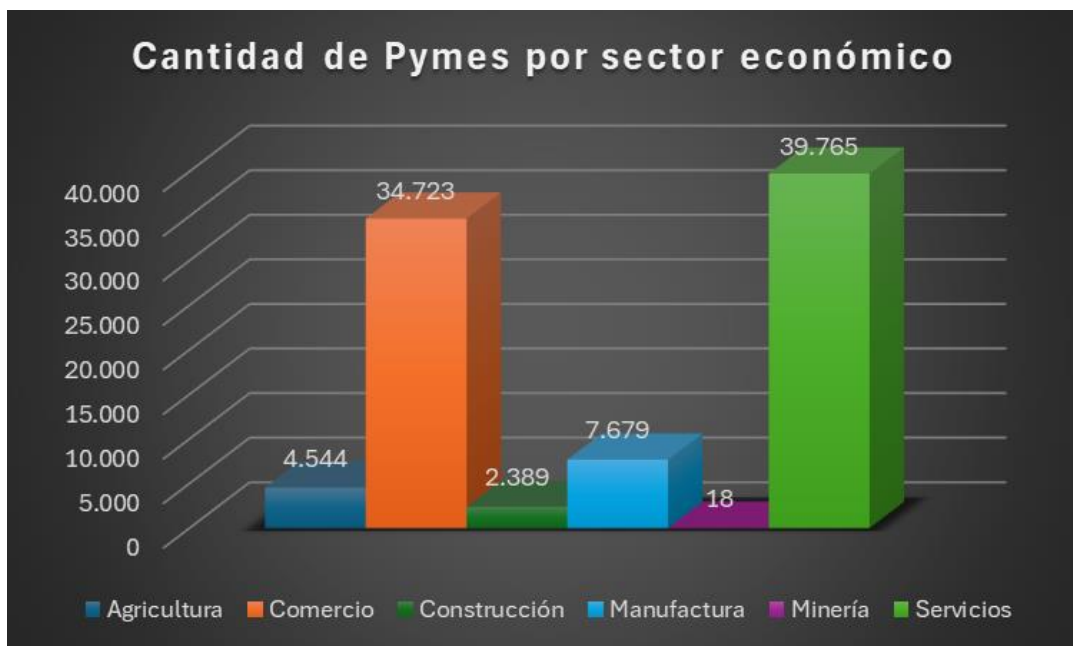
Anexo 1

Gráfico 1. Cantidad de Pymes por cantón (Manabí)

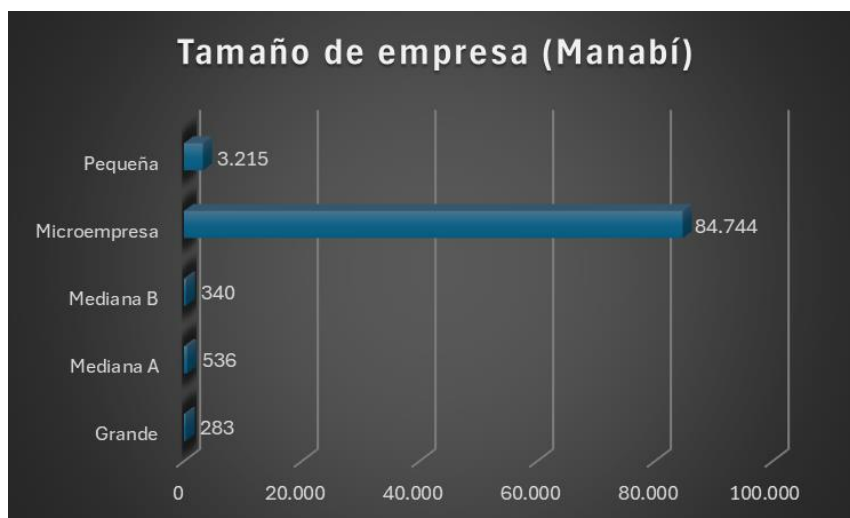


Nota: Elaboración propia. Datos tomados del INEC (2023)

Gráfico 2. Cantidad de Pymes según el sector económico al que pertenecen



Nota: Elaboración propia. Datos tomados del INEC (2023)

Gráfico 3. Cantidad de Pymes según su tamaño

Nota: Elaboración propia. Datos tomados del INEC (2023)

Tabla 1. Cantidad de Pymes manufactureras en Manabí

N#	Nombre	Empleados	Ingresos totales	Ingresos Ventas
1	Oleaginosas del Puerto Olipuerto S.A.	54	2.271.811,94	2.269.808,16
2	Ensuperior S.A.	16	1.516.691,59	1.516.691,59
3	Irotop S.A.	9	1.552.770,00	1.551.605,00
4	Macroselenita S.A.	58	4.307.342,81	4.307.115,29
5	Packworld S.A.	8	2.487.965,48	2.487.965,48
6	Productos del mar y sabores nacionales Promarsan CIA. LTDA.	11	2.927.422,64	2.900.672,16
7	Pes Nunez Santana Pesnusan CIA. LTDA.	18	4.470.449,50	4.470.449,50
8	Inveragrocorp S.A.	11	1.461.524,64	1.461.524,64
9	Plasticos del Pacifico plastipacifico S.A.	8	1.140.454,73	1.140.454,73
10	Alidulcaf S.A.S.	138	3.752.295,04	3.732.069,58
11	Proquimarsa S.A	21	1.334.958,10	1.331.808,35
12	Dicplast S.A.	66	2.892.135,82	2.892.135,82
13	Importacion koreana maquinarias lmkormasa S.A.	12	1.256.199,37	1.248.429,33
14	Temperteck S.A.	33	1.591.642,39	1.575.610,23
15	Empacadora Madeza S.A.	11	2.071.709,85	2.071.709,85
16	Comercial Moreira S.A. comermenta	8	1.669.432,48	1.669.432,48
17	Gasos Corp S.A.S.	11	1.972.553,03	1.970.035,23
18	Garwater S.A.	51	1.235.378,64	1.223.500,29
19	Aldanacorp S.A.	4	1.222.847,89	1.222.847,89
20	Megaconcreto S.A.S.	2	1.453.546,45	1.453.546,45
21	Industria de aceites y jabones del Agro Inajag S.A.	7	1.022.140,02	1.022.140,02
22	Wildtuna S.A.	6	1.500.494,98	1.498.694,74
Total		563	45.111.767,39	45.018.246,81

Nota: Elaboración propia. Datos tomados de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2023)

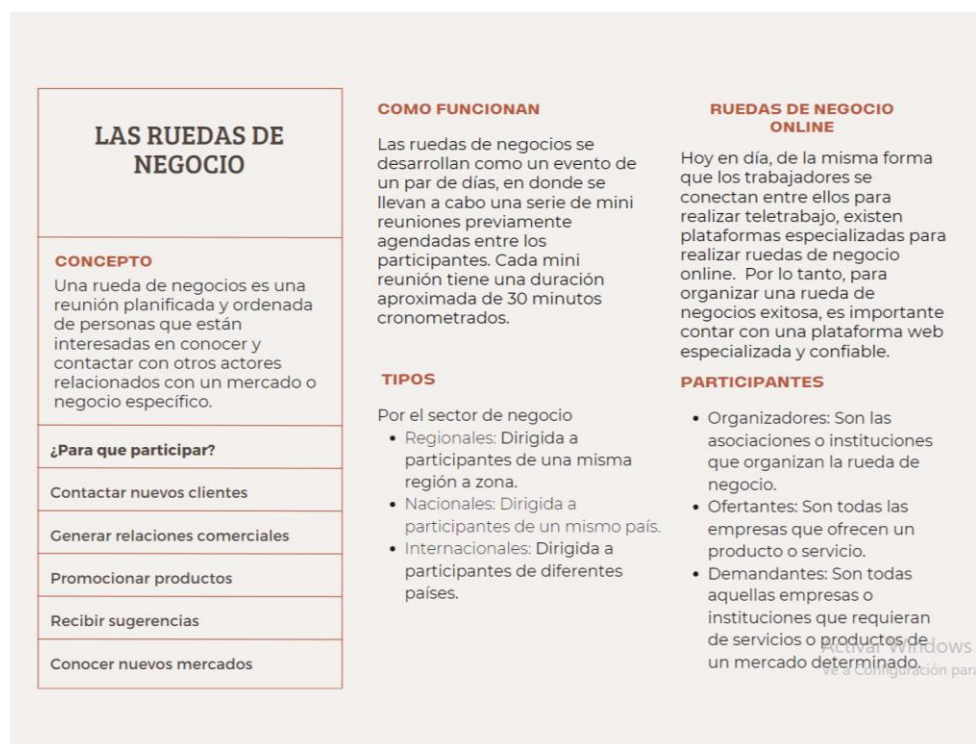
Anexo 2

Ilustración 4. Proceso de las ruedas de negocios



Nota: Elaboración propia. Fuente: Ministerio de Inclusión Económica y Social (2018)

Ilustración 5. Qué es una rueda de negocios y cómo funciona



Nota: Elaboración propia. Fuente: Koyag (2023)

Ilustración 6. Etapas de las ruedas de negocios virtuales y presenciales



Nota: Elaboración propia. Fuente: Sierra y Selva Exportadora (s.f.)

Ilustración 7. Cómo organizar una rueda de negocios en una plataforma web



Nota: Elaboración propia. Fuente: Koyag (2021)

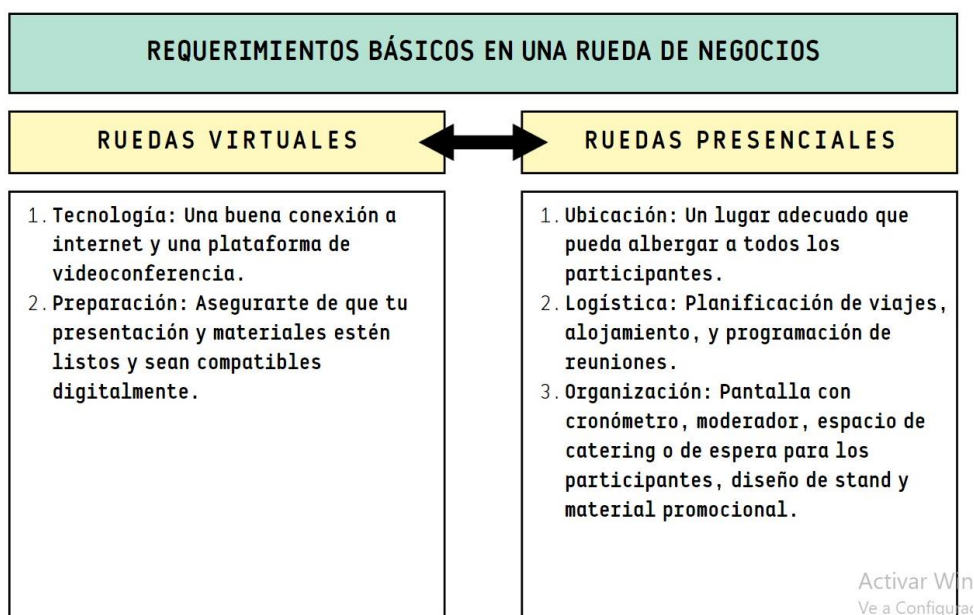
Anexo 3

Tabla 2. *Ventajas de las ruedas de negocios virtuales y presenciales*

Ventajas de las ruedas de negocios	
Virtuales	Presenciales
<ol style="list-style-type: none"> 1. Costo menor en comparación con los eventos presenciales. 2. Mayor rentabilidad. 3. No es necesario alquilar un espacio físico para el evento. 4. No tiene gastos de viaje, ni alojamiento, lo que evita la logística. 5. Permite participantes de todo el mundo sin necesidad de desplazarse. 6. Mayor participación y eficacia gracias a las herramientas y plataformas virtuales. 7. Mayor facilidad para conseguir métricas post evento. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oportunidad de interacción cara a cara. 2. Posibilidad de realizar demostraciones físicas de productos. 3. Una experiencia más envolvente para los participantes. 4. Posibilidad de personalizar el lugar y la planificación del evento. 5. Oportunidades para establecer relaciones fuera de las reuniones programadas.

Nota: Elaboración propia. Datos tomados de Koyag (2024)

Ilustración 8. *Aspectos básicos en las ruedas de negocios virtuales y presenciales*



Nota: Elaboración propia. Fuente: Koyag (2024)