



Publicación DAPMDER/N° 04/16

Programa de cooperación a favor de Ecuador

METODOLOGIA PARA IDENTIFICAR CASOS DE ÉXITO Y FRACASO EXPORTADOR EN PYMES ECUATORIANAS¹

Consultor: Santiago García Álvarez

¹ *Este informe ha sido preparado con la asistencia financiera de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI. La responsabilidad sobre los puntos de vista y opiniones expresadas en el mismo corresponde exclusivamente al Consultor y no reflejan de ningún modo la opinión oficial de la ALADI ni de ninguna de las instituciones implicadas en el proyecto. El presente informe conserva el formato original presentado por el Consultor salvo numeración de las páginas.*

Presentación

La Secretaría General de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) presenta el estudio titulado “Metodología para identificar casos de éxito y fracaso exportador en PYMEs ecuatorianas” que establece los parámetros básicos de lo que caracteriza o podría caracterizar una condición de éxito o fracaso exportador de PYMEs ecuatorianas.

Este análisis forma parte de una serie de estudios incluidos en el marco del proyecto “Impulso y fortalecimiento de PYMEs exportadoras del Ecuador”, que se ejecutó conjuntamente con la Universidad Andina Simón Bolívar-sede Ecuador, en el marco del Sistema de Apoyo a los PMDER.

El objetivo general del mencionado proyecto es apoyar al proceso de crecimiento y desarrollo de sectores productivos del Ecuador, en especial de las PYMEs, por medio de acciones tendientes al fortalecimiento de la gestión de estas organizaciones a fin de que avancen en su proceso de diversificación de mercados.

Contenido

1. OBJETIVOS	5
2. INDICE DE ÉXITO EXPORTADOR (IEE).....	5
3. CALCULO DEL IDE	6
4. DEFINICION DE FACTORES EXPLICATIVOS.....	7
5. PROPUESTA DE ENCUESTA DIRECTA A PYMES.....	10
5.1 Definición de la muestra	10
5.2 Proceso de selección	12
5.3 Propuesta de encuesta.....	12

1. OBJETIVOS

Esta metodología tiene como objeto establecer los parámetros básicos de lo que caracteriza o podría caracterizar una condición de éxito o fracaso exportador de PYMEs ecuatorianas, relacionadas con actividades de exportación hacia los países que conforman la ALADI.

Adicionalmente, se pretende establecer conceptualmente los factores que explican una determinada condición de éxito o fracaso exportador. Estos factores están relacionados con un conjunto de variables tanto internas de las empresas como externas o del ambiente socioeconómico en las que están inmersas, incluyendo las condiciones de acceso a los mercados internacionales. De esta manera el objetivo final del proceso es la identificación de PYMEs exportadoras exitosas y no exitosas en términos de su experiencia en el acceso y la permanencia en los once mercados de ALADI.

2. INDICE DE ÉXITO EXPORTADOR (IEE)

Existen varios estudios internacionales que intentan medir la condición de éxito o fracaso exportador. En un estudio del BID (Milesi y Aggio, 2008), se establece un "Índice de Éxito Exportador" constituido por la ponderación de 4 dimensiones. Luego se vuelve a ponderar en función de un rango de 0 a 10 puntos, concluyendo que "éxito exportador" es si el IEE es mayor o igual a 7 puntos, y "exportadoras no exitosas" si el IEE es menor o igual a 4, de la siguiente manera.

- Continuidad Exportadora (ponderación del 35% del total)
- Dinamismo Exportador (15%)
- Diversificación de Mercados (35%)
- Condiciones de acceso a mercados (15%)

En estudios similares, por ejemplo para el caso colombiano (Moori Koeinig, et al, 2006), se utiliza el IEE para medir las exportaciones de las empresas manufactureras de productos no tradicionales, a través de tres dimensiones. El éxito exportador se califica si las empresas obtienen un puntaje igual o mayor a 6 puntos provenientes de las ponderaciones de las tres dimensiones señaladas.

- Continuidad en el negocio de exportación
- Dinamismo en las ventas externas; y,
- Grado de diversificación y complejidad de los mercados atendidos

En un estudio para el caso Chileno (Moori-Coening, et al, 2004), se establecieron las siguientes dimensiones con sus respectivas ponderaciones:

- Continuidad Exportadora (25%)
- Dinamismo Exportador (15%)
- Dinamismo Exportador Sostenido (10%)
- Diversificación de Mercados (20%)
- Complejidad de los Mercados de Destino (25%)
- Evolución de la complejidad de los Mercados de Destino (5%)

Pues bien, lo importante en la definición de un Índice de Éxito Exportador es que tenga un enfoque amplio, en el sentido de que recoja tanto aspectos dinámicos del comportamiento de las actividades exportadoras así como aspectos multidimensionales. No es menos cierto que también una definición de este tipo de indicadores va a depender de los objetivos que se persiguen en una determinada investigación.

En este contexto, para el caso del presente estudio de PYMEs ecuatorianas en los mercados de ALADI, en el siguiente acápite se define los aspectos de alcances y metodología del cálculo del IDE.

3. CALCULO DEL IDE

La propuesta para el caso ecuatoriano es utilizar cuatro dimensiones relacionadas con el dinamismo exportador con dos subdimensiones, la continuidad exportadora y la diversificación de mercados, bajo la consideración de que estas dimensiones pueden dar cuenta de la situación de internacionalización de las PYMEs ecuatorianas.

Se excluyeron otras dimensiones que han sido aplicadas en estudios internacionales similares debido a que no podían ser aplicadas en el presente caso. Así tenemos la dimensión de "complejidad de mercados", que dada las características de ALADI, que no es una zona de libre de comercio ni obviamente un mercado unificado, resultaba complicado definir cuáles podrían ser los mercados más complejos o menos complejos.

Con tales consideraciones, a continuación detallamos las dimensiones y su respectiva ponderación del IDE a utilizar en el presente estudio. En el cuadro 1 se puede apreciar el desglose de este indicador.

- **Dinamismo Exportador" (DE). 20%** Mide el crecimiento de las exportaciones de las empresas en términos de tasas de variación
- **Dinamismo Exportador Sostenido (DES). 20%** Mide la sostenibilidad del crecimiento de las exportaciones de las empresas según mantención de tasas de variación en el período
- **Continuidad Exportadora" (CE) 30%** Mide estabilidad de las empresas en el negocio exportador, a partir de número de años en mercados
- **Diversificación de Mercados (DM) 30%** Mide la cantidad de mercados a los que se dirigen las exportaciones de las PYMEs.

Con estos criterios de cuantificación del IDE se procederá a la identificación de las PYMEs exportadoras que cumplan las siguientes condiciones: PYMEs con éxito exportador: si el IDE es igual o mayor a 7. PYMEs no exitosas: si el IDE es menor a 7. Estos cálculos se aplicarán para identificar a las PYMEs exportadoras en el listado que está disponible para este estudio, gracias a la colaboración del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración del Ecuador.

4. DEFINICION DE FACTORES EXPLICATIVOS

Existen varios enfoques teóricos que tratan de explicar el por qué de una mayor o menor integración de las empresas a las actividades de exportación, o una derivación de aquello que vendría a ser la rapidez o la lentitud de la capacidad exportadora. A continuación haremos referencia a cuatro principales propuestas teóricas de internacionalización.

Un primer enfoque es el denominado gradualista, también conocido como escuela escandinava, que asume a la internacionalización de las empresas como parte de un proceso gradual y predeterminado (Johanson y Wiedersheim, 1975; Johanson y Valhne, 1977 y 1990). Si el supuesto es la condición de gradualidad, entonces, cobra importancia la acumulación de conocimientos sobre los mercados internacionales foráneos, en los que una determinada empresa ha logrado ingresar. Este aprendizaje proviene de las actividades diarias que conlleva cierto tiempo. Bajo este enfoque, la internacionalización de las empresas viene a ser el resultado del desarrollo de competencias técnicas y rutinas organizacionales que son la consecuencia de procesos de aprendizaje que se generan a lo largo de sus senderos evolutivos.

Cuadro 1

	Ponderación	Puntaje
Dinamismo Exportador" (DE). Mide el crecimiento de las exportaciones de las empresas	20%	
Crecimiento mayor a 27%		10
Crecimiento entre 20% y 27%		8
Crecimiento entre 10% a menos de 20%		6
Crecimiento entre 5% a menos de 10%		4
Variación mayor a 0% y menor a 5%		2
Valores negativos		0
Dinamismo Exportador Sostenido (DES). Mide la sostenibilidad del crecimiento de las exportaciones de las empresas	20%	
Repitieron tasas positivas de crecimiento en: 2011>2010>2009>2008>2007		10
Repitieron tasas positivas de crecimiento en: 2011>2010>2009>2008		8
Repitieron tasas positivas de crecimiento en: 2011>2010>2009		6
Repitieron tasas positivas de crecimiento en: 2011>2010		4
Otras alternativas		0
Continuidad Exportadora" (CE). Mide estabilidad de las empresas en el negocio exportador, a partir de número de años en mercados (2)	30%	
Se exporta todos los años: 5 años		10
Se exporta en 4 de los 5 años del período		8
Se exporta en 3 de los 5 años del período		6
Se exporta en 2 de los 5 años del período		4
Se exporta solo en el 2011		2
Diversificación de Mercados (DM). Califica a las empresas según cantidad de mercados a los que se dirige (3)	30%	
Entre 7 y 9 mercados ALADI		10
Entre 5 y 6 mercados ALADI		8
Entre 3 y 4 mercados ALADI		6
2 mercados ALADI		4
1 mercado ALADI		2
	100%	

Un segundo enfoque es aquel vinculado con las ventajas competitivas de la internacionalización (Hymer, 1976; Vernon, 1966; Dunning, 1992). Según esta visión, la capacidad exportadora proviene de la construcción de ventajas competitivas que se manifiestan en varios factores ya sean: precios, estrategias empresariales, recursos e inversiones en el exterior y aspectos de diferenciación de los productos.

Las ventajas competitivas se derivan de un conjunto de planos que interactúan: i) el desarrollo de competencias endógenas–tecno-productivas, de gestión y comercialización-; ii) el grado de desarrollo de la estrategia competitiva; iii) elementos estructurales de la firma y, iv) el grado de desarrollo del ambiente en el que actúan.

Un tercer enfoque corresponde a la Teoría de Redes, que vincula la internacionalización de las empresas con el conjunto de relaciones económicas y sociales con las que tienen contacto las empresas exportadoras (Mitchell, 1969; Rogers y Kincaid, 1981; Tichy, 1981; Weiman, 1989). Las redes se construyen en los diferentes procesos económicos sean en la producción, distribución y consumo, como también en las relaciones sociales con otros empresarios.

El cuarto enfoque es el de empresas internacionales de reciente creación, mediante el cual se entiende que existen empresas que se internacionalizan en los primeros años debido a que siguen desde un inicio un enfoque global (Oviatt y McDougall, 1994, 1995, 1997; Plá Barber y Cobos Caballero, 2002).

En este punto, conviene establecer a manera de síntesis, que las diferentes enfoques teóricos son una base para poder identificar los factores o variables explicativas de los procesos de internacionalización de las empresas. Sin embargo, muchas de estas teorías hacen referencia a empresas grandes o transnacionales, lo cual no necesariamente se puede aplicar a PYMEs. En todo caso, lo importante es evitar la aplicación de enfoques deterministas y bajo modelos cerrados, que en esta propuesta se trata de evitar.

Consecuentemente, en el contexto de lo que se acaba de mencionar, la propuesta para el presente estudio es un enfoque mixto basado en la consideración de cinco factores internos y externos a las PYMEs exportadoras. Esta definición de factores explicativos es importante para la encuesta directa prevista a los directivos de las PYMEs ecuatorianas, tal como lo veremos más adelante. Los factores a considerar son:

- Aprendizaje Empresarial
- Innovación
- Estructura destinada a la exportación

- Estrategia exportadora
- Acceso a mercados internacionales

5. PROPUESTA DE ENCUESTA DIRECTA A PYMES

5.1 Definición de la muestra

Se estimó una **muestra de 100 PYMES** exportadoras ecuatorianas identificadas tanto como exitosas y no exitosas, a través del cálculo del IDE correspondiente al período 2007-2011. En resumen, el proceso de identificación siguieron los siguientes pasos:

- Cálculo del IDE para el universo de 833 PYMES exportadoras identificadas a través de la base de datos de la SENAE y de la Superintendencia de Compañías
- Identificación de las principales subpartidas de exportación a ALADI utilizando los valores promedios del período. Con este criterio se identificaron 38 subpartidas equivalentes a un valor promedio anual de 253 millones de dólares. Este monto equivale aproximadamente al 70% de las exportaciones promedio de todas las PYMES.
- Del universo de PYMES exportadoras se separaron las exitosas y las no exitosas según correspondencia con las principales subpartidas de exportación antes señaladas, llegando a una muestra de 100 PYMES.

La estimación de la muestra se puede apreciar en los cuadros 2 y 3. Cabe resaltar que esta muestra sería multisectorial.

Cuadro 2

NANDINA	Resumen descripción	US \$ miles	Total Empresas		Muestras	
		Prom 07-11	Exitosas	No exitosas	Exitosas	No exitosas
	Subtotal principales partidas	252.979	124	415	50	50
	Total ALADI	361.651	163	670		
	Representatividad de la muestra %	70	76	62	31	7

Cuadro 3

NANDINA	Resumen descripción	US \$ miles	Total Empresas		Muestras	
		Prom 07-11	Exitosas	No exitosas	Exitosas	No exitosas
08030012	Banano	69.256	6	54	6	6
18010019	cacao	28.088	7	17	7	7
58110000	textiles	16.638	0	12		
59113100	textiles (inferior a 650 g/m2	14.009	0	18		
16041410	atunes	11.214	3	14	3	3
16041310	preparaciones y conservas de pescad	9.803	5	12	5	5
15111000	aceite bruto (de palma)	9.736	0	6		
59113200	textiles (superior a 650 g/m2)	9.567	0	6		
23012011	harina de pescado	8.272	2	4	2	2
20089100	palmito	5.808	2	6	2	2
09011190	café	4.940	2	8	2	2
94049000	somieres, articulos de cama	4.527	1	10	1	1
73211119	cocinas	3.895	0	1		
26030000	minerales de cobre	3.733	2	5		
89020020	barcos de pesca	3.520	0	7		
16042000	preparaciones y conservas de pescad	3.461	4	6		
90211010	articulos de ortopedia	3.445	0	12		
10063000	arroz semiblanqueado o blanqueado	3.323	2	7	2	2
63053320	sacos, bolsas (plásticos)	3.322	2	5	2	2
44072200	madera acerrada	3.298	2	5	2	2
18050000	cacao en polvo	2.914	2	3	2	2
08043000	piñas	2.888	4	18	4	4
06031100	flores	2.732	60	121	5	5
63014000	mantas de fibras sintéticas	2.588	0	12		
29181530	ácidos / sales	2.450	0	6		
03034900	atunes	2.435	0	2		
40012200	caucho	2.014	1	0		
84304100	maquinarias	1.872	0	3		
18031000	pasta de cacao sin desgrasar	1.821	2	1		
26169010	minerales metales precios - los demás	1.663	2	7		
84304900	maquinarias - las demás	1.627	1	7		
47071000	papel o cartón	1.553	2	3	2	2
37061000	películas cinematográficas	1.309	0	2		
03041900	filetes de pescado	1.107	1	2		
61103010	suetes de fibras sintéticas	1.081	3	3	3	3
16041320	preparaciones y conservas de pescad	1.028	4	7		
39159000	plásticos -desechos	1.028	2	2		
71081200	oro - los demas en bruto	1.015	0	1		
	Subtotal principales partidas	252.979	124	415	50	50
	Total ALADI	361.651	163	670		

5.2 Proceso de selección

La selección de las PYMEs exportadoras de la muestra de 100 será aleatoria simple, en cada rubro correspondiente a las subpartidas seleccionadas. Por cada subpartida arancelaria consta un número igual de PYMEs exitosas y no exitosas, pues se tiene previsto utilizar la metodología de **grupos de control**, que en el presente caso, las PYMEs no exitosas se comparan con igual número de PYMEs exitosas, del mismo sector y de la misma partida arancelaria. En este tipo de análisis se justifica plenamente la utilización de grupos de control para identificar las diferencias en las experiencias de internacionalización de las PYMEs.

En este punto cabe la siguiente aclaración: no se procedió a la estimación estadística de la muestra pues habría salido un determinada cantidad de PYMEs de todos los sectores y productos que vienen a ser el universo de exportación ecuatoriana, lo cual posiblemente no hubiese tenido sentido ya que los resultados de comparación se hubiesen hecho relativos por las diferencias de sectores económicos y de los productos de exportación. No es lo mismo la experiencia de una empresa exportadora de frutas que aquella que exporta textiles.

5.3 Propuesta de encuesta

En el anexo 1 consta la propuesta inicial de encuesta directa a la muestra de PYMEs estimada para este estudio.