

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR-MATRIZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**TESIA DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID 19 Y PROPUESTA DE  
MITIGACIÓN, PARA LAS IMPORTACIONES FERRETERAS DE LA EMPRESA  
CHAMPION HUIK UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.**

**AUTOR: MIGUEL SEBASTIAN MAZON CASTRO**

**DIRECTOR: VICENTE TORRES. MBA - MGTR**

**QUITO, 2021**

**DIRECTOR:**

Mba. Vicente Torres

**LECTORES:**

Mgtr. Ramírez Alexandra

Mgtr. Ramírez Darwin



## **DEDICATORIAS:**

La presente investigación fue culminada con éxito, gracias al apoyo tan grande de mi familia y de mi novia. Por esta razón es que agradezco de todo corazón a cada uno de ustedes por su apoyo en todo este camino que eh recorrido. Mi padre Miguel Mazón, quien me ha enseñado que cuando se quiere algo se lucha y se persevera y un día se conseguirá la meta tan esperada. Mi madre Sara Castro, quien me ha demostrado que con dedicación y esfuerzo nada es difícil. Mi hermano Santiago Mazón, quien ha estado siempre apoyándome y demostrándome que juntos como hermanos podemos llegar a ser grandes. Mi abuelita Olga Culqui, quien me ha enseñado grandes valores como la humildad, la responsabilidad, gran persona y un gran referente como persona. Mi tío Fidel Castro, quien ha estado siempre enseñándome y compartiendo sus conocimientos con paciencia y ha contribuido en mi formación como profesional. Y mi novia Nicole Enríquez quien siempre ha estado en mis bueno y malos ratos apoyándome y dándome ánimos para seguir adelante y no darme por vencido jamás. No quiero dar por terminada esta dedicatoria sin antes expresar la gratitud a todas y cada una de las personas que han estado a mi lado ya que sin su apoyo nada de esto hubiese podido ser posible.

## **AGRADECIMIENTOS:**

De manera muy especial mediante la siguiente investigación quiero dar mis más sinceros agradecimientos a la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y en ella de igual manera agradecer a todos y cada uno de los docentes que con profesionalismo, ética y responsabilidad han salido encaminar a cada uno de sus estudiantes para hacer de ellos verdaderos líderes capaces de lograr y cumplir sus objetivos.

A mi director Mba. Vicente Torres, quien me ha brindado todas las facilidades y tiempo, que han sido importantes para el desarrollo de la presente investigación.

## INDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	8
ABSTRACT.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
CAPITULO I: GENERALIDADES SOBRE LA PANDEMIA COVID-19 .....	10
1.1. Definición: Pandemia COVID-19 .....	10
1.1.1. ¿Qué es el Covid-19?.....	10
1.1.2. Origen:.....	12
1.1.3. Definición: .....	13
1.1.4. Definición: Negocios internacionales tras la pandemia Covid-19.....	14
1.1.5. Consecuencias:.....	16
1.2. Definición: Importaciones y exportaciones tras la pandemia por Covid-19.....	17
1.2.1. Importaciones: .....	17
1.2.2. Exportaciones:.....	18
1.2.3. Por qué surgen las exportaciones .....	19
1.2.4. Las importaciones como motor de crecimiento de un país y bienestar de la población 21	
1.2.5. Efecto del Covid-19 en las importaciones:.....	22
1.3. Comparación de Ecuador con sus principales socios comerciales: .....	23
CAPITULO II: IMPACTO GENERAL QUE HA TENIDO EL COVID-19 EN LAS EMPRESAS ECUATORIANAS	25
2.1. IMPACTO SOCIAL.....	25
2.2. Acciones tomadas por el gobierno ecuatoriano ante la problemática.....	27
2.3. IMPACTO ECONOMICO .....	31
CAPITULO III: SECUELAS QUE TUVO LA PANDEMIA SOBRE EL TRANSPORTE Y LAS IMPORTACIONES FERRETERAS DE CHAMPION HIUK .....	34
3.1 Secuelas en el transporte marítimo .....	34
3.2 Afectación en las importaciones.....	35
CAPITULO IV: ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA CHAMPION HIUK DEBIDO A LA PANDEMIA POR COVID-19 .....	38
4.1 FODA .....	38
4.1.1. Utilización de la metodología FODA .....	38
4.2. Fuerzas de Porter .....	40
4.3. Entrevista a ejecutivos y colaboradores de la empresa Champion Hiuk .....	42
4.3.1. Cuestionario para la Entrevista a ejecutivos y colaboradores de Champion Hiuk .....	42

4.3.2.	Respuestas del cuestionario realizado en el Focus Group.....	43
4.3.3.	Aspectos importantes detectados en la entrevista .....	51
CAPITULO V: PLAN DE MITIGACION PARA LAS IMPORTACIONES FERRETERAS DE CHAMPION HIUK..		52
5.1.	Por un aumento del flete no se ha podido importar productos con la marca de Champion	52
5.2.	Pérdida de clientes por falta de producto propio.....	53
5.3.	Baja recuperación de carteta .....	53
5.4.	Dilema sobre si vale la pena seguir importando.....	53
5.5.	Dilema sobre si se puede seguir con la misma marca de productos.....	54
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		55
CONCLUSIONES .....		55
RECOMENDACIONES.....		57
BIBLIOGRAFÍA.....		58
Bibliografía .....		59
ANEXO .....		<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

**LISTA DE FIGURAS Y LISTA DE TABLAS**

Ilustración 1 FODA.....	39
Ilustración 2 Fuerzas de Porter .....	40

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Actualmente, debido a la pandemia causada por Covid-19, pandemia que azota a nivel global, se ha producido diferentes problemas y dificultades para las empresas ecuatorianas, ya sean empresas pequeñas o empresas grandes, todas se han visto afectadas en mayor o menor grado según su fuerza en el mercado. Es el este problema que se encuentra inmersa Champion Hiuk Importaciones CIA. LTDA. Pese a estar en el mercado desde el año 2006, y pese a poseer casi 15 años de experiencia en la importación y distribución de productos ferreteros, se encuentra afrontando graves problemas a causa de la Pandemia ocasionada por el ya conocido Covid-19. La respuesta para afrontar estos problemas se encuentra en el desarrollo de esta investigación.

El presente estudio se realiza sobre la situación actual de CHAMPION HIUK IMPORTACIONES CIA. LTDA. Poniendo enfoque en los problemas que ha tenido que enfrentar con la llegada del virus que azota gravemente a nivel mundial.

Para el desarrollo de este trabajo, se realizó un primer análisis de la situación actual que enfrenta la empresa CHAMPION HIUK IMPORTACIONES CIA. LTDA. Se identificó los problemas que se encuentra enfrentando y de igual manera se identificó los productos y servicios que ofrece, se analizó el giro de la empresa mediante el análisis FODA y las 5 fuerzas de Porter.

Esta investigación permite a CHAMPION HIUK IMPORTACIONES CIA. LTDA. Conocer cuáles son sus mayores problemas o cuáles de ellos son los que presentan un mayor grado de importancia, y de igual manera mediante la siguiente investigación se tratara de dar soluciones a dichos problemas.

## **CAPITULO I: GENERALIDADES SOBRE LA PANDEMIA COVID-19**

### **1.1. Definición: Pandemia COVID-19**

#### *1.1.1. ¿Qué es el Covid-19?*

Para comenzar este capítulo, así como el desarrollo de la actual tesis, comenzaremos definiendo lo que es el Coronavirus e inicio de lo que provoco la pandemia, confinamiento y dificultades que prevalecen hasta la actualidad.

Para esto hemos de definir al coronavirus no solo como una enfermedad o virus único, si no debemos entender que los coronavirus son una amplia familia de virus, familia o grupo de virus en la cual algunos de ellos pueden transmitirse de animales a humanos.

Al ser una amplia familia de virus esta va evolucionando con el tiempo es así que a lo largo de los meses el llamado COVID-19 ha ido evolucionando y adaptándose para poder sobrevivir en nuestro medio, pese a vacunas o precauciones el virus se ha mantenido con el pasar del tiempo es así que hemos tenido mutaciones del mismo como el OMICRON, DELTA entre otros, algunos de ellos han sido más contagiosos, pero menos letales y así mismo otros han sido más letales, pero menos contagiosos.

Estos virus producen cuadros clínicos diferentes mismos pueden variar desde un resfriado común hasta enfermedades más graves y letales, así es el caso que vivimos hoy en día con el actual coronavirus que causa un síndrome respiratorio agudo grave, la enfermedad que enfrentamos hoy en día es denominada o a tomado el nombre de Corona Virus Disease

2019 o más conocido como COVID19, es una nueva cepa de coronavirus que puede afectar a las personas con síntomas que pueden llegar a ser fatales. (publica, 2020)

Como hemos dicho antes este virus ha ido mutando o adaptándose para poder sobrevivir en nuestro medio, incluso este ha evolucionado para ser más resistente que muchas de las vacunas que se han desarrollado provocando que esta se deba aplicar hasta 3 o 4 veces para poder ser efectiva ante la constante evolución del virus.

Si retornamos a la fecha del 11 de marzo del 2020 tenemos que la OMS (Organización Mundial de la Salud) considero a este virus como una pandemia y se recomendó a todos los países se trate este tema con la mayor seriedad posible y como prioridad se tenga el aislamiento de las personas por su seguridad. (Salud, 2020)

Es así que con fecha del 11 de marzo del año 2020 muchos países entre ellos Ecuador se tomaron en serio esta declaración y tomaron medidas para evitar la propagación del virus es así que en Ecuador se declaró toque de queda y nadie podía salir de sus hogares con excepción de ciertas horas con ciertas restricciones.

Entre las resoluciones más importantes que tomo el COE Nacional con fecha de 16 de marzo podemos citar las siguientes:

- Restricción general de circulación de vehículos y personas de 21:00 a 05:00; a partir de las 21:00 del martes 17 de marzo del 2020.
- Se suspende la circulación del transporte interprovincial de pasajeros, a partir de las 23:59 del martes 17 de marzo del 2020.
- Suspensión total de la jornada laboral presencial en el sector público y privado a partir del martes 17 de marzo
- Emisión de salvoconductos para casos especiales. (Nacional, 2020)

Estas resoluciones tomadas por el COE Nacional ayudaron en gran medida a que el virus COVID-19 no se propague tan rápidamente ayudando así a salvar o precautelar la vida de los ecuatorianos.

### ***1.1.2. Origen:***

Para poder conocer el origen de esta nueva sepa de virus nos remontaremos a una fecha en especial, nos remontaremos al 31 de diciembre del año 2019, fecha en la cual la Organización Mundial de la Salud recibió algunos avisos de los primeros reportes de la presencia de neumonía con aparente origen desconocido, estos reportes se dieron por primera vez en la ciudad de Wuhan, China.

Casi de inmediato luego de dichos reportes, específicamente a principios del mes de enero del año 2020 las autoridades de este país identificaron la causa como una nueva sepa de coronavirus, el actualmente conocido como Covid-19, misma enfermedad que se ha ido expandiendo hacia diferentes continentes como Asia, Europa y América afectando a diversidad de personas, países y ciudades enteras obligando a las autoridades de cada nación tomar acciones de carácter urgente, es así que nació la pandemia por Covid-19. (Bupasalud, 2020)

De igual manera debemos entender que el virus que causa la enfermedad denominada Covid-19 se transmite principalmente a través de las gotículas generadas cuando una persona infectada tose o estornuda, estas gotículas al ser demasiado pesadas como para permanecer suspendidas en el aire caen rápidamente sobre el suelo o las superficies, las personas pueden

llegar a infectarse al inhalar el virus directamente si se encuentran cerca de una persona que este infectada con Covid-19 o de igual forma tras tocar una superficie contaminada con el virus, y posteriormente procede a tocarse los ojos, la nariz o la boca. (organization, 2021)

### ***1.1.3. Definición:***

Para poder definir lo que es la pandemia de coronavirus o más conocido como Covid-19 diremos que en la actualidad es una crisis de salud de carácter mundial y también representa el mayor desafío que hemos enfrentado desde la tragedia de la Segunda Guerra Mundial. Desde la aparición del virus en Asia a finales del año 2019, el mismo ha llegado a extenderse por cada continente, excepto a la Antártida.

Pero de igual manera podemos decir que el Covid-19 es mucho más que una crisis de salud, pues llega a poner a prueba a cada uno de los países que toca, esta enfermedad tiene el potencial de crear nuevas crisis sociales, económicas y políticas que pueden ser devastadoras, las cuales dejarán profundas cicatrices, tanto es así que muchas de nuestras comunidades sociedades han llegado al punto de estar irreconocibles.

Este virus a afecta no solo a niveles locales o regionales si no también afecta a niveles globales, motivo por el cual, en todo el mundo las tiendas, teatros, restaurantes, bares, entre otros negocios se han visto muy afectados llegando a verse obligados a cerrar temporalmente y en el peor de los casos han llegado al punto de la quiebra y han cerrado permanentemente.

Cada día, cientos o miles de personas pierden sus trabajos e ingresos, esto sin tener una forma de saber cuándo todo volverá a la normalidad. (Desarrollo, 2021)

#### ***1.1.4. Definición: Negocios internacionales tras la pandemia Covid-19***

Según Edwin Zelada Flórez (Flórez, 2021) docente y miembro del comité científico de UMA (Universidad María Auxiliadora) por Negocios Internacionales entendemos a la disciplina que es encargada de articular las relaciones de un país con otro y al resto del mundo, esto a través de sus diferentes agentes económicos mismos que son las empresas, personas y el gobierno, quienes realizan transacciones de bienes y servicios, transferencias de capital, recursos humanos, tecnología, entre otros.

Esta definición se basa en un corolario de muchas horas de estudio, principalmente leyendo a los que consideramos los tres mejores autores de libro de consulta, en cuestión a la materia de Negocios Internacionales y con esto nos referimos a: Charless W. L. Hill, Mike W. Peng y a John D. Daniels.

Esto ayuda a que la economía de un país se mueva constantemente y no se quede estancada, estos comercios logran hacer que los países y el mundo entero siga avanzando y mejorando cada vez más, ya que con estas transacciones los países intercambian bienes, muchos de ellos importantes para el avance de un país bienes como la tecnología que hoy en día es muy importante para que un país siga creciendo y no se quede atrás de los demás.

Por motivo de la rápida propagación del Covid-19 y las medidas que han sido impuestas por los gobiernos, se ha llegado a tener graves consecuencias en las principales economías mundiales, de igual forma se ha interrumpido gran parte de las actividades productivas de los

países, comenzando desde Asia y posteriormente en Europa hasta llegar a América, también se ha provocado cierres generalizados de fronteras lo cual ha dado lugar a un marcado aumento del desempleo en los países, especialmente en los Estados Unidos, con la consecuente reducción de la demanda de bienes y servicios. (CEPAL, 2020)

Según la (CEPAL, 2020) “en mayo de 2020 el volumen del comercio mundial de bienes cayó un 17,7% con respecto al mismo mes de 2019. La caída en los primeros cinco meses del año fue generalizada, si bien afectó especialmente a las exportaciones de los Estados Unidos, el Japón y la Unión Europea. China experimentó una contracción menor que el promedio mundial, ya que controló el brote y reabrió su economía relativamente rápido. América Latina y el Caribe es la región en desarrollo más afectada.”

Según podemos ver el análisis de la CEPAL podríamos decir que el virus ha acarreado grandes problemas en especial a aquellos países subdesarrollados que no tienen la capacidad de respuesta inmediata o planes de contingencia es así que se ve claramente la diferencia entre Estados Unidos, Japón y Europa con América latina y Caribe en las cuales podemos ver que países latinos son los más afectados por este virus.

### ***1.1.5. Consecuencias:***

Según (Irma Diaz, 2020) Como una de las mayores o más notorias consecuencias tenemos tras la pandemia por COVID 19 es que el precio del petróleo ha tenido una caída bastante significativa, ya que el virus trajo consigo el descenso de la demanda del mismo, al consumir menos combustible durante la pandemia, a esto también se le suma la batalla entre Rusia y Arabia Saudita lo que también influye en el precio pues ambos son los mayores productores de Petróleo en el Mundo.

El petróleo ha llegado a tener precios tan bajos que se ha llegado a cotizar en cifras negativas lo que quiere decir que se vende mucho más barato de lo que se llega a producir, esto ha sido ocasionado por la parálisis de las industrias y del transporte, tanto aéreo como terrestre, pues al cerrar aeropuertos, las compañías dejan de comprar combustible puesto que con un cierre de aeropuertos las importaciones también se detienen por tanto las empresas dejan de movilizar camiones o transporte en general para mover productos, lo que evidentemente ocasiona que nadie quiera comprar petróleo y el precio de este baje a cifras históricas.

La caída en la demanda se explica fundamentalmente por la parálisis de sector transporte puesto que el transporte representa cerca de 70% del consumo total de petróleo a nivel global por la orden de confinamiento, distanciamiento social y movilidad reducida, el transporte por tierra o aire prácticamente se ha paralizado. (Irma Diaz, 2020)

Con un cierre de fronteras o de aeropuertos como hemos podido evidenciar las empresas petroleras o grandes industrias se han visto afectadas, con la paralización de transporte aéreo,

terrestre y marítimo la economía de varios países también se ha visto afectada pues de igual manera con la paralización de transporte la economía de un país permanece estática, con la paralización de transporte los consumidores de productos derivados del petróleo han bajado la demanda ha sufrido un decremento notorio, provocando como podemos ver que el precio del petróleo tenga valores en los cuales al vender no se puede obtener ni la inversión para haber procesado el mismo.

## **1.2. Definición: Importaciones y exportaciones tras la pandemia por Covid-19**

### ***1.2.1. Importaciones:***

Según Mariam Kiziryan (Kiziryan, 2015) una importación es básicamente todo bien o servicio legítimo que un país denominado importador compra a otro país para su utilización.

Esta acción comercial tiene como objetivo fundamental adquirir productos que hay en el extranjero que no podemos encontrar en nuestro territorio nacional, o en el caso de que haya, los precios sean superiores que en el país extranjero.

Como hemos visto, las importaciones se dan por dos principales motivos, el primero es que un país no posea un bien o producto por lo cual necesitaría importar el mismo, y el segundo caso sería que el país tenga el producto, bien o servicio, pero le sea más caro adquirirlo en territorio nacional en este caso buscara una alternativa más barata en otro país y en el caso de encontrarla la importaría para poder comercializarla con mayor facilidad y que sea más accesible para la población.

Las importaciones, normalmente, suelen estar sujetas a restricciones económicas y reguladas por todos los países para la entrada de productos. Así, existen muchos convenios entre países para acordar normativas ventajosas para los países que los firma. (Kiziryan, 2015)

Para que estos productos o servicios que necesita un país puedan ser importados deben cumplir con la normativa que tenga el país que firma el convenio, es así que estos acuerdos se revisan y se controlan en las aduanas, tanto importaciones como exportaciones están sujetas a reglamentos que deben cumplir para que un producto salga o entre de un país a otro, estas reglas o normativas son designadas por cada país que va a realizar el intercambio de bienes o servicios,

### ***1.2.2. Exportaciones:***

Según Javier Montes (Montes, 2015) con exportaciones nos referimos al conjunto de bienes y servicios que son vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Estas en conjunto con las importaciones, son una herramienta fundamental en la contabilidad nacional de un país

Estas son importantes en la contabilidad de un país ya que afectan directamente a la productividad y el empleo de un país ya que mientras más exporte un país más fluidez de dinero existirá en este por tanto se abrirán más empresas y así mismo habrá nuevas ofertas de trabajo, así mismo mientras más bajas sean las exportaciones menores serán las ofertas de trabajo y aumentaría el desempleo de las personas, así como la fluidez de dinero sería menor.

Es así que tenemos que una exportación es básicamente todo bien o servicio propio del país productor o emisor envíe como mercancía a un tercero, para su compra o utilización, el ente físico y órgano gubernamental que se encarga de este trámite es la aduana de cada país, por lo que una mercancía debe de salir de determinada aduana en determinada nación o bloque económico y debe de entrar a otro similar en el país receptor. Es importante mencionar, que estas transacciones entre varios estados suelen presentar un importante grado de dificultad a nivel legal y fiscal, ya que varían ostensiblemente de un país a otro. (Econopedia, 2015)

Las importaciones también pueden ser efectuadas como una transacción de clientes independientes hacia el comprador directo por medio de una empresa intermediaria, como sucede con el renombrado caso del gigante norteamericano Amazon, por ejemplo.

### ***1.2.3. Por qué surgen las exportaciones***

Las exportaciones surgen cuando a un país le resulta rentable vender en el extranjero su producción. En este sentido, la teoría económica ha desarrollado diferentes explicaciones (Galindo, 2015):

- **Diferencias tecnológicas:** puede ocurrir comercio entre países con diferencias tecnológicas, cuya ventaja tecnológica puede permitir la producción de diferentes bienes o servicios.
- **Diferencias en la dotación de recursos:** puede ocurrir comercio entre países con diferentes recursos, tales como: capital humano, recursos naturales y sofisticación del capital.

- **Diferencias en la demanda:** puede ocurrir comercio entre países que demandan diferentes bienes y servicios.
- **Existencia de economías de escala en la producción:** puede ocurrir comercio entre países con economías de escala en diferentes bienes y servicios. Las economías de escala, se dan cuando la producción permite producir más a menor costo.
- **Existencia de políticas públicas:** puede ocurrir comercio entre países ante la existencia de impuestos y subsidios que modifican el precio de los bienes y servicios.

Como podemos ver las exportaciones ser general por distintos motivos, estos pueden ser tecnológicos, dotación de recursos, diferencias en las demandas o existencia de políticas públicas tal como ya hemos visto, cada una de ellas tiene si importancia como:

En cuestión a diferencias tecnológicas, un país más desarrollado en cuestiones electrónicas o digitales como Estados Unidos, Japón, China tienen la capacidad de producir bienes tecnológicos y distribuirlos o venderlos a otros países menos desarrollados en este ámbito, países como Ecuador, Angola, Benín, ayudando así a que estos crezcan de una manera más rápida y fácil.

En cuestión a dotación de recursos un país puede exportar sus productos cuando tienen el dominio de algún bien o producto, por ejemplo, el caso de Ecuador principal exportador de banano, cacao y rosas productos que exporta principalmente a continentes donde no se dan este producto es así que Ecuador por años ha sido el principal exportador de estos bienes al continente europeo de igual manera este es un claro ejemplo de la diferencia en la demanda ya

que al no darse estos productos en este continente como se da en el país de Ecuador la demanda de los productos antes mencionados es más alta.

Así mismo tenemos el caso de las economías de escala de producción en la que nos dice que un país que tiene una mayor facilidad de producir un bien más barato a mayor escala, este tiene una mayor capacidad de exportar un producto es así que podemos citar el caso del comercio entre China y Ecuador en el que China es capaz de producir una mayor cantidad de productos con un precio más barato que Ecuador por lo cual es más capaz de sostener un comercio a largo plazo y ser líder en precios o cantidad de productos que puede exportar simultáneamente a otro país.

#### ***1.2.4. Las importaciones como motor de crecimiento de un país y bienestar de la población***

Según Enrique Fanjul (Fanjul, 2018) las importaciones contribuyen al crecimiento y al bienestar de las personas por varias razones, algunas de las cuales han ido adquiriendo una especial trascendencia en los últimos tiempos, en primer lugar, por el lado del consumo, las importaciones suponen la posibilidad de acceder a productos más baratos o más eficientes. Ello permite aumentar el bienestar de los consumidores.

En segundo lugar, gracias a las importaciones las empresas acceden a maquinaria y tecnología, que permiten ampliar su capacidad productiva.

En tercer lugar, las importaciones han adquirido una creciente relevancia en los últimos años gracias al desarrollo de las cadenas globales de valor. Estas cadenas implican la

fragmentación de los procesos de producción entre diversas localizaciones geográficas, con el fin de aprovechar las ventajas competitivas de cada una de ellas. Y de esta forma producir de manera más eficiente.

El importar mejora el bienestar de las personas por distintas maneras como ya hemos visto, es así que gracias a las importaciones la población de un país tiene acceso a productos con costos más bajos y accesibles o productos de mejor calidad lo cual causa una gran satisfacción en las personas, así mismo la importación ayuda a que las empresas obtengan mejores maquinarias o tecnología lo que las ayuda a crecer de una mejor manera ya que al tener mejores maquinarias la productividad y rentabilidad de la misma aumentaría significativamente, esto por consecuencia generaría una mayor cantidad de empleos y un crecimiento en la economía de los países.

#### ***1.2.5. Efecto del Covid-19 en las importaciones:***

Entre los efectos del Covid, se estima que los valores de las exportaciones y de las importaciones regionales de bienes habrían tenido caídas abrumadoras del 17% y el 18%, respectivamente.

De igual manera tenemos que el valor de las importaciones se contrajo en todos los países de la región. A diferencia de lo ocurrido con las exportaciones, las importaciones se contrajeron marcadamente desde todos los principales países proveedores presentaron un desempeño positivo en sus ventas externas, de acuerdo a su importancia, fueron: camarón

elaborado, 8,0%; banano, café y cacao, 4,7%; pescado y otros productos acuáticos, 4,0%, entre otros. (CEPAL, 2020)

Del total de importaciones realizadas durante el 2020, el 60% corresponde a materias primas, bienes intermedios y bienes de capital necesarios para la producción. Se destaca que de enero a noviembre del 2020 las importaciones registran fuertes disminuciones con respecto al 2019, sobre todo en los meses abril y mayo en bienes de consumo 48% y 32% y de capital en 51% y 52% respectivamente.

Dada la estructura económica que domina desde hace décadas, el Ecuador se caracteriza por ser importador de bienes y servicios de mayor valor agregado de los países industriales como Estados Unidos, China, Vietnam, Japón, Rusia, y la Unión Europea (UE). Además, se enfrenta a los constantes cambios en los precios internacionales de las materias primas, así como su creciente diferencia frente a los precios de los productos de mayor valor agregado y alta de tecnología. (Katya v, 2021)

### **1.3. Comparación de Ecuador con sus principales socios comerciales:**

**CHINA:** siendo uno de los principales socios comerciales de Ecuador, muestra una recuperación del 80% de sus actividades después de la cuarentena, mientras que en el Ecuador ocurre lo contrario, según las cifras del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. Se menciona que la caída del precio del petróleo es una de las consecuencias más graves para el Ecuador las exportaciones ya mostraban un declive del 37% y las importaciones continuaron en bajada con un desplome del 65%, según las cifras que muestra el SENA E.

**UNIÓN EUROPEA:** Las relaciones comerciales se han intensificado desde la firma del Acuerdo Comercial de Múltiples (ACM), ya que es importante bloque económico, del destino de exportaciones no petroleras, pero, ante la propagación del COVID-19, el comercio exterior ecuatoriano ha tenido que enfrentarse a medidas restrictivas de comercio en puertos y aeropuertos funcionando en menor escala, por lo consecuente la realidad de las exportaciones decrecieron en 8% (muebles, zapatos, madera, flores, conservas de atún, café y té) y lamentablemente las importaciones cayeron en 8,9% (productos alimenticios, prendas de vestir, productos de uso agrícola). (Ingrid Chilan, 2020)

## **CAPITULO II: IMPACTO GENERAL QUE HA TENIDO EL COVID-19 EN LAS EMPRESAS ECUATORIANAS**

### **2.1. IMPACTO SOCIAL**

Entre los principales impactos sociales que podemos observar que ha provocado la pandemia por Covid-19 he identificado el hecho de la pérdida de empleos o despidos por parte de las diversas empresas en el mercado puesto que con la llegada de este virus mortal muchas empresas, negocios o emprendimientos han tenido un decremento bastante notorio en sus ventas o ingresos lo cual ha provocado que muchas de ellas lleguen al punto de cerrar o quebrar a causa de no poder cancelar sus gastos y deudas.

Es así que algunas de las empresas del mercado ecuatoriano han optado como una de las opciones para no cerrar los establecimientos realizar recortes de personal para así de alguna manera poder mantenerse en pie en lugar de cerrar definitivamente.

Esto de igual forma ha contribuido a un aumento notorio del desempleo lo cual conlleva a un aumento de la pobreza en el país, muchas de las personas tratando de no quedar desempleadas pues muchas veces 1 sola persona es el único sustento de su familia, han optado por dedicarse a trabajos informales en los cuales estos carecen de seguridades o protecciones de salud o seguros de vida que podrían tener al trabajar en una empresa de igual forma muchas personas llegan a trabajar en empresas pero no las contratan de forma indefinida, si no, las

contratan de manera eventual, es así que estas personas al no encontrar un trabajo estable llegan a depender únicamente de medidas políticas públicas para su bienestar

Dichas medidas son los bonos de desarrollo humano que ofrece el gobierno del estado ecuatoriano a las personas con menos recursos, dicho bono consta de que las Familias con menos recursos económicos recibirán un bono por el valor de 50 dólares americanos, así mismo las familias que cuenten con hijos menores a 5 años de edad recibirán un bono adicional denominado bono variable, en caso de recibir el bono recibirán adicionales: 30 dólares por el primer hijo, 27 por el segundo y 24,30 dólares por el tercer hijo.

Otro de los efectos que ha tenido el Covid-19 es la desigualdad para poder tener acceso a la educación, esto ha sido a causa de la brecha digital entre las personas, esto es así que muchas personas con la llegada de la pandemia dejaron de estudiar o trataron de encontrar la manera de continuar sus clases para lograr un futuro mejor muchas veces estos intentos terminaban sin éxito.

La diferencia que se pudo encontrar en este ámbito es la notoria diferencia entre clases sociales en las cuales, las personas de clase media o clase media alta lograron adaptarse perfectamente a la nueva generación digital en la cual las clases, trabajos o estudios en general comenzaron con una nueva era y se convirtieron a una forma virtual, y luego tenemos la contraparte misma que es la clase media baja y pobre los cuales lucharon de una mayor forma para tratar de continuar con sus actividades pues muchos de estos no poseen computadores, medio electrónicos o internet para así poder continuar con las clases o realizar teletrabajo, razón por la cual muchos de ellos se tuvieron que retirar de sus estudios y otros fueron despedidos de

sus empleos al no tener como continuar con sus actividades desde casa, hoy en día, sobre todo desde la llegada de la pandemia las personas nos hemos vuelto aún más dependientes de la tecnología, y así mismo nos hemos visto obligados a usarla para poder salir adelante.

De igual manera aquí también podemos mencionar el hecho de la desigualdad de género, el cual con la llegada de la pandemia ha sido más notorio, esta desigualdad se ha visto sobre todo en el sector público pues allí existen más mujeres laborando que hombres de igual forma las mujeres han llegado a tener un sobrecargo de trabajo en sus hogares, esto se debe a que en la sociedad ecuatoriana más comúnmente las mujeres son quienes se encargan de los hogares en todos sus aspectos, entonces es así que con la llegada de esta pandemia las mujeres se han visto obligadas a atender a sus familiares enfermos, dándoles de comer, atendiendo sus necesidades y dándoles su medicina, e igual se han hecho cargo de los quehaceres del hogar, de igual forma con el aumento del desempleo se han visto obligadas a soportar a sus esposos en casa y de igual forma sin el ingreso que anteriormente llegaba a casa ya sea por parte del marido, de la mujer o de ambos han tenido que ver las maneras de atender a las necesidades de su familia, distribuyendo la comida, o atendiendo las necesidades del hogar, lo cual también las ha expuesto a violencia íntima por parte de su pareja así como violencia doméstica ya sea de manera física como psicológica.

## **2.2. Acciones tomadas por el gobierno ecuatoriano ante la problemática**

Cabe destacar que el gobierno ecuatoriano ha intentado dar solución a estos hechos, para los cual ha optado por tomar cartas en el asunto y poner acciones en el asunto, es así que

a continuación listaremos algunas de las acciones primordiales que está tomando el gobierno para tratar de solucionar los problemas mencionados anteriormente:

**Bono de protección familiar:** este bono fue creado con el fin de atender a las personas más vulnerables del país, poniendo mayor énfasis en aquellos que se encuentran inscritos y constan en el seguro social campesino, así como al trabajo no remunerado en el hogar, con un bono no condicionado correspondiente a USD 60 al mes, y se darán durante los meses de abril y mayo. (finanzas, 2020)

Con dicho bono se busca de una u otra forma ayudar a las personas con mayor vulnerabilidad en el país, con estos 60 dólares que se brindaran tanto en abril como mayo se trata de que las personas que se encuentran en la pobreza de una u otra forma administren este dinero y así puedan ayudarse en algo y tratar de salir adelante con ayuda del gobierno.

**Canastas solidarias de alimentos:** mismas que se encargan de proveer alimentos básicos para un tiempo aproximado de 18 días. (finanzas, 2020)

Con esta canasta solidaria el gobierno ecuatoriano trata de que las familias que se encuentran en pobreza extrema al no poder trabajar y no tener otro sustento para sus hogares tengan algo que comer y de una u otra forma tratar de evitar la desnutrición extrema de los niños, cosa que es otro de los graves problemas del país especialmente en las familias con escasos recursos o que se encuentran en la pobreza extrema.

**Préstamos quirografarios emergentes:** estos préstamos son concedidos por el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social o BIESS a personas afiliadas, personas jubiladas, así como a pensionistas. (finanzas, 2020)

Con estos préstamos emergentes se busca que las personas puedan alivianar sus otras deudas o gastos por un tiempo, ya que por la pandemia miles de personas perdieron el trabajo y con este préstamo

**Plan Educativo “Aprendemos Juntos en Casa”:** en este punto podemos destacar que el Ministerio de Educación del Ecuador ha establecido lineamientos de forma permanente que están dirigidos a la comunidad educativa con el fin de continuar con el acompañamiento pedagógico y apoyo psicopedagógico, utilizando diferentes medios que permiten llegar tanto a los estudiantes como a los docentes, así como el portal tecnológico del ministerio. (finanzas, 2020)

Con el fin de ayudar a los niños, jóvenes y adolescentes a continuar con sus estudios se ha creado el plan aprendamos juntos en casa, mismo que ayudara a las personas a seguir y conseguir sus metas ya que el programa trabaja conjuntamente con los docentes y expertos en pedagogía para conseguir que los jóvenes puedan seguir sus estudios de forma normal sin verse tan afectados por la pandemia.

**Acceso a recursos digitales:** A nivel nacional, se han habilitado cuentas a estudiantes, para que así puedan acceder a distintas herramientas digitales como Classroom o Microsoft

Teams para sus clases o aulas virtuales mismas herramientas que les permite estar en contacto con el docente y entre estudiantes. (finanzas, 2020)

De igual forma como en el punto anterior este punto tiene el fin de ayudar a los más jóvenes a continuar con sus estudios de forma que no pierdan tiempo y así puedan formarse para tener un futuro mejor y de igual forma formarse como personas de bien.

**Capacitación Docente:** El Ministerio de Educación ha preparado una guía para docentes con los protocolos de acción durante la suspensión de clases, de igual manera se exhorta a los docentes a vincularse a los procesos de formación continua virtual y capacitación virtual en herramientas que contribuyan con los procesos de enseñanza y aprendizaje con enfoques innovadores y virtuales. (finanzas, 2020)

Este punto en concreto tiene como fin trabajar con los señores docentes de las instituciones para ayudarles a formarse más en cuestión a clases virtuales y así poder ofrecer una mayor calidad de educación a los jóvenes pese a recibir clases en casa, con esta capacitación a los docentes se prevé que no sea necesario cancelar clases una vez más, si no estar listos y poder continuar con las clases de manera normal en caso de que la pandemia se repita.

Como hemos podido observar la pandemia ha presentado grandes dificultades para las personas, ha acarreado varios problemas tanto para las personas como a los negocios o empresas, las personas de una u otra forma han tratado de salir adelante y sobre ponerse a las

adversidades que ha traído la pandemia Covid-19, pero podemos ver que de igual forma el gobierno ecuatoriano ha visto estos problemas que está pasando el pueblo ecuatoriano y ha tratado de poner manos en el asunto, con las acciones que ha realizado de una u otra manera ha ayudado a los más vulnerables de la comunidad ecuatoriana.

### **2.3. IMPACTO ECONOMICO**

Para poder introducirnos en los impactos económicos más importantes que ha sufrido el Ecuador tras la pandemia Covid-19 tenemos datos como que el PIB de país podría llegar a caer de entre un 7.3% hasta un 9.6% según estudios realizados por el Banco Central del Ecuador o de igual manera podríamos llegar a un 10.9% según el Fondo Monetario Internacional.

Dato que es sumamente importante analizar puesto que un decremento del PIB del país significaría un decremento notorio en la economía de la misma ya que habría una disminución notoria de flujo de dinero en el país lo cual por consecuencia nos pondría en desventaja frente a los demás países incluso nos imposibilitaría el acceso a préstamos por parte del Fondo Monetario Internacional.

Debido al apareamiento de este nuevo virus muchas de las empresas, países o negocios no han podido determinar escenarios futuros para su economía, pues lo que comenzó como una pandemia que se esperaba tenga una sola oleada se convirtió en algo incierto, ya que muchos países han esperado una segunda o tercera oleada del virus lo cual conlleva a nuevos aislamientos de los ciudadanos, la humanidad entera ha puesto su fe en las vacunas pero lo

cierto es que pese a que existe esta solución no es 100% efectiva y en caso de si serlo tendríamos resultados a finales del año 2021 razón por la cual empresas exportadoras así como importadoras han sido las más afectadas desde el inicio de la pandemia.

Por dar un ejemplo del caso del decremento de las exportaciones del Ecuador tenemos que desde el año 2019 estas han ido disminuyendo progresivamente, así es el caso de la exportación del banano, mismo que ha disminuido su demanda en otros países, lo cual tiene una afectación preocupante ya que el efectivo circulante del país ha disminuido puesto que el banano es uno de los principales productos de exportación del país.

Uno de los mayores efectos negativos de la pandemia en el sector de exportación o importación es el coste de embarcación, es así que en muchos de los casos empresas ecuatorianas ha preferido por no importar o exportar sus productos a otros países puesto que les generaría mayormente una pérdida lo cual les provocaría resultados negativos que podrían provocar el cierre definitivo de los negocios.

En el caso específico de Champion Hiuk podemos dar el ejemplo de los costes importación en él se ha visto que si al año 2019 las embarcaciones para traer productos ferreteros desde China costaban 2500\$ al año 2021 este embarque tiene costo aproximado de 10 300\$ dólares americanos, lo cual ha provocado que la empresa únicamente tenga 2 opciones, la primera es dejar de importar los productos definitivamente por la gran diferencia de costes de embarcación y la segunda es traer el producto y para lograr evitar una gran pérdida con el coste de traer la mercadería tendrían que elevar los precios de la misma hacia el cliente, lo cual terminaría por alejar a los mismos, por tanto esta empresa en cuestión ha preferido dejar de

importar sus productos al país y mantenerse con el ultimo cargamento que les llevo al país y así no elevar más los precios a sus consumidores.

De igual manera esta pandemia ha afectado a las empresas productivamente por el hecho de no poder conseguir la materia prima para su producción cuando la necesite, esto ha provocado que muchas empresas pierdan contratos de miles de dólares, así como parar sus actividades, al no poder conseguir la materia prima, las empresas no pueden lograr generar sus productos, lo cual lleva a que no haga una oferta haciendo que la demanda en el mercado aumente y no se pueda satisfacer cuando se la necesita.

Y así mismo tenemos que a causa de esta pandemia muchas empresas o países hayan perdido inversionistas valiosos puesto que algunos países no se encontraban o no se encuentran financieramente bien por lo cual dependían de los inversionistas los cuales se ha alejado ya sea por mala liquidez del país provocada por la parada económica que tuvo gracias a la pandemia o ya sea por su seguridad y el querer mantenerse alejado de países con brotes grandes de este virus, así mismo las empresas que al año 2019 se encontraban realizando contratos millonarios, empresas que trataban de crecer o empresas que estaban ayudando a atraer inversionistas cerraron y no lograron cumplir con su cometido y muchas de las personas que se encontraban interesadas en depositar su dinero en empresas o emprendimientos ecuatorianos se hayan alejado y posiblemente ya no vuelvan a regresar.

## **CAPITULO III: SECUELAS QUE TUVO LA PANDEMIA SOBRE EL TRANSPORTE Y LAS IMPORTACIONES FERRETERAS DE CHAMPION HIUK**

### **3.1 Secuelas en el transporte marítimo**

Desde el inicio de la pandemia Covid 19 hemos encontrado varias afectaciones en el área de las importaciones afectación tan grandes que han llevado a varias empresas al punto de la quiebra o a cerrar definitivamente como hemos visto en los capítulos anteriores, una de estas grandes afectaciones o una de las más importantes es el aumento de precios de embarque o navío para poder importar productos del exterior, para este caso en específico tomaremos como referencia a la empresa Champion Hiuk misma empresa en la nos enfocamos para la realización de la actual tesis, empresa que se ha visto muy afectada por el aumento de costos de transporte en las embarcaciones desde china al Ecuador.

Es así que dando un ejemplo en específico que demuestra la gran afectación de la que estamos hablando es el hecho que por la pandemia los costos de las navieras han aumentado desmesuradamente tanto así que actualmente es casi imposible realizar importaciones puesto que antes de la pandemia el flete para importar un contenedor de 20 pies de teflón o pintura en spray tenía un precio de entre 1550 a 2000 dólares americanos en la actualidad el mismo flete del mismo contenedor de 20 pies se ha elevado tanto que cuesta 19000 dólares lo cual imposibilita realizar importación sin perder dinero o clientes.

Este hecho ha provocado que la empresa cese completamente sus importaciones y ya no ha podido traer sus productos puesto que el traer contenedores de la mercadería con el precio de las navieras tan elevado tendrían que elevar los precios de los productos para evitar pérdidas al momento de vender los productos traídos, lo cual por consecuencia provocaría una pérdida significativa de clientes, ya que en la actualidad los compradores se enfocan más en el precio antes que la calidad de los productos, y de igual forma los precios como hemos dicho posteriormente tendrían un incremento casi del 100% para poder recuperar al menos la inversión realizada para poder traer los productos al país y así mismo los precios se elevarían más del 100% como hemos dicho anteriormente para poder obtener una utilidad positiva tras la venta de los mismos.

### **3.2 Afectación en las importaciones**

Dicho esto, podemos decir que en la actualidad muchas de las empresas ecuatorianas se han visto afectadas en cuestión a las importaciones y ha generado así mismo un impacto negativo en la economía del país, de igual manera podemos mencionar que a 14 de noviembre del 2021 China prevé volver a un confinamiento total, lo cual ocasionaría que los precios de los fletes se eleven aún más por la baja oferta de exportadores del país de China.

Para tratar de solucionar el hecho de no poder importar productos desde su proveedor principal en China, Champion Hiuk ha tenido que comprar sus productos a empresas ecuatorianas que distribuyen productos similares a un menor costo, ya que como hemos dicho antes, los clientes del mercado ferretero se enfocan más en cuestión a precios que a calidad.

Pese a comprar productos ecuatorianos más económicos muchos de los clientes han dejado de comprar o han comenzado a comprar a la competencia, muchos de los clientes que compraban la pintura Champion han comenzado a comprar pintura en spray marca Evans, Pintuco y similares, de igual manera aquellos clientes que eran clientes fieles a la marca Champion en lo que eran fregaderos o teflón comenzaron a comprar a la competencia, a la marca Komando.

De igual forma a la espera de que los precios de los navíos los productos que comercializa actualmente Champion son productos de distribuidores ecuatorianos que traen sus productos desde Venezuela, Colombia o Perú, pero mucha de las veces es complicada el vender estos productos pues al comprar a distribuidores del país la calidad es más baja, así como los precios de ciertos productos de calidad son demasiado elevados.

Es así que actualmente la empresa a la par de seguir comercializando con productos de otros distribuidores está en la búsqueda de nuevos proveedores en China para poder volver a posicionarse en el mercado como lo era antes, pero por causa de la pandemia y el cambiante virus los costos de los navíos siguen siendo inciertos y no se podría asegurar el envío del producto desde china hasta ecuador

De igual otra afectación notoria que se dio a partir del no poder importar los productos con la marca de Champion Hiuk y la pérdida de algunos clientes importantes, fue el hecho que se tuvo que hacer un recorte de personal al no poder solventar gastos o el hecho de mantener trabajadores resultaba innecesario.

Es así que de igual forma por el aumento de los costes de navieras no solo no se ha podido traer mercadería, no solo ha perdido clientes, si no también ha perdido colaboradores importantes del negocio, y en la actualidad al año 2021 con la leve normalización de actividades y la nueva comercialización de productos de otras empresas se han visto obligados nuevamente a contratar un trabajador más, incurriendo en nuevos gastos y arriesgándose al filtro de información por el nuevo integrante así como un aumento de tiempos muertos por la inducción y adaptación del nuevo colaborador.

De igual manera con la pérdida de antiguos colaboradores y la falta de mercadería disponible han perdido la credibilidad ante los clientes puesto que al poseer menos personal y un bajo stock de productos no se ha podido cumplir con visitas a todos los clientes en fechas acordadas o de igual forma no se les ha podido entregar productos, lo cual también ha provocado la molestia de varios clientes y por consecuencia estos han dejado de adquirir o solicitar los productos de Champion Hiuk.

## **CAPITULO IV: ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA**

### **CHAMPION HIUK DEBIDO A LA PANDEMIA POR COVID-19**

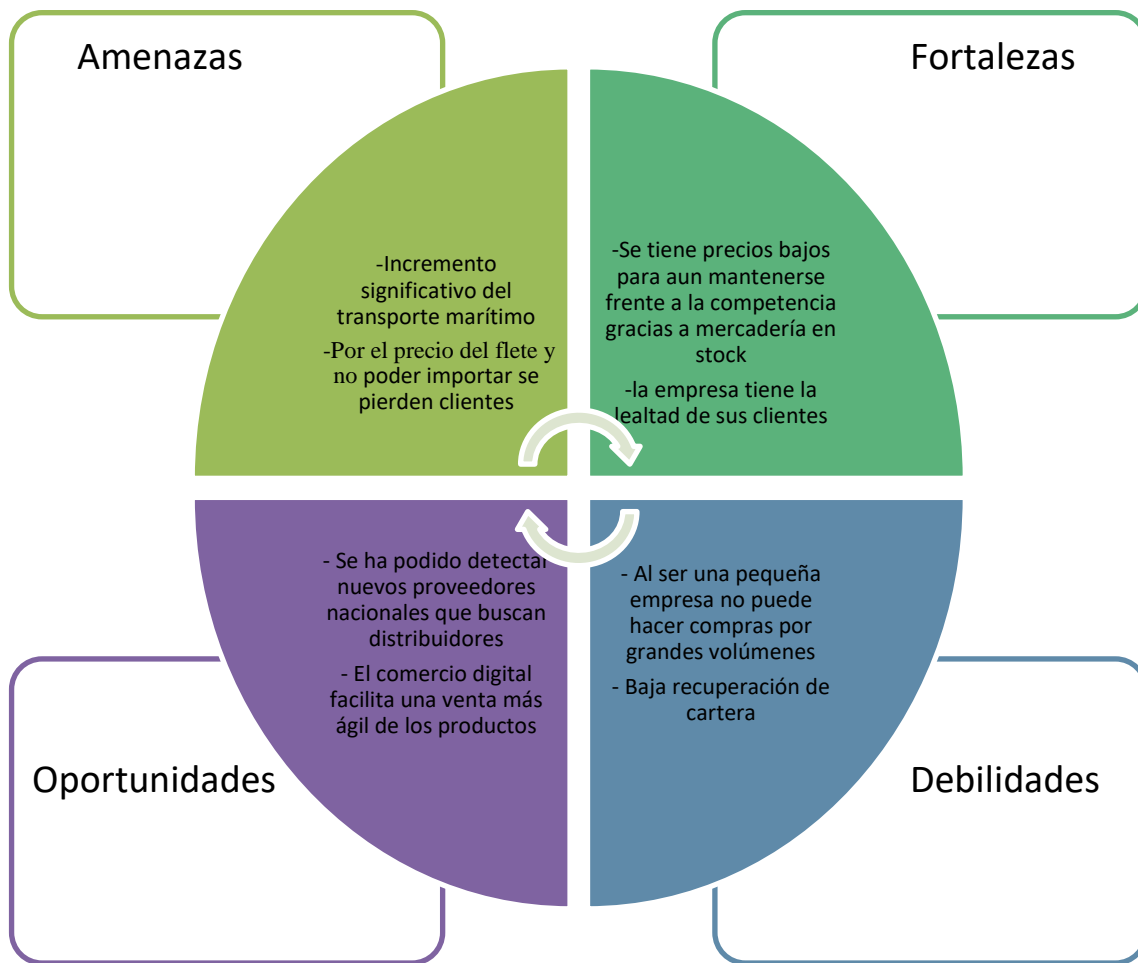
#### **4.1 FODA**

##### ***4.1.1. Utilización de la metodología FODA***

El análisis FODA es una técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas del negocio o, incluso, de algún proyecto específico. Si bien, por lo general, se usa muchísimo en pequeñas empresas, organizaciones sin fines de lucro, empresas grandes y otras organizaciones; el análisis FODA se puede aplicar tanto con fines profesionales como personales.

El análisis FODA es una herramienta simple y, a la vez, potente que te ayuda a identificar las oportunidades competitivas de mejora. Te permite trabajar para mejorar el negocio y el equipo mientras te mantienes a la cabeza de las tendencias del mercado (Raeburn, 2021)

Hemos optado por realizar un análisis FODA a esta empresa para poder analizar a la misma desde distintos puntos de vista analizar sus fortalezas, oportunidades que la pueden ayudar a mantenerse en el mercado y así mismo salir del problema que les ha ocasionado la llegada de la pandemia originada por el virus Covid-19 y así mismo ver cuáles son sus amenazas a las que se enfrenta por el alza de fletes en las navieras de China a Ecuador y de igual forma nos permite dar un vistazo a las debilidades que tiene la empresa al estar en un mercado tan grande siendo una empresa de tamaño pequeño.



**Ilustración 1 FODA**

**Fuente: autoría propia Miguel Mazón**

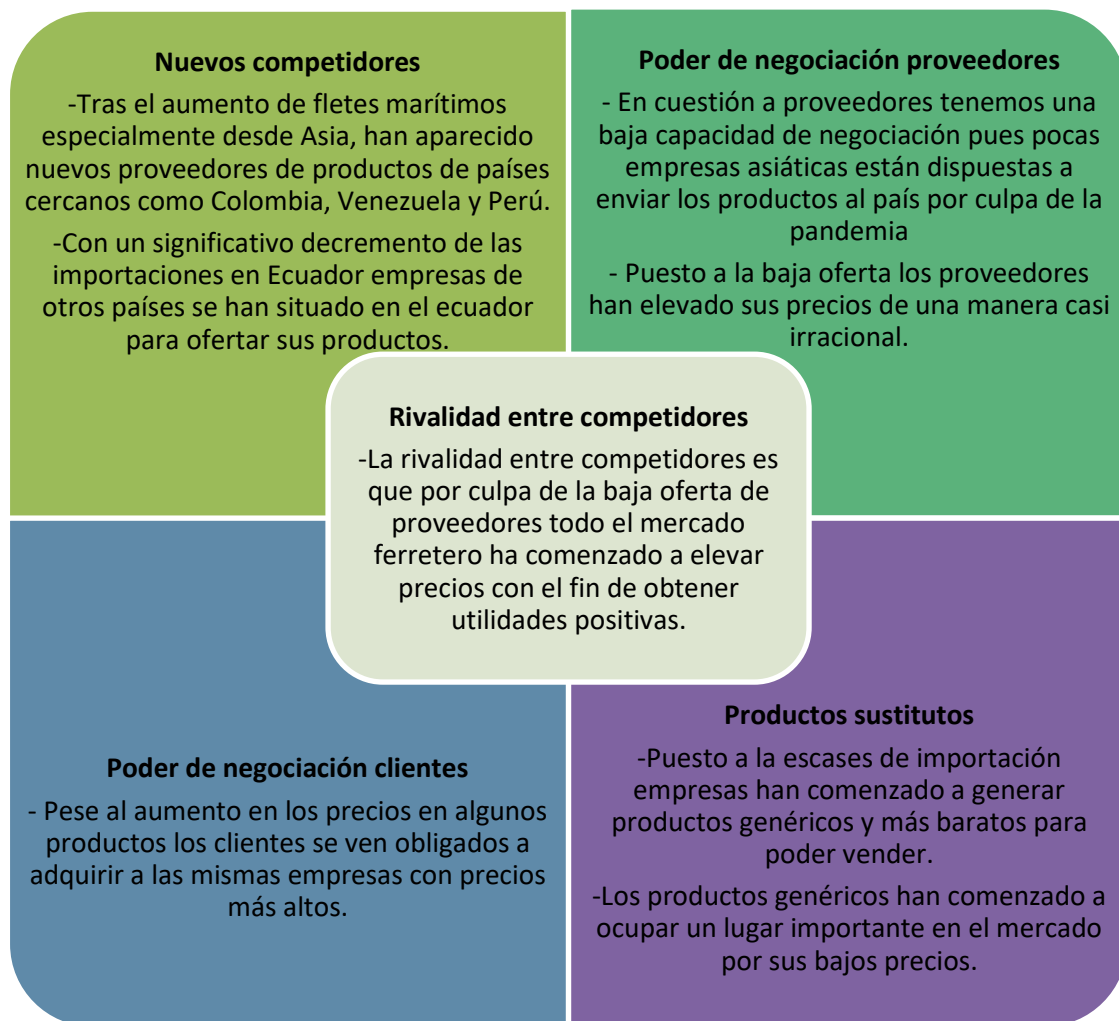
Tras realizar un análisis de la matriz FODA realizada a la empresa con respecto a sus afectaciones tras la pandemia Covid 19 podemos observar que la empresa actualmente no se encuentra en capacidad de importar puesto que se enfrenta a un incremento constante en el precio del transporte marítimo el mismo que mes a mes y con los rebotes del virus que azota al mundo se incrementa cada vez más lo cual les impide importar y a su vez provoca que tengan una pérdida de clientes que compraban productos específicos, así mismo al ser una pequeña empresa no posee el mismo poder adquisitivo que una gran empresa lo cual no le permite comprar en grandes volúmenes diversos productos o expandir su catálogo de mercadería, de igual forma otro impedimento que afronta la empresa debido a la pandemia es la baja

recuperación de cartera lo cual no le permite recuperar rápidamente el dinero de sus productos vendidos.

#### **4.2. Fuerzas de Porter**

Esta teoría analiza un sector en función de cinco fuerzas existentes a través del análisis y la identificación. Esto permite a la empresa conocer la competencia que tiene el sector en el que opera. Así, se puede realizar un análisis con el objetivo de hacer frente a la situación. (Leiva, 2016)

Realizaremos este modelo para poder analizar a la empresa desde un punto más externo y así saber un poco mejor la situación en la que se encuentra tras haber afrontado una pandemia que ha elevado costes de importación hasta la fecha que se realiza el actual trabajo.



**Fuente: Autoría propia Miguel Mazón**

Los resultados del análisis de las 5 fuerzas de Porter nos dan a conocer que con la llegada de la pandemia y con el aumento en los costes marítimos para importar han aparecido muchas nuevas empresas de países vecinos al Ecuador que comercializan productos similares al que oferta la empresa Champion Hiuk, así mismo a causa de la pandemia por Covid-19, muchas de las empresas asiáticas se niegan a enviar sus productos al país por el riesgo que se corre, lo cual ha hecho que Champion no pueda importar sus productos con su marca como normalmente lo hacían, a causa de la dificultad para poder importar muchos productos en el mercado ferretero han incrementado su precio pero por su escases los clientes se ven obligados a adquirirlos para satisfacer las necesidades de los consumidores, y es así que para satisfacer la

necesidad de los ferreteros han llegado al mercado productos sustitutos, productos creados por empresas con menor calidad pero a un menor costo mismos productos por su precio han ido ocupando un lugar significativo en el mercado Ecuatoriano.

#### **4.3. Entrevista a ejecutivos y colaboradores de la empresa Champion Hiuk**

La entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. (Laura Díaz-Bravo, 2013)

Hemos decidido usar la entrevista para conocer las afectaciones que ha tenido la empresa, conocer estas afectaciones directamente de la señora gerente Beatriz Castro, de su presidente Miguel Mazon y de otros colaboradores de la misma y así conocer el punto de vista de cada uno de ellos y su pensar ante la problemática que se encuentra afrontando la empresa

##### ***4.3.1. Cuestionario para la Entrevista a ejecutivos y colaboradores de Champion***

##### ***Hiuk***

1. ¿Me podría ayudar con una pequeña historia de cómo surgió la empresa Champion Hiuk? – Beatriz Castro
2. ¿Me podría explicar o comentar sobre la misión y visión que posee la empresa? – Andrés Sisalema
3. Como ha afectado la pandemia ocasionada por el virus COVID 19 las actividades que se realizan en la empresa – Beatriz Castro
4. Sr Miguel, que le impulsó a formar parte de esta empresa – Miguel Mazon

5. Cual considera usted qué es el mayor problema que ha afrontado la empresa con la llegada de la pandemia – Miguel Mazon

6. ¿El problema antes mencionado ha tenido repercusiones a largo plazo para el negocio? ¿Como? – Beatriz Castro

7. Cual considera qué han sido los mayores desafíos que ha sufrido la empresa en sus ventas y cobros antes y después de la pandemia – Beatriz Castro

8. ¿Se ha logrado de algún modo superar dicho problema? – Andrés Sisalema

9. ¿Han analizado nuevas vías para poder importar sus productos o han buscado nuevos proveedores? – Beatriz Castro

#### ***4.3.2. Respuestas del cuestionario realizado en el Focus Group***

##### **1. ¿Me podría ayudar con una pequeña historia de cómo surgió la empresa Champion Hiuk?**

###### **Respuesta por parte de la gerente Beatriz Castro:**

Buenos días mi nombre es Beatriz Castro gerente de la empresa Champion Hiuk, con todo gusto les voy a hacer un resumen de cómo empezó la empresa, bueno como ustedes saben para realizar una empresa se necesita realizar todos los estatutos o todos los pasos que la superintendencia de compañías o los organismos nos imponen para la realización de una empresa o compañía, este proceso se lo realizo en el año 2006 porque mi esposo Iván Sísamela tuvo una relación directa con unas personas en el país de Venezuela, mismos que tenían una empresa que se dedican a la elaboración o fabricación de pintura en spray y de productos de limpieza automotriz, entre eso estaba limpiador de carburador, espuma para limpiar los asientos, ambientales y una serie variada de productos de los cuales nosotros nos enfocamos más directamente en la parte de las pinturas en spray ya que la misma viene en un presentación

de latas de diversos colores, cosa que la empresa Venezolana nos ofrecía en gran variedad de gama, ofreciendo pintura para madera, pintura para motores misma que es hecha para soportar altas temperaturas, también una pintura martillada misma que en el mercado ecuatoriano no se distribuye mucho por su textura más gruesa que de la pintura normal, y es de ahí de donde nace la idea de importar pinturas en spray al Ecuador, así se inicia la primera importación de este producto para ser comercializado en Ecuador en noviembre del mismo año, habiéndose constituido la empresa unos meses antes, más exactamente en el mes de septiembre, la empresa fue constituida por mi esposo Iván Sísamela, una vecina y una prima, estos accionistas fueron netamente para cumplir los requisitos que solicitaba la superintendencia de compañías, pero estos accionistas no cumplían ningún rol dentro de la empresa es así que Iván Sísamela poseía el 90% de acciones de la misma y las otras dos personas poseían el 5% cada una con el fin de poder formar la empresa en cuestión, comenzamos la comercialización de los productos únicamente por las ferreterías porque en ese tiempo no se conocía aun bien el mercado, comenzando poco a poco comenzando a distribuir los productos desde el hogar ubicado en Jardín del Valle cerca de alma lojana, donde se ubicaron las primera oficinas, comenzamos con un contenedor de 40 pies, y como todo al inicio fue muy duro, se comenzó vendiendo 3000 dólares y poco a poco fuimos aumentando las ventas así como los productos que se importaban.

Les voy a hablar cronológicamente ya que son 16 años que la empresa fue constituida y así comenzamos, se trajeron más contenedores pero la rotación era un poco lenta porque producir la marca Champion que es nuestra marca es complicado, en el año 2007 comienzan a haber problemas más en el sentido político en el país de Venezuela, como la empresa que nos proveía del producto se encontraba en ese país comenzaron con el presidente Chávez a poner muchas clausulas para ellos poder exportar los productos entonces el señor Gerente de la empresa en Venezuela el señor Ojera nos comentaba que iba a ser un poco complicado seguir

teniendo relaciones comerciales desde Venezuela para Ecuador ya que el gobierno venezolano les ponía demasiadas restricciones entonces como la relación con el gerente venezolano de Chemical era muy buena el señor Iván Sísamela hablo con ellos y nos ofrecieron el mismo productos para poder importar pero ya no desde Venezuela si no desde México pero ya había un problema con eso ya que el producto se encarecía demasiado, entonces en ese momento estábamos pesando que hacer si seguir trabajando con Chemical o si cerrar, tras largas platicas con el señor Ojera nos ofrecen dar la marca Champion para nosotros hacer las negociaciones con China, misma que fue la opción que se tomó y acepto, ya que la otra opción era trasladarse a Venezuela pero teniendo hijos pequeños la mejor opción fue realizar importaciones desde China y es así que en el año 2008 a mediados de agosto nos llegó nuestro primer contenedor de pintura en spray, mientras se realizó esta importación y contacto con el nuevo proveedor chino, perdimos varios clientes porque en ese periodo de transición se nos había terminado el productos y fue así que una parte que habíamos ganado de mercado se perdió, con la llegada del nuevo contenedor se comenzó una vez más, pero por suerte se comenzó de una buena manera ya que teníamos un mejor precio, mejor calidad de la pintura, esto nos hizo muy competitivos y fue reconocida en el mercado por sus buenas características y con el pasar de los años nos hicieron conocer los colores de spray que más se vendían así como las marcas o empresas contra las que nos estábamos enfrentando, aquí en el Ecuador la marca que tiene más acogida ha sido Abro pese a que en la actualidad han surdido más empresas pero las diferencias están en la calidad de cada producto,.

Se comienza a trabajar con el nuevo proveedor de China y así poco a poco las cosas comienzan a mejorar cada vez más y comenzamos a importar más productos como son fregaderos y teflones con marca propia y obtuvimos mucha acogida ya que los proveedores que teníamos eran de excelente calidad y fue lo que se oferto al mercado ecuatoriano y en el

2017 mi esposo fallece, la empresa la tomo yo para trabajar y hemos tenido varios problemas en mayoría económicos y en la actualidad se sigue trabajando con la empresa

## **2. ¿Me podría comentar algo sobre la misión y visión que posee su empresa?**

### **Respuesta dada por el asesor Andrés Sísamela:**

Claro, nuestra visión está orientada a competir activamente en el ámbito nacional e internacional, manteniendo una estricta ética profesional en relación con la competencia y una inquebrantable conciencia de responsabilidad con los accionistas, brindando respeto y colaboración a los clientes y plena solidaridad con los consumidores finales de nuestros productos.

Así mismo la misión que estamos manejando ahora es que creemos firmemente en la potencialidad del país y unimos esfuerzos para que por medio del trabajo y la libre competitividad podamos construir un equipo humano capaz de hacer posible, a través de su creatividad y conocimientos, el desarrollo de materias primas y productos que compitan en calidad, presentación y precio, generando así nuevas industrias, mayor empleo y por ende un mejor futuro para todos.

## **3. Como ha afectado la pandemia ocasionada por el virus COVID 19 las actividades que se realizan en la empresa**

### **Respuesta por la gerente Beatriz Castro:**

La pandemia creo que nos afectado como a todos tanto en la parte personal así como en la parte empresarial centrándonos en la empresa nos ha afectado comenzando con la recuperación de cartera ya que con lo que nos confinamos y las actividades económicas se detuvieron muchos de los clientes nos pidieron ser comprensibles con la situación y esperemos

para que nos puedan pagar y nosotros como empresa solidaria y con parte humana decidimos esperar para la recuperación del dinero hasta que todo se normalice, cosa que muchas empresas no tuvieron ese lado humano con los clientes, es así que muchas cuentas fueron cerradas de muchos clientes ya que las empresas más grandes no tomaron en cuenta el lado humano, pese a todo esto seguimos trabajando con alguna importaciones aunque el precio de las navieras se había elevado después del confinamiento a inicios de la llamada normalización los precios no se habían elevado tanto como en la actualidad en la que los fletes marítimos están sumamente caros es así que les puedo decir que un contenedor de 20 pies que el costo de importar estaba más o menos en 1500 dólares antes de la pandemia se elevó hasta 4000 dólares luego a 6000, 8000, 11000 y en la actualidad está en un promedio de 15000 a 19000 dólares cosa que a nuestra empresa si nos ha afectado muchísimo ya que para poder tener importar debemos cancelar de contado, entonces por ahora no estamos importando ya que el importar significaría que subamos el precio de nuestros productos mismo que provocaría que se pierdan más clientes

#### **4. Sr Miguel, que le impulsó a formar parte de esta empresa**

##### **Respuesta por Miguel Mazon Presidente de la empresa**

Lo que yo puedo decirles es que yo anteriormente trabajaba en otra institución, pero desde el 2017 me uní aquí a la empresa con el fin poder colaborar y sacar adelante a la misma

#### **5. Cual considera usted qué es el mayor problema qué ha afrontado la empresa con la llegada de la pandemia**

##### **Respuesta por Miguel Mazon Presidente de la empresa**

Con la llegada de la pandemia se ha afectado mayormente en los que son los cobros con los clientes, la economía para nosotros poder seguir adelante así mismo los costos elevados costes de importación al no permitimos importar nuestros productos con marca propia mismos productos que son muy demandados por parte de nuestros clientes, a causa de esto también

hemos perdido mucha cliententela que era fiel a los productos de marca Champion por su calidad y buenos precios.

**6. ¿El problema antes mencionado ha tenido repercusiones a largo plazo para el negocio? ¿Como?**

**Respuesta por parte de Beatriz Castro gerente de la empresa:**

Contestando a esta pregunta anteriormente miguelito indico que en verdad la economía se afectó muchísimo en las empresas por la pandemia resultado de la falta de actividad entonces las cuentas por cobrar se limitaron, es así que tal vez tuvimos que reprogramar cheques de facturas que posteriormente se habían dado a crédito a un determinado plazo ya sea de 30, 60 o 90 días, tomando como ejemplo el ultimo cheque que se recaudó en pandemia el mismo cheque tuvimos que reprogramar para otros 90 días ya que las quejas de los clientes al no tener ventas era fuerte y es así que se demoraron más en pagar la mercadería que se les había dado, complicando igual a la empresa ya que igual como la empresa dividía sus cobros para cubrir sus obligaciones, pero para no perder clientes y en futuro recuperar el dinero tuvimos que ser más accesibles, es lo que hasta el momento la economía no se recupera

**7. ¿Se ha logrado de algún modo superar dicho problema?**

**Respuesta por parte de la gerente Beatriz Castro**

Bueno el problema todavía no tiene mucha solución pero nosotros como empresa hemos buscado alternativas para seguir en el mercado y seguir trabajando, por ejemplo lo que nosotros hemos venido realizando es hacer compras a nuestras competencias a importadores grandes y como a nosotros ya nos conocían como distribuidores de materiales de ferretería estamos en esto de momento realizando compras locales a importadores

directos ya que con los años hemos conocido quienes son y esto nos ha servido como una ventaja para mantenernos en el mercado aprovechando estos contactos, nos han visitado empresas grandes y hemos tratado de obtener los mejores precios y ser competitivos y mantenernos en el mercado ya no con nuestros productos pero al menos mantenernos en el mercado y no dejar que el nombre de Champion muera hasta que todo mejore y se pueda volver a importar los productos con nuestra marca, es así que no hemos perdido contacto con nuestros proveedores en China, de igual manera por culpa de la guerra los productos hay mayor congestión de exportación de contenedores, pero nosotros tenemos la esperanza que todo va a mejorar y vamos a volver a retomar los negocios con nuestros proveedores chinos.

**8. Cual considera qué han sido los mayores desafíos que ha sufrido la empresa en sus ventas y cobros antes y después de la pandemia**

**Respuesta por Andrés Sísamela asesor de Champion**

Bueno contestando a tu pregunta el mayor desafío que tenemos actualmente en la empresa es el tema de cobros ya que el cliente ferretero no tiene una lista de pagos programado para nosotros por ejemplo uno se acerca a las ferreterías en un día lluvioso y me dicen sabes que no te puedo pagar o el día está mal no he vendido nada y muchos factores que le impiden al ferretero poder cancelar de una factura es así que la cancelación de una factura se va postergando más y más tiempo es así que una factura que se dio a crédito de 30 días se viene a cobrar a los 45 o en los peores de los casos 60 días que es bastante, eso en el tema de cobros y en el tema de ventas

Estamos en una etapa postpandemia que hace muy difícil que la gente quiera reactivar la economía por ejemplo por más que yo motive a los clientes que si compran

un producto se le puede rebajar un porcentaje en el precio ponen excusas y prefieren comprar lo mínimo y no tener un stock variado

**9. ¿Han analizado nuevas vías para poder importar sus productos o han buscado nuevos proveedores?**

**Respuesta por la gerente Beatriz Castro**

Nosotros como empresa queríamos seguir importando nuestro producto estrella que es pintura en spray por el cual nos hemos hecho conocidos en el mercado, es así que hemos tenido acercamientos con fabricantes de pintura en Colombia pero lastimosamente el problema ha sido que las empresas allá ya tienen contratos con clientes del Ecuador entonces no nos han permitido realizar el acercamientos es por ejemplo la empresa Pintuco está ahí atacando muy fuerte a las empresas que la abastecen de producto es así que por el lado de Colombia se nos han cerrado las puertas y hemos tenido que buscar en otro lado, tal es así que he buscado en empresas de pintura en España pero no nos han enviado muestras pese a esto se sabe que el producto español es de mucha mejor calidad cosa que al importar nos haría difícil distribuir dicho producto ya que en el mercado actual del Ecuador se compite con empresas como Adeplast, Abro entre otras, de igual manera he buscado aquí en Cuenca pero no he podido tener un acercamiento más directo, al momento estamos en diálogos con esta empresa para poder distribuir contenedores pero con nuestra propia marca que nos fabriquen el producto pero la etiqueta lleve nuestra marca.

### ***4.3.3. Aspectos importantes detectados en la entrevista***

Tras haber realizado la entrevista hemos podido denotar de primera fuente que los problemas más fuertes que viene afrontando la empresa Champion Hiuk tras la llegada de la pandemia por Covid-19 es la baja recuperación de cartera así como el alza en los precios de las navieras de China al Ecuador problemas que han ocasionado que la empresa no pueda seguir adelante como debería si no han provocado que se quede estancada y la marca Champion se vaya perdiendo en el mercado, es así que a causa de la baja recuperación de cartera que han tenido la adquisición de mercadería es más difícil y las finanzas de la empresa no son sólidas, de igual forma con el alza en el flete o de las navieras de China a Ecuador han impedido traer productos propios de la empresa con la marca lo que ha provocado la pérdida de varios clientes que era fieles a comprar dichos productos y así mismo ha provocado que la marca Champion se vaya perdiendo en el mercado al no haber productos con dicha marca circulando normalmente.

## **CAPITULO V: PLAN DE MITIGACION PARA LAS IMPORTACIONES**

### **FERRETERAS DE CHAMPION HIUK**

En la empresa Champion Hiuk se analizó las secuelas de la pandemia Covid 19 y cómo ésta la afectó, posteriormente se realizó el análisis FODA y de las cinco fuerzas de Porter. Finalmente se entrevistó a varios ejecutivos de la empresa y se pudo determinar los siguientes problemas principales:

- Por un aumento del flete no se ha podido importar productos con la marca de Champion
- Pérdida de clientes por falta de productos.
- Baja recuperación de cartera.
- Dilema sobre si vale la pena seguir importando.
- Dilema sobre si seguir con la misma marca de productos

Para estos problemas identificados propongo el siguiente plan de mitigación para cada una de las problemáticas halladas:

#### **5.1. Por un aumento del flete no se ha podido importar productos con la marca de Champion**

Para este problema que afecta gravemente a la empresa propondría hallar nuevas empresas en países cercanos como Venezuela, Perú o Colombia o por que no hallar proveedores ecuatorianos que les provea del producto que necesitan, propongo que se realicen alianzas con empresas cercanas al Ecuador para poder continuar con la distribución de sus productos, para así mantener la marca y no perder el lugar que se han ganado en el mercado a lo largo de los años.

## **5.2. Pérdida de clientes por falta de producto propio**

Para evitar en un nuevo futuro la pérdida de clientes por falta de producto propio propondría el tener alianzas con empresas ecuatorianas productoras del mismo producto o alianza con empresas de los países vecinos para así tener gran variedad de opciones y no quedarse sin producto propio analizar la manera en la que las empresas con las que se puede realizar alianza nos podrían ayudar en el caso de un rebrote de un virus, de igual propondría considerar el tener stock del producto en gran cantidad para poder mantener en el mercado la circulación del producto o productos.

## **5.3. Baja recuperación de carteta**

Para este problema propongo que se adquiriera un sistema contable en el que se pueda llevar registro de los pagos, de los ingresos y gastos de la empresa, propongo esta solución ya que tras haber hecho el seguimiento a la empresa he podido ver que en el área de cobranzas posee un gran problema ya que no llevan un correcto registro de los pagos de los clientes así como no tienen un registro de visitas y cobros a los mismos, propondría la implementación del sistema contable para que puedan llevar mejor el registro de sus cuentas así como las cuentas de sus clientes y poder llevar un registro de cada pago y la fecha siguiente de cobro para ser puntuales y evitar conflictos con los compradores.

## **5.4. Dilema sobre si vale la pena seguir importando**

Tras haber analizado del caso de la empresa Champion Hiuk con respecto a sus importaciones puedo decir que mientras continúe la pandemia y sigan apareciendo nuevos rebrotes del virus no vale la pena seguir importando ya que el importar significaría como ya hemos visto un aumento significativo en los precios de los productos y así mismo provocaría que se pierdan aún más clientes a causa de los mismo por lo tanto propondría que se busquen proveedores nacionales, como lo ha hecho la gerente Beatriz Castro, con

empresas cuencanas productoras de pintura en spray, recomendaría se realice el acercamiento con esta empresa y así retomen la comercialización de sus productos en el mercado

#### **5.5. Dilema sobre si se puede seguir con la misma marca de productos**

Considero que, si se puede seguir con la misma marca, pero no como importador, por el momento se puede conservar la marca como distribuidor de productos ferreteros, distribuyendo productos de empresas más grandes para así no desaparecer totalmente del mercado hasta que las importaciones se normalicen y los costes del transporte marítimo mejoren.

## **CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

Tras haber realizado esta investigación se ha podido concluir que la empresa CHAMPION HIUK IMPORTACIONES CIA. LDTA se ha visto grandemente afectada a acusa de no poder importar sus productos, esto ha sido a causa del aumento del coste de las navieras de China a Ecuador, esta afectación ha sido grave ya que ha logrado que la empresa pierda cierta posición que había ganado en el mercado, de igual forma ha hecho que pierda clientes que compraban específicamente productos con la marca Champion.

De igual forma se ha concluido que en el sector de transporte ha habido grandes afectaciones, afectaciones significativas como la elevación desmesurada de costes de los navíos para importar la mercadería, ya que el transporte llego a pasar de costar 2500 dólares americanos a costar casi 19 000 dólares lo cual ha imposibilitado casi en totalidad la importación de productos desde China al Ecuador, y a su vez esto ha disminuido el movimiento del sector de transporte, pues cada vez menos personas desean importar nueva mercadería por el hecho que esto significaría arriesgarse a cerrar o perder gran cantidad de clientes.

También se ha podido observar que a causa de esta pandemia y el incremento de los costes de importación las ventas de CHAMPION HIUK IMPORTACIONES CIA. LTDA se han visto gravemente afectadas a causa de la falta de disponibilidad de productos,

las ventas han sido grandemente afectadas a causa de que muchos de los clientes compraban productos puntuales con la marca de Champion y al no poder importar y no contar con los productos muchos clientes optaron por dejar de comprar.

Finalmente se ha concluido que, pese a que la empresa en cuestión se ha visto gravemente afectada ha sabido sobrellevar la situación y a su vez ha sabido cómo mantenerse en el mercado ya sea trabajando con productos de otras empresas o recortando el personal. De igual forma hemos concluido este trabajo proponiendo un plan de mitigación para que la empresa mejore su situación económica y pueda permanecer en el mercado por varios años más y continuar creciendo.

## RECOMENDACIONES

Podemos recomendar que se tomen en cuenta las soluciones dichas en el análisis del plan de mitigación en el cual se ofrecen ciertas formas de resolver algunos de los problemas encontrados durante la investigación, de igual manera consideramos que la empresa en cuestión debería usar más herramientas digitales ya sea para cotizar sus productos, controlar las rutas de trabajo o encontrar nuevos proveedores, se considera que si la empresa se llegara a digitalizar un poco más esta tendría un crecimiento bastante importante pues sería más organizada y podría llegar a implantar bases más firmes para su futuro.

También se recomendaría que la empresa no se ate a un solo proveedor porque como hemos visto esto ha ocasionado que con el alza de transporte la empresa se quede sin productos, en cambio si se tuviese 2 o más proveedores la empresa podría crecer significativamente pues el tener más proveedores significaría que podrían expandir aún más su mercado y traer más productos del exterior.

Así mismo podríamos recomendar a la empresa que posea un plan de contención para casos como estos en los que no podría disponer de productos propios, a su vez recomendaría que jamás dejen que sus inventarios de mercadería jamás lleguen a 0 pues el hecho de no disponer de producto significaría pérdida de clientes, así como una disminución notoria en sus ventas que acarrea grandes afectaciones como lo hemos visto en el desarrollo de la presente investigación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bupasalud. (24 de marzo de 2020). *Bupasalud*. Obtenido de <https://www.bupasalud.com.ec/salud/coronavirus>
- CEPAL. (6 de agosto de 2020). *CEPAL*. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf)
- Desarrollo, P. d. (22 de junio de 2021). *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Obtenido de <https://www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home/coronavirus.html>
- Econopedia. (14 de Mayo de 2015). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Fanjul, E. (13 de Diciembre de 2018). *real instituto el cano*. Obtenido de <https://www.realinstitutoelcano.org/importaciones-motor-crecimiento-bienestar/#:~:text=Las%20importaciones%20contribuyen%20al%20crecimiento,m%C3%A1s%20baratos%20o%20m%C3%A1s%20eficientes.>
- finanzas, M. d. (19 de Junio de 2020). *oecd*. Obtenido de <https://www.oecd.org/dev/Impacto-social-COVID-19-Ecuador.pdf>
- Flórez, E. Z. (25 de ENERO de 2021). *Universidad María Auxiliadora*. Obtenido de <https://uma.edu.pe/negocios-internacionales-que-como-por-que-y-para-que/>
- Galindo, M. y. (1 de Julio de 2015). *Scholar Harvard*. Obtenido de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)
- Ingrid Chilan, G. G. (1 de octubre de 2020). *Polo del Conocimiento*. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Irma Diaz, R. U. (20 de octubre de 2020). *Unicordoba*. Obtenido de <https://repositorio.unicordoba.edu.co/bitstream/handle/ucordoba/3376/DiazCorderoIrmalsabel-UparelaVergaraRosaAng%C3%A9lica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Katya v, M. B. (24 de enero de 2021). *UNAM*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Jose-Alvarez-Garcia/publication/351955601\\_Effects\\_of\\_Covid-19\\_on\\_Ecuador's\\_international\\_trade/links/60b1f2ae299bf1f6d58054dc/Effects-of-Covid-19-on-Ecuadors-international-trade.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Jose-Alvarez-Garcia/publication/351955601_Effects_of_Covid-19_on_Ecuador's_international_trade/links/60b1f2ae299bf1f6d58054dc/Effects-of-Covid-19-on-Ecuadors-international-trade.pdf)

- Kiziryan, M. (27 de Mayo de 2015). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Laura Díaz-Bravo, U. T.-G.-H.-R. (13 de mayo de 2013). *scielo*. Obtenido de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20di](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20di)
- Leiva, R. (9 de noviembre de 2016). *Dirconfidencial*. Obtenido de <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>
- Lisboa, R. (6 de diciembre de 2019). *rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/focus-group/>
- Montes, J. (14 de Mayo de 2015). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Nacional, C. d. (16 de marzo de 2020). *Informe de Situación COVID-19 Ecuador*. Obtenido de <https://www.gestionderiesgos.gob.ec/wp-content/uploads/2020/03/Informe-de-Situaci%C3%B3n-No008-Casos-Coronavirus-Ecuador-16032020-20h00.pdf>
- organization, w. h. (30 de Abril de 2021). *world health organization*. Obtenido de <https://www.who.int/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019>
- publica, M. d. (15 de enero de 2020). *Gobierno del Ecuador*. Obtenido de <https://www.salud.gob.ec/coronavirus-covid-19/#>
- Raeburn, A. (1 de julio de 2021). *asana*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- Salud, O. P. (12 de Marzo de 2020). *COVID-19 como una pandemia*. Obtenido de <https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-covid-19-como-pandemia>

## **Bibliografía**

- Bupasalud. (24 de marzo de 2020). *Bupasalud*. Obtenido de <https://www.bupasalud.com.ec/salud/coronavirus>
- CEPAL. (6 de agosto de 2020). *CEPAL*. Obtenido de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45877/1/S2000497_es.pdf)

- Desarrollo, P. d. (22 de junio de 2021). *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Obtenido de <https://www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home/coronavirus.html>
- Econopedia. (14 de Mayo de 2015). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Fanjul, E. (13 de Diembre de 2018). *real instituto el cano*. Obtenido de <https://www.realinstitutoelcano.org/importaciones-motor-crecimiento-bienestar/#:~:text=Las%20importaciones%20contribuyen%20al%20crecimiento,m%C3%A1s%20baratos%20o%20m%C3%A1s%20eficientes.>
- finanzas, M. d. (19 de Junio de 2020). *oecd*. Obtenido de <https://www.oecd.org/dev/Impacto-social-COVID-19-Ecuador.pdf>
- Flórez, E. Z. (25 de ENERO de 2021). *Universidad María Auxiliadora*. Obtenido de <https://uma.edu.pe/negocios-internacionales-que-como-por-que-y-para-que/>
- Galindo, M. y. (1 de Julio de 2015). *Scholar Harvard*. Obtenido de [https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)
- Ingrid Chilan, G. G. (1 de octubre de 2020). *Polo del Conocimiento*. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es>
- Irma Diaz, R. U. (20 de octubre de 2020). *Unicordoba*. Obtenido de <https://repositorio.unicordoba.edu.co/bitstream/handle/ucordoba/3376/DiazCorderoIrmalsabel-UparelaVergaraRosaAng%C3%A9lica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Katya v, M. B. (24 de enero de 2021). *UNAM*. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Jose-Alvarez-Garcia/publication/351955601\\_Effects\\_of\\_Covid-19\\_on\\_Ecuador's\\_international\\_trade/links/60b1f2ae299bf1f6d58054dc/Effects-of-Covid-19-on-Ecuador's-international-trade.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Jose-Alvarez-Garcia/publication/351955601_Effects_of_Covid-19_on_Ecuador's_international_trade/links/60b1f2ae299bf1f6d58054dc/Effects-of-Covid-19-on-Ecuador's-international-trade.pdf)
- Kiziryan, M. (27 de Mayo de 2015). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Laura Díaz-Bravo, U. T.-G.-H.-R. (13 de mayo de 2013). *scielo*. Obtenido de [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20di](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009#:~:text=La%20entrevista%20es%20una%20t%C3%A9cnica,al%20simple%20hecho%20de%20conversar.&text=Es%20un%20instrumento%20t%C3%A9cnico%20que%20adopta%20la%20forma%20de%20un%20di)
- Leiva, R. (9 de noviembre de 2016). *Dirconfidencial*. Obtenido de <https://dircomfidencial.com/diccionario/5-fuerzas-porter-20161109-1320/>
- Lisboa, R. (6 de diciembre de 2019). *rockcontent*. Obtenido de <https://rockcontent.com/es/blog/focus-group/>

- Montes, J. (14 de Mayo de 2015). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Nacional, C. d. (16 de marzo de 2020). *Informe de Situación COVID-19 Ecuador* . Obtenido de <https://www.gestionderiesgos.gob.ec/wp-content/uploads/2020/03/Informe-de-Situaci%C3%B3n-No008-Casos-Coronavirus-Ecuador-16032020-20h00.pdf>
- organization, w. h. (30 de Abril de 2021). *world health organization*. Obtenido de <https://www.who.int/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019>
- publica, M. d. (15 de enero de 2020). *Gobierno del Ecuador*. Obtenido de <https://www.salud.gob.ec/coronavirus-covid-19/#>
- Raeburn, A. (1 de julio de 2021). *asana*. Obtenido de <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- Salud, O. P. (12 de Marzo de 2020). *COVID-19 como una pandemia*. Obtenido de <https://www.paho.org/es/noticias/11-3-2020-oms-caracteriza-covid-19-como-pandemia>