



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BASADO EN LAS MATRICES EFI, EFE Y ANÁLISIS PEST DE LOS PROVEEDORES DE PLANCHAS DE GYPSUM**

**CAICEDO BUSTAMANTE JOHANNA LISSETH  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**SANMARTIN CASTILLO LUIS ANGEL  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BASADO EN LAS MATRICES EFL,  
EFE Y ANÁLISIS PEST DE LOS PROVEEDORES DE PLANCHAS  
DE GYPSUM**

**CAICEDO BUSTAMANTE JOHANNA LISSETH  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**SANMARTIN CASTILLO LUIS ANGEL  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2023**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BASADO EN LAS MATRICES  
EFI, EFE Y ANÁLISIS PEST DE LOS PROVEEDORES DE  
PLANCHAS DE GYPSUM**

**CAICEDO BUSTAMANTE JOHANNA LISSETH  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**SANMARTIN CASTILLO LUIS ANGEL  
LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

**BENITEZ LUZURIAGA FRANCISCO VLADIMIR**

**MACHALA  
2023**

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BASADO EN LAS MATRICES EFI, EFE Y ANÁLISIS PEST DE LOS PROVEEDORES DE PLANCHAS DE GYPSUM

*por* Johanna Lisseth Caicedo Bustamante  
Luis Angel Sanmartin Castillo

---

**Fecha de entrega:** 03-oct-2023 11:00a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2184485287

**Nombre del archivo:** ISIS\_PEST\_DE\_LOS\_PROVEEDORES\_DE\_PLANCHAS\_DE\_GYPSUM-TURNITIN.docx  
(135.74K)

**Total de palabras:** 10602

**Total de caracteres:** 56401

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BASADO EN LAS MATRICES EFI, EFE Y ANÁLISIS PEST DE LOS PROVEEDORES DE PLANCHAS DE GYPSUM

## INFORME DE ORIGINALIDAD

2%

INDICE DE SIMILITUD

%

FUENTES DE INTERNET

%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Técnica de Machala	1%
Trabajo del estudiante		
2	Submitted to Universidad EAN	1%
Trabajo del estudiante		
3	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS	< 1%
Trabajo del estudiante		
4	Submitted to Universidad Anahuac México Sur	< 1%
Trabajo del estudiante		
5	Submitted to Universidad Catolica De Cuenca	< 1%
Trabajo del estudiante		
6	Submitted to Napier University	< 1%
Trabajo del estudiante		
7	Submitted to UNIACC	< 1%
Trabajo del estudiante		

## **CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL**

Los que suscriben, CAICEDO BUSTAMANTE JOHANNA LISSETH y SANMARTIN CASTILLO LUIS ANGEL, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BASADO EN LAS MATRICES EFI, EFE Y ANÁLISIS PEST DE LOS PROVEEDORES DE PLANCHAS DE GYPSUM, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

CAICEDO BUSTAMANTE JOHANNA LISSETH

0704411834

SANMARTIN CASTILLO LUIS ANGEL

0706725363

## **DEDICATORIA**

Este logro se lo dedicamos a Dios.

A nuestros padres.

A la universidad.

A nuestros amigos.

Al Dr. Carmentate.

Al ing. Benitez.

## AGRADECIMIENTO

- En primer lugar, a Dios por permitirnos crecer profesionalmente, por ser el acompañante y guía en todo el camino.
- En segundo lugar, a nuestros padres. Angel Sanmartin, María Castillo, María Bustamante y José Caicedo por ser pilar fundamental en cada paso que damos y apoyarnos en cada decisión,
- A nuestra prestigiosa Universidad Técnica de Machala, que ha contribuido con la impartición del conocimiento necesario para nuestro desarrollo profesional, brindándonos valores como el compañerismo y el trabajo en equipo que nos hacen ser mejores personas y profesionales frente a la sociedad.
- Asimismo, al Dr. Luis Carmenarte y al Ing. Francisco Benítez por asesorarnos e instruirnos de la mejor manera en nuestras decisiones que tomamos en cada paso para el desarrollo de este trabajo.
- También va dedicado para nuestras amistades que a pesar del tiempo han demostrado ser muy sinceras y siempre han aportado con pequeños detalles a nuestro día a día.

## RESUMEN

La competitividad ha permitido que los diferentes mercados se desarrollen a lo largo de los años y es la responsable de que las economías de cada país se intensifiquen y mantengan un diferenciador frente a otro. Esto ha permitido que sectores económicos, como la producción de planchas de gypsum, se den a conocer y jueguen un papel importante para las personas que se dedican a la compra, venta, distribución y procesamiento de este material. Para grandes economías como lo es China tiene buenos beneficios debido a que pequeñas empresas se han posicionado en este nuevo mercado y proveen a diferentes partes del mundo, entre las cuales se encuentra Ecuador y que aportó una nueva visión en la creación de pequeñas y medianas empresas. De esta manera se elaboró el tema que dio paso al objetivo principal que permite determinar la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023. Los métodos que se emplearon son los teóricos, de estos se aprovechó para la interpretación de las principales fuentes bibliográficas investigadas, y los métodos empíricos, como la encuesta, entrevista y estudio de documentos para demostrar la validez de la investigación al igual que la corroboración de la información proporcionada.

**PALABRAS CLAVES:** Competitividad, Factibilidad, Gypsum, Matrices, Proveedores.

## **ABSTRACT**

Competitiveness has allowed different markets to develop over the years and is responsible for the economies of each country to intensify and maintain a differentiator from one another. This has allowed economic sectors, such as gypsum sheet production, to become known and play an important role for people involved in the purchase, sale, distribution and processing of this material. For large economies such as China, it has good benefits because small companies have positioned themselves in this new market and supply different parts of the world, including Ecuador, which has brought a new vision in the creation of small and medium-sized companies. In this way the subject was elaborated that gave way to the main objective that allows to determine the competitiveness of the suppliers of gypsum sheets of the company TUMBADOS DECORIT of the canton Machala in the year 2023. The methods used were theoretical methods, which were used to interpret the main bibliographical sources researched, and empirical methods such as surveys, interviews and document studies to demonstrate the validity of the research as well as to corroborate the information provided.

**KEY WORDS:** Competitiveness, Feasibility, Gypsum, Matrices, Suppliers.

## ÍNDICE GENERAL

<b>REPORTE DE SIMILITUD</b> .....	<b>3</b>
<b>CESIÓN DE DERECHOS DE PUBLICACIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>5</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>6</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>7</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>8</b>
<b>ÍNDICE GENERAL</b> .....	<b>9</b>
<b>LISTA DE ILUSTRACIONES Y TABLAS</b> .....	<b>11</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS</b> .....	<b>12</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>13</b>
<b>CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>16</b>
<b>1.1 Evolución de la gestión de negocios internacionales en la competitividad de los procesos de importación en relación con la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.</b> .....	<b>16</b>
<b>1.1.1 Etapa del trueque</b> .....	<b>16</b>
<b>1.1.2 Etapa de la moneda</b> .....	<b>17</b>
<b>1.1.3 Etapa de la Primera Revolución Industrial</b> .....	<b>18</b>
<b>1.1.4 Etapa de la Segunda Revolución Industrial</b> .....	<b>19</b>
<b>1.1.5 Etapa de la Modernidad</b> .....	<b>20</b>
<b>1.1.6 Etapa Post-Modernidad</b> .....	<b>20</b>
<b>1.2 Caracterización gnoseológica de la gestión de negocios internacionales.</b> .....	<b>22</b>
<b>1.3 Caracterización gnoseológica y económica de la competitividad en los procesos de importación</b> .....	<b>23</b>
<b>1.4 Valoración de la situación actual de la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.</b> .....	<b>27</b>
<b>CAPÍTULO 2: DISEÑO METODOLÓGICO</b> .....	<b>30</b>
<b>2.1 Tipo de estudio o investigación realizada.</b> .....	<b>30</b>
<b>2.2 Paradigma o enfoque desde el cual se realizó</b> .....	<b>30</b>
<b>2.3 Población y muestra</b> .....	<b>30</b>
<b>2.4 Métodos teóricos con los materiales utilizados</b> .....	<b>30</b>

<b>2.5 Métodos empíricos con los materiales utilizados .....</b>	<b>31</b>
<b>CAPÍTULO 3: RESULTADOS .....</b>	<b>32</b>
<b>3.1 Fundamentación teórica del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST de los proveedores de planchas de gypsum. ....</b>	<b>32</b>
<b>3.2 Elaboración del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST de los proveedores de planchas de gypsum. ....</b>	<b>33</b>
<b>3.2.1 Estudio de mercado .....</b>	<b>33</b>
<b>3.2.1.1 Matriz de Factores Internos.....</b>	<b>33</b>
<b>3.2.1.2 Matriz de Factores Externos.....</b>	<b>33</b>
<b>3.2.1.3 Análisis de la oferta.....</b>	<b>34</b>
<b>3.2.1.4 Análisis de la demanda .....</b>	<b>35</b>
<b>3.3. Evaluación del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST de los proveedores de planchas de gypsum. ....</b>	<b>39</b>
<b>CAPÍTULO 4: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS .....</b>	<b>48</b>
<b>4.1. Corroboración teórica .....</b>	<b>48</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>50</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>52</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>54</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>59</b>

## LISTA DE ILUSTRACIONES Y TABLAS

<b>Tabla 1. Identificación de las fortalezas y debilidades .....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 2. Identificación de las oportunidades y amenazas .....</b>	<b>33</b>
<b>Tabla 3. Identificación de los principales proveedores de Ecuador .....</b>	<b>34</b>
<b>Tabla 4. Identificación de los principales proveedores de China .....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 5. Identificación de las demandas de GYPSUM.....</b>	<b>35</b>
<b>Tabla 6. Análisis PEST de China .....</b>	<b>36</b>
<b>Tabla 7. Análisis PEST de Ecuador .....</b>	<b>37</b>
<b>Tabla 8. Pregunta 1.....</b>	<b>39</b>
<b>Tabla 9. Pregunta 2.....</b>	<b>40</b>
<b>Tabla 10. Pregunta 3.....</b>	<b>41</b>
<b>Tabla 11. Pregunta 4.....</b>	<b>42</b>
<b>Tabla 12. Pregunta 5.....</b>	<b>43</b>
<b>Tabla 13. Pregunta 6.....</b>	<b>44</b>
<b>Tabla 14. Pregunta 7.....</b>	<b>45</b>
<b>Tabla 15. Pregunta 8.....</b>	<b>46</b>
<b>Tabla 16. Pregunta 9.....</b>	<b>47</b>
<b>Ilustración 1. Representación gráfica de los proveedores.....</b>	<b>34</b>
<b>Ilustración 2. Representación gráfica de los países importadores de gypsum .....</b>	<b>35</b>

## LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS

**XVII.** Siglo diecisiete.

**Gypsum.** El yeso se utiliza en la construcción para hacer paneles de yeso, que son ampliamente utilizados en la construcción de paredes y techos.

**Matriz EFI.** Estudio de factibilidad interno.

**Matriz EFE.** Estudio de factibilidad externo

**Matriz PEST.** Matriz política, económica, social y tecnológico.

## INTRODUCCIÓN

La competitividad del mercado de planchas de gypsum es muy significativo y según datos del Banco Central del Ecuador las importaciones de ese producto han sido muy variado, pero apetecible. Por lo que, es un tema muy significativo, que ha tenido un incremento en el transcurso de los años, también pequeñas y medianas empresas se han consolidado en los mercados locales ofreciendo un servicio completo para este tipo de material, pero los proveedores son muy influyentes porque proveen de material en grandes cantidades y facilitan el crecimiento de una organización que busca incursionar dentro de este segmento de mercado.

Por lo que la competitividad es un término que ha estado presente desde el siglo XVII, donde se iniciaban distintas conceptualizaciones sobre las ventajas comparativas y se propuso que la competitividad son factores básicos que distinguen a un país por el sistema de producción y la manera en la que exportan los productos. De esta manera los orígenes de la competitividad se basan en las características diferenciadoras que tenían los países en relación al comercio exterior, si se enfoca a los proveedores con los que se trabaja en el presente trabajo, se puede determinar esas cualidades diferenciadoras de cada proveedor de la empresa.

De esta manera se basa la investigación en aquellos aspectos diferenciales de cada proveedor, considerando que existen grandes empresas dedicadas a ser intermediarias en el mercado de las planchas de gypsum. Por lo que es necesario determinar el nivel de competitividad que tienen estos y si las pequeñas y medianas empresas, como él lo es TUMBADOS DECORIT, deben seguir comprando los materiales que estas les proveen o buscar otros que no están siendo tomados en cuenta. Para el correcto desarrollo de la investigación se planteó el siguiente problema ¿Cómo determinar la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023?

Luego, se obtuvo el objeto, que es la competitividad en los procesos de importación y el campo que trata sobre la gestión de negocios internacionales, esto permite formular las causas, entre las cuales se consideran: las ventas de planchas de gypsum de calidad por parte de los competidores, la falta de implementaciones en las certificaciones de importación y desconocimiento en el área de gestión comercial. También se construyó un objetivo general enfocado en determinar la competitividad de los proveedores de planchas

de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023 mediante un estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST.

En cuanto a los antecedentes históricos, se ha evidenciado la evolución de la gestión de los negocios internacionales en la competitividad de procesos de importación en relación con la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023. De tal manera que se dividió en etapas cronológicas que han sido importantes en el desarrollo de la gestión de negocios internacionales es distintas épocas de la historia, estas cuentan con características propias que permitieron identificar la brecha de la empresa y de sus proveedores, debido a que comparten ciertas características.

Como antecedentes conceptuales, se tiene dos premisas, una es la caracterización gnoseológica de la gestión de negocios internacionales y la caracterización gnoseológica y económica de la competitividad en los procesos de importación. Donde se conceptualizo los términos referentes al tema de investigación y que permite ampliar los conocimientos para poder generar los juicios críticos. De tal manera que, se consideraron diversos autores que hacen referencia a los conceptos expuestos dentro de la investigación. Por lo tanto, se evidencio una adopción de sus propuestas teóricas.

La hipótesis que se planteó es que, si se ejecuta un estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST, entonces se logra la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023. Se debe considerar que la falta de conocimiento en la gestión comercial es el principal obstáculo de desarrollo de la empresa y afecta una posible negociación con organizaciones de otro país.

La variable dependiente es la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023. Donde se dimensionó tanto en factores económicos, sociales y políticos. En cuanto a los económicos fue necesario conocer la cartera de clientes y los ingresos que estos les generan. En el ámbito social se calificó el servicio y la satisfacción de sus clientes. Los aspectos políticos van en dependencia de las relaciones entre los países involucrados, pero es necesario conocer en qué grado de relaciones políticas están para medir el nivel de competitividad ya que los proveedores y la empresa se rigen de acuerdo a las leyes.

La variable independiente es el estudio de factibilidad que toma distintas formas que van en dependencia de las necesidades de cada investigador. También la utilización de los métodos teóricos y empíricos son indispensables para el análisis de la información

encontrada en las fuentes primarias y secundarias, cada método se detalla en función de los objetivos específicos de la investigación. Además, estas fuentes de información proporcionan diversos conceptos que se consideró para la elaboración de los antecedentes conceptuales y referenciales.

El resultado obtenido mediante la valoración del aporte práctico mediante el criterio de expertos es que este sirve para determinar la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum

El trabajo se elaboró acorde a lo estipulado en el instructivo de titulación que comprende introducción, cuatro capítulos principales, siendo el primero el marco teórico que a su vez lo componen los antecedentes históricos, conceptuales y referenciales y contextuales. El capítulo dos está compuesto por los materiales y métodos usados para el desarrollo del trabajo. El capítulo tres refleja los resultados por lo que es necesario presentar la fundamentación teórica, elaboración del aporte práctico y evaluación del aporte práctico. Finalmente, el capítulo cuatro titulado discusión de los resultados comprende la corroboración teórica o práctica, posterior a eso se encuentran las conclusiones y recomendaciones. Al final, la bibliografía y anexos.

## **CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO**

Este capítulo comprende la fundamentación teórica de la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023, la cual comprende una amplia investigación de los antecedentes históricos, conceptuales, referenciales y contextuales, como se muestra a continuación:

### **1.1 Evolución de la gestión de negocios internacionales en la competitividad de los procesos de importación en relación con la competitividad de los proveedores de planchas de gypsum de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.**

La característica principal de un país desarrollado y subdesarrollado tiene un origen que ha marcado épocas con distintos métodos de comercio, este ha actuado como el motor principal de la economía mundial. Desde hace mucho tiempo el comercio fue, y sigue siendo hoy en día, una de las bases sobre las que se asienta la formación de las ciudades y su posterior expansión (García Doménech, 2015, pág. 28). Además, el fortalecimiento de las relaciones entre países ha contribuido que muchos bienes y servicios lleguen a distintos lugares y que surjan nuevas empresas que implementan un sistema de gestión que se adapta al mercado mundial.

Es fundamental contemplar que la gestión de negocios ha evolucionado en distintas etapas y que ha tenido distintas características que las empresas han adoptado. De tal manera que, las organizaciones constituidas como empresas multinacionales o que prestan servicios a lo largo del mundo necesitan una gestión empresarial que les permita organizar dichas relaciones comerciales. Esto les permite formular diferentes objetivos a corto o largo plazo en armonía con las leyes vigentes que agilizan los procesos de importación o exportación.

#### **1.1.1 Etapa del trueque**

Las primeras nociones de negocios que tuvo la humanidad se remontan a una época aborígen que data desde el periodo neolítico, año 5.000 y 3.000 antes de Cristo, donde se adoptó la agricultura y ganadería, lo que permitió que las civilizaciones se sitúen en ciudades y que el proceso de población aumente. Ante la necesidad de fomentar las relaciones comerciales entre los pueblos es que se comienza a intercambiar los productos. El trueque fue una forma de intercambio aborígen basado en la división

elemental del trabajo y que no incluía una operación con dinero de por medio (Troncancipá Falla, 2008, pág. 147).

El trueque tuvo como características principales:

- La no utilización de dinero
- Las negociaciones eran recíprocas.
- Comercio minorista

Por lo que, los mercados que se conformaban dentro de las civilizaciones denotaban un claro acercamiento a lo que se conoce hoy como negocios y que daba paso a la integración de culturas que habitaban diferentes zonas geográficas del planeta. Para que esta forma de negocio se genere, deben coincidir distintos factores que a día de hoy se dan en pequeñas proporciones, ya que la mayoría de negocios se cierran a través de un pago ya sea en efectivo o con dinero electrónico, por lo que el trueque ha perdido importancia, pero sigue siendo una forma de llegar a un acuerdo.

### **1.1.2 Etapa de la moneda**

Con las primeras bases de negociaciones establecidas se requirió de un medio de cambio para darle un valor a las mercancías que se empezaban a producir en masas y que los imperios más importantes de la generación se peleaban por el dominio. La adopción monetaria generó un cambio en los medios de pago, bajo un esquema imperial que tenía por prioridad la obtención de recursos en épocas de guerra y de expansión territorial (Vera Ramírez, 2019). Los valores de la moneda variaban por el material y el peso que la caracterizaba, es decir, si era de oro, plata o bronce tenían diferente poder adquisitivo al momento de comercializar.

Las gestiones comerciales en esta etapa se agilizaron ya que se podía transportar la cantidad de monedas necesarias para un negocio. Además, las divisas fueron tomando forma ya que no solo se comercializaba en un territorio específico, sino que los imperios comenzaron a moverse alrededor del mundo, llevando productos que se ofertarían a cambio de establecer relaciones tanto políticas como comerciales con los demás imperios. Estos contaban con un sistema de reinado que los representaba.

Las principales características fueron:

- Uso de una moneda como medio de intercambio
- Importación de materiales necesarios para producir monedas
- Comercio mayorista y minorista
- Origen de la salida de divisas

- Bancos privados
- Rutas comerciales

Posteriormente, el papel moneda se implementó en China a través de la emisión de certificados, conocidos en la actualidad como pagares, pero que no tuvo mucha relevancia debido a que el valor de la plata y el oro era superior. Pero tomó relevancia luego de la caída del oro y se fijó al papel moneda como dinero que tenía validez frente a las reservas de oro con las que contaba cada país.

Las rutas comerciales fueron el pilar que fomentó el negocio internacional en aquellas épocas que debido al surgimiento de grandes riquezas que necesitaban ser transportadas a distintos puntos se optó por la creación de vehículos que agilizaran su transporte. Por ejemplo, para transitar por vía marítima se tuvo que crear las embarcaciones, pero los bienes se encarecieron y era un privilegio o un lujo tener productos de otras partes del mundo.

### **1.1.3 Etapa de la Primera Revolución Industrial**

Dentro de este proceso de evolución surge un fenómeno conocido como “Revolución Industrial” que generó un gran cambio en cuanto a economía, política y tecnología de aquella época. Este suceso conllevó una transformación profunda en las estructuras e implicó un punto de no retorno a la situación anterior, lo que significó que deban convivir los elementos novedosos, en auge, con los tradicionales en declive (Villas Tinoco, 2012). Este suceso tuvo lugar en el antes conocido Reino de Gran Bretaña en el siglo XVIII.

Las empresas se estaban enfrentando a una nueva realidad que, en comparación al período neolítico, en el que principalmente la agricultura y el comercio fueron los principales pilares económicos, el gran paso a la industrialización de los procesos generó un mayor avance en la producción y era necesario debido a que las poblaciones aumentaron y por tanto la demanda era mayor. Las economías mundiales crecieron en comparación a siglos pasados ya que se hablaba de un estancamiento.

La convivencia de pasar de la mano de obra humana a una máquina requirió de un tiempo de adaptación. Se cambió de una etapa a otra, desde un contexto histórico que vino marcado por el abandono de las estructuras ya existentes en el Antiguo Régimen características de la Edad Moderna y el inicio de la contemporaneidad (Chaves Palacios, 2004). Esto produjo una reconstrucción social que se extendió a lo largo del mundo y que las empresas actuales aún utilizan este tipo de sistema para elaborar los productos, pero con maquinarias más avanzadas y con mayor uso de la tecnología.

Entre las principales características de la primera revolución industrial están:

- Utilización de materiales como el hierro y el acero
- Generación de nuevas fuentes de energía
- Apertura de nuevos mercados
- Producción a gran escala
- Mejora en la calidad de los productos
- Importaciones masivas

De esta manera las empresas se especializaron en la producción de bienes en masas lo que facilitó la oferta de productos con mayor calidad, las grandes potencias comenzaron a comercializar en gran volumen, se crearon nuevos elementos de transporte masivo como son las vías férreas, canales y mejora en las carreteras que permitieron un rápido crecimiento del comercio. Las migraciones de las personas fue otro factor que en el contexto internacional actual es muy relevante.

#### **1.1.4 Etapa de la Segunda Revolución Industrial**

Al igual que la primera revolución industrial, la segunda se enfocó en industrializar las empresas en un periodo que comprendió los años 1870-1914. El principal factor diferenciador fue el uso de los combustibles que se usaron para que la logística, trenes, barcos y aviones, permitiera que se agilice el transporte de personas y mercancías. El transporte ferroviario generó una red que vinculó el interior del continente con los océanos Pacífico y Atlántico y sus puertos (Seisdedos, 2009). Posteriormente se trabajó en la creación de los automóviles y fue otro de los grandes avances para el transporte.

Resurgimientos como la conexión de los territorios mediante medios de transporte y la suma de los medios de intercomunicación mejoraron las relaciones sociales de los países. La implementación del telégrafo y del ferrocarril se consideró la génesis del territorio a través de los medios de comunicación (Schäffner, 2008). Además, otras industrias crecen, por ejemplo: industria química; que se dedicó al desarrollo de productos basados en el petróleo, industria eléctrica; para la creación de motores e industria de comunicación.

Las principales características son:

- Perfeccionamiento del acero y hierro
- Uso de motores para el transporte
- Especialización de trabajo
- Medios de comunicación como: radio y telégrafo
- Innovación de la industria automotriz

- Comercio internacional mediante acuerdos

De esta manera las compañías industriales incrementaron su productividad y sus formas de gestión se rigieron con leyes que se implementó por los gobiernos, debido a que países como estados unidos empezaba a resaltar por un gran poder industrial y no todos los países contaban con la misma capacidad. Esto dio origen a la creación de entes reguladores en comercio internacional.

### **1.1.5 Etapa de la Modernidad**

Esta nueva etapa el mundo la afronto mediante la implementación de acuerdos comerciales entre distintos bloques económicos que ya empezaban a regirse bajo una ley, definida por la Organización Mundial del Comercio, y que, acompañada de avances significativos como la implementación del internet en las empresas, que permitía una mayor gestión dentro de las actividades. Este suceso se dio gracias a los avances tecnológicos, especialmente los del siglo XX y XXI, que permiten la rápida difusión de tecnología, información y conocimiento a todas partes del mundo, de manera que todos avanzan por igual (Segura Yáñez, 2021).

Comenzando en el siglo XX con la invención de los nuevos medios de transporte y mejorando a los que ya existían como las embarcaciones, automóviles y aviones. También surgieron las telecomunicaciones mediante la radio y televisión que tuvieron una expansión significativa y que abrieron las puertas a una nueva era digital que se enfoca en el uso de la web para digitalizar las empresas y sus procesos como son el marketing, servicios y plataformas de ventas de productos. Esta también conocida como la era informática, ya que la información se debía gestionar, así como también una economía global que estaba acelerada. Por lo que se tuvo que crear áreas de libre comercio, tratados internacionales, empresas globales que superan a ciertos países teniendo como base el comercio internacional.

Las principales características que rigieron el comercio moderno son:

- Acuerdos comerciales entre países.
- Medidas arancelarias en importaciones.
- Gestión de las actividades empresariales mediante la web

Productos innovadores.

### **1.1.6 Etapa Post-Modernidad**

Luego de la creación del internet y que las empresas comenzaran a implementarlo como herramienta de gestión para sus negocios, la visión era más amplia de lo esperado, debido

a que otras empresas se enfocaron en desarrollar nuevas tecnologías que favorezcan a la empresa, porque consideraban que el internet tenía mucho más que ofrecer. Esto dio paso a nuevas formas de pago internacional y las empresas buscaron expandirse mundialmente mediante el uso de franquiciados o extensiones que conserven la esencia de las mismas. La responsabilidad recae entonces a los líderes para forjar gente con capacidad de entender estas interrelaciones del comercio internacional actuales (Sierra González & Rico Bonilla, 2004).

Para que la interacción de las personas con las empresas sea más amena, tuvieron que surgir las redes sociales, que a pesar de que existía los correos electrónicos no tuvieron un impacto gigantesco. Estas mejoraron la visibilidad de las marcas y les permitían tener un mayor posicionamiento dentro de los mercados, en especial los tercermundistas que eran los mayores consumidores de marcas famosas. Pero para que un negocio pueda vender sus productos surgieron las plataformas digitales enfocadas en facilitar que esto sea posible, es así como surge el comercio electrónico, donde se apuesta por el manejo de dinero electrónico y que las empresas tengan mayor presencia en el mundo debido a que actualmente la mayoría de la población consumista cuenta con el servicio de internet.

Las principales características son:

- Aumento en el alcance de venta
- Menores costos
- Interacción fácil
- Gestión de inventario
- Rastreo de mercancías

Porter y Krugman han enfatizado que no existen naciones competitivas sino sectores competitivos y que el único concepto significativo es la productividad. Luego la pregunta clave es cuáles son los determinantes estructurales necesarios en el logro de una mayor productividad sectorial. Por lo que, los comercializadores de las planchas de gypsum dependen de los productores de las mismas para abastecer el mercado internacional, ya que el factor que demuestra la alta actividad económica de los proveedores sería el Producto Interno Bruto y la competitividad de los bienes comercializados (Mourelle & Cancelo, 2012).

En México (García Villanueva & Hernández Castorena, 2020) desarrollan un modelo que relacionó la innovación y la competitividad como factor clave para el éxito de las PYMES; realizando una investigación cualitativa-descriptiva, en la cual aplicaron un total

de 384 encuestas a los propietarios de las PYMES, durante el periodo de febrero a marzo de 2018. Los resultados que obtuvieron muestran que los empresarios desarrollaban estrategias con el objetivo de lograr la atracción y fidelización de sus clientes, por medio de la innovación de productos y el buen servicio al cliente, logrando así ventajas competitivas.

En Perú (Benites & et, 2020) en su artículo se enfocan en analizar la situación competitiva de las Pequeñas y Medianas Empresas en la ciudad de Trujillo, determinando los elementos fundamentales de la productividad relacionados con la competitividad sostenible, efectuando un estudio empírico aplicado a 152 empresarios en diversos sectores de la ciudad de Trujillo, en el marco de los resultados resultan útiles a la hora de mejorar los conocimientos en las decisiones estratégicas de los directivos de las PYMES destinadas a hacer frente a la globalización y al intenso proceso de digitalización.

Dentro del contexto nacional, en Ecuador autores como (Farinango Goveo, 2017) efectuó un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de comercialización de gypsum, donde se verificó que existe demanda de los materiales y servicios en remodelación actualizada y en el mercado es inexistente una competencia directa que preste servicios en remodelación a base de paneles de gypsum.

## **1.2 Caracterización gnoseológica de la gestión de negocios internacionales.**

Entendemos que los negocios internacionales son beneficios que se tienen entre 2 o más países por lo que según (Martínez, 2019), nos afirma que el siguiente concepto de los negocios internacionales es exclusivamente para un análisis económica de un país por ser una disciplina para tener un resultado de cómo se desarrolla la economía en el ámbito internacional. (pág. 10).

Los negocios internacionales según, (Raffo & Hernández, 2021), han destacado en los últimos años, con el crecimiento del mismo a nivel mundial ya que se ha desarrollado una serie de técnicas virtuosas que son la base para la prosperidad para las economías de muchos países y a su vez a muchos individuos, también a conjuntos sociales y en sectores económicos para que no afecte negativamente en los sectores ya mencionados. (pág. 136) El negocio internacional tiene su punto de vista en las economías capitalistas ya que es fundamental ya que como nos menciona (Maszák, 2022), para el desarrollo cooperativo de las naciones para las mismas competencias en el mercado global, no solo se trata de intercambios, abarca muchos aspectos como los aranceles en los diferentes países ya que, en sí, esto lo hace un comercio internacional, sin embargo, todo este proceso es regulado bajo las mismas autoridades aduaneras. (pág. 14).

Los negocios internacionales hacen referencia a toda actividad de intercambio de bienes y servicios entre organizaciones o entre diferentes países con el objetivo de aprovechar los beneficios globales para el crecimiento de las empresas o así mismo del país al que esté involucrado para garantizar el crecimiento de su economía.

### **1.3 Caracterización gnoseológica y económica de la competitividad en los procesos de importación.**

(Madeiros, Godoi, & Camargos, 2019) La competitividad abarca la habilidad intrínseca de una compañía para concebir y ejecutar tácticas competitivas, asegurando la constancia o incremento de su participación en el mercado con un enfoque sostenible (pág. 8). Estas habilidades se encuentran entrelazadas con una gama diversa de factores, algunos bajo el control directo de la empresa, mientras que otros no lo están. (Quinteros & Almanza, 2021) Estos factores abarcan desde la preparación técnica del personal y los procesos de administración hasta las disposiciones gubernamentales, la provisión de infraestructura y las características peculiares de la demanda y la oferta. (pág. 27). La trascendencia de la competitividad se refleja en su relación positiva con el crecimiento económico a largo plazo (Munguía, Canales, & Becerril, 2018)

La competitividad citando a los autores (Rinconada, Serna, & Valdez, 2023), entre países es necesario para inspeccionar como se encuentra el mercado global o internacional, mismas que esto tiene origen desde la época de existente Adam Smith, por lo que fue quien realizó varias teorías sobre la ventaja absoluta, que su vez David Ricardo tomó créditos de Adam para apoyar su teoría acerca de la ventaja comparativa ya que ambas tienen en relación a como existe la competitividad entre dos o mas naciones que deseen realizar intercambios de bienes y servicios. (pág. 136).

Por otro lado, (Ruíz , Rodríguez , & Redondo , 2022), la competitividad también es de tipo sistémico, en la cual trata sobre una estructura a base para un planteamiento y hacer comparaciones de estrategias con el fin de cumplir objetivos generales de una investigación. El concepto de competitividad se puede ver desde puntos de vistas en este caso empresariales, más que todo, responde a las necesidades y entender que desempeños se ha tenido en un determinado país con el objetivo de tomar ventajas en las competencias. Los autores describen la definición y los componentes clave de la competitividad empresarial. Lo definen cómo la capacidad de una empresa para desarrollar estrategias competitivas y mantener su posición en el mercado, está influenciada por una serie de factores, que van desde la capacitación del personal hasta las políticas gubernamentales y la infraestructura disponible. También se señala la importancia de la competitividad al

vincularse positivamente con el crecimiento económico a largo plazo. Por lo que sería de gran ayuda ahondar en ejemplos específicos que ilustren estos diversos factores que interactúan y afectan la competitividad en la práctica.

El Comercio Internacional representa el intercambio de productos y servicios entre dos o más naciones, con el propósito de satisfacer las demandas tanto internas como externas de cada una (Zamora & González, 2018). Este fenómeno tiene sus raíces en las antiguas civilizaciones mediterráneas, quienes aprovechaban su ubicación geográfica para comerciar sus mercancías y servicios con otras comunidades. Los registros muestran que los fenicios, en particular, sobresalieron en este período, al destacar como los más avanzados debido a su enfoque en la navegación y la cartografía, lo que les permitió establecer rutas marítimas.

(Dussel, 2022) Nos menciona que, a lo largo de la historia, las teorías relacionadas con el Comercio Internacional han explicado la evolución del ser humano en el complejo proceso de globalización económica (pág. 470). La posición y la relevancia de la reproducción económica en cada período, especialmente en términos de intercambio comercial internacional, han trascendido los confines nacionales, expandiéndose en la forma en que se reconoce en la actualidad. Esto ha ampliado su espacio y significado en la dinámica reproducción del sistema capitalista mundial. (Casanova & Zuaznábar, 2018). El comercio exterior abarca muchos sectores y subsectores, industrias y movimientos económicos o también de un producto en específico de un mercado con el objetivo de implicar capacidades que son las empresas nacionales para competir y su vez poner sus mercancías en el comercio exterior. (Rivera, 2022)

Se determina comercio exterior a los países que recurren a los intercambios de bienes y servicios por lo que implican saber ya que desde el punto de vista de (Salassa, 2021), estas se cómo evalúan el crecimiento económico de ese país ya que es de suma necesidad para poder observar cual es la competencia que se da internacionalmente con los países que mantiene acuerdos comerciales.

Los autores mencionados con antelación abordan de manera clara y concisa el concepto de comercio exterior, su origen histórico y su evolución a lo largo del tiempo. Se presenta una visión general del comercio exterior y su evolución, también se hubiera ampliado las teorías, las cuales brindarían una visión más completa y crítica.

La balanza comercial según (Asencio, Asencio, Tomalá, & Panchana, 2018) generalmente representa el elemento principal dentro de una balanza de pagos. Su función consiste en documentar tanto las entradas como las salidas de mercancías o productos del país, y los

valores asociados a estas transacciones son considerablemente relevantes (pág. 66). ( $BC = X - M$ ) Estas categorías establecen los cimientos del intercambio comercial internacional del país, el cual presenta rasgos que aún están en desarrollo y es susceptible a múltiples influencias (Machuca, Iglesias, Intriago, & Moreira, 2018):

- Enfocando la producción exportadora en unos pocos productos de origen básico, como café, cacao, petróleo, productos marinos y tecnología baja.
- Fabricación de bienes similares en otros países en desarrollo, lo cual ha resultado en una sobreproducción y un aumento súbito en la oferta, lo que a su vez ha provocado una disminución en los precios internacionales, impactando negativamente en las ganancias en moneda extranjera del país.
- La importación de bienes se mantiene inflexible, y seguimos dependiendo del capital y la tecnología extranjera para estimular nuestra producción local.

Según los autores, describen la importancia de la balanza comercial en la balanza de pagos de un país. También se resaltan los factores que influyen en el comercio internacional del país, como la concentración en productos primarios y la competencia con otros países en desarrollo. Sin embargo, se podría haber profundizado más en la explicación de cómo la dependencia de productos primarios y la sobreproducción han llevado a una disminución de los ingresos en moneda extranjera, lo que podría haber permitido una comprensión más profunda de las implicaciones económicas.

(Feijo, García, Tenelanda, & Pico, 2020) Nos mencionan que, en el Ecuador, la balanza comercial se divide en dos categorías, según el Banco Central del Ecuador (BCE): la balanza comercial petrolera y la balanza comercial no petrolera (pág. 610). La balanza comercial petrolera se centra en las transacciones relacionadas con el petróleo, que es la principal fuente de ingresos para la economía ecuatoriana. De hecho, este sector se considera vital y está bajo el control exclusivo del gobierno central (Aguilar, Maldonado, & Solorzano, 2020).

El siguiente autor (Reyes, 2017), nos menciona que, en contraste, la balanza comercial no petrolera abarca productos y servicios como el plátano, camarón, café, pescado, enlatados y cacao, que se importan y exportan en el país. Estos elementos constituyen en gran medida exportaciones de productos que no han sido sometidos a procesos de transformación, a diferencia de las materias primas (pág. 14).

Los autores mencionados anteriormente afirman que la balanza comercial de Ecuador y cómo está dividida en dos categorías principales: la petrolera y la no petrolera. Se describe claramente la importancia del petróleo como fuente clave de ingresos para la economía

ecuatoriana y destaca su estatus como un sector estratégico controlado por el gobierno central. También se menciona la diversidad de productos en la balanza no petrolera, como el banano, camarón, café, pescado, enlatados y cacao, y cómo estos productos en su mayoría no han experimentado procesos de transformación.

El estudio de factibilidad se presenta como una herramienta crucial para guiar la toma de decisiones en la valoración de un proyecto. Constituye la fase final del período preoperativo o de concepción en el ciclo del proyecto (Rojas, 2019). Se origina en datos que presentan la menor ambigüedad concebible para cuantificar las perspectivas de triunfo o derrota de una iniciativa de inversión. Basándose en este proceso, se determinará si es conveniente o no avanzar con la ejecución del proyecto (Burdiles, Castro, & Simian, 2019).

El estudio de factibilidad se presenta como una herramienta crucial para guiar la toma de decisiones en la valoración de un proyecto. Constituye distintos enfoques o etapas que posibilitan su creación como lo proponen ciertos autores que se basan en otras teorías con modelos de este tipo de estudio que proponen cuatro fases para su elaboración (Basurto Bravo & Buste Moreira, 2020, pág. 68).

El siguiente concepto de estudio de factibilidad por los autores (Florez, Sepulveda, & Merchan, 2018), esta herramienta tiene la función de proporcionar datos acerca de los puntos fuertes y las limitaciones de la compañía, permitiendo así la formulación de una estrategia idónea para la entidad. Este recurso destinado a la elaboración de estrategias sintetiza y valora las principales capacidades y vulnerabilidades en cada segmento operativo de la empresa, y al mismo tiempo brinda una plataforma para descubrir y analizar las interconexiones entre estos segmentos, tal como se ejecuta en la práctica.

Esta herramienta matricial posibilita a las compañías la evaluación de información que abarca aspectos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, gubernamentales, legales, tecnológicos y competitivos. Su radica en la capacidad para condensar y analizar los factores externos a través de una revisión exhaustiva de elementos culturales, económicos, sociales, demográficos, ambientales, políticos, gubernamentales, legales, tecnológicos y competitivos. De esta manera, se puede determinar tanto oportunidades como amenazas en la empresa mediante un enfoque de auditoría externa (Valarezo, 2022).

Según estos autores el estudio de factibilidad es de suma importancia en la toma de decisiones relacionadas con proyectos. Donde se toma en cuenta los posibles riesgos y suposiciones en la evaluación de viabilidad, ya que esto influiría en la toma de decisiones

informada. Se muestra cómo una matriz puede ayudar a las empresas a evaluar una amplia gama de factores externos. El enfoque se centra en aspectos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, gubernamentales, legales, tecnológicos y competitivos. También se destaca la importancia de esta herramienta para condensar y analizar información variada que influye en las decisiones empresariales.

La caracterización de esta metodología implica su enfoque en la evaluación del impacto desencadenado por los factores externos, aquellos que están más allá de la esfera de influencia directa de la empresa. En consecuencia, emerge como una herramienta de valor sustantivo que habilita la observación detallada del ascenso o la decadencia de un mercado (Leyva, Hechavarría, Bastista, Alarcón, & Gómez, 2018). Es innegable que la ejecución de un análisis de mercado se erige como un componente crucial para la toma de decisiones efectivas, permitiendo, por supuesto, una acción más preventiva en presencia de riesgos e incertidumbres. En este sentido, se diluye la posibilidad de verse influenciado por impresiones subjetivas, emociones fugaces o giros fortuitos al evaluar la atracción de un mercado (Armador, 2022). Mediante el enfoque PEST, se realiza una cuantificación y, estudio de los Factores Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos (Segura, 2021).

Según estos autores la reestructuración efectiva de la información original al destacar la metodología de análisis de mercado y su impacto en la toma de decisiones empresariales. Logra resaltar la importancia de considerar factores externos en el análisis, evitando la influencia de impresiones subjetivas o situaciones impredecibles. Los factores PEST (Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos) influyen en la evaluación de oportunidades y amenazas en un país específico. También habría sido útil explorar casos concretos o ejemplos de cómo las empresas podrían haber sido afectadas positiva o negativamente por el uso de esta metodología.

#### **1.4 Valoración de la situación actual de la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.**

Ecuador se ha caracterizado por ser un socio económico con países desarrollados tales como China, respecto a este, según datos del Banco Central del Ecuador es el segundo destino, tanto en importaciones y exportaciones. Las importaciones de planchas de GYPSUM desde el mercado de China han ido creciendo. Según datos del Banco Central del Ecuador en 2021 se importaron 33.837 millones de dólares americanos en materiales usados para dar un acabado en superficies, entre estos están laminados y no laminados,

esto se realizó desde China. En el Ecuador actualmente hay 513 proveedores del mercado de China, ya que, según la Cámara de Comercio del Ecuador, estas se dedican a las ventas de productos de materia prima, componentes y piezas, y más que todo a la importación de materiales de GYPSUM.

El Oro es una provincia que conforma la República del Ecuador, situada en el sur del país, en la zona geográfica conocida como región litoral o costa, cuenta con empresas dedicadas a los trabajos con planchas de GYPSUM, la mayoría de ellas se concentran en su capital administrativa, que es la ciudad de Machala, la cual además es la urbe más grande y poblada. La empresa TUMBADOS DECORIT se encuentra ubicada en las calles 10 de Agosto y Marcel Laniado Machala, conocida como: tienda del GYPSUM, materiales e instalación, que provee, materiales para la instalación de cielos rasos, paredes, molduras.

Para lograr las cifras mencionadas se ha tomado en consideración a muchos proveedores que se encuentran alrededor de las empresas. Estos, les brindan la oportunidad a empresas como TUMBADOS DECORIT a elegir entre un amplio catálogo de productos importados desde distintos puntos del mundo, entre los principales China, y acorde a sus necesidades la empresa determina cuales cumplen con los requisitos o exigencias que satisfacen a la necesidad de su mercado. Por eso, los proveedores consideran muchos aspectos al momento de importar la mercancía.

Al momento de que un proveedor entra a nuestro mercado, lo que causa es una amenaza de entrada de nuevos competidores, en estos mercados nos permite crear una diferencia para evitar la entrada de estos, tales como la búsqueda de economías de escala o el acceso a la tecnología o incluso ofreciendo nuevos servicios, y experiencia; o, en todo caso, nos ayuda a diseñar estrategias para que exista una rivalidad y esta empresa pueda ser fiel a un único proveedor.

En la provincia de El Oro, cantón Machala, está constituida la empresa TUMBADOS DECORIT, organización líder, en el mercado de las planchas de gypsum que se caracteriza por brindar a la ciudadanía productos y servicios con excelencia en calidad para todo tipo de acabados en la construcción. Se define como una empresa que busca brindar la mejor atención de los clientes que buscan materiales para darle un acabado a sus casas. Por lo que, cuenta con proveedores de confianza, que están relacionados con el mercado de China.

Según la entrevista elaborada al Sr. Wilson Fernando Beltrán Gómez quien es el representante de la Empresa TUMBADOS DECORIT, se determinó que la entidad está

conformada por un gerente, una contadora, un administrativo y ocho obreros, en la cual le da la siguiente estructura a la empresa. Esta tiene un alcance poblacional a nivel provincial, siendo su provincia madre El Oro, contando con una considerable cartera de clientes que día a día buscan seguridad y confianza a la hora de comprar productos innovadores y con un servicio puerta a puerta que garantiza en correcto uso de los materiales comprados.

## **CAPÍTULO 2: DISEÑO METODOLÓGICO**

Este capítulo comprende la descripción del tipo de estudio aplicado en la investigación, así como el paradigma, población, métodos teóricos, empíricos, las técnicas estadísticas utilizadas, también los materiales y métodos que permitieron el desarrollo del trabajo.

### **2.1 Tipo de estudio o investigación realizada.**

El tipo de investigación relacionada con la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023, según su finalidad es aplicada, debido a que permite resolver el problema de forma específica, según su objetivo gnoseológico es explicativa, porque a través de la investigación se buscan las causas, según su contexto es de campo, porque permite evaluar al fenómeno en su entorno, según el control de la variable es no experimental, ya que se centra en la teoría de un fenómeno ya existente, según la orientación temporal es longitudinal y según su nivel de generalidad estudio de situaciones específicas.

### **2.2 Paradigma o enfoque desde el cual se realizó.**

Se desarrollo desde una perspectiva cuantitativa. Debido a que se requirió ver la influencia del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST en la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023. Esto tuvo una implicación teórica basada en los métodos empíricos empleados como son: el estudio de documentos, la entrevista y la observación.

### **2.3 Población y muestra**

Debido a que es un análisis de caso, la unidad de análisis se la identifico dentro del problema. Esta es la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala y por lo tanto se trabajó únicamente con ella. Por lo que la población da uno porque es un estudio específico y es un número reducido al cual no aplico la muestra.

### **2.4 Métodos teóricos con los materiales utilizados**

El histórico lógico para la determinación de la evolución de la gestión de negocios internacionales en la competitividad de procesos de importación en relación con la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.

Los métodos analítico-sintético e inductivo-deductivo para la caracterización gnoseológica de la gestión de negocios internacionales, para la caracterización

gnoseológica y económica de la competitividad en los procesos de importación, para la valoración de la situación actual de la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023 y para la valoración de la incidencia del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST en la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.

El método hipotético-deductivo es utilizado durante toda la investigación, permitiendo cumplir todos los objetivos específicos que van desde: la evolución de la gestión de negocios internacionales en la competitividad de procesos de importación en relación con la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa tumbados DECORIT del cantón Machala en el año 2023 hasta la valoración de la incidencia del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST en la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa TUMBADOS DECORIT del cantón Machala en el año 2023.

El método de modelación para fundamentar teóricamente el estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST, para elaborar el estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST y para aplicar el estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST.

El método sistémico para elaborar el estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST, ya que se requiere ver sus componentes y funcionamiento que debe seguir la estructura planteada.

## **2.5 Métodos empíricos con los materiales utilizados**

En el presente trabajo de investigación se va a utilizar el método de Estudio de Documentos, esto para valorar la situación actual de las planchas de GYPSUM de la empresa tumbados DECORIT del cantón Machala en el año 2023 y los criterios de expertos sobre la valoración de la situación actual de la competitividad de los proveedores de planchas de GYPSUM de la empresa tumbados DECORIT del cantón Machala en el año 2023.

## CAPÍTULO 3: RESULTADOS

Este capítulo se basa en el aporte práctico, por lo que es necesario profundizar cada subtema que se presenta y que se evidencie una relación con lo expuesto en el marco teórico.

### **3.1 Fundamentación teórica del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST de los proveedores de planchas de gypsum.**

Un estudio de factibilidad es un proceso sistemático emprendido para evaluar la viabilidad de un proyecto, idea o propuesta antes de realizar una inversión significativa en su desarrollo. Basado en la teoría de los autores Basurto Bravo & Buste Moreira, este permite desarrollar una investigación en distintas fases. Pero la que se ha tomado en consideración para el proyecto es el estudio de mercado ya que permite desarrollar las matrices EFI, EFE y el análisis PEST.

Las matrices EFI tienen como objetivo la implementación de evaluar los factores internos de una entidad más que todo para influir dentro de la misma en el desempeño y competitividad. EFE también se enfoca en lo que es la estructura de una organización, examinar los indicadores externos en la cual ve la afectación de una organización, tales como las oportunidades y amenazas en una entidad. El análisis PEST nos permitirá entender en que entorno coopera, teniendo en cuenta que en las relaciones comerciales de la empresa influye los factores de sus proveedores que se encuentran en el exterior.

Las características que tiene el presente estudio de factibilidad son la terminación de un diagnóstico situacional, donde se coloca la localización del negocio. Estudio de mercado, donde se evalúa el perfil del proveedor, su oferta y demanda. Factibilidad financiera, donde se determina los flujos financieros e indicadores económicos como el TIR y el VAN. Y como principio general de los estudios de factibilidad es determinar la factibilidad de un negocio, producto y servicio.

En el estudio propuesto por los autores mencionados se realiza una matriz FODA para este estudio seguimos manteniendo el análisis FODA, pero divididas en dos secciones que entran dentro de las matrices EFI y EFE, lo que permite darle una valoración a cada una de las matrices y mediante un promedio comprender si la empresa se encuentra por encima o debajo de la media. Se mantiene el análisis de la oferta y la demanda, ya que son muy necesarios para comprender la situación entre ambos países y se lo complementa con el análisis PEST, que tiene mayor alcance respecto a otros factores que pueden influir dentro de las negociaciones.

### 3.2 Elaboración del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST de los proveedores de planchas de gypsum.

#### 3.2.1 Estudio de mercado

##### 3.2.1.1 Matriz de Factores Internos

*Tabla 1. Identificación de las fortalezas y debilidades*

1 FORTALEZAS	2 Peso relativo	3 Calificación	4 Ponderación
Calidad en los productos	0.1	3	0.03
Índice de potencial del Mercado (MPI)	0.26	4	0.10
Precios cómodos	0.02	4	0.01
Vínculos con grandes empresas	0.04	3	0.01
Sistema de carreteras (ranking)	0.2	3	0.06
DEBILIDADES	Peso relativo	Calificación	Ponderación
Capacidad de importación	0.08	2	0.16
Estructura organizacional	0.08	1	0.08
Dependencia de proveedores	0.05	2	0.2
Objetivos claros	0.09	1	0.09
Personal capacitado	0.08	2	0.22
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.94</b>

**Fuente:** elaboración propia

Mientras el resultado de la ponderación este más cercano este al cuatro, quiere decir que las fortalezas son mayores a las debilidades. Al contrario, si están más cerca al uno las debilidades serían más fuertes que las fortalezas. Por lo que, la empresa se encuentra en una posición favorable dentro del mercado local.

##### 3.2.1.2 Matriz de Factores Externos

*Tabla 2. Identificación de las oportunidades y amenazas*

OPORTUNIDADES	Peso relativo	calificación	ponderación
Aumento de demanda a nivel mundial	0.15	3	0.45
Tendencias de consumo	0.1	4	0.4
Tratados de libre comercio	0.08	4	0.32
Acceso a banda ancha de internet	0.10	3	0.3
Posicionamiento de la industria país	0.25	3	0.75
AMENAZAS	Peso relativo	calificación	ponderación
Incremento de competencia	0.01	1	0.01
Problemas ambientales	0.05	2	0.1
Productos sustitutos	0.05	2	0.1
Imposición tributaria	0.1	1	0.1
Tasa de desempleo	0.1	1	0.1
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.53</b>

**Fuente:** elaboración propia

Mientras el resultado de la ponderación este más cercano este al cuatro, quiere decir que las oportunidades son mayores a las amenazas. Al contrario, si están más cerca al uno las debilidades serían más fuertes que las fortalezas. En este caso, se encuentran en un punto intermedio ya que no se aleja del 2.50 que es el promedio. Por lo tanto, se requiere potenciar las oportunidades y aprovecharlas al máximo para que la industria crezca.

### 3.2.1.3 Análisis de la oferta

*Tabla 3. Identificación de los principales proveedores de Ecuador*

Importaciones de gypsum del Ecuador 2022		
Exportadores	Valor en millones	Porcentaje
China	\$ 158.00	78%
Perú	\$ 36.00	18%
España	\$ 6.00	3%
Estados Unidos	\$ 3.00	1%
<b>Total</b>	\$ 203.00	100%

**Fuente:** elaboración propia

*Ilustración 1. Representación gráfica de los proveedores*



El principal proveedor del Ecuador es China, que representa un 78% de las importaciones de planchas de gypsum. Esto lo hace un mercado muy apetecible y confiable al momento de querer importar este tipo de producto. Existen ciertas limitaciones al momento de contactar con proveedores dentro del mercado debido a que se manejan mediante un distinto sistema de comunicaciones, pero entre los que se pueden contactar se encuentran:

Tabla 4. Identificación de los principales proveedores de China

Proveedores de gypsum China		
Nombre de la empresa	Ciudad	Sitio web
Hebei Machinery Import & Export Co., Ltd.	Shijiazhuang City, Hebei	<a href="http://www.hmiec.com">http://www.hmiec.com</a>
Jiangyan Lian Tai Metal Products Co., Ltd.	Jiangyan City, Jiangsu	<a href="http://www.jyltjs.cn">http://www.jyltjs.cn</a>
Guangdong Import & Export Co., Ltd.	Chao'an County, Guangdong	<a href="http://www.gdctie.com/">http://www.gdctie.com/</a>

Fuente: elaboración propia

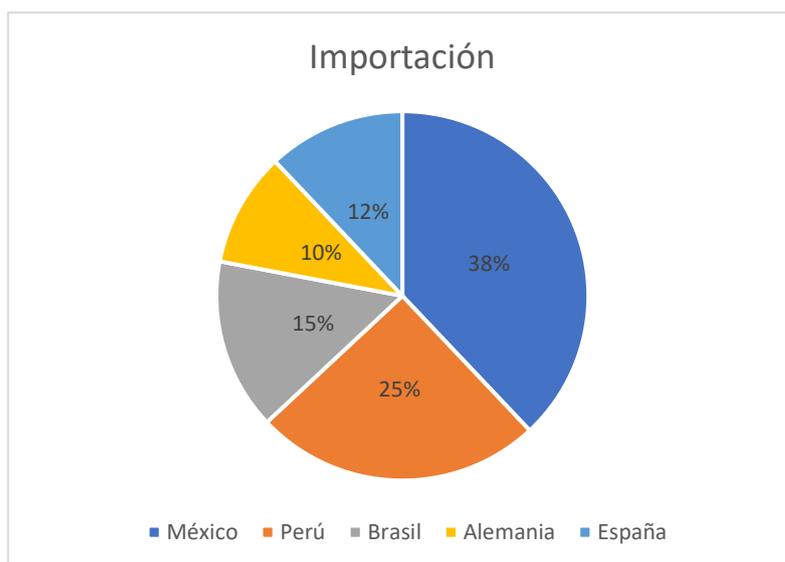
### 3.2.1.4 Análisis de la demanda

Tabla 5. Identificación de las demandas de GYPSUM

Demanda de países importadoras de gypsum		
Importadores	Valor en millones	Porcentaje
México	\$2,87	38%
Perú	\$2,43	25%
Brasil	\$164	15%
Alemania	\$49,40	10%
España	\$26,70	12%
<b>Total</b>	<b>\$5,58</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 2. Representación gráfica de los países importadores de gypsum



Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Análisis PEST de China

<b>ANÁLISIS PEST DE CHINA</b>	
<b>POLÍTICO</b>	<p>En el factor político de China, son sus mercados por sus regulaciones gubernamentales. China es un mercado socialista ya que realizan cambios alarmantes en el ámbito político de un momento a otro, por lo que como consecuencia afecta tanto a los comerciantes chinos como a los extranjeros.</p> <p>Por otro lado, China tiene un Partido Comunista, otro factor que se debe tener en cuenta ya que, si un producto, servicio o semejante será considerado en contra de sus ideales del Partido Comunista, como consecuencia esta será obligatoriamente prohibido.</p>
<b>ECONÓMICO</b>	<p>China es el segundo país del mundo por volumen de PIB. Ya que en el 2020 tiene una deuda del 68,06% del PIB. Con el tema de los aranceles que se maneja en este país, respecto al consumo de importación que solo dejan hasta un cierto número limitado de bienes de consumo, tales como cosméticos, neumáticos, productos de materia prima, automóviles, con tarifas que empiezan desde el 1% hasta el 40%.</p>
<b>SOCIAL</b>	<p>China tiene una tasa de desempleo aproximadamente 4,2% del total de fuerza laboral, la cual cuenta con un desarrollo humano alto con un porcentaje 0,727.</p>
<b>TECNOLÓGICO</b>	<p>China es un país que ha mostrado avances de innovaciones tecnológicas. Existen grandes mercados como Alibaba que se maneja con ventas en todo el mundo, a su vez gracias a esto, las empresas aumentan sus ventas.</p> <p>Por otro lado, este país está haciendo estrategias para incentivar a las personas a que se innoven como objetivo ser de gran utilidad para sus crecimientos.</p> <p>Cuentan con un amplio soporte tecnológico, por lo que optan por el comercio electrónico para mucha más facilidad.</p>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Análisis PEST de Ecuador

<b>ANÁLISIS PEST DE ECUADOR</b>	
<b>POLÍTICO</b>	<p>Ecuador actualmente está ayudando en el crecimiento de nuevos negocios y emprendimientos con el objetivo de mejorar la calidad de vida de sus habitantes.</p> <p>Ecuador no está viviendo una situación estable en los últimos años por la mal administración que se hace en lo político, teniendo un crecimiento negativo por su PIB que va de 6,5%.</p> <p>Respecto a la situación laboral, está teniendo altibajos en estos últimos años. Y tomando en cuenta que, según el Fondo Monetario internacional, la tasa de desempleo en Ecuador tiene una posibilidad de subir en un 6,5%.</p>
<b>ECONÓMICO</b>	<p>Ecuador ha enfrentado muchos desafíos económicos antes del 2021, siendo estos una alta deuda pública y lo que son los déficits fiscales. Como también la inflación es otro factor importante en el Ecuador que se debe considerara en las tomas de decisiones económicas y de inversión. Respecto al COVID 19 en la época de pandemia se dio lo que son incrementos de compras por vías online sostenible, por lo que fue de gran ayuda para algunas personas.</p>
<b>SOCIAL</b>	<p>A pesar de la crisis económica el ciudadano ecuatoriano es más consumidor. La seguridad social en el país no es garantizada para los ciudadanos siendo que esto provoca al Gobierno realizar estados de excepción, teniendo como consecuencia cierres de negocios y causando miedo a la población en general.</p> <p>La educación y salud es de alta importancia para la ciudadanía del país, por lo que actualmente no se está llevando a cabo los servicios públicos por la mala administración del estado.</p>
<b>TECNOLÓGICO</b>	<p>Para el Ecuador lo más importante son los avances tecnológicos para su economía. Actualmente las redes sociales cumplen un papel fundamental, ya que permite interactuar con el público en general. Más que todo es de mayor uso para las empresas y emprendedores. Lo bueno de este aspecto es que poco a poco las personas se acoplaron por la pandemia que estuvo presente en el</p>

	2020, lo que obligó a muchas personas a capacitarse y adaptarse a ese entonces a las compras y ventas online.
--	---

**Fuente:** Elaboración propia

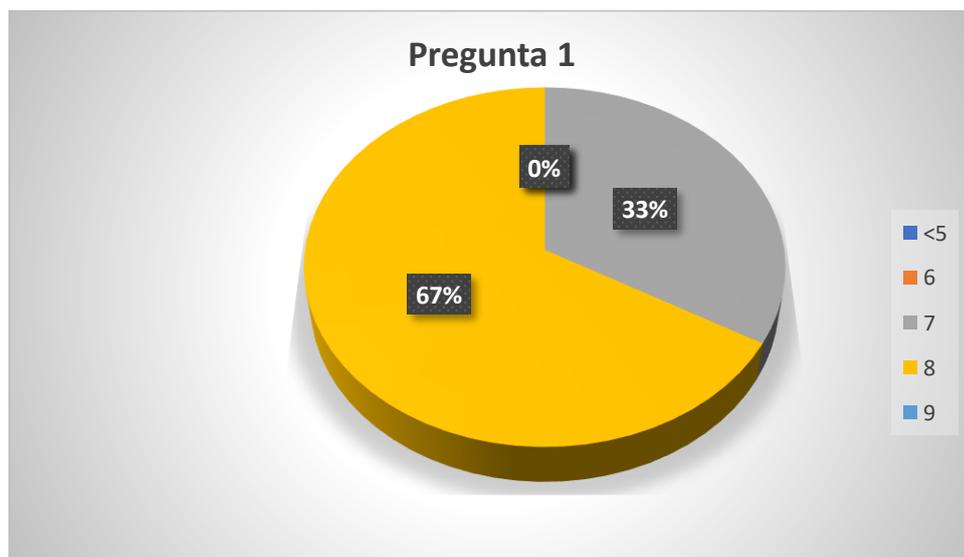
**3.3. Evaluación del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST de los proveedores de planchas de gypsum.**

**1.- Valorar si la concepción teórica y práctica del estudio de factibilidad refleja los principios teóricos que lo sustentan.**

*Tabla 8. Pregunta 1*

	<b>Calificación</b>	<b>Porcentaje</b>
<5	0	0%
6	0	0%
7	1	33,33%
8	2	66,67%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia



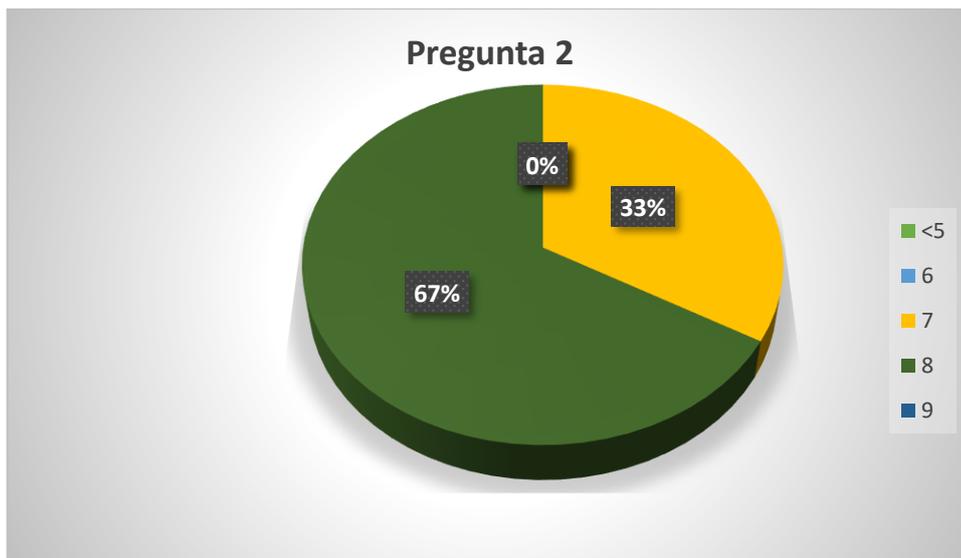
**Fuente:** Elaboración propia

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del estudio favorecen el logro del objetivo por el cual se elaboró.

Tabla 9. Pregunta 2

	Calificación	Porcentaje
<5	0	0%
6	0	0%
7	1	33,33%
8	2	66,67%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia



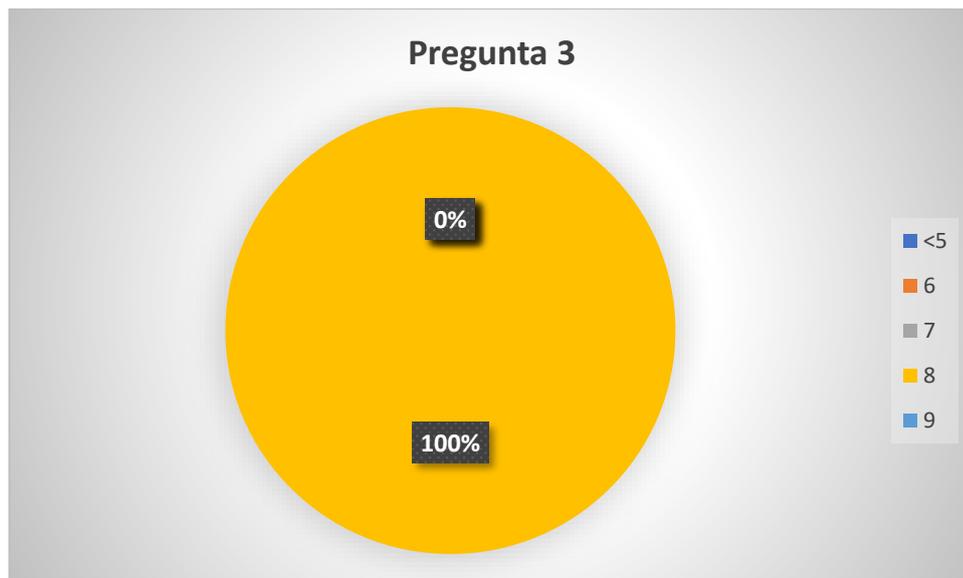
Fuente: Elaboración propia

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en el estudio son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

Tabla 10. Pregunta 3

	Calificación	Porcentaje
<5	0	0%
6	0	0%
7	0	0%
8	3	100%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia



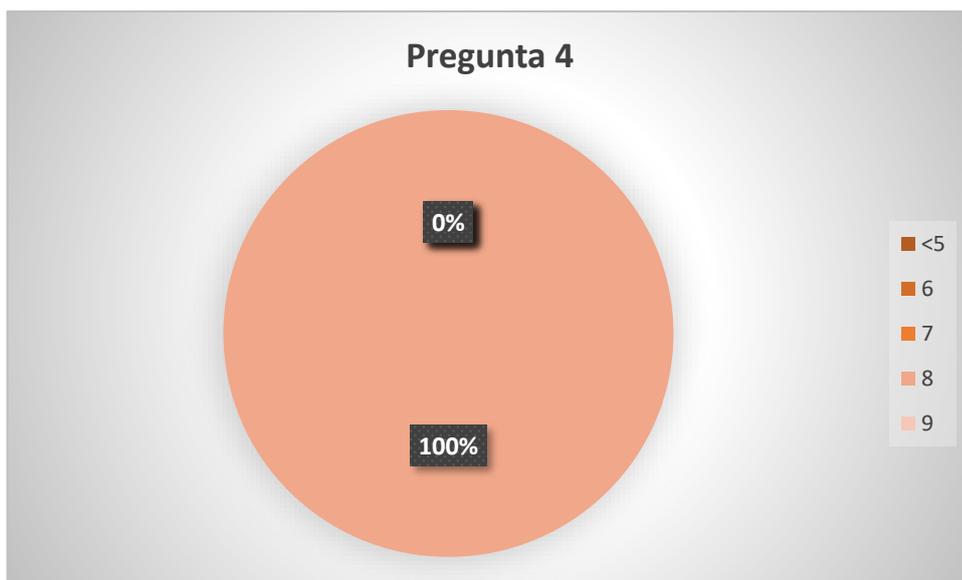
Fuente: Elaboración propia

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del estudio de factibilidad que son presentadas mediante datos estadísticos.

Tabla 11. Pregunta 4

	Calificación	Porcentaje
<5	0	0%
6	0	0%
7	0	0%
8	3	100%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia



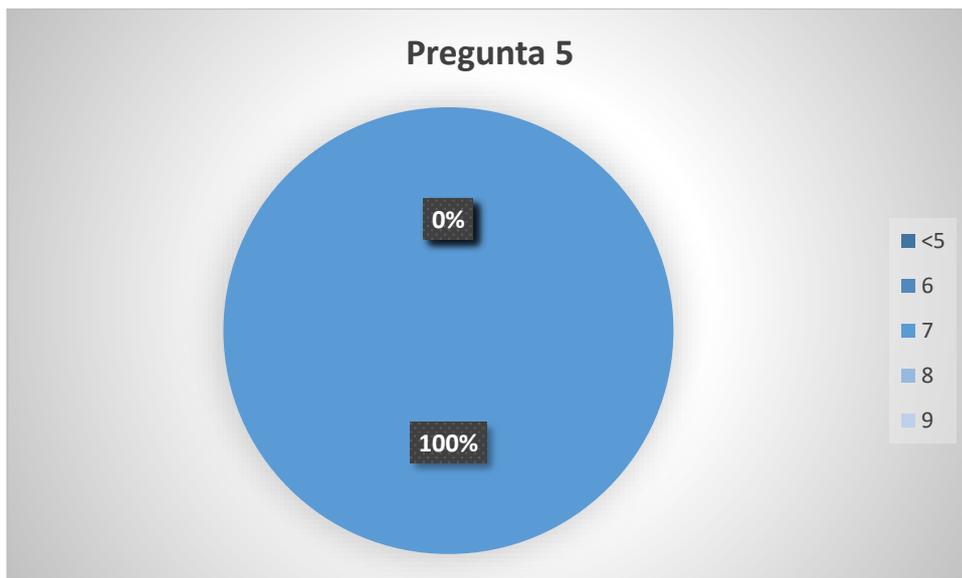
Fuente: Elaboración propia

5. - Valorar si la teoría propuesta en el estudio es pertinente para realizar la gestión de negocios internacionales.

Tabla 12. Pregunta 5

	Calificación	Porcentaje
<5	0	0%
6	0	0%
7	3	100%
8	0	0%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia



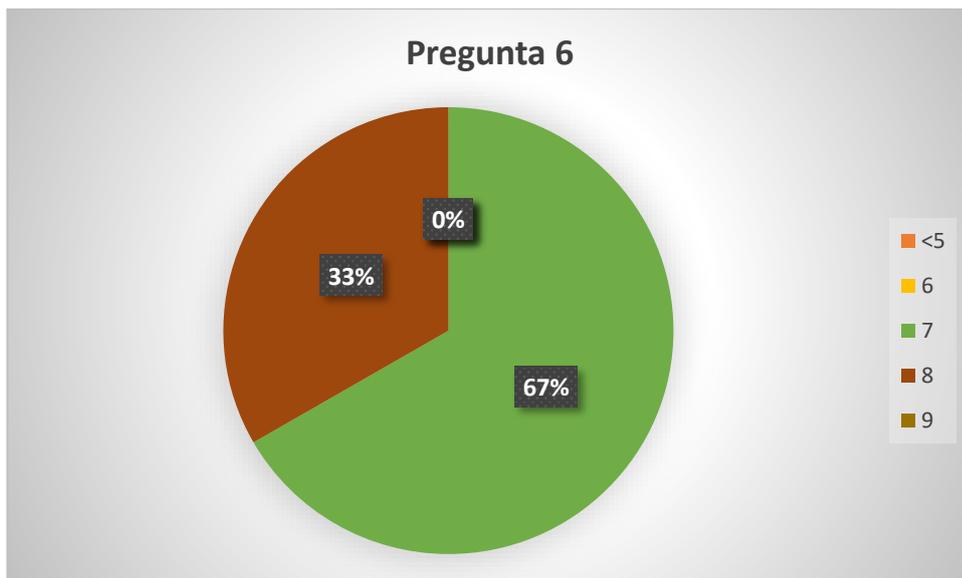
Fuente: Elaboración propia

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el estudio dentro del proceso de importación planteado teóricamente.

Tabla 13. Pregunta 6

	Calificación	Porcentaje
<5	0	0%
6	0	0%
7	2	66,67%
8	1	33,33%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia



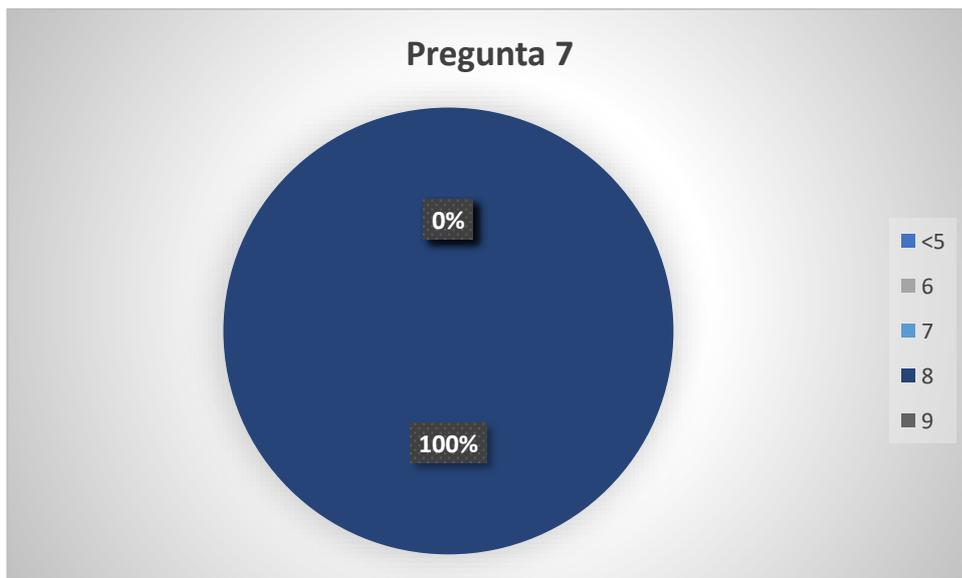
Fuente: Elaboración propia

**7. – Como considera usted el nivel de aplicabilidad del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST para la importación de insumos detallado en la estructura planteada.**

*Tabla 14. Pregunta 7*

	<b>Calificación</b>	<b>Porcentaje</b>
<5	0	0%
6	0	0%
7	0	0%
8	3	100%
9	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia



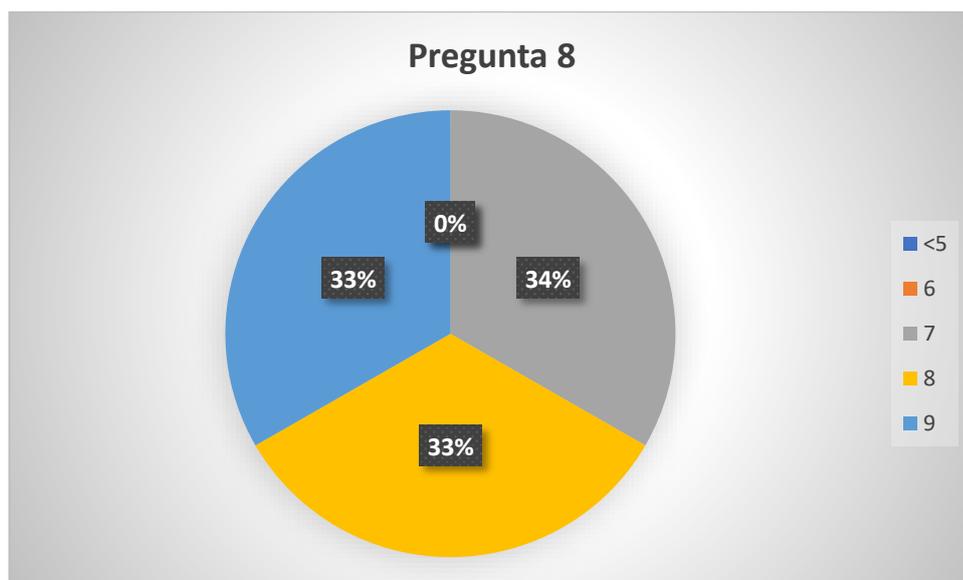
**Fuente:** Elaboración propia

**8. - Valorar la contribución del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST dentro de una empresa o asociación que decida importar insumos.**

*Tabla 15. Pregunta 8*

	<b>Calificación</b>	<b>Porcentaje</b>
<5	0	0%
6	0	0%
7	1	33,33%
8	1	33,33%
9	1	33,33%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia



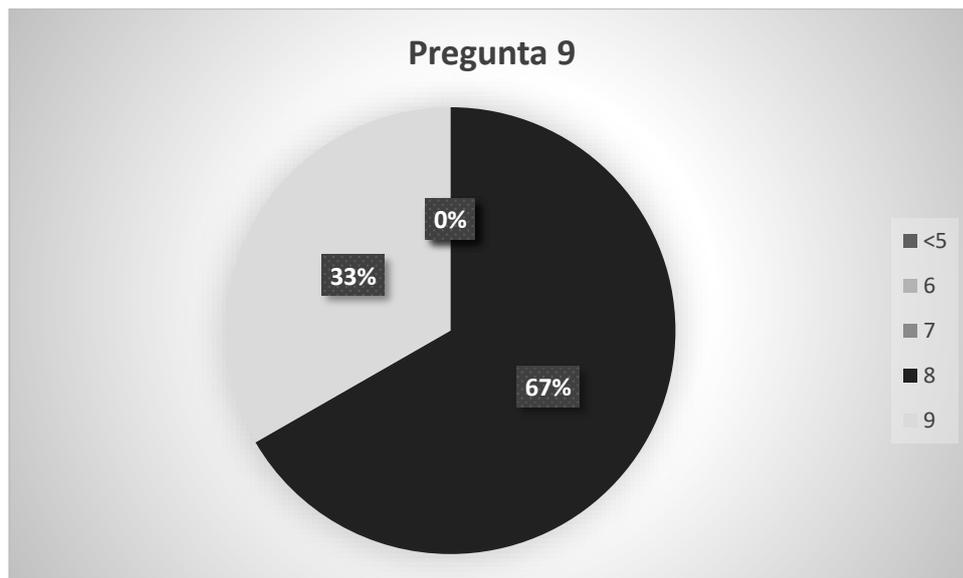
**Fuente:** Elaboración propia

**9.- Considera usted que el estudio de factibilidad contribuiría para el mejoramiento de la gestión de insumos a importar.**

*Tabla 16. Pregunta 9*

	<b>Calificación</b>	<b>Porcentaje</b>
<5	0	0%
6	0	0%
7	0	0%
8	2	66,67%
9	1	33,33%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia



**Fuente:** Elaboración propia

## CAPÍTULO 4: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se pone a consideración el análisis del criterio de los expertos que en la evaluación del estudio de factibilidad emitieron ciertos comentarios sobre el mismo. Esto permite tener una aproximación a la realidad y que tenga un cierto porcentaje de validez lo propuesto.

### 4.1. Corroboración teórica

Acorde a la encuesta practicada, los expertos con un 67% de apoyo consideran que si se refleja la teoría en contraste a un 33% que opinan que no se sustenta la teoría con los principios. Esta diferencia refleja que se han aplicado en su totalidad las teorías adoptadas y da un buen argumento para la fundamentación del estudio de factibilidad que acompañado de las matrices EFI, EFE y análisis PEST, tienen principios muy favorecedores para contrarrestar un problema.

Es evidente que la estructura ha sido elaborada cuidadosamente como lo muestran los datos, los cuales aprueban la misma con un 67% de buena ponderación a la pregunta dos. Entonces, se han obtenido buenas fuentes de teoría que han permitido llevar a cabo la estructuración del estudio de factibilidad y a su vez dar con el cumplimiento planteado. Se ha efectuado una estructuración del estudio de factibilidad muy bueno debido a que, todos los expertos han coincidido en que su valoración sea de ocho. Esto, facilita la comprensión y aplicabilidad que se debe tomar en cuenta al desarrollar un estudio de factibilidad de estas magnitudes. Considerando que a la empresa que se le ha ejecutado este ha será de gran ayuda al momento de aplicarlo.

Se ha desarrollado todo lo expuesto en la fundamentación teórica del estudio de factibilidad. A pesar de que los componentes adoptados en el marco teórico no fueron tomados en cuenta en su totalidad, debido a que no contribuían con el desarrollo de la investigación o no eran necesarios según lo considerado. Lo propuesto fue bien recibido por los expertos, porque le dieron una calificación muy buena. Por lo tanto, los datos son más que suficientes para que la investigación sea válida.

La teoría fundamentada contiene sus carencias y una de las principales es que no es al 100% pertinente para la gestión de los negocios internacionales. Así, lo consideran los expertos debido a que lo califican con siete, lo cual no es la peor calificación, pero es muy ajustada para la investigación que se hizo y que tenía como premisa dar una mejor comprensión en el ámbito internacional para la empresa.

En contraste con la pregunta anterior, en la seis se valoró de una mejor manera la relevancia que puede llegar a tener dentro del ámbito de las importaciones. Esto, es un indicador muy favorable para la empresa, porque se le está proporcionando una información que le puede permitir involucrarse en las importaciones de manera individual ya que, con un 6% de efectividad puede resultar una ventaja y aunque el 33% tenga una valoración de siete, no es una mala ponderación.

En esta pregunta se ratifica el nivel de eficacia del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST, debido a que el 100% de los expertos consideraron que su nivel de aplicabilidad es muy alto. Por lo tanto, las importaciones para la empresa y su proceso están garantizadas si se llegara a implementar. Asimismo, su estructura beneficia la comprensión que ya fue evidenciada en la teoría.

La pregunta ocho es de las más aceptables, ya que cuenta con una valoración notable que va desde el siete al nueve. Por lo tanto, es de suma importancia para aquellas empresas que no necesariamente se dediquen a la misma actividad económica que TUMBADOS DECORIT, sino que puede tomar como un instructivo de valoración de las competencias de proveedores extranjeros para adaptarlas a su mercado y perfeccionar un estudio de factibilidad para su empresa.

La pregunta nueve tiene la mejor valoración y al igual que la número ocho representa una ayuda para las demás empresas que intentan aplicar un estudio de factibilidad con características únicas y que les permitan importar un producto que comercialicen. Se debe tomar en cuenta que el 67% considera que una muy buena propuesta para las empresas que vayan a importar sus insumos y un 33% la cataloga como excelente, por lo que se debe tener muy en cuenta al momento de que desee implementar este tipo de estrategias.

## CONCLUSIONES

En el transcurso de este trabajo se han presenciado distintos estudios enfocados en resolver el problema planteado inicialmente, esto ha permitido tener diferentes perspectivas del mismo tema y se han sacado conclusiones en función de lo objetivos como se muestran a continuación:

- En definitiva, respecto al objetivo general, se aplicó para determinar la competitividad de los proveedores chinos para la empresa analizada, ya que mediante los criterios de expertos se concluye que ha sido aplicada de manera satisfactoria.
- Para el primer objetivo específico, se determinó la evolución de los negocios internacionales en el proceso de importación en relación con los proveedores de gypsum, en el cual, se determinó la brecha de los negocios internaciones dando varias etapas como resultado de la investigación.
- Para el segundo y tercer objetivos específicos se basaron en las adopciones de las teorías mediante la revisión de fuentes bibliográficas de varios autores se logró las caracterizaciones gnoseológicas de los negocios internacionales, también conceptos como el comercio exterior, la balanza comercial, la competitividad, entre otros. Se tomó la postura de distintos autores para adoptar ciertas características de sus teorías por lo tanto se pudo caracterizar la gestión de negocios.
- Para el cuarto objetivo específico, tomamos en cuenta los métodos empíricos como la entrevista, la encuesta, el estudio de documentos en el cual el problema de esta investigación fue resuelto también por los métodos teóricos, tales como inductivo – deductivo, analítico - sintético, hipotético - deductivo y el método sistémico.
- Según el autor propone que el estudio de factibilidad lleva el componente para la capacidad para desarrollar estrategias competitivas y el componente de estudio de mercado que sirve para un análisis de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la empresa, en la cual se tomó en cuenta las matrices EFI, EFE, el estudio de la oferta y demanda para luego utilizar la matriz Análisis PEST en la cual se basó en un autor para elaborar el aporte práctico.

- Según los expertos encuestados, no es un estudio de factibilidad al 100% efectivo, con ciertas modificaciones pueden ser utilizados en otras investigaciones porque cuentan con un alto nivel de aprobación ya que el criterio según la investigación que se vayan a realizar probablemente salga con un resultado más favorable.
- El estudio de factibilidad permitió determinar la competitividad de los proveedores pero que existen otras características que deben ser estudiadas, ya que pueden ayudar a que el aporte práctico sea más completo, de acuerdo a las matrices EFI y EFE la empresa se encuentra en un punto óptimo para realizar la importación de planchas de gypsum desde China, porque según el análisis de la demanda, oferta y análisis PEST nos dio como resultado de que es un mercado atractivo y los proveedores se encuentran en una buena posición.
- Los inconvenientes que se tuvo fue que nuestra investigación al ser un tema novedoso, que no es muy común, no nos profundizamos por la falta de información del mercado al cual nos estamos enfocando ya que no se encontró un estudio de factibilidad para realizar la importación de planchas de gypsum.

## RECOMENDACIONES

- Se debe considerar que el estudio de factibilidad aplicado puede ser replicado por otro autor, ya que el criterio de expertos así lo muestra, pero tomando en cuenta que la competitividad puede ser medida en varios indicadores más que no se pudieron analizar debido a las limitaciones de la investigación. Por lo que, es necesario aplicar el estudio de factibilidad con todos sus componentes como lo muestran los autores mencionados en el trabajo.
- Para que la evolución sea más notable, es necesario consultar alternativas bibliográficas que sean de mayor actualidad.
- Complementar las ideologías de distintos autores mediante nuevas fuentes de investigación que ayuden a ampliar el criterio y la adopción de sus teorías.
- Constatar que la problemática sigue vigente luego de haber aplicado los métodos empíricos.
- Para fundamentar de una mejor forma un estudio de factibilidad hay que conocer las necesidades para las que puede ser efectivo el estudio. Por lo tanto, evidenciar que los componentes son útiles favorece a un correcto desarrollo. Su elaboración es el producto de una ardua investigación, es necesario considerar cada una de sus propiedades y la aplicabilidad es fundamental y se requiere de un apoyo constante basado en la teoría.
- Aplicar el estudio de factibilidad favorecerá al investigador para conocer los efectos que este tiene dentro del contexto en el que se lo elaboro. Contar varios criterios de expertos ayuda mucho y si se realiza una comparación con otros estudios de factibilidad elaborados para cumplir con el mismo objetivo determinara su cercana aplicación. En este caso en específico, se tiene una valoración positiva por parte de los expertos por lo que es viable aplicarlo.
- El estudio de factibilidad tiene una incidencia directa en la resolución del problema. Por lo tanto, ejecutarlo permitirá corroborar que lo elaborado cumple con lo requerido.
- Considerar la teoría propuesta y complementarla con otras que sean más innovadoras y que se adapten a la época en la que se lleve a cabo.
- Es importante disminuir las limitaciones especificadas en el estudio de factibilidad y mejorar la propuesta del mismo para que sea de mayor ayuda a otros investigadores.

- Buscar alternativas teóricas que permitan ejecutar la investigación sin travas ni problemas al momento de ejecutar la investigación para elaborar el estudio de factibilidad y de las teorías adoptadas durante la investigación.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, P., Maldonado, D., & Solorzano, S. (2020). Incidencia de la balanza comercial en el crecimiento económico del Ecuador: análisis econométrico desde Cobb Douglas, período 1980-2017. *ESPACIOS*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n03/a20v41n03p10.pdf>
- Armador, C. (2022). El análisis PESTEL. *Uno Sapiens Boletín Científico de la Escuela*, 1-2. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/prepa1/article/view/8263>
- Asencio, N., Asencio, L., Tomalá, M., & Panchana, M. (2018). Las salvaguardias y la balanza comercial en la economía ecuatoriana. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*. doi:<https://doi.org/10.26423/rctu.v5i2.405>
- Basurto Bravo, I. Y., & Buste Moreira, G. D. (2020). Estudio de factibilidad para un parque acuático en el cantón Manta, Ecuador. *ECA Sinergia*, 11(1), 66-80. doi:[https://doi.org/10.33936/eca\\_sinergia.v11i1.1696](https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i1.1696)
- Benites, L., & et, a. (2020). Análisis de los factores de competitividad para laproductividad sostenible de las PYMES en Trujillo (Perú). *Revista De Métodos Cuantitativos Para La Economía Y La Empresa*, 29, 208–236. doi:<https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.3513>
- Burdiles, P., Castro , M., & Simian, D. (2019). Planificación y factibilidad de un proyecto de investigación clínicaPlanning and feasibility of a clinical research project. *Revista Médica Clínica Las Condes*. doi:<https://doi.org/10.1016/j.rmclc.2018.12.004>
- Casanova, A., & Zuaznábar, I. (2018). COMERCIO INTERNACIONAL: Teorías y Políticas. *Editorial Universo Sur*. Obtenido de <https://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/120836?page=1>
- Chaves Palacios, J. (2004). Desarrollo tecnológico en la primera revolución industrial. *Norba*, 17, 93-109. doi:0213-375X

- Dussel, E. (2022). Capitalismo con características chinas. Conceptos y desarrollo en la tercera década del siglo XXI. *El Trimestre Económico*.  
doi:<https://doi.org/10.20430/ete.v89i354.1500>
- Farinango Goveo, M. L. (17 de Noviembre de 2017). *Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad Técnica del Norte: <http://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/7513>
- Feijo, J., García, S., Tenelanda, D., & Pico, J. (2020). Balanza Comercial y Producto Interno Bruto en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*,.  
doi:<https://doi.org/10.37960/rvg.v25i3.33395>
- Florez, L., Sepulveda, G., & Merchan, B. (2018). CARACTERIZACIÓN DE CADENAS PRODUCTIVAS EN EL MUNICIPIO DE MUTISCUA. *Revista Infometric@-Serie Ciencias Sociales y Humanas*. Obtenido de <http://www.infometrica.org/index.php/ssh/article/view/79>
- García Doménech, S. (2015). Espacio público y comercio en la ciudad contemporánea. *Dearq*(17), 29-39. doi:2011-3188
- García Villanueva, M. A., & Hernández Castorena, O. (2020). Innovación y competitividad como factor clave para el éxito de las pymes, caso Chilapa de Álvarez guerrero. *Revista Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas-FACCEA*, 10(1), 6-18.  
doi:<https://doi.org/10.47847/faccea.v10n1a1>
- Leyva, M., Hechavarría, J., Bastista, N., Alarcón, J., & Gómez, O. (2018). Marco de trabajo para realizar el análisis PEST basado en mapas de decisión difusos. *ESPACIOS*, 3-13. Obtenido de <https://revistaespacios.com/a18v39n16/a18v39n16p03.pdf>
- Machuca, P., Iglesias, L., Intriago, M., & Moreira, M. (2018). ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL DEL ECUADOR, PERÍODO 2009 - 2016. *Revista Científica Multidisciplinaria*. Obtenido de <https://revista.uniandes.edu.ec/ojs/index.php/mikarimin/article/view/906>
- Madeiras, V., Godoi, L., & Camargos, E. (2019). *La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo*. Brasil: Revista de la CEPAL. Obtenido de

[https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129\\_Medeiros.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf)

- Martínez, J. (2019). *PRAXIS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México. Obtenido de [http://ciid.politicas.unam.mx/www/libros/praxis\\_t1.pdf](http://ciid.politicas.unam.mx/www/libros/praxis_t1.pdf)
- Maszák, I. (Junio de 2022). Cinco preguntas para analizar tendencias de regulación de comercio internacional: entre multilateralidad, regionalismo y proteccionismo\*. *VNIVERSITAS*. doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.vj71.cpat>
- Mourelle, S., & Cancelo, J. (2012). Importaciones, ciclo económico y competitividad: una aproximación no lineal. *Economía industrial*(383), 167-178. doi:0422-2784
- Munguía, G., Canales, R., & Becerril, O. (2018). La competitividad logística del transporte marítimo en la Alianza del Pacífico: 1990-2015. *REDALYC*. Obtenido de Munguía Vázquez, G., Canales García, R. A., & Becerril-Torres, O. U. (2018). La competitividad logística del transporte marítimo en la Alianza del Pacífico: 1990-2015. México y la Cuenca del Pacífico, (<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433757506003>
- Quinteros, M., & Almanza, K. (2021). Estrategias para potenciar la competitividad internacional de Puertos Marítimos en contextos globalizados. *Revista de Ciencias Sociales*, 27. doi:<https://doi.org/10.31876/rcs.v27i3.36768>
- Raffo, L., & Hernández, E. (Enero - Junio de 2021). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *REDALYC*, 136. doi:<https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.11736>
- Reyes, A. (2017). Crecimiento de la economía ecuatoriana: efectos de la balanza comercial no petrolera y de la dolarización. *ESPACIOS*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n61/a17v38n61p14.pdf>
- Rinconada, F., Serna, J., & Valdez, R. (Enero - Abril de 2023). Competitividad de la carne de res fresca mexicana en el mercado estadounidense, 1967-2020. *Revista Análisis Económico*. doi:<https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2022v38n97/Rinconada>

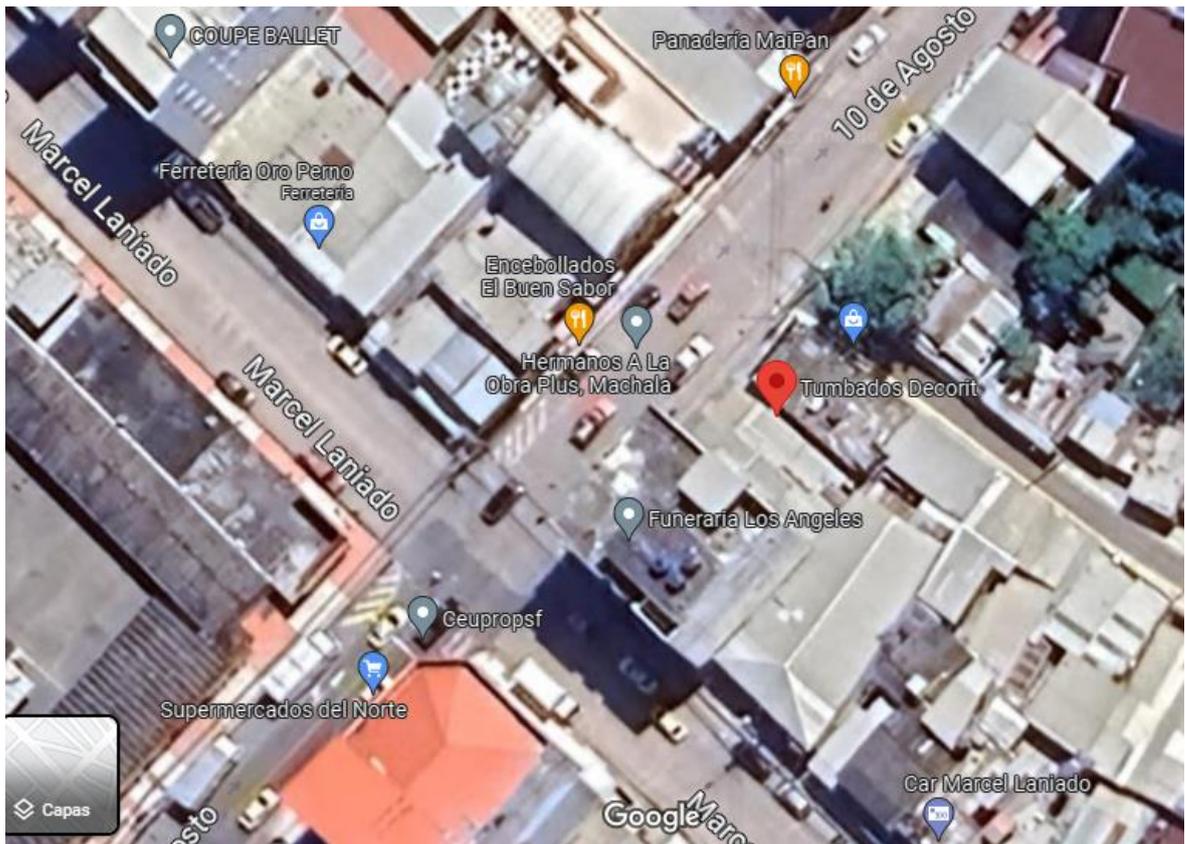
- Rivera, C. (Enero - Abril de 2022). Competitividad del café mexicano en el comercio internacional: un análisis comparativo con Brasil, Colombia y Perú (2000 – 2019). *REVISTA ANÁLISIS ECONÓMICO*.  
doi:<https://doi.org/10.7440/res64.2018.03>
- Rojas, B. (2019). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. *Revista de Economía Institucional*.  
doi:<https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.03>
- Ruíz , M., Rodríguez , A., & Redondo , A. (Julio - Diciembre de 2022). Competitividad del banano colombiano: una mirada desde el caso ecuatoriano. *RASAL Lingüística*. doi:<https://doi.org/10.33304/revinv.v17n2-2022006>
- Salassa, R. (2021). Dos objetivos en pugna: Impedir la competencia fiscal desleal y evitar la discriminación desleal en el comercio internacional. Un análisis a partir de la normativa de Argentina y Chile. *REVISTA DERECHO*.  
doi:<https://doi.org/10.7440/res64.2018.03>
- Schäffner, W. (2008). Los medios de comunicación y la construcción del territorio en América Latina. *História, Ciências, Saúde - Manguinhos*, 15(3), 811-826.  
doi:0104-5970
- Segura Yáñez, K. (2021). La nueva era digital del comercio y su influencia post-pandemia. *Revista Científica Saberes 5.0*, 1(2), 118-132.  
doi:<https://orcid.org/0000-0003-4880-5724>
- Segura, C. (2021). El papel de la negociación en la planeación de la estrategia militar. *Ciencia y Poder Aéreo*, 82-97.  
doi:<https://doi.org/10.18667/cienciaypoderaereo.735>
- Seisdedos, S. (2009). El ferrocarril transandino. *ARQ*, 71, 50-57. doi:0716-0852
- Sierra González, E. M., & Rico Bonilla, C. O. (2004). Reflexiones sobre finanzas internacionales en un entorno globalizado. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*(23), 75-78. doi:0121-5051
- Troncancipá Falla, J. (2008). El trueque: tradición, resistencia y fortalecimiento de la economía indígena en el Cauca. *Revista de Estudios Sociales*(31), 146-161.  
doi:0123-885X

- Valarezo, C. (2022). Diagnóstico situacional para la gestión estratégica de la Asociación Asopapropie en Membrillo, Ecuador. *ECA Sinergia*, 65-72.  
doi:<https://doi.org/10.33936/ecasinergia.v13i3.4278>
- Vera Ramírez, H. D. (2019). Apuntes sobre el rublo: la occidentalización de la moneda. *Tiempo & economía*, 11-35. doi:<https://doi.org/10.21789/24222704.1500>
- Villas Tinoco, S. L. (2012). La primera Revolución Industrial. *Academia Malagueña de Ciencias*(14), 43-50. doi:1885-1495
- Zamora, A., & González, J. (2018). Factores clave de la cadena logística del comercio exterior de un puerto mexicano: análisis a través de redes neuronales artificiales. *SCORPUS*. doi:<http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1494>

## ANEXOS

Anexo A.....	60
Anexo B.....	61
Anexo C.....	62
Anexo D.....	63
Anexo E.....	64
Anexo F.....	69

### Ubicación de la empresa



Anexo A

### *Material gypsum*

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador importa desde China		
		Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2022
'6809900000	Manufacturas de yeso fraguable o de preparaciones a base de yeso fraguable (exc. vendas enyesadas ...	337	158	297

### **Anexo B**

*Empresa TUMBADOS DECORIT*



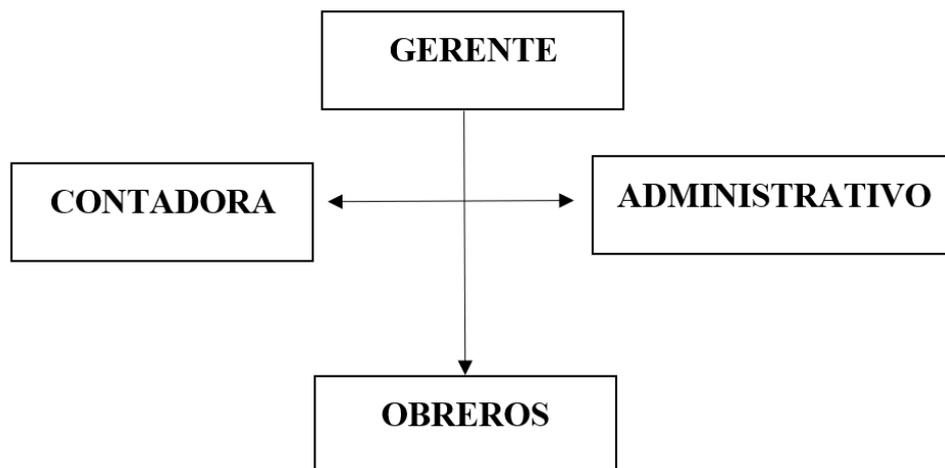
**Anexo C**

*Visita para desarrollar la entrevista*



**Anexo D**

*Estructura de la Empresa "TUMBADOS DECORIT"*



**Anexo E**

## **ENCUESTA SOBRE EL APORTE PRACTICO**

Estimado experto en Comercio Exterior,

Nos complace darle la bienvenida a esta encuesta, la cual tiene como objetivo recopilar información valiosa sobre **El Estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST**. Su participación es fundamental para ayudarnos a desarrollar nuestro trabajo de titulación.

Por favor, tenga en cuenta que esta encuesta es de suma importancia ya que se basa en la valoración de expertos que nos permite evidenciar la funcionalidad de nuestro trabajo. No hay respuestas correctas o incorrectas; lo que buscamos es su opinión sincera y honesta. Considere que el 1 es la mínima calificación y el 10 es la máxima en su evaluación y a su vez, cuando marque un ítem puede realizar una sugerencia pertinente a la respuesta declarada por su parte.

- 1.- Valorar si la concepción teórica y práctica del estudio de factibilidad refleja los principios teóricos que lo sustentan.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

2. - Valorar si la concepción estructural y metodológica del estudio favorecen el logro del objetivo por el cual se elaboró.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

3.- Valorar si los diferentes puntos de la estructura declaradas en el estudio son pertinentes a dicho plan propuesto en la investigación.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

4.- Valorar si se reflejan todo el desarrollo del estudio de factibilidad que son presentadas mediante datos estadísticos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN	HARIA	HARIA	HARIA

CONCEBIDO	CAMBIOS	ADICIONES	SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

5. - Valorar si la teoría propuesta en el estudio es pertinente para realizar la gestión de negocios internacionales.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

6. - Valorar el nivel de factibilidad que tiene el estudio dentro del proceso de importación planteado teóricamente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( I ), ( II ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

7. – Como considera usted el nivel de aplicabilidad del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI, EFE y análisis PEST para la importación de insumos detallado en la estructura planteada.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

8. - Valorar la contribución del estudio de factibilidad basado en las matrices EFI,EFE y análisis PEST dentro de una empresa o asociación que decida importar insumos.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( II ), ( III ) ó ( IV ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

9.- Considera usted que el estudio de factibilidad contribuiría para el mejoramiento de la gestión de insumos a importar.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Marque cuál de los siguientes ítems usted considera que se pone de manifiesto en este aspecto:

( I )	( II )	( III )	( IV )
BIEN CONCEBIDO	HARIA CAMBIOS	HARIA ADICIONES	HARIA SUPRESIONES

Siempre que usted marque una de las columnas ( I I ), ( I I I ) ó ( I V ) especifique el cambio, adición o supresión que usted haría.

Para finalizar, queremos expresarle que sus criterios y opiniones se manejarán de forma anónima. Además, le agradecemos por anticipado su valiosa colaboración y estamos seguros que sus sugerencias y señalamientos críticos contribuirán a perfeccionar nuestra estrategia de compra, para en un futuro no muy lejano tengamos la oportunidad de aplicarlo dentro de una empresa o asociación.

¡Gracias por su colaboración! y le pedimos disculpas por las molestias ocasionadas.

## **Anexo F**