



CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

TITULO:

Análisis de factibilidad de importación de una máquina de depilación láser de diodo desde el mercado chino, para el negocio Naleiba Beauty en la ciudad de Esmeraldas, Ecuador

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Desarrollo e internacionalización de empresas

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Juliana Damaris Montaña Manzaba

ASESOR:

Mgt. Mario Armas

Esmeraldas, 2025

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber cumplido con todos los requisitos exigidos por el tribunal en el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.

PRESIDENTE DE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

LECTOR 1

Mgt. Dionicio Francisco Mila Carvajal

LECTOR 2

Mgt. Mario Javier Armas Arias

COORDINADORA DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Mgt. Andrea Stefanía Dueñas Mendoza

DIRECTORA DE TESIS

Mgt. Andrea Stefanía Dueñas Mendoza

Esmeraldas, 2025

AUTORÍA

Yo, **Juliana Damaris Montaña Manzaba**, declaro que el presente proyecto de investigación está enmarcado en la actual tesis que es absolutamente original, auténtico y personal. En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Juliana Damaris Montaña Manzaba

C.I. 0803826700

AGRADECIMIENTO

Nada de esto hubiera sido posible sin Dios, comienzo expresando mi agradecimiento a Él, quien me brindó apoyo sobrenatural, fuerza, ánimo y ha permanecido conmigo en estos cuatro años de mi carrera universitaria. Gracias Dios por la salud, por motivarme cada día más y proveer para que uno de mis sueños se cumpla, todo el crédito quiero dárselo a Él.

También quiero expresar mi agradecimiento a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, por haber sido parte fundamental en mi formación académica y profesional

A todos los docentes que, con su conocimiento contribuyeron a mi aprendizaje y desarrollo, quiero agradecerles por su guía, enseñanzas que con tanto cariño me motivaron a seguir la meta.

Mi gratitud especialmente a mi tutor de tesis, el Mgt. Mario Armas, por su valiosa orientación, conocimientos, paciencia, compromiso y apoyo durante del desarrollo de mi formación, fortalecieron mis bases académicas y me motivaron a superar cada desafío con determinación.

Asimismo, agradezco a mi tutora de aula, Andrea Dueñas, por su dedicación, cariño, paciencia inagotable y motivación día a día, lo cual ha sido clave en mi crecimiento, le estoy tan agradecida por darme un apoyo más allá de lo esperado.

Ella, junto con el Mgtr Mario Armas, la Mgtr Mónica Vergara, el Mgtr Francisco Mila y la Mgtr Ivannova Estupiñan, fueron una fuente de contante inspiración a lo largo de este proceso. Su dedicación, compromiso, y pasión por cada materia que impartieron superaron mis expectativas, definitivamente, reflejaron ese 125% que la carrera tanto promueve.

También a mis compañeros quienes con su compañía hicieron de este proceso una experiencia enriquecedora, gracias por cada consejo, risa y momentos compartidos, especialmente a mi amiga, compañera de aula y viajes, Camili Moncayo, nunca la olvidaré.

DEDICATORIA

Este proyecto de lo dedico a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza en estos años de formación.

Dedico este logro con todo mi amor y gratitud a mis padres, Ana Julia Manzaba y Oswaldo Montaña, cuyo amor incondicional, sacrificios y esfuerzo incansable han sido base de mi crecimiento. Estoy agradecida por cada palabra de aliento, abrazo reconfortante, apoyo emocional, gesto de confianza, enseñanzas y valores que quedarán conmigo para toda la vida, ustedes han caminado conmigo en todo este proceso, les agradeceré siempre por cada granito de arena que aportaron en mi formación, y ser mi mayor inspiración, con orgullo les dedico esta meta alcanzada.

También extendo mi más sincero agradecimiento a mis queridas abuelas, mi mamita Vilma Ávila e Irma Bucheli, quienes con su sabiduría y cariño han contribuido a mi desarrollo personal y profesional.

A mis tías, Lucetty Manzaba y Mónica Montaña, por sus valiosos consejos, su apoyo incondicional y por celebrar cada uno de mis logros con el mismo entusiasmo y alegría que yo. Su presencia en mi vida ha sido un regalo invaluable, y les dedico con aprecio este triunfo, que también es suyo.

Cada uno de ustedes ocupa un lugar especial en mi vida y ha sido parte fundamental de este camino. A lo largo de este logro, su apoyo ha sido una bendición. Hoy, al cerrar esta etapa y abrir un nuevo capítulo, recordaré siempre que no hay razón para temer, pues con Dios y mi familia a mi lado, enfrentaré cada dificultad con valentía y celebraré cada alegría con gratitud. Que este sea solo el comienzo de un libro lleno de sueños y metas alcanzadas.

ÍNDICE DE CONTENIDO

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN	2
AUTORÍA	3
AGRADECIMIENTO	4
DEDICATORIA	5
RESUMEN	8
INTRODUCCIÓN	9
Planteamiento del Problema	9
Justificación	10
OBJETIVOS:	11
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
CAPÍTULO I. Marco Teórico	11
1.1 Bases conceptuales	11
1.1.1 Investigación de mercados	11
1.1.2 Importación	11
1.1.3 Factores Clave en el Comercio Internacional e Importaciones	12
1.2 Bases teóricas	14
1.1.1 Conceptualización y definición de la división del trabajo	14
1.1.2 Teorías clásicas del Comercio Internacional: ventaja absoluta y otras perspectivas	15
1.1.3 Incoterms en el Comercio Internacional	15
1.1.4 Consideraciones económicas, ventaja comparativa y exclusividad	16
1.3 Antecedentes	16
CAPÍTULO II. Metodología	17
2.1 Método de investigación	17
2.2 Enfoque de investigación	18
2.3 Alcance de investigación	18
2.4 Tipo de Investigación	18
2.5 Población y muestra	19
2.6 Técnicas de investigación e instrumentos de recolección de datos	19
CAPÍTULO III. Análisis de resultados	20
3.1 Estudio de mercado	20
3.1.1 Encuesta	20
3.1.2 Focus Group	28

3.1.2.1 Objetivo Principal	29
3.1.2.2 Público Objetivo	29
3.1.2.3 Respuestas.....	29
3.1.3 Proveedor Internacional (China).....	34
Tabla 1 Indicadores de la empresa China	35
3.1.4 Inteligencia de productos	36
Tabla 2 Características del producto	36
3.1.5 Costos de importación	38
Tabla 3 Arancelarios	38
CAPÍTULO IV. Conclusiones y recomendaciones	40
4.1 Conclusiones.....	40
3.2 Recomendaciones	41
BIBLIOGRAFÍAS	42
ANEXOS	45
ANEXO 1	45
ANEXO 2	49
ANEXO 3	55

RESUMEN

El presente proyecto tuvo el objetivo evaluar la factibilidad de importar una máquina depiladora láser de diodo desde el mercado Chino para Naleiba Beauty, con el fin de incorporarlo como parte de los servicios ofrecidos en su spa, ubicada en Ecuador-Esmeraldas.

Los resultados fueron obtenidos mediante metodologías de alcance descriptivo y aplicado, lo que permitió una visión más integral. A través de la recolección de datos, se identificaron y analizaron las características, preferencias y comportamientos de los clientes del establecimiento, proporcionando una comprensión detallada de su perfil y necesidades.

Se emplearon las siguientes técnicas para la recolección de datos: en primer lugar, un Focus Group, en el cual se seleccionó una muestra de cinco clientas de la cartera de clientes de Naleiba Beauty, siendo la mayoría residentes de la ciudad Esmeraldas, considerando también la frecuencia con la que visitan el establecimiento, la segunda técnica fueron las encuestas, donde participaron cincuenta clientes.

El objetivo fue evaluar la viabilidad del proyecto y según los resultados obtenidos confirmaron su factibilidad. Las clientas manifestaron que este nuevo servicio les resulta innovador y expresaron su disposición a probarlo y pagar por él.

Además, se determinó, que el costo total estimado a pagar por la importación de la máquina depiladora es de \$6.936,42, dado que su adquisición está destinada exclusivamente para el servicio de la propietaria del negocio, no se consideraron márgenes de ganancia, ya que no estará disponible para la venta al público.

Finalmente, se ha comprobado que el proyecto de importación si es factible.

Palabras clave: Importación, Máquina depiladora láser, Esmeraldas, Naleiba Beauty, clientes

INTRODUCCIÓN

Planteamiento del Problema

Ecuador, al ser uno de los países con más limitaciones en su capacidad de fabricar productos tecnológicos avanzados, es uno de los mercados con más necesidad de innovación. Ecuador es dependiente de grandes potencias, una de estas es China conocida como “la fábrica del mundo”, la cual cuenta con productos de calidad, con precios y con tecnología de punta capaz de satisfacer las demandas y necesidades de los ecuatorianos.

En el sector de belleza y cuidado, se constata que el uso de dispositivos tecnológicos aporta grandes beneficios, ya que permite mejorar la eficiencia, la competitividad y la calidad de los diversos servicios ofrecidos en comparación con los métodos tradicionales.

El canon de belleza es el conjunto de aquellas características que una sociedad considera convencionalmente como hermoso o atractivo, y varía dependiendo de la época y la cultura (Torres, 2018 citado por García y Hernández, 2021, p.66).

Una de las mayores preocupaciones que ha mantenido vigencia a lo largo de la vida ha sido la apariencia física y el culto que se le ha otorgado al cuerpo, desde el establecimiento de diferentes estándares de belleza que proponen una imagen corporal ideal (Guadarrama, Hernández, y Veytia, 2018, como se cita en García Villanueva y Hernández Ramírez, 2021).

Naleiba beauty es un emprendimiento dedicado a la realización de tratamientos faciales y corporales en la ciudad de Esmeraldas, Ecuador. Este negocio se ha destacado por la calidad de sus tratamientos, la atención que reciben por parte de los clientes, la comodidad del local y el plus que ellos le agregan para hacer más exclusivo servicios tales como: depilación IPL, depilación con cera, masajes, limpiezas faciales y cejas lifting. Sin embargo, este negocio se ha planteado el desafío en adoptar una tecnología avanzada que podrían mejorar eficacia de sus tratamientos y la garantía de los resultados de estos.

Los resultados de la depilación definitiva dependen de diversos factores, entre los que se encuentran el equipo utilizado, los parámetros del láser (como el número de sesiones, la cantidad de potencia acumulada y la experiencia del operador), el área tratada y las características del paciente (p.5). Los factores relacionados con el paciente incluyen el

fototipo de piel, el color del vello, la densidad del vello, el grosor del vello, la edad y las alteraciones hormonales asociadas (Ríos Mora et al., 2014).

Actualmente, Naleiba beauty utiliza métodos de depilación tradicionales, incluso de IPL, que aunque son efectivos y tienen gran acogida por parte de sus clientes más fieles, no cumplen con las expectativas de todos y son bastantes comunes.

Para abordar los problemas planteados anteriormente, surge la necesidad de evaluar la viabilidad de importar una máquina láser de diodo desde China para Naleiba Beauty en Esmeraldas, ya que esta acción no solo cubriría una necesidad de innovación, sino que también mejoraría la competitividad y diferenciación del local.

Tomando en consideración lo redactado anteriormente se plantea la siguiente interrogante:

¿De qué manera podría ser factible la importación de una máquina de depilación láser de diodo desde el mercado chino para Naleiba Beauty en la ciudad de Esmeraldas, considerando diversas alternativas viables?

Justificación

Esta investigación es de vital importancia debido a la necesidad del negocio mencionado de modernizar, mejorar sus servicios estéticos y en consecuencia aumentar sus clientes. La implementación de una máquina de depilación láser de diodo promete revolucionar el mercado local, proporcionando tratamientos más eficientes, duraderos y menos invasivos ofreciendo múltiples beneficios. Evaluar la factibilidad de importar esta máquina desde China es esencial para asegurar que la inversión sea viable y adicionalmente aporte a la competitividad del negocio en el entorno esmeraldeño.

El principal aporte de esta investigación es práctico proporcionando un plan detallado y factible para la importación de una máquina de depilación de diodo.

Esta investigación es de gran importancia para la propietaria de Naleiba Beauty, la cual proporciona una base sólida para tomar una decisión estratégica que la ayudará a conocer si la importación será rentable para el negocio, los clientes actuales y potenciales esmeraldeños también serán los segundos beneficiados ya que la introducción de esta tecnología traerá mejoras y variedad de los servicios disponibles, elevando su satisfacción y fidelidad. Además, para otros emprendedores en el sector estético, este estudio puede servir como un modelo práctico y aplicable para evaluar inversiones similares.

Así mismo, este estudio permite conocer el nivel de aceptación que tendrá la máquina de Depilación Láser de diodo entre los clientes potenciales del negocio, también las expectativas y requerimientos que los clientes valoran al momento de elegir un tratamiento estético, con el fin de que la investigación esté enfocada principalmente en las necesidades y preferencias de los clientes del negocio Naleiba Beauty, asegurando que la importación de esta innovadora máquina beneficie a ambas partes.

OBJETIVOS:

Objetivo General

Analizar la factibilidad de importación de una máquina depilación láser de diodo para el negocio Naleiba beauty en la ciudad de Esmeraldas, Ecuador.

Objetivos Específicos

- Aplicar un estudio de mercado para determinar la aceptación de la máquina de Depilación láser de diodo en el negocio Naleiba beauty.
- Identificar proveedores que cumplan con los estándares requeridos.
- Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias de la máquina de depilación láser de diodo.
- Especificar los costos de la importación de la máquina de depilación láser de diodo.

CAPÍTULO I. Marco Teórico

1.1 Bases conceptuales

1.1.1 Investigación de mercados

La investigación de mercados es la función que conecta al consumidor, al cliente y al público con el vendedor mediante la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del marketing; para generar, perfeccionar y evaluar las acciones de marketing; para monitorear el desempeño del marketing y mejorar su comprensión como un proceso (Malhotra, 2008, p. 7)

1.1.2 Importación

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [SENAE], 2024) Importación, es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado.

La importación de mercancías extranjeras es un proceso que involucra el cumplimiento rigurosos de las formalidades aduaneras, Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE, 2024), esto implica la acción de ingresar productos al país bajo el régimen de importación específico declarado con el fin de asegurar que se cumplan con las respectivas normas aduaneras.

Antes de ejercer este paso, es crucial desarrollar un plan de importación que incluya una investigación de mercado, evaluación del proveedor ganador, análisis exhaustivo del producto y estimar los costes, ya que este proceso forma parte clave para concluir si hay viabilidad de importar dicho producto antes de tomar cualquier decisión.

1.1.3 Factores Clave en el Comercio Internacional e Importaciones

Este plan de importación describirá en detalle todos los pasos necesarios para llevar a cabo la importación de un producto. Esta investigación debe considerar aspectos como el estudio de mercado, el estudio del proveedor, el análisis del producto, la determinación de costos, la logística y los trámites aduaneros (Ortiz Guevara, 2015, p. 23).

Para evaluar la viabilidad de esta operación, es necesario adentrarse en los conceptos clave que la sustentan, comprender los factores que influyen en el negocio Naleiba Beauty, surge la posibilidad de importar una máquina de depilación láser de triple onda desde el mercado chino, por ello, es necesario realizar un análisis exhaustivo que considere diversos aspectos,

Por otro lado, el comercio internacional es una acción que da lugar a un intercambio de bienes entre países, donde los protagonistas pueden ser empresas de todo tipo, personas, fabricantes etc.

Esto ocurre porque un país se especializa en producir lo que es potencialmente rico en recursos, especializado en tecnología adecuada, o favorecido por circunstancias climáticas óptimas. Esto puede incluir tierra, mano de obra, capital y recursos naturales como acero, oro y diamantes. Con esta disponibilidad, exportan los excedentes a países donde estos recursos son escasos. Por otro lado, al no producir ciertos productos, el país importa lo que necesita su población y que es casi imposible de producir localmente, logrando así un equilibrio significativo en el comercio.

Randall, puntualiza que el estudio de mercado es “la recopilación, el análisis y la presentación de información para ayudar a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing“ (Kotler Philip, Bloom, & Hayes, 2013, pág. 80).

Según Casquete Baidal, Mejía Flores y Alvarado Barrera (2022), el comercio exterior implica el intercambio de bienes, servicios y tecnologías entre países, cumpliendo normas y legislaciones internacionales. Este incluye el comercio electrónico internacional, que es fundamental para evaluar nuevas tendencias en esta área (p. 475).

Según Casquete Baidal, Mejía Flores y Alvarado Barrera (2022), el comercio electrónico internacional está emergiendo como una industria crucial que facilita transacciones transfronterizas. Las organizaciones internacionales están trabajando en un marco legal multilateral para adaptarse al crecimiento económico a través de las redes y para establecer normativas sobre el comercio electrónico entre países (p. 480).

La importación se define como el proceso de ingreso de bienes y servicios procedentes de un país extranjero al territorio nacional, con el objetivo de su comercialización o uso dentro del país importador (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2024).

A estos costos arancelarios dentro del comercio internacional también se los conoce como barreras arancelarias, las cuales Según Sarquis (2002), son impuestos (aranceles) que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. Conocer estas regulaciones que afectan al producto deseado en un mercado específico puede ser relativamente sencillo, ya que se encuentran detalladas en un arancel o tarifa arancelaria.

Según Boza y Fernández (como se citan en Baena Rojas, 2018), las barreras no arancelarias son cualquier medida que no sea un arancel y que pueda afectar el comercio de mercancías importadas, incluyendo medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y otras restricciones encubiertas que discriminan injustificadamente las importaciones.

En Ecuador, los impuestos más comunes que se aplican al momento del ingreso de las mercancías son: el arancel Ad-valorem que corresponde al porcentaje que se calcula sobre el valor de las mercancías, el arancel específico que se basa en características específicas de las mercancías, como el peso, las unidades físicas, dimensiones, volumen, entre otras; y los aranceles mixtos, que combinan elementos del arancel específico y del Ad-valorem

(Reglamento Al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI], 2011, p.2).

Las barreras arancelarias (BA) y no arancelarias (BNA) son herramientas utilizadas por los gobiernos para proteger la producción nacional frente a la competencia extranjera. Estas medidas pueden restringir el ingreso de productos similares o iguales a los producidos en el país, encareciéndolos o limitando su entrada al mercado.

Estos conceptos deben ser considerados durante el proceso de realización del plan de importación, debido a que a lo largo de la investigación esto determinará si es viable o no la importación.

Tomando esta misma línea dentro de la investigación, es de vital importancia analizar la carga tributaria que tiene el producto a importar y esto se hace mediante un análisis técnico a la mercancía para saber los impuestos que grava, las certificaciones que requiere, si es de prohibida importación o puede ingresar sin problema alguno al país o en algún caso si el producto tiene liberación de tributos.

Es clave saber si el producto a importar será de gran impacto y bien acogido por el mercado objetivo, de manera específica el negocio Naleiba Beauty, para ello, un estudio de mercado es primordial, ya que permitiría recolectar la información para tomar la mejor decisión.

1.2 Bases teóricas

1.1.1 Conceptualización y definición de la división del trabajo

Smith amplió el concepto de la división del trabajo a un ámbito global, lo que denominó la división internacional del trabajo o Teoría de la Ventaja Absoluta. Esta teoría sostiene que cada nación se enfoca en la producción de bienes en los que tiene una ventaja comparativa, evitando así producir productos que otros países pueden ofrecer a menor costo, también, relató que la especialización y el intercambio son claves para el progreso económico global, estableciendo la base para futuros desarrollos (Cho y Moon, 2000, como se cita en Buendía Rice, 2013).

1.1.2 Teorías clásicas del Comercio Internacional: ventaja absoluta y otras perspectivas

A principios del siglo XIX, David Ricardo perfeccionó la teoría de la ventaja absoluta de Smith al desarrollar nuevas propuestas sobre el comercio internacional, siguiendo la línea, Ricardo argumentó que todos los países pueden beneficiarse del comercio si se especializan en producir bienes en los que son más eficientes, aunque inicialmente aplicó este principio al comercio internacional, también destacó que es aplicable a todas las formas de división del trabajo e intercambio, ya sea entre personas, empresas o naciones (Buendía Rice, 2013, p. 58).

Las teorías clásicas del comercio exterior-internacional proporcionan un marco conceptual sólido para comprender la importancia de la importación en el contexto de Naleiba Beauty. La decisión de importar la máquina de depilación láser de diodo desde China debe estar basada en un análisis profundo de los beneficios potenciales, considerando aspectos como la ventaja comparativa, la especialización, el acceso a tecnología innovadora, la mayor variedad de productos, servicios y la posible reducción de costos.

1.1.3 Incoterms en el Comercio Internacional

Los Incoterms (International Commerce Terms) son un conjunto de reglas internacionales, administradas por la Cámara de Comercio Internacional, que establecen las cláusulas comerciales aplicables en los contratos de compraventa internacional. CIF (Cost, Insurance, and Freight) indica que el vendedor es responsable de cubrir los costos, el seguro y el flete necesarios para transportar las mercancías al puerto de destino acordado. FOB (Free On Board) significa que la responsabilidad del vendedor termina una vez que las mercancías han pasado la borda del buque, momento en el cual el comprador asume todos los costos y riesgos asociados con la pérdida o daño de las mercancías. EX WORKS (En fábrica) implica que el vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor, y este término representa la menor obligación para el vendedor, mientras que el comprador debe asumir todos los costos y riesgos desde ese punto en adelante (Mejía Velásquez, 2022, p. 24).

1.1.4 Consideraciones económicas, ventaja comparativa y exclusividad

En el caso de Naleiba Beauty, la importación de una máquina de depilación láser desde China estuvo motivada al tener una ventaja comparativa en la producción de este tipo de máquinas, debido a que disponen de tecnología avanzada a costos menores además de la calidad, lo que mejoraría los servicios y que la calidad al cliente. Además, en algunos casos, la importación de productos puede resultar más económica que la producción nacional, debido a factores como menores aranceles, mejores condiciones de pago o mayor disponibilidad de insumos, incluso por la exclusividad o detalles innovadores, por ellos se analizará si es viable económicamente esta tecnología dentro del negocio

1.3 Antecedentes

La importación de productos tecnológicos, como las máquinas depiladoras, presenta desafíos y oportunidades para las empresas que buscan expandirse a nuevos mercados.

En este apartado, con las evoluciones anteriores de importaciones realizadas de productos similares al nuestro, se analizará el proyecto relacionado a la importación de la máquina depiladora láser de diodo, en Esmeraldas, por ello, los elementos a considerar son realizar estudios de mercado, conocer los instrumentos, la metodología y los desafíos que toma Naleiba Beauty para posicionarse en el mercado esmeraldeño tomando en cuenta los resultados obtenidos.

La constante evolución de la tecnología del láser trae como consecuencia equipos más prácticos, pequeños y de menor costo, lo que favorece a que pueda surgir la competencia a largo plazo. Asimismo, ya se encuentran a la venta depiladoras que emiten luz en pulsos, las cuales son comercializadas como depiladoras láser (Agurto Escobar y Jaramillo Oyanguren, 2016, p. 35).

La importación de maquinaria para la empresa es requerida debido a que en Ecuador no se fabrican este tipo de activos y, si se importan para vender, los precios son altos. Esto se sustenta con lo expuesto por Tejeda (2019, como se cita en Romero-Ulloa & Matamoros-Tinoco, 2022, p. 340), que indica que las organizaciones recurren a buscar maquinaria o mercadería al extranjero por escasez del activo en el mercado en que se desenvuelven o por los precios de venta en su país de origen, que normalmente son altos por las intermediaciones comerciales.

Mejía (2022) en su investigación titulada "Análisis de factibilidad de importación del producto Airwrap desde el mercado chino", señala que el estudio tuvo como fin determinar la factibilidad de la distribución exclusiva de los protectores de la marca GK para teléfonos celulares en la ciudad de Esmeraldas, haciendo referencia a la constante evolución del mercado tecnológico de China que ha tomado mayor fuerza en un constante crecimiento como producto de la globalización (Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, 2022, p. 26).

De la misma forma, Mejía, en su investigación titulada "Análisis de factibilidad de importación del producto Airwrap desde el mercado chino", cita a Ramos (2015), quien destaca que el éxito de un proyecto depende de comprobar la viabilidad y rentabilidad de un producto X ofreciendo un servicio multifuncional y diferenciador enfocado en facilitar el consumo cotidiano del, lo que implica realizar un estudio de factibilidad para evaluar su viabilidad operativa, económica, técnica, comercial, política, incluyendo un análisis de mercado, así como, la identificación de la demanda y estrategias comerciales, además de los incoterms para la gestión correcta de las transacciones internacionales (citado en Mejía, 2022, p. 20).

El estudio anteriormente analizado demostró la viabilidad de introducir productos tecnológicos del área de belleza, desde el mercado Chino que promueva la innovación en el local Naleiba Beauty, ayudando al crecimiento del mismo y de la ciudad. Estos resultados dan a conocer que esta máquina con inteligencia artificial, podría ser una propuesta innovadora y sostenible, pero sobre todo, un servicio que aún no está cubierto en el sector esmeraldeño.

CAPÍTULO II. Metodología

2.1 Método de investigación

En esta investigación se aplicó el método deductivo, ya que fue partiendo de teorías y conceptos más generales sobre la importación, desde un plan de importación incluido los casos del mercado Chino con productos similares, así como también la estructura de la investigación con base en conocimientos preexistentes, facilitando un marco teórico sólido.

Por otro lado, el método inductivo, fue utilizado para analizar datos empíricos recolectados durante la investigación, tales como estudios de mercado, evaluaciones de proveedores, y análisis de los costos asociados.

2.2 Enfoque de investigación

El enfoque de esta investigación es mixto, integrando tanto métodos cualitativos como cuantitativo, en la metodología cualitativa, la lógica inductiva parte de lo particular para llegar a lo general, por ello, se inicia con la exploración y descripción de distintos comportamientos, para posteriormente generar teoría a partir de los datos recolectados. (Hernández 2008).

El enfoque cualitativo se utilizará para obtener una comprensión profunda de puntos de vista, necesidades y expectativas de los clientes y del personal de NaleibaBeauty, a través de un focus group, donde se recopilarán datos que revelarán las preferencias y preocupaciones de los usuarios respecto a la posible implementación del servicio de depilación.

En la metodología cuantitativa, una muestra representa un subconjunto de la población objetivo, seleccionado de manera aleatoria o probabilística. Esta muestra debe ser representativa de la población, permitiendo generalizar los resultados obtenidos a la población total. (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2008, p. 196)

El enfoque cuantitativo se enfocará en la recopilación de datos a través de las encuestas anteriormente planteadas, para conocer las preferencias de los clientes sobre la nueva máquina de depilación. Estas encuestas medirán aspectos como la demanda potencial, el interés en el nuevo tratamiento, y la disposición a pagar por el servicio. Además, se analizarán los costos de importación y los precios de venta proyectados para evaluar la rentabilidad de la inversión por medio de importación.

2.3 Alcance de investigación

El alcance de esta investigación es de naturaleza descriptiva y aplicada. Este enfoque permite obtener una visión integral de la factibilidad de importar una máquina de depilación láser de diodo desde el mercado chino hacia la ciudad de Esmeraldas, Ecuador. Mediante la recopilación de datos e información, se describirán las características, preferencias y comportamientos de los clientes potenciales de Naleiba Beauty El análisis detallado se complementará con un estudio de mercado que permitirá entender las expectativas y demandas de los clientes de dicho negocio.

2.4 Tipo de Investigación

La investigación tiene un diseño de tipo no experimental, ya que no se aplicará la manipulación deliberada de variables ni la implementación de un grupo de control para

comparar resultados. En lugar de esto, se recopilarán y analizarán datos existentes para evaluar su viabilidad.

2.5 Población y muestra

Esta investigación se llevará a cabo en la ciudad de Esmeraldas, enfocándose en el total de clientes potenciales de Naleiba Beauty, cuyo número son 50 individuos. Por ello, no se requiere hacer un muestreo probabilístico, considerando que es una población finita y pequeña.

Por otro lado, Focus Group consistirá en una sesión de discusión con un grupo más reducido de estos clientes potenciales, se valorarían alrededor de 5 clientes del negocio, esta sesión permitirán explorar en profundidad y de manera cualitativa las percepciones, actitudes y expectativas de los participantes hacia la máquina de depilación láser de diodo.

La combinación de estos métodos permitirá obtener una visión detallada, abarcando tanto datos cuantitativos como cualitativos para sustentar las decisiones estratégicas del proyecto.

2.6 Técnicas de investigación e instrumentos de recolección de datos

Para llevar a cabo esta investigación, se emplearán dos técnicas principales: encuestas y Focus Groups.

La encuesta se utilizará para la obtención de información acerca de la demanda potencial de los servicios que Naleiba Beauty ofrecerá al implementar este producto. El cuestionario incluirá preguntas cerradas y abiertas, diseñadas teniendo en cuenta el objetivo central, los objetivos específicos y el problema de investigación. El objetivo de esta encuesta es medir el interés, la disposición a pagar, la frecuencia de uso de servicios estéticos y las expectativas respecto a la nueva tecnología de depilación.

La encuesta se aplicará a todos los clientes de Naleiba Beauty, que son 50 personas en total, por lo que no será necesario realizar un muestreo. El cuestionario, compuesto por aproximadamente 15 a 20 preguntas, será distribuido a esta totalidad de clientes potenciales en Esmeraldas.

El Focus Group será otro método clave de recolección de datos. Este se llevará a cabo con el propósito de conocer a profundidad las preferencias y percepciones de los clientes habituales del negocio. El objetivo del Focus Group es obtener datos cualitativos sobre las opiniones, expectativas y posibles preocupaciones de los participantes respecto a la

máquina de depilación láser con esa tecnología. La sesión estará conformada por un grupo de 5 clientes potenciales, seleccionados anteriormente para garantizar variedad de opiniones y experiencias. Los participantes serán residentes del cantón Esmeraldas y tendrán interés en la depilación láser. Durante la sesión, se utilizará un guión con preguntas abiertas para guiar la discusión y obtener feedback detallado. anexos guion de focus group.

Para esta investigación se utilizarán dos instrumentos principales: un cuestionario con preguntas cerradas y abiertas, y un guion para el Focus Group. El cuestionario se centrará en obtener datos sobre las preferencias y expectativas respecto a la máquina de depilación láser de diodo. El Focus Group permitirá explorar en profundidad las opiniones de los clientes actuales de Naleiba Beauty

CAPÍTULO III. Análisis de resultados

3.1 Estudio de mercado

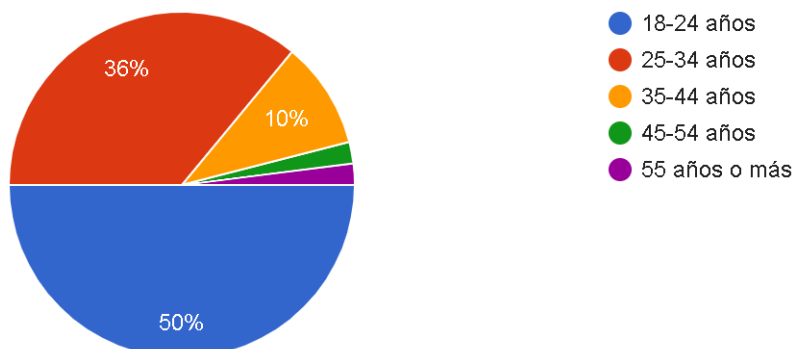
3.1.1 Encuesta

Uno de los métodos principales que se utilizó para la recolección de información, fue la encuesta realizada a los clientes esmeraldeños, la cual permitió evaluar la aceptación de esta depiladora láser con la tecnología presentada, midiendo el interés y la viabilidad del servicio dentro de Naleiba Beauty.

Además, se buscó conocer la disposición de los clientes para pagar por la inclusión de este servicio. Para complementar el análisis, se incluyeron dos preguntas abiertas, con el objetivo de que los encuestados expresaran sus puntos de vista sobre los beneficios adicionales que esperan, fortaleciendo así el compromiso del negocio con la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente.

Figura 1

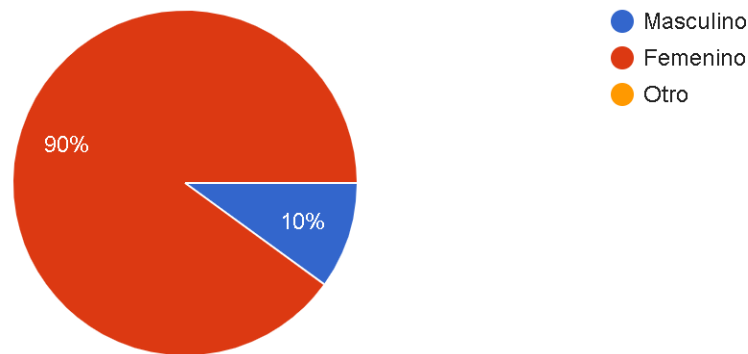
Rango de edades según cada encuestado



De los 50 clientes encuestados, se deduce que el rango de edad predominante se encuentra entre los 18 y 24 años, ya que representan el 50% del total. Le siguen los de 25 y 34 años que también tienen un porcentaje significativo del 36%, lo que indicaron que ambos rangos de edad cuentan con una alta participación dentro de la clientela.

Figura 2

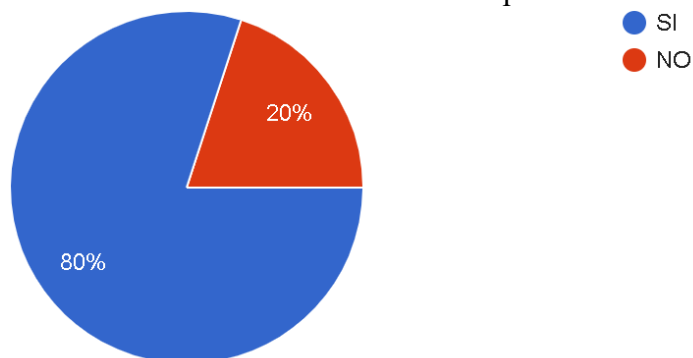
Género según pertenece cada encuestado



De acuerdo a los clientes encuestados, el 90% corresponde a mujeres, liderando con un porcentaje representativo dentro de la cartera de clientes fieles de Naleiba beauty. Por otro lado, el género masculino cuenta con un 10%, lo que evidencia un interés menor pero presente dentro de los servicios ofrecidos por el negocio.

Figura 3

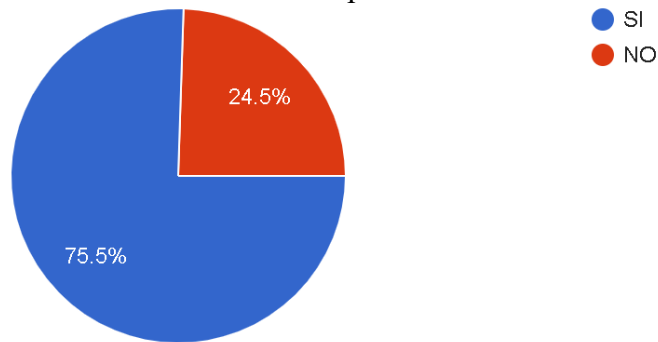
Preferencia de los hombres sobre el uso de métodos de depilación



Dentro del rango de género masculino que pertenece a la cartera de clientes, el 80% utiliza métodos de depilación lo que los ubica en el grupo de posibles interesados en la tecnología de depilación láser, mientras que un 20% no muestra interés en este tipo de servicio, lo que concluye su participación en la encuesta.

Figura 4

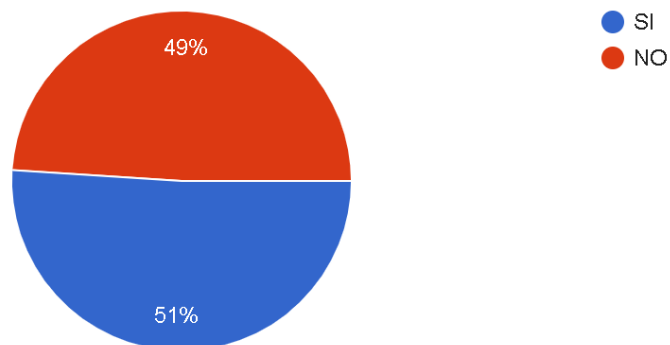
Conocimiento sobre el tratamiento de depilación láser



De acuerdo con los resultados de la encuesta, la mayoría de los clientes tiene conocimiento sobre el tratamiento, específicamente el 75,5% de ellos, lo cual significa un panorama positivo ya que cuentan con la información básica sobre el servicio.

Figura 5

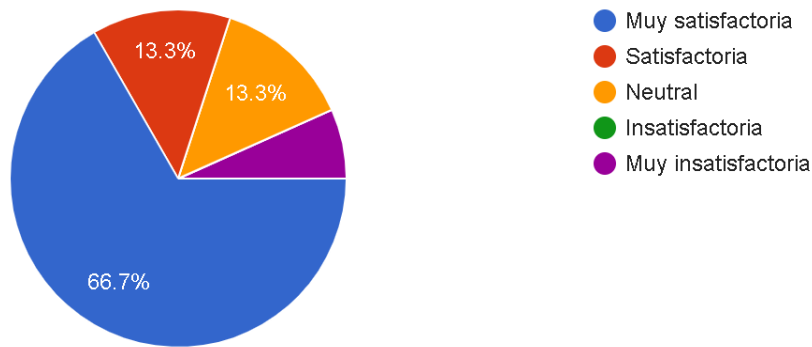
Uso anteriormente del servicio de depilación láser en Naleiba Beauty



De los clientes habituales, Naleiba Beauty cuenta con un 51% de personas que ya se han realizado previamente servicios de depilación láser, lo que representa un poco más de la mitad de los encuestados que ya han probado este tratamiento en las instalaciones con la antigua máquina del negocio. Por otro lado, el 49% restante no ha optado aún por este servicio, lo que presenta una oportunidad para ofrecer una tecnología mejorada que podría llamarles la atención

Figura 6

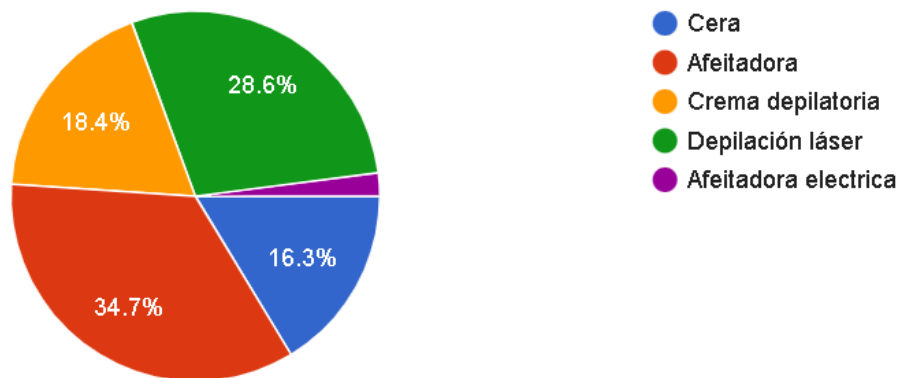
Experiencia con el tratamiento de depilación láser (para quienes tomaron el servicio)



De los clientes encuestados, el 80% considera “muy satisfactorio” o “satisfactorio” el servicio de depilación en Naleiba Beauty. Además, un 13,3% de los encuestados catalogaron su respuesta como “neutral”. Estos resultados evidenciaron que la mayoría de las personas que han probado este servicio en el negocio tienen buenas experiencias, lo que representa una oportunidad de innovación y crecimiento. Al ofrecer una tecnología mejorada, se podría llamarles la atención y fomentar una mayor aceptación entre la minoría que quizás no ha tenido la mejor de las experiencias.

Figura 7

Método de depilación utilizado actualmente

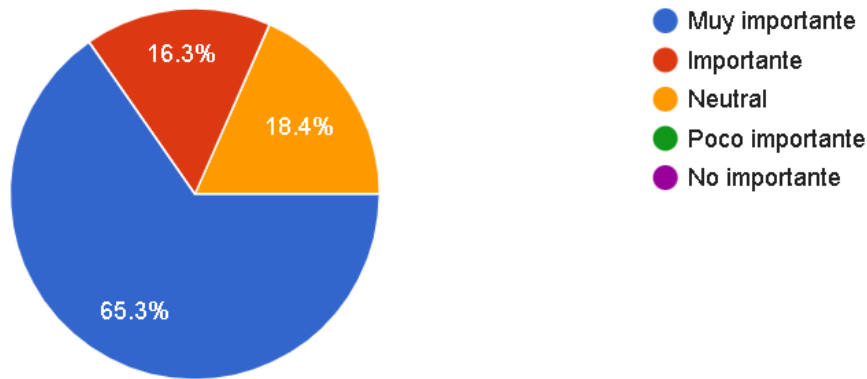


Los métodos de depilación más utilizados por los clientes, según los resultados obtenidos, fueron la depilación con afeitadora en primer lugar, seguida por la depilación láser, mientras que la crema depilatoria ocupó el tercer puesto y, por último, la cera también presentó un porcentaje representativo.

Entre estos métodos, la depilación láser destacó en segundo lugar con un 28,6%, lo que indicó que esta muestra específica de clientes estaría interesada en el servicio ofrecido con la nueva máquina de depilación láser, este resultado sugirió que serían los principales clientes potenciales para adoptar este tratamiento innovador.

Figura 8

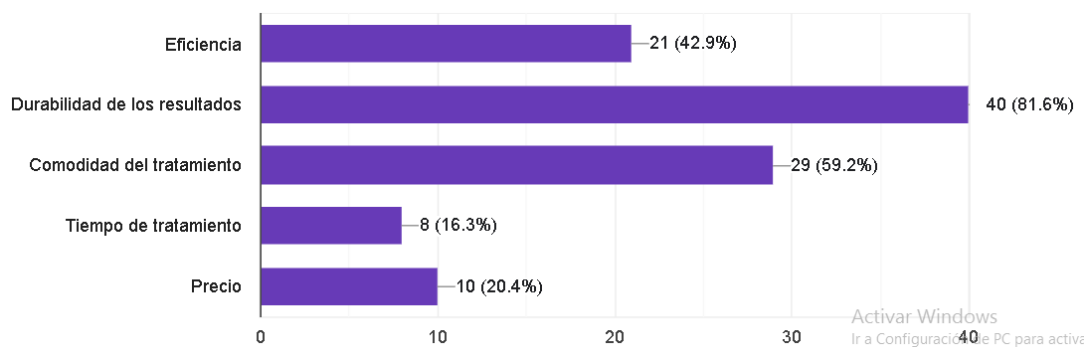
Valoración de la tecnología de depilación láser de diodo en comparación con otros métodos



De los clientes encuestados, el 81,6% clasificaron el servicio de depilación láser como “muy importante” e “importante” en comparación con los demás métodos de depilación, por otro lado, el 18,4% consideraron este tratamiento como “neutral”, posicionándolos como clientes medianamente interesados al responder esta opción. Los resultados demostraron un interés lo suficientemente alto en el tratamiento.

Figura 9

Características más valoradas en un tratamiento de depilación láser de diodo

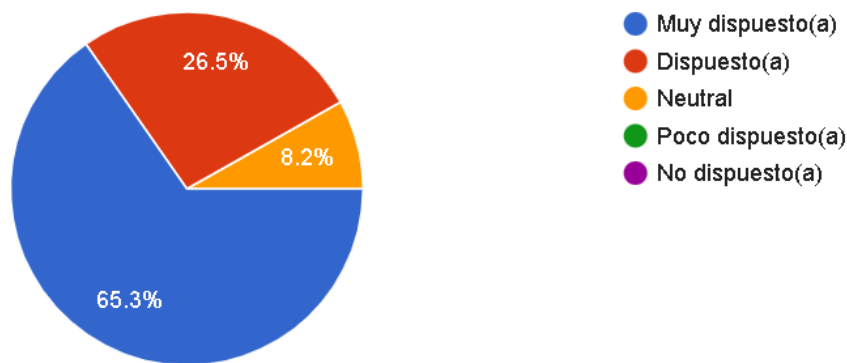


Los clientes encuestados valoraron algunas características en un tratamiento de depilación láser tales como: la durabilidad de resultados, seguida por la comodidad del tratamiento, su eficiencia y el tiempo de tratamiento para completarlo y por último mencionaron al precio como un aspecto que también se debe considerar.

La depilación láser, al ser un servicio con un costo relativamente elevado, los clientes demostraron por medio de la encuesta que el precio es el factor que menos consideran relevante al momento de tomar el servicio.

Figura 10

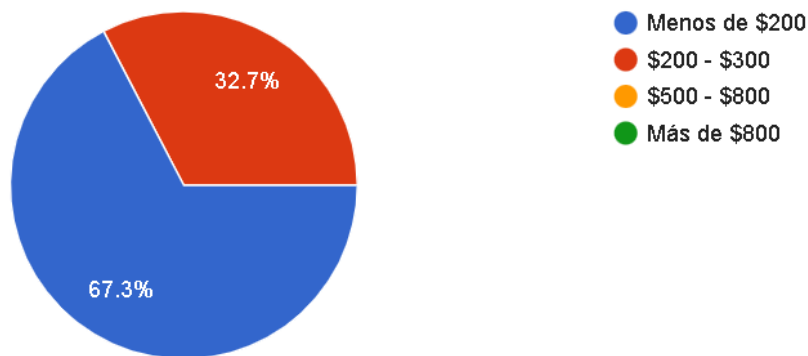
Disposición al probar el servicio de depilación láser de diodo en Naleiba Beauty



El 91,8% de los clientes encuestados se mostraron “muy dispuestos” y “dispuestos” a probar este servicio dentro del local Naleiba beauty. Este alto porcentaje representó una gran oportunidad para los dueños del negocio, ya que evidenció un interés en probar el servicio dentro de sus instalaciones

Figura 11

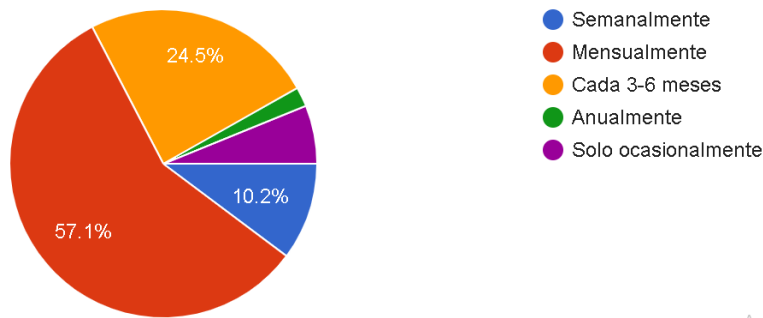
Disposición de pago por sesión de depilación



La mayoría de los encuestados que corresponden al 67,3% respondieron que estarían dispuestos a pagar menos de 200 dólares por sesión, lo cual refleja un rango de precios accesibles tanto para los clientes como para la dueña de Naleiba beauty, considerando que los costos actuales de la depilación (dependiendo de la zona) varía entre \$30 a \$100 por lo que las respuestas proporcionadas están dentro de los precios establecidos.

Figura 12

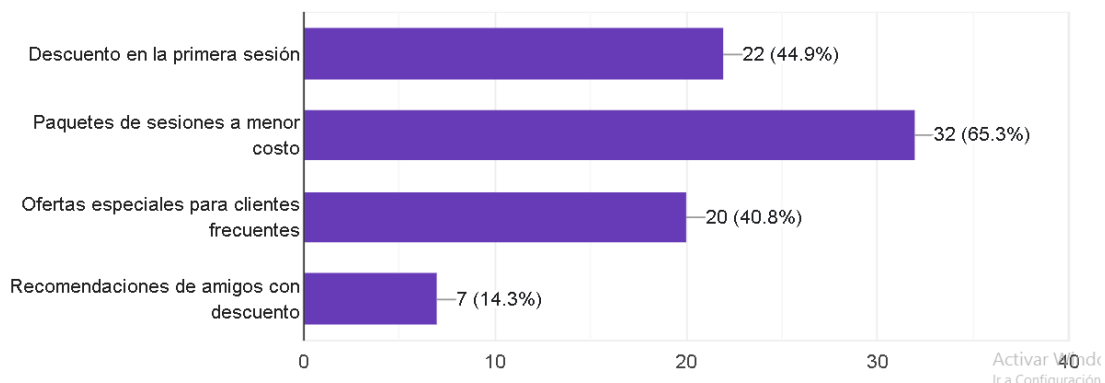
Frecuencia de tratamiento de depilación láser en Naleiba Beauty



Según la señorita Anchundia, dueña de Naleiba Beauty, una persona bajo tratamiento de depilación láser debe realizar sus sesiones en un intervalo de 8 a 5 semanas, por ello al realizar la encuesta se verificó que el 57,1% de los clientes prefiniría el tratamiento mensualmente, siguiendo que el 24,5% de personas optaron por la opción de 3 a 6 meses, teniendo un nivel alto de interés por parte de los clientes en la opción mensual.

Figura 13

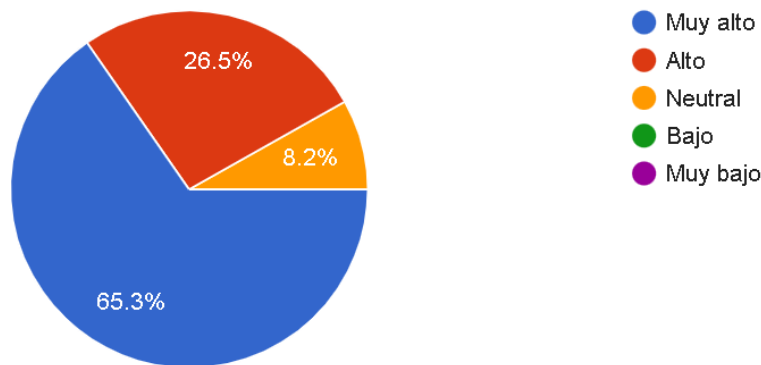
Promociones o descuentos que motivarían a probar el servicio de depilación láser



La mayor parte de los encuestados se mostraron interesados en paquetes de sesiones a menor costo, esto se debía a que, al tratarse de un tratamiento completo con un precio elevado, ofrecer un precio inferior por más servicios en distintas áreas de depilación resulta una ganga. Además, el 44,9% de los clientes optó por un descuento en la primera sesión, mientras que al 40,8% les llamó la atención las ofertas especiales dirigidas a clientes frecuentes.

Figura 14

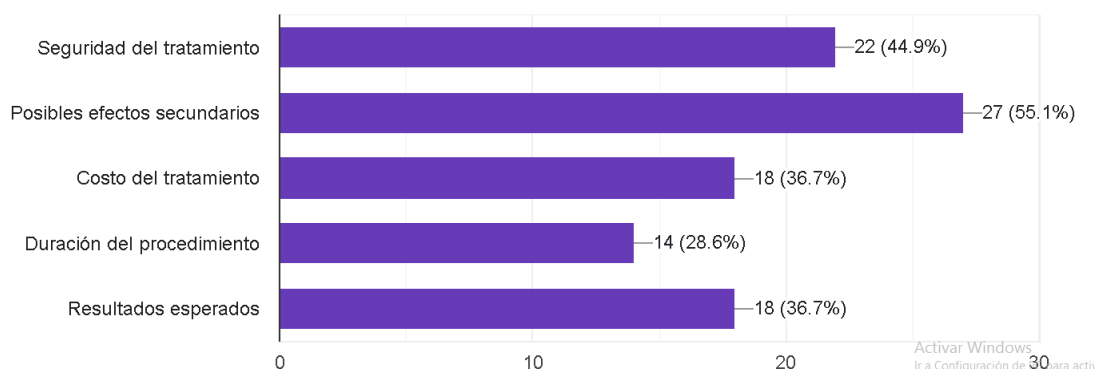
Nivel de satisfacción esperado de depilación láser en comparación con otros métodos



El nivel de satisfacción esperado por los clientes encuestados respecto al nuevo servicio de depilación indicó que la mayoría esperaba un nivel muy alto y alto, lo que reflejaba la necesidad de que el servicio cumpliera con las características que ellos deseaban, aunque un porcentaje bajo espera un resultado satisfactorio neutral.

Figura 15

Preocupaciones o dudas acerca del tratamiento de depilación láser de diodo



Según los resultados obtenidos, el 55,1% de los clientes encuestados expresó preocupación por los posibles efectos secundarios, el 44,9% mencionó la seguridad del tratamiento y el 36,7% indicó que les inquietaban tanto el costo como los resultados esperados, además, el 28,6% mostró preocupación por la duración del tratamiento, lo cual nos permitió comprender las inquietudes de los clientes y la importancia por parte de la dueña del negocio de tomar las precauciones necesarias al momento de ofrecer este nuevo servicio.

Figura 16

Recomendaciones de clientes para implementación de la máquina en Naleiba Beauty

Los resultados de la encuesta muestran que los clientes de Naleiba Beauty valoran principalmente la calidad y seguridad de la máquina de depilación láser, destacando la

importancia de que sea de una buena marca y que no cause daño en la piel. Además, la comodidad durante el tratamiento es esencial, con varias recomendaciones sobre ofrecer un servicio más personalizado, lo cual ya ofrece Naleiba Beauty en sus instalaciones (bebidas gratis, un lugar cómodo, música relajante, entre otros beneficios propios del local), también los encuestados manifiestan que la eficacia del tratamiento es fundamental ya que esperan resultados duraderos, también ofrecer precios competitivos (en combos) y por último agregaron que una capacitación del personal sería fenomenal para garantizar la calidad.

Figura 17

Observaciones adicionales sobre la implementación del nuevo servicio en Naleiba Beauty

Los comentarios adicionales de los clientes al final de la encuesta sobre la implementación de este nuevo servicio reflejaron algunas opiniones, aunque muchos escribieron que no tenían observación alguna. La mayoría de personas manifestaron la importancia de establecer altos estándares de sanidad y garantizar la calidad y comodidad del tratamiento. Otros clientes expresaron que la implementación de este servicio podría atraer nuevos clientes y fortalecer el negocio, ya que la máquina les pareció bastante innovadora.

También se expresó el deseo de que la máquina sea asequible y cumpla todos los certificados que respalden la calidad del mismo, lo que resaltó la importancia de ofrecer precios competitivos y beneficiosos para los clientes.

3.1.2 Focus Group

Para la recolección de datos de este instrumento, se dividió en cuatro secciones. Primero, se preguntó acerca del uso de los servicios que, en ese momento, eran realizados en Naleiba Beauty. Segundo, se presentó la máquina junto con sus beneficios y el nuevo servicio. En tercer lugar, se formularon preguntas para evaluar la valoración de los beneficios de la máquina. Por último, en la cuarta sección, se continuó con preguntas sobre la aceptación de la máquina dentro del local, es decir, su expectativa y opinión por la combinación del plus que el local ofrece y los beneficios que la máquina proporcionaría.

3.1.2.1 Objetivo Principal

Recolectar información sobre las perspectivas de los cincuenta clientes potenciales de Naleiba Beauty con el objetivo de analizar la viabilidad de implementar una máquina depiladora láser de diodo equipado con Inteligencia artificial garantizando el éxito del negocio.

3.1.2.2 Público Objetivo

Para obtener la información recolectada que se detallará a continuación, se tomó en consideración una muestra de la cartera de cinco clientes más frecuentes del negocio Naleiba Beauty, proporcionada por la propietaria Ana Anchundia donde los participantes dieron su opinión sobre este tratamiento.

3.1.2.3 Respuestas

Se dividieron por medio de secciones, las cuales se detallará a continuación:

Sección 1: Frecuencia de uso de servicios actuales realizados en Naleiba Beauty

Objetivo: Conocer la frecuencia de uso de los servicios actuales de Naleiba Beauty y las expectativas de los clientes para un nuevo servicio que se adapte a sus necesidades y preferencias.

Presentación del proyecto

El Focus Group que se realizó en las instalaciones de Naleiba Beauty comenzó con la presentación del proyecto, se explicó los servicios que ofrece el negocio actualmente y se brindó una breve introducción acerca de lo que es una “depilación láser de diodo”

Datos generales sobre los clientes entrevistados

De las cinco clientas que fueron entrevistadas, tres de ellas son estudiantes universitarias, una de ellas estudia fuera del país pero continua siendo clienta cuando visita la ciudad, además, otra de ellas trabaja como abogada, y la última manifestó que se desempeña como profesora en una Unidad Educativa.

Rompehielos: Preferencias de los clientes

Se realizó una pregunta rompehielos a los clientes encuestados, la cual fue la siguiente:

"¿Qué es lo que más les gusta de visitar Naleiba Beauty?"

Dos de las señoritas encuestadas manifestaron que su tratamiento favorito y el que utilizan con mayor frecuencia es la limpieza facial, debido a los resultados favorables que les ha brindado, una de ellas enfatizó que "la piel es uno de los órganos más importantes del cuerpo humano y por eso debe ser cuidada".

Mencionaron asimismo, sobre el plus de las bebidas gratuitas que ofrecen en el local, lo cual le dan puntos extra. Otra participante expresó que su servicio favorito son las depilaciones y los tratamientos faciales, donde destacó que la paz, tranquilidad que el establecimiento transmite, le permite relajarse después del trabajo y sentirse consentida por la dueña.

De tal forma, una clienta de 55 años manifestó: "Me encuentro congratulada con este lugar y con la dueña por su atención, mi asistencia aquí realizándome los tratamientos me han ayudado a combatir mis arrugas" De manera general, todas las clientes coincidieron en que la atención, el ambiente, la paz y el espacio cómodo y seguro que brinda el local son razones extra por las que lo continúan visitando.

Servicios Más Utilizados

En relación con la frecuencia de uso de los servicios actuales de Naleiba Beauty, las clientas encuestadas mencionaron que los tratamientos más recurrentes son el lifting de cejas, la depilación láser y los tratamientos faciales. Cada una tiene preferencias específicas según sus necesidades, pero todas coinciden en que estos servicios han sido efectivos y satisfactorios

Motivación para Regresar a Naleiba Beauty

Entre los principales factores que motivan a las clientas a regresar y utilizar los servicios de manera regular, se destaca, el ambiente aromatizante que ofrece naleiba beauty en sus instalaciones, el plus de las bebidas gratuitas, la atención por parte de la dueña y cosmetóloga la cual es agradable y cómoda, tanto antes como durante el tratamiento, también se destacó las conversaciones amenas durante las sesiones, que hacen la experiencia más placentera, y los resultados favorables de los tratamientos, que generan confianza

Variaciones en las Necesidades de las Clientas

Las clientas afirmaron que sus necesidades y preferencias cambian dependiendo de la temporada o ciertos eventos. Algunas mencionaron que, en invierno, su piel tiende a

volverse más seca, lo que las lleva a optar por tratamientos hidratantes. Asimismo, en fechas festivas, la demanda de servicios aumenta, ya que buscan mejorar su apariencia para eventos especiales.

Posibles Mejoras en la Experiencia del Cliente

Las encuestadas expresaron un alto nivel de satisfacción con los servicios actuales de Naleiba Beauty y consideran que el establecimiento ya ofrece una experiencia completa. Sin embargo, sugirieron que, dado que la cosmetología es un campo amplio, sería beneficioso incorporar más servicios para que los clientes puedan realizarse varios tratamientos en un solo lugar.

Entre las opciones específicas mencionadas, destacaron el interés en Peeling y productos coreanos reconocidos, los cuales consideran efectivos y en tendencia.

Características de un Nuevo Servicio Potencial

Si Naleiba Beauty decidiera ofrecer un nuevo servicio, las clientas señalaron que este debería tener alta calidad en el procedimiento y en la experiencia en general, algo de personalización con respecto al tratamiento, que sería bueno que éste se adapte a cada cliente y el producto siga siendo de calidad como hasta ahora sus servicios reflejan, así como debe reflejar resultados visibles, duraderos.

Sección 2: Presentación y beneficios del nuevo servicio

Objetivo: Conocer la percepción de los clientes internos de Naleiba Beauty sobre el nuevo servicio de depilación láser de diodo, evaluando su interés y cómo consideran que podría mejorar su experiencia como clientes.

Percepción de las Clientas sobre la Máquina de Depilación Láser de Diodo

Como parte del estudio, se presentó a las clientas encuestadas la máquina de depilación láser de diodo, incluyendo un video explicativo sobre su funcionamiento, sus componentes y los beneficios que ofrece. A continuación, cabe recalcar que se expusieron detalles sobre sus certificaciones, su sistema de enfriamiento y su capacidad de personalización según el tipo de piel y vello de cada persona.

Reacción Inicial y Beneficios Destacados

Luego de la presentación, las clientas manifestaron que el método les pareció innovador, y resaltó personalización de la máquina. Entre los beneficios más llamativos se destacó que un producto ecológico, lo que refuerza su compromiso con el medio ambiente, además cuenta con certificaciones que garantizan la salud y seguridad de ellas, tiene un sistema de enfriamiento, lo que les resultó interesante y bueno ya que ofrece un servicio reduciendo a casi nulo el dolor e irritación que es agobiante.

Comparación con Otros Métodos de Depilación

En relación con la experiencia de depilación en comparación con otros métodos, las clientas señalaron que el uso de la cera es doloroso, mientras que el láser de diodo ofrece una alternativa mucho más cómoda. Además, mencionaron que la posibilidad de eliminar el vello de manera casi permanente es una de las razones por las que le atrae esta máquina.

Una de las clientas contó su experiencia en depilación IPL, mencionó que este procedimiento puede ser algo doloroso, por lo que el láser de diodo, al reducir casi por completo la molestia y ofrecer personalización con Inteligencia Artificial, representa una opción que le llama mucho la atención

Importancia de la Personalización en los Tratamientos

La mayoría de las encuestadas coincidieron en que la personalización según el tipo de vello y piel les brinda tranquilidad, ya que garantiza un procedimiento seguro y adaptado a cada necesidad, cabe recalcar que aunque Naleiba Beauty ya ofrece servicios personalizados la posible incorporación de esta máquina resultó una opción cómoda y sobre todo innovadora para ellas.

Sección 3: Valoración de los beneficios de la máquina depiladora láser de diodo

Objetivo: Centrarse en la experiencia y percepción de los beneficios después de haber comprendido mejor el servicio en la sección anterior.

Intención de Recomendación

Las clientas encuestadas expresaron que los principales beneficios de la personalización del tratamiento, la eliminación del vello de manera efectiva y la ausencia de dolor fueron los aspectos clave que las motivarían a recomendar este servicio a sus amistades, manifestaron que recibir esta información detallada sobre la tecnología de la máquina les

servió de mucho, gracias a esta explicación, ahora tienen un mayor conocimiento sobre el procedimiento.

Sección 4: Evaluación de conceptos

Objetivo: Indagar sobre el entendimiento y aceptación del nuevo servicio de depilación láser de diodo en Naleiba Beauty para evaluar si el servicio tendría aceptación en los clientes.

Satisfacción

Las clientas encuestadas expresaron que la implementación de la nueva máquina de depilación láser de diodo en Naleiba Beauty les generaría una sensación de tranquilidad, seguridad y confianza en los resultados. También destacaron la comodidad, calidad y satisfacción que ofrece el servicio, una de ellas resaltó el profesionalismo e innovación.

Una de las participantes mencionó que los resultados con esta nueva máquina serían fenomenales, ya que Naleiba Beauty actualmente cuenta con una máquina de depilación IPL, pero esta nueva tecnología promete un resultado mucho más efectivo y duradero.

Entendimiento

Las encuestadas afirmaron que, tras recibir información detallada sobre la máquina y su tecnología, comprendieron mejor cómo funciona el tratamiento y los beneficios que ofrece. Esto les permitió despejar dudas y conocer a fondo el procedimiento, lo que les dio mayor confianza en el servicio.

Nivel de importancia

Las participantes consideran que este servicio es innovador y necesario, ya que en la ciudad de Esmeraldas no se cuenta con este tipo de servicios novedosos y son limitados. Además, recalcaron que este servicio no solo brinda beneficios estéticos, sino que también ayuda a muchas mujeres a eliminar la preocupación por el vello no deseado de forma segura y efectiva.

Reconocimiento

Las clientas se identificaron con este servicio porque reconocen que la depilación suele asociarse con dolor e incomodidad, lo que ha sido una barrera para muchas mujeres. Sin embargo, al conocer que esta nueva tecnología garantiza un tratamiento sin dolor, por otro lado destacaron que la personalización del tratamiento les brinda mayor seguridad, ya que permite una depilación adaptada a cada tipo de piel y necesidad específica.

Credibilidad

Al conocer las certificaciones con las que cuenta la máquina y los beneficios tecnológicos que ofrece, las encuestadas aseguraron que confían en la efectividad del tratamiento. La información proporcionada les permitió tener una mejor percepción sobre el servicio y reafirmar que se trata de una opción confiable y segura.

Innovación

Las clientas consideran que la incorporación de esta máquina ayudaría a Naleiba Beauty a diferenciarse en el mercado local, ya que en Esmeraldas existen pocos spas con este tipo de tecnología avanzada, lo cual le daría una ventaja competitiva, permitiéndole destacarse.

Predisposición de probar el servicio

La intención de probar el servicio fue alta, ya que las participantes manifestaron que ahora tienen una mejor comprensión del tratamiento y sus beneficios, además, destacaron que el hecho de que Naleiba Beauty implemente esta tecnología les generaría un súper plus, lo que hace que estén más dispuestas a realizarse el procedimiento.

Precio estimado del servicio

De acuerdo con las encuestas realizadas, la mayoría de las clientas considera que el rango de precios más adecuado para este servicio sería menos de \$200, ya que lo perciben como un costo accesible y acorde a sus posibilidades económicas.

3.1.3 Proveedor Internacional (China)

Al recolectar los datos, se elaboró una ficha de cotejo con la información detallada del proveedor seleccionado para la importación de la máquina, la cual, posteriormente, será

instalada en el establecimiento Naleiba Beauty, en la ciudad de Esmeraldas, para ofrecer el servicio de depilación láser. A continuación, se detalla la información señalada:

INDÍCE DE TABLA

Tabla 1 Indicadores de la empresa China

Indicadores	Detalle
Años en la plataforma	La empresa Shandong Mermaid Beauty Technology Co., Ltd cuenta con la fecha de registro en el año 2021 y tiene 3 años de experiencia en la plataforma Alibaba.
Proveedor Verificado	Se comprobó que el proveedor es verificado.
Historial del pedido	Pedido mínimo es de 1 unidad, el precio varía entre \$3.000 a \$5.500
Perfil de empresa	Shandong Mermaid Beauty Technology Co., Ltd, es un fabricante personalizado líder en la categoría de máquinas de depilación láser y rejuvenecimiento de la piel.
Capacidad de suministro	Su capacidad de suministro anual es de 2000 unidades
Empaquetado y entrega	El embalaje es tipo de carga frágil o peligrosa, es una caja de aire de la máquina de embalaje Peso neto de la máquina: 75 kg Tamaño del embalaje: 127*58*64 cm Puerto de embarque: Qingdao
Precio-Incoterms	El incoterm para la importación es FOB (Free on Board) El precio de la máquina unitaria expresado en la factura proforma es de \$3.900
Tiempos de despacho	El despacho de la mercancía vía marítima oscila entre los 45 a 65 días hábiles
Certificaciones verificadas	RoHS, CE.

Participación en ferias	La empresa expresó que participa con frecuencia en exposiciones y que, posteriormente, participará en eventos en Dubái, en exposiciones italianas y en otros proyectos cuyos detalles no fueron especificados.
--------------------------------	--

Fuente: Alibaba

3.1.4 Inteligencia de productos

La información detallada en esta ficha de cortejo contiene los indicadores tomados en consideración.

Esta información se recolectó en el Programa Ecuapass, y el Arancel Nacional de Importaciones del Ecuador.

Máquina depiladora láser de diodo



Tabla 2 Características del producto

Indicadores	Detalle
Nombre del producto	Máquina depiladora láser de diodo Laser del diodo 808nm
Características técnicas del producto	<ul style="list-style-type: none"> • Longitud de onda: 808nm 755nm 1064nm • TEC Sistema de refrigeración • Marca MD • Terapia del laser del diodo • Potencia 1200W • Barras láser coherentes de Estados Unidos

Función de la máquina	Una máquina depiladora láser de diodo es un equipo especializado que permite la depilación, el levantamiento facial y el rejuvenecimiento de la piel. Cuenta con un sistema de enfriamiento TEC, que garantiza una refrigeración eficiente para mayor comodidad y seguridad durante el tratamiento.
Partida arancelaria	85.43 Máquinas y aparatos eléctricos con función propia, no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo.
Subpartida arancelaria	8543.70.90.00 - - Las demás.
Carga tributaria	Arancel Advalorem: 0% Arancel específico: \$0.00 Fodinfra: 0.50% IVA: 15% I.C.E: 0%
Prohibiciones importación	Según la resolución No. 2397 (2017) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas determinó Prohibida importación de Corea del Norte
Barrera no arancelarias	No existen otras condiciones ni requisitos para importar este producto

Fuente: Arancel Nacional de Importaciones Ecuador

3.1.5 Costos de importación

La máquina depiladora está sujeta a restricciones e impuestos que deben ser cubiertos. A continuación, se detallan los costos totales asociados a la importación del producto:

5. Costos

Tabla 3 Arancelarios

AD-V	ESPECIFICO	FOND. CAL.	% ICE	IVA	Total Tributos Aduana	ISD CAL.	Total Tributos + ISD
0,00	0	\$24,74	0%	\$745,88	\$770,62	\$195,00	\$965,62

Logísticos

Agente de Aduana	Almacenamiento	Gastos Locales	Aforo movimiento contenedor	y de Transporte Interno	Total Costos Logísticos
\$322,00	\$20,00	\$490,00	\$50,00	\$190,00	\$1072,00

Costo total de importación (Simulación de tributos)

COSTO TOTAL IMPORTACION	UTILIDAD	UTILIDAD CALCULADA
\$ 6.936,42	50%	\$ 3.468,21

Aunque los fines de la máquina son específicamente para brindar un servicio en el establecimiento ya estipulado, en caso de venderla, podría ser a \$ 10.404,63

Para obtener esta información, se utilizó Ecuapass, un programa que permitió identificar los impuestos y restricciones asociados a la importación de una máquina de depilación láser de diodo. Además, se determinó que Ecuador no cuenta con aranceles específicos ni ad valorem para este producto importado desde China, por lo que no existe una liberación de impuestos.

La importación se realizará desde el puerto de Qingdao, China, hasta el puerto de Guayaquil, Ecuador, a través de la empresa K&D Tech Solutions. Los costos de importación pueden variar, por lo que se presenta un estimado.

CAPÍTULO IV. Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

Ecuador es uno de los principales exportadores de petróleo y el mayor exportador de banano a nivel mundial, destacándose en la producción y comercialización de materias primas. Sin embargo, aún está lejos de la industrialización, además, China es una de las mayores potencias económicas a nivel global y el principal centro de fabricación de productos tecnológicos. Gracias a su especialización en la producción de maquinaria avanzada, ofrece productos de alta calidad a precios competitivos, que hacen que la importación de esta máquina de depilación láser de diodo sea una opción más económica y atractiva para introducirla en Ecuador.

Se concluyó que la importación de esta máquina representa una gran ventaja para Naleiba Beauty, ya que el análisis de los resultados del focus group y las encuestas realizadas a 50 clientes potenciales evidenció un alto interés en esta tecnología, destacando sus beneficios, el uso de Inteligencia Artificial y certificaciones de seguridad. Estos factores generaron gran expectativa y deseo por parte de ellos al probar este método de depilación, a pesar de que Naleiba Beauty ya contaba con una máquina IPL.

Además, al comparar los precios con el mercado local, se determinó que la importación es factible, ya que las averiguaciones realizadas sobre el precio de máquinas similares en Ecuador revelaron que rondan los 10.000 dólares, sin embargo, no se encontró un modelo con las mismas características que el que se planea importar, sino máquinas simples con opciones más básicas, por lo que, se refuerza la viabilidad del negocio y su potencial diferenciador en el mercado.

Finalmente, la importación de esta máquina depiladora láser es viable, ya que los costos de importación han sido analizados y no existen restricciones ni la necesidad de documentos adicionales para su ingreso al país.

3.2 Recomendaciones

Para que la investigación de mercados se lleve a cabo con éxito, es fundamental contar con una guía de discusión bien estructurada para el focus group y encuestas, permitiendo así un análisis más preciso de la información y una recolección eficiente de los resultados del proyecto.

El focus group debe desarrollarse bajo un orden específico, garantizando que cada participante tenga su turno para expresar sus opiniones sin interrupciones y sin sentirse presionado por el tiempo, lo que permitirá obtener información relevante y facilitará un ambiente de discusión más fluido.

Es importante anticiparse a posibles cambios en las regulaciones del Gobierno en Ecuador, ya que pueden afectar el proceso de importación, generan obstáculos y beneficios para el importador y para Naleiba Beauty, por lo que es mejor mantenerse informado sobre estos cambios y que no lo tomen de sorpresa.

Además, para asegurar el éxito y diferenciación de Naleiba Beauty, se recomienda mantener e incluso fortalecer la calidad del servicio mediante la capacitación del personal en el uso adecuado de la máquina depiladora láser, la implementación de ofertas de kits complementarios y de estrategias de marketing efectivas, estas acciones garantizarán que el nuevo servicio sea bien recibido por los clientes potenciales y por medio de ellos atraer a clientes nuevos, contribuyendo al crecimiento y consolidación del negocio.

BIBLIOGRAFÍAS

García, J., & Hernández, C. (2021). Beauty stereotypes: an analysis from a gender perspective. *Estereotipos de belleza: un análisis desde la perspectiva de género**, 66.

Torres, A. (2018). Ideal de belleza femenino en Instagram: una reflexión personal desde la ilustración. España: Universidad Politécnica de Valencia.

Guadarrama, R., Hernández, J., & Veytia, M. (2018). “Cómo me percibo y cómo me gustaría ser”: un estudio sobre la imagen corporal de los adolescentes mexicanos.

Rios Mora, A., Ballesteros Lopez, L., & Ibañez, M. (2011). Resultados a largo plazo de depilación láser: Seguimiento mayor a doce meses. Universidad del Rosario, Especialización en Medicina Estética.

Malhotra, N. K. (2020). Investigación de mercados (5th ed.). Pearson Educación México. (Original publicado en 2008).

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (2024). Importación. En Servicio al Ciudadano: Para Importar

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (2024). La importación de mercancías extranjeras: Cumplimiento de formalidades aduaneras.

Báez, A. P., & Murillo, V. (2013). Proyecto de grado previo la obtención del título de Ingenieras en Contabilidad y Auditoría: CPA. Ibarra, Ecuador.

Casquete Baidal, N. E., Mejía Flores, O. G., & Alvarado Barrera, L. F. (2022). El comercio exterior y la nueva tendencia del comercio electrónico internacional. *Revista AlfaPublicaciones*, 475.

Casquete Baidal, N. E., Mejía Flores, O. G., & Alvarado Barrera, L. F. (2022). El comercio exterior y la nueva tendencia del comercio electrónico internacional. *Revista AlfaPublicaciones*, 480.

Organización Mundial del Comercio (OMC). (2024). La importación. En Manual de Comercio Internacional.

Sarquis, M. A. (2002). Barreras arancelarias y no arancelarias. En Primer Congreso de Relaciones Internacionales, “Por la construcción de una verdadera comunidad internacional”, La Plata, 14 y 15 de noviembre de 2002.

Baena Rojas, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-562

Reglamento Al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI]. (2011). En Ecuador, los impuestos más comunes que se aplican al momento del ingreso de las mercancías.

Buendía Rice, E. A. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 28(69), 55-78. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco.

Buendía Rice, E. A. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Análisis Económico*, 28(69), 55-78. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco.

Cho, D.-S., & Moon, H.-C. (2000). From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory. *Asia-Pacific Business Series*.

Alfonso Cañón, M. C. (2021). Diseño de un plan de importación de artículos tecnológicos, piezas y repuestos de celulares chinos al mercado colombiano (Monografía para optar por el título de Especialista en Negocios Internacionales e Integración Económica). Fundación Universidad de América, Facultad de Educación Permanente y Avanzada, Especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica. Orientador: Pedro Miguel Montero Gonzales, Politólogo. Bogotá, Colombia

Mejía Velásquez, R. A. (2022). Análisis de factibilidad de importación del producto Airwrap desde el mercado chino (p. 24). Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Escuela de Negocios Internacionales, Universidad Técnica de Esmeraldas. Asesor: Mgt. Mario Armas Arias.

Agurto Escobar, K., & Jaramillo Oyanguren, M. (2016). Plan de negocios para la implementación de una cadena de centros de depilación láser en la ciudad de Arequipa (p. 35). Tesis de Maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Escuela de Postgrado, Programa de Maestría en Administración de Empresas.

Romero-Ulloa, M. A., & Matamoros-Tinoco, C. P. (2022). [Título del trabajo]. Universidad Técnica de Machala.

Ortiz Guevara, D. del R. (2015). Propuesta de plan de importación y comercialización de césped sintético con fines decorativos y deportivos en la ciudad de Guayaquil, año 2013 (Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana, Sede Guayaquil, Unidad de Posgrados). Director de tesis: H. F. Iñiguez. Universidad Politécnica Salesiana.

Mejía Velásquez, R. A. (2022). Análisis de factibilidad de importación del producto Airwrap desde el mercado chino (Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Escuela de Negocios Internacionales).

Mejía Velásquez, R. A. (2022). Análisis de factibilidad de importación del producto Airwrap desde el mercado chino (Tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Esmeraldas, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Escuela de Negocios Internacionales).

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2008). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Interamericana.

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2008). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Interamericana.



ANEXOS

ANEXO 1

GUÍA DE DISCUSIÓN

Objetivo General:

Analizar la factibilidad de importar una máquina de depilación láser de diodo para el negocio Naleiba Beauty en la ciudad de Esmeraldas, por medio de la recolección de las opiniones, con el fin de evaluar la aceptación del producto por parte de los clientes del negocio.

PRESENTACION

M: Buenos días, mi nombre es Juliana Montaña y soy parte del grupo de investigación del negocio Naleiba Beauty. Hoy nos hemos reunido a través de este espacio cómodo, que Ana Anchundia, dueña del establecimiento muy amablemente me prestó, con algunos de ustedes porque estamos interesados en escuchar sus opiniones y experiencias como clientes del negocio. Además, me gustaría presentarles una propuesta de un nuevo servicio que estamos considerando implementar: la incorporación de una máquina de depilación láser de diodo.

Quiero asegurarles que todo lo que compartan será tratado con total confidencialidad. Aquí no hay respuestas correctas o incorrectas, lo importante es que nos ayuden con sus opiniones sinceras, ya que esto nos permitirá diseñar servicios que se ajusten mejor a sus necesidades.

Sección 1: FRECUENCIA DE USO DE SERVICIOS ACTUALES REALIZADOS EN NALEIBA BEAUTY

(Tiempo estimado máximo: 10 minutos)

Objetivo: Conocer la frecuencia de uso de los servicios actuales de Naleiba Beauty y las expectativas de los clientes para un nuevo servicio que se adapte a sus necesidades y preferencias.

- ¿Qué tan frecuentemente usas los servicios actuales de Naleiba Beauty? ¿Hay alguno que utilices más seguido que otros?
- ¿Qué te motiva a regresar y utilizar los servicios de manera regular?

- ¿Has notado si tus necesidades o preferencias cambian dependiendo de la temporada o ciertos eventos?
- ¿Cómo te gustaría que Naleiba Beauty mejore la experiencia de los servicios que ya ofreces para que los utilices con mayor frecuencia?
- Si se ofreciera un nuevo servicio en Naleiba Beauty, ¿qué características debería tener para que lo probaras y lo incorporaras a tus visitas regulares?

Sección 2: PRESENTACIÓN Y BENEFICIOS DEL NUEVO SERVICIO (10 min.)

Objetivo: Conocer la percepción de los clientes internos de Naleiba Beauty sobre el nuevo servicio de depilación láser de diodo, evaluando su interés, la valoración de los beneficios que ofrece la tecnología y cómo consideran que podría mejorar su experiencia como clientes.

Presentación del Nuevo Servicio

¡Bienvenidos! Hoy queremos compartir con ustedes un servicio revolucionario que podría convertirse en el favorito de nuestros clientes en Naleiba Beauty: la depilación láser con nuestra nueva máquina de diodo de cuatro longitudes de onda, equipada con tecnología de inteligencia artificial (IA). Este equipo de última generación está diseñado para ofrecer una experiencia de depilación segura, personalizada y altamente efectiva.

Finalmente, vamos a hablar sobre los beneficios de esta tecnología!

La nueva máquina de depilación láser de diodo 808 con tecnología avanzada de 4 longitudes de onda (755nm, 808nm, 940nm y 1064nm) tiene múltiples beneficios para los clientes de Naleiba Beauty. Cada longitud de onda está diseñada para adaptarse a diferentes tipos de piel y cabello, lo que permite un tratamiento más efectivo y personalizado. Esta máquina no solo es eficaz para diversos tipos de piel, desde las más claras hasta las más oscuras, sino que también ofrece:

- **Eficiencia mejorada:** La capacidad de adaptar el tratamiento a diferentes tipos de cabello y piel garantiza resultados más rápidos y duraderos.
- **Menos irritación y daño:** Gracias a la capacidad de penetración profunda de las longitudes de onda, la máquina reduce la irritación en la piel, incluso en zonas delicadas.

- **Personalización:** El sistema inteligente con IA permite un análisis preciso de la piel y el cabello, ajustando automáticamente los parámetros del tratamiento para ofrecer resultados óptimos y seguros.
- **Tratamientos menos dolorosos:** El diseño de la máquina también se enfoca en minimizar las molestias durante el proceso de depilación, brindando una experiencia más cómoda para el cliente.
- **Mayor eficiencia operativa:** La máquina puede almacenar los datos de los pacientes, lo que facilita el seguimiento y la personalización de los tratamientos sin necesidad de repetir los análisis cada vez que el cliente regresa.

Ahora con esta explicación básica sobre la maquina, me gustaría conocer un poco sus opiniones sobre los beneficios que se les presentó:

- ¿Qué te parece la depilación láser de 4 longitudes de onda que se ofrece con esta máquina? ¿Crees que esta tecnología podría mejorar la experiencia de depilación?
- ¿Qué beneficios de este servicio, como la personalización del tratamiento o la menor irritación, te parecen más interesantes? ¿Por qué?
- ¿Te gustaría probar la depilación láser con esta máquina? Si es así, ¿qué es lo que más te atrae de esta tecnología?
- ¿Cómo crees que la depilación láser podría cambiar tu experiencia en comparación con otros métodos de depilación que has probado antes?
- En tu opinión, ¿qué tan importante es que el tratamiento sea personalizado, dependiendo de tu tipo de piel y cabello? ¿Por qué?

Sección 3: VALORACIÓN DE LOS BENEFICIOS DE LA MÁQUINA (15 min.)

Objetivo: Centrarse en la experiencia y percepción de los beneficios después de haber comprendido mejor el servicio en la sección anterior.

Los participantes podrán compartir sus percepciones sobre los beneficios de la máquina de depilación láser de diodo tras haber comprendido mejor el servicio. Se busca evaluar qué aspectos consideran más valiosos, cómo comparan esta tecnología con otros métodos de depilación y qué impacto creen que podría tener en su experiencia de cuidado personal.

Esta discusión permitirá identificar los beneficios más relevantes para los clientes y posibles oportunidades de mejora en la oferta del servicio.

- ¿Qué factores influirían en tu decisión de probar un servicio de depilación láser como este? ¿La duración de los resultados, la comodidad, o algo más?
- Si tuvieras que recomendar este servicio a una amiga, ¿qué beneficios le destacarías de esta depilación láser en particular?
- ¿Cómo crees que esta tecnología puede mejorar la experiencia en Naleiba Beauty?
- Si tuvieras que hacer una sugerencia para mejorar el servicio, ¿qué recomendarías?

Sección 4: EVALUACIÓN DE CONCEPTOS (20 min.)

Objetivo: Indagar sobre el entendimiento y aceptación del nuevo servicio de depilación láser de diodo en Naleiba Beauty para evaluar si el servicio tendría aceptación en los clientes.

Gracias a esta tecnología de última generación, los clientes podrán acceder a un servicio de depilación seguro, eficaz y cómodo. De esta manera, el negocio ofrecería un servicio de depilación láser más eficiente, preciso y accesible, mejorando la experiencia de belleza y cuidado personal de sus clientes.

- ¿Te sentirías más confiado(a) en probar el servicio después de conocer sus beneficios? ¿Por qué?
- ¿Qué te viene a la mente cuando escuchas sobre el servicio de depilación láser de diodo de Naleiba Beauty?
- ¿Crees que la tecnología de este servicio es creíble y efectiva? ¿Por qué?
- ¿Te parece que la depilación láser de diodo es un servicio adecuado para Naleiba Beauty? ¿Por qué?
- ¿Consideras que este tipo de tratamiento es algo que se necesita en Esmeraldas? ¿Por qué?
- ¿Te parece que el servicio está pensado para ti y tus necesidades? ¿Por qué?

- ¿Te identificas con el mensaje que transmite Naleiba Beauty sobre este nuevo servicio?
- ¿Hay algo en la descripción de este servicio que no te quedó claro? ¿Qué?
¿Por qué?

¡MUCHAS GRACIAS POR TU TIEMPO Y COLABORACIÓN

ANEXO 2

GUÍA DE DISCUSIÓN

Objetivo General: Analizar la factibilidad de importar una máquina de depilación láser de diodo para el negocio Naleiba Beauty en la ciudad de Esmeraldas, por medio de la recolección de sus opiniones de manera cuantitativa con el fin de evaluar la aceptación del producto por parte de los clientes del negocio.

PRESENTACION

M: El presente cuestionario está diseñado para recolectar información esencial sobre la viabilidad de implementar una máquina de depilación láser de diodo con IA en Naleiba Beauty, ubicado en Esmeraldas.

Queremos contarles un poco sobre un nuevo servicio que podría formar parte de Naleiba Beauty: la depilación láser con una máquina de diodo de cuatro longitudes de onda equipada con tecnología avanzada. Este equipo está diseñado para brindar un tratamiento seguro, eficaz y personalizado para todo tipo de piel y cabello.

La máquina cuenta con inteligencia artificial, que analiza las características de la piel y ajusta automáticamente los parámetros del tratamiento para garantizar mejores resultados y mayor comodidad. Además, su tecnología permite una depilación más rápida, menos dolorosa y con beneficios duraderos, haciendo que la experiencia sea única para cada cliente.

INFORMACIÓN GENERAL

(Tiempo estimado máximo: 1 minuto)

Objetivo: Recopilar datos y determinar el nivel de uso y conocimiento de métodos de

depilación.

1. ¿Cuál es tu edad?

- Menos de 18 años
- 18-24 años
- 25-34 años
- 35-44 años
- 45-54 años
- 55 años o más

2. ¿Cuál es tu género?

- Masculino
- Femenino
- Otro
- Prefiero no decirlo

Si respondes "Masculino", continúa con la siguiente pregunta filtro.

3. En caso de ser hombre, ¿utilizas métodos de depilación?

- Sí
- No

Si respondes "No", finaliza aquí la encuesta. Si respondes "Sí", continúa con las demás preguntas

Conocimiento y Uso de Tecnología de Depilación

4. ¿Conoces el tratamiento de depilación láser?

- Sí
- No

5. ¿Has utilizado servicios de depilación láser anteriormente?

- Sí
- No

6. Si respondiste "Sí" a la pregunta anterior, ¿cuál fue tu experiencia con el tratamiento de depilación láser?

- Muy satisfactoria
- Satisfactoria
- Neutral
- Insatisfactoria
- Muy insatisfactoria

7. ¿Qué método de depilación utilizas actualmente?

- Cera
- Afeitadora
- Crema depilatoria
- Depilación láser
- Otro (especificar)

PERCEPCIÓN DE LA MÁQUINA DE DEPILACIÓN LÁSER DE DIODO (2 min.)

Objetivo: Evaluar las características más valoradas en este tipo de tratamiento y medir su disposición a probar un nuevo servicio con la máquina de diodo

8. ¿Cómo valoras la importancia de la tecnología de depilación láser de diodo en comparación con otros métodos de depilación?

- Muy importante
- Importante
- Neutral
- Poco importante
- No importante

9. ¿Qué características valoras más en un tratamiento de depilación láser de diodo?
(Puedes seleccionar más de una opción)

- Eficiencia
- Durabilidad de los resultados
- Comodidad del tratamiento
- Tiempo de tratamiento
- Precio

10. ¿Qué tan dispuesto(a) estarías a probar un nuevo servicio de depilación láser de diodo si estuviera disponible en Naleiba Beauty?

- Muy dispuesto(a)
- Dispuesto(a)
- Neutral
- Poco dispuesto(a)
- No dispuesto(a)

EXPECTATIVAS Y PRECIOS (2 min.)

Objetivo: Evaluar las expectativas de los encuestados en relación con el precio, la frecuencia de uso y los factores que influirían en su decisión de elegir Naleiba Beauty para sus tratamientos

11. ¿Cuánto estarías dispuesto(a) a pagar por una sesión de depilación láser de diodo?

- Menos de \$200
- \$200 - \$300
- \$500 - \$800
- Más de \$800

12. ¿Qué factores te harían decidirte a elegir Naleiba Beauty para tus tratamientos de depilación láser? (Puedes seleccionar más de una opción)

- Precio competitivo
- Calidad del servicio
- Reputación del negocio

- Recomendaciones de otros clientes
- Ubicación conveniente

13. ¿Con qué frecuencia te someterías a un tratamiento de depilación láser de diodo si estuviera disponible en Naleiba Beauty?

- Semanalmente
- Mensualmente
- Cada 3-6 meses
- Anualmente
- Solo ocasionalmente

14. ¿Qué tipo de promociones o descuentos te motivarían a probar el nuevo servicio de depilación láser de diodo? (Puedes seleccionar más de una opción)

- Descuento en la primera sesión
- Paquetes de sesiones a menor costo
- Ofertas especiales para clientes frecuentes
- Recomendaciones de amigos con descuento

SATISFACCIÓN Y RECOMENDACIONES (2 min.)

Objetivo: Identificar las expectativas de satisfacción de los encuestados con respecto a los tratamientos de depilación láser de diodo y recopilar recomendaciones e interés

15. ¿Qué nivel de satisfacción esperas obtener de un tratamiento de depilación láser de diodo en comparación con otros métodos de depilación?

- Muy alto
- Alto
- Neutral
- Bajo
- Muy bajo

16. ¿Qué aspectos mejorarías en los tratamientos de depilación que has utilizado

anteriormente?

- Eficiencia
- Comodidad
- Duración de los resultados
- Precio
- Servicio al cliente

17. ¿Cuáles son tus principales preocupaciones o dudas acerca del tratamiento de depilación láser de diodo? (Puedes seleccionar más de una opción)

- Seguridad del tratamiento
- Posibles efectos secundarios
- Costo del tratamiento
- Duración del procedimiento
- Resultados esperados

18. ¿Qué recomendaciones darías para la implementación de la máquina de depilación láser de diodo en Naleiba Beauty?

- Respuesta abierta

19. ¿Cómo calificarías tu interés en conocer más sobre la máquina de depilación láser de diodo en una escala del 1 al 5, siendo 1 "poco interesado" y 5 "muy interesado"?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

20. ¿Tienes alguna otra observación o comentario adicional sobre la posible implementación de este nuevo servicio en Naleiba Beauty?

- Respuesta abierta

ANEXO 3

BÚSQUEDA DE PROVEEDORES

- **Años en la plataforma**

Profile

[Download report](#) | **Verified by TÜVRheinland** 

Overview

Company registration date
2021-06-01

Floor space(m²)
5600

Annual export revenue (USD)
7361044

Accepted languages
English,spanish

Years exporting
3

[Years in industry](#)
3

- **Proveedor verificado**



Shandong Mermaid Beauty Technology Co., Ltd.
Professional laser hair removal beauty equipment manufacturer

TEL:+86-180 5362 3178
Email:info@sdmermaid.com

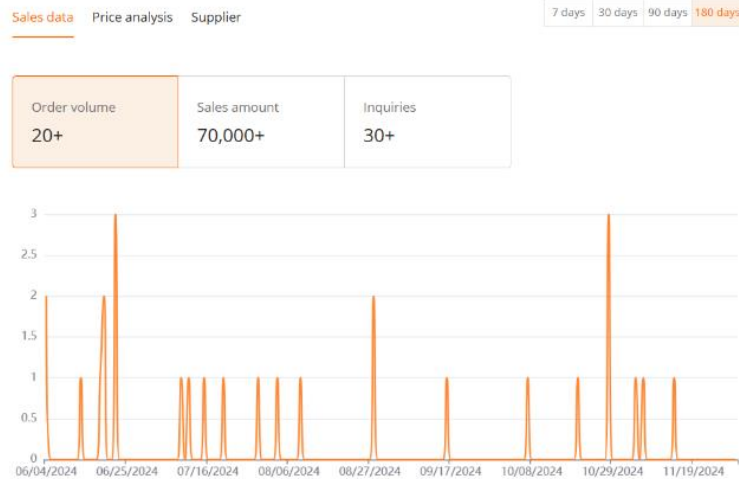
FDA ISO CE SGS

A casa Productos Perfil de la empresa Contactos Promoción

Buscar en esta tienda

- **Historial del pedido**

Análisis del producto



- **Perfil de empresa**

Perfil de la empresa

[Descargar informe](#) | **Verified** by TÜV Rheinland

Descripción general

Fecha de registro de la empresa
2021-06-01

Superficie (m²)
5600

Ingresos anuales de exportación (USD)
7361044

Idiomas aceptados
English,spanish

Años de exportación
3

Años en la industria
3

Certificación



CE
PRODUCT
XK2208012074C



RoHS
PRODUCT
HTT202312083R

- **Detalle de productos**

Láser de picosegundos

Bailarín Alejandrita Láser

Láser IPL

Las mejores ventas

Nuevas llegadas

Pelo de la máquina >

Equipo de belleza multif... >

Portátil de diodo láser


ND YAG

Slimming Machine >

Co2 láser fraccional

Personalización

Ungrouped




Alta tecnología y potente máquina de pérdida de peso...

\$2,900.00-3,200.00

Pedido mín: 1 conjunto

Chat now



CE


2024 el más nuevo de depilación láser de titanio platino hielo...

\$3,000.00

Pedido mín: 1 conjunto

12 pedidos

Chat now




CE

Equipo de belleza de titanio profesional 1000W Sistema...

\$1,500.00-6,000.00

Pedido mín: 1 conjunto

Chat now




CE

2024 La más nueva depilación láser de tamaño de punto...

\$3,150.00-6,900.00

Pedido mín: 1 conjunto

Chat now




CE

Venta caliente nd YAG depilación láser alexandrita láser 755nm...

\$19,999.00-29,999.00

Pedido mín: 1 conjunto




CE

Con sistema inteligente de análisis de la piel AI Máquina d...

\$3,000.00-6,000.00

Pedido mín: 1 conjunto




CE

Máquina de depilación láser de diodo de picosegundo 2 en 1 de...

\$1,500.00-2,950.00

Pedido mín: 1 conjunto



CE

Corea del Sur 808 Diodo Láser Depiladora Zafiro Máquina de...

\$1,500.00-2,950.00

Pedido mín: 1 conjunto

- **Capacidad de suministro**

Capacidades de producción	Producción total anual (unidades) 2000	
Control de calidad	Trazabilidad de soporte de productos de materia prima Yes	Método de inspección de productos Inspection of all products, Random inspection, According to client's requirement
	Control de calidad realizado en todas las líneas de producción Yes	Inspectores de QA/QC 4

- **Empaquetado y entrega**



- **Incoterm a utilizar.**

El término de transacción internacional será bajo el Incoterm FOB (Free On Board), ya que es el ofrecido por la empresa china.

- **Factura proforma**



WEIFANG DRAGONFLY ELECTRONICS TECHNOLOGY CO., LTD

—DFLASER, GIVES YOU BEAUTE WINGS!



Proforma Invoice

DATE: 30th Nov. 2024


NO.:DF-EM20241130

Weifang Dragonfly Electronics Technology Co.,Ltd

ADD: Workshop1, No.13426, Yuqing East Street, Weifang High-tech Zone, Shandong Province, China.
 TEL: +8615254888636
 Email: Emily@df-beauty.com

Customer Information

Full name: A nombre de Naleiba Beauty
 Tel number: 0990196079
 Email: julianadamaris09@hotmail.com
 Address:
 Zip code: 80111

Marks&Nos	Description&Packing	Quantity	FOB Qingdao (Price)	Amount
	Titanium diode laser machine (one handle)	1set	\$3600	\$3600
Customized option	AI technology		\$300	\$300
	Total Amount			\$3900

Notes:

Net weight of the machine: 75kg
 Packing weight: 85kg
 Packing size: 127*58*64cm.
 Machine has many power need to confirm, the machine is 1200w German laser bar.

Configuration: 1200w one handle diode laser machine, Germany laser bar, 40 million shots. Machine and handle color can offer customization.

Warranty:

- 1) 2 years warranty on the machine, including screen, power supply, control board, pump, etc.;
- 2) 1 year warranty on handle.

Bank transfer:

Beneficiary Name : Weifang Dragonfly Electronic Technology Co., Ltd.
 Beneficiary Account Number: 393900152

- **Conclusión:**

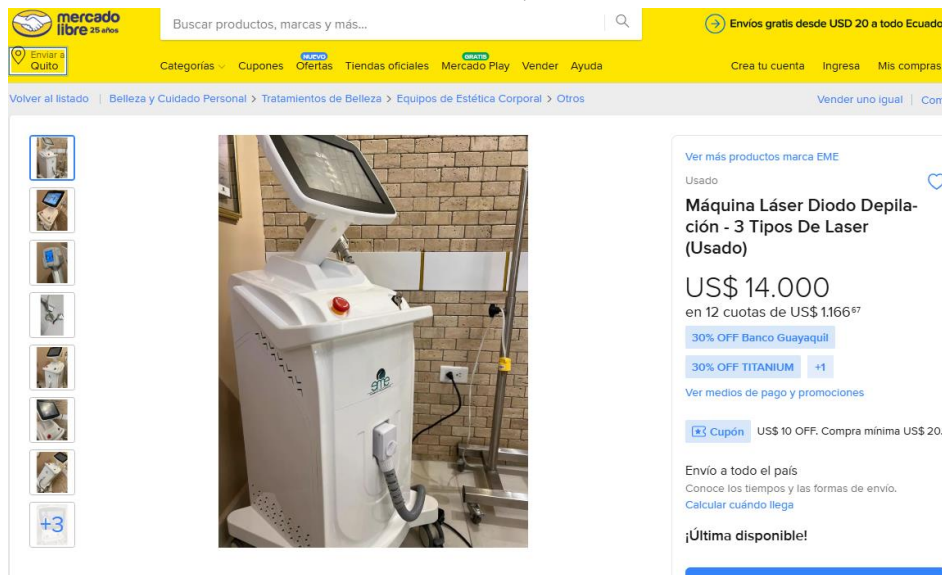
La empresa seleccionada, Shandong Mermaid Beauty Technology Co., Ltd., se destaca como un fabricante personalizado con 3 años de experiencia en el mercado chino y líder en la categoría de máquinas para depilación láser y rejuvenecimiento de la piel. Reconocida por su innovación y personalización, la compañía se ha posicionado como uno de los más vendidos en este segmento, ofreciendo productos de alta calidad adaptados a las necesidades específicas de sus clientes. El acuerdo alcanzado incluye el uso del

Incoterm FOB, estableciendo claridad en los términos comerciales, con un costo final de la máquina pactado en \$3,900, lo que representa una excelente relación costo-beneficio.

La máquina de depilación láser de diodo profesional incorpora un sistema inteligente de análisis de piel y cabello basado en IA, funcionalidades avanzadas como control remoto, almacenamiento de parámetros de pacientes, y versatilidad en el tratamiento gracias a diferentes tamaños de cabezales.

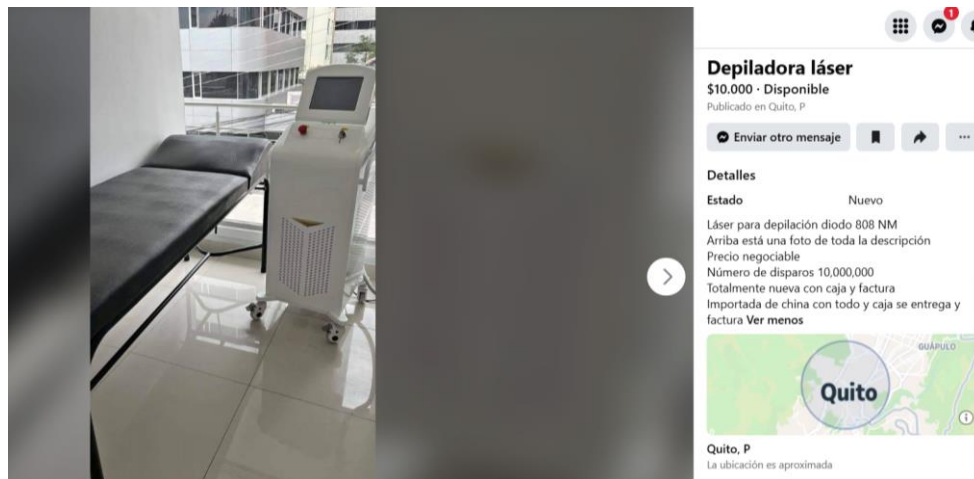
COMPARACIÓN PRECIOS LOCALES

PRECIO DE VENTA EN ECUADOR, EN MERCADO LIBRE:



The screenshot shows a Mercado Libre listing for a "Máquina Láser Diodo Depilación - 3 Tipos De Laser (Usado)". The price is listed as US\$ 14.000, with an option for 12 installments of US\$ 1,166.57. There are two 30% off coupons available: one from Banco Guayaquil and another for TITANIUM. The listing also includes a "Cupón" for US\$ 10 off on purchases over US\$ 20. The item is marked as "Usado" (used) and "¡Última disponible!" (last available).

PRECIO DE VENTA EN ECUADOR, EN MARKETPLACE:



The screenshot shows a Marketplace listing for a "Depiladora láser" priced at \$10.000. The item is listed as "Nuevo" (new) and "Disponible" (available). The listing includes details such as "Láser para depilación diodo 808 NM", "Número de disparos 10,000,000", and "Totalmente nueva con caja y factura". The location is specified as "Quito, P".

ENTREVISTA REALIZADA A CLIENTES DEL NALEIBA BEAUTY



CUBICAJE

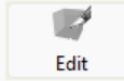


Packing List

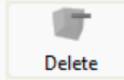
Quan...	Description	Width	Depth	Height	Weight
1	Maquina depil...	58 cm	64 cm	127 cm	85 kg



Add



Edit



Delete

20' Standard Container

Volume	0,471 m ³	efficiency
max.	32,487 m ³	1,5 %
Weight	85 kg	0,4 %
max.	21687 kg	
Loading Length	58 cm	9,8 %
max.	591,8 cm	