



Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador

SEDE  
ESMERALDAS

**CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TESIS DE GRADO**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE IMPORTACIÓN DE  
PRODUCTOS PARA EL CUIDADO DE NIÑOS DE 0-2 AÑOS  
DESDE EL MERCADO CHINO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORA**

**NATHALY CAROLINA BASTIDAS GÓMEZ**

**ASESORA**

**MGT. ANDREA DUEÑAS**

**ESMERALDAS, SEPTIEMBRE -2022**

**TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

Trabajo de tesis aprobado, luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE previo a la obtención del título de LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES.

.....  
**PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**

.....  
**Lector 1**

.....  
**Lector 2**

.....  
Mgt. Mario Armas Arias  
**Director de la Escuela de Negocios Internacionales**

.....  
Mgt. Andrea Dueñas  
**Asesora de Tesis**

Esmeraldas, 2022

## AUTORÍA

Yo, Bastidas Gómez Nathaly Carolina, declaro que la presente investigación aplicada en emprendimientos titulada “**Análisis de Factibilidad de Importación de productos para el cuidado de niños de 0-2 años desde el mercado chino**”, es absolutamente original, auténtica 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.

FIRMA: \_\_\_\_\_

**Bastidas Gómez Nathaly Carolina**

CI: 0804479004

## AGRADECIMIENTO

A *mi amado Dios*, le agradezco inmensamente por amarme, por mostrarme cada día su fidelidad y lo especial que soy para Él. Le agradezco por guardarme y encaminarme siempre hacer su voluntad, por ser ese lugar seguro en el que puedo hallar descanso. Dios es el que ha respaldado cada paso que he dado, sin Él nada hubiese sido posible. Y de manera especial, le estoy muy agradecida por haberme permitido cumplir una meta más, por haber puesto en mí el esfuerzo y la dedicación durante toda mi carrera. ***Gracias Padre bueno por siempre estar ahí, por renovar mis fuerzas y motivarme a seguir adelante.***

A *mis amados padres*, la clara muestra del amor de Dios hacia mí, que gracias a su entrega, amor, perseverancia y dedicación inculcaron en mí valores, principios, y sobre todo la fe en el Dios verdadero. Son mi ejemplo a seguir y los que siempre han estado apoyándome. Gracias por ese amor incondicional que me tienen ***“Luis e Inelda”***

A *mis amados hermanos Alejandra y Abraham*, quienes siempre confiaron en mí, me apoyaron y brindaron su amistad y amor incondicional; además, debo agradecer a todos mis familiares por su cariño y palabras de aliento impulsándome a ser mejor.

A *mis muy queridos y estimados profesores*, que cada día con su dedicación, entrega y preocupación genuina generaron en mí el deseo de prepararme, de aprovechar la gran bendición de estudiar en esta distinguida universidad. Excelentes profesores que no solo buscaban mi desarrollo profesional sino también humano. Le agradezco a Dios por concederme la gran bendición de conocerlos, y de manera especial agradezco a: *Andrea Dueñas, Mónica Vergara, Mario Armas, Francisco Mila, Sariah Intriago, Ladys Vásquez, Fernando Díaz, Paúl Vera, Annabelle Medina, Mercedes Sarrade, Diana Vásquez, Antonieta Guerrero, Ivannova Estupiñán, y Xiomara Medina.*

A *mis queridos compañeros*, con los que tuve el honor de compartir esta carrera, su cariño y apoyo hicieron de mi vida universitaria una experiencia inolvidable, especialmente a ***Gene, Lady, Sanyi, Ori, Denisse, Kimberly y Alondra por brindarme su amistad sincera.***

## **DEDICATORIA**

*A mi amado Dios y Padre Celestial,  
Y a toda mi familia  
Gracias...*

## **RESUMEN**

Esta investigación aplicada en emprendimiento tuvo como objetivo analizar la factibilidad de importar del mercado chino tres productos para el cuidado y seguridad de los niños de 0 a 2 años: sellos de seguridad, rejas para puertas o escaleras, y mochilas multiuso con estación de cambio para bebés. Esto se hizo a través de estudios de mercado, análisis de proveedores, inteligencia de productos y análisis de costos. La investigación fue exploratoria y no experimental, utilizando un enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo), y el método deductivo. Como resultado se evidenció una tendencia favorable al consumo de estos productos por parte del mercado esmeraldeño; y que, con la óptima selección de proveedores y análisis de costos, los productos ingresarían al país a precios de mercado, lo que, al aumentar el número de unidades importadas, se pueden tener precios aún más competitivos y aumentar el margen de ganancia.

**Palabras clave:** Importación, factibilidad, lesiones no intencionadas, estudio de mercado, sellos y rejas de seguridad, mochila multiuso.

## **ABSTRACT**

The objective of this applied research in entrepreneurship was to analyze the feasibility of importing three products from the Chinese market for the care and safety of children 0-2 years old: security seals, bars for doors or stairs, and multi-use backpacks with changing station for babies. This was done through market research, supplier analysis, product intelligence, and cost analysis. The research was exploratory and non-experimental, using a mixed approach (qualitative-quantitative), and the deductive method. As a result, a favorable trend towards the consumption of these products by the esmeraldeño market was evidenced, and that, with the optimal selection of suppliers and cost analysis, the products would enter the country at market prices, which by increasing the number imported units can have even more competitive prices and increase the profit margin.

**Keywords:** Import, feasibility, unintentional injuries, market study, seals and security bars, multi-use backpack.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO .....	- 1 -
Descripción del problema a estudiar.....	- 1 -
Justificación del estudio.....	- 2 -
Delimitación de Objetivos .....	- 3 -
CAPÍTULO 1. Marco Teórico.....	- 4 -
Bases conceptuales .....	- 4 -
Antecedentes.....	- 6 -
Marco legal .....	- 8 -
Régimenes Aduaneros.....	- 8 -
Base imponible para el cálculo de tributos.....	- 9 -
Declaración aduanera de importación y presentación.....	- 10 -
Modalidades de aforo .....	- 11 -
CAPÍTULO 2. Metodología.....	- 12 -
2.1 Delimitación espacio temporal del estudio.....	- 12 -
2.2 Tipo de investigación.....	- 12 -
2.3 Métodos de investigación .....	- 12 -
2.4 Población .....	- 13 -
2.5 Técnicas de investigación .....	- 14 -
2.6 Operacionalización de variables .....	- 15 -
2.7 Instrumentos de recolección de datos .....	18
2.8 Técnicas de procesamiento de datos .....	19
CAPÍTULO 3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	20
3.1 Estudio de Mercado .....	20
3.1.1 Focus Group .....	20
3.1.2 ENCUESTA .....	24
3.2 Estudio de Proveedores .....	38
3.3 Barreras Arancelarias y no Arancelarias: Inteligencia de Productos .....	48
3.4 Estudio económico financiero: Costos de importación .....	53
3.4.1 Costos arancelarios .....	53

3.4.2	Costos logísticos.....	55
3.4.3	Total, costos de importación.....	56
CAPÍTULO 5. Conclusiones y recomendaciones .....		57
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		59
Anexos (si es requerido).....		62

## ÍDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha Técnica Proveedor seleccionado "Mochila multiuso para bebés" .....	38
<b>Tabla 2</b>	Ficha Técnica Proveedor seleccionado "Puertas de seguridad para niños" .....	42
<b>Tabla 3</b>	Ficha Técnica Proveedor seleccionado "Sellos de Seguridad para niños" .....	46
<b>Tabla 4</b>	Mochila para bebé Multiuso (pañalera).....	49
<b>Tabla 5</b>	Sellos de Seguridad .....	50
<b>Tabla 6</b>	Rejas de seguridad para niños .....	51
<b>Tabla 7</b>	Detalle de los productos .....	53
<b>Tabla 8</b>	Costos Arancelarios.....	54
<b>Tabla 9</b>	Costos Logísticos.....	55
<b>Tabla 10</b>	Costo de importación y precios de los productos.....	56

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Sexo.....	24
<b>Figura 2.</b> Rango de Edad de los encuestados .....	25
<b>Figura 3.</b> Parroquias de la Ciudad de Esmeraldas en la que viven.....	25
<b>Figura 4.</b> Ingresos Mensuales .....	26
<b>Figura 5.</b> Padres y Madres de niños de 0-2 años .....	26
<b>Figura 6.</b> Número de niños de 0-2 años en las casas .....	27
<b>Figura 7.</b> Importancia de productos para la seguridad de los niños de 0-2 años.....	28
<b>Figura 8.</b> Percepción de los padres y madres hacia los productos que ayudan al cuidado de sus hijos, si brindan mayor seguridad o no.....	28
<b>Figura 9.</b> Percepción de los encuestados hacia las facilidades que brinda o no una pañalera o bolso de bebé .....	29
<b>Figura 10.</b> Calidad e Innovación que representan los productos chinos hacia los padres...	30
<b>Figura 11.</b> Probabilidad de compra de productos chinos .....	30
<b>Figura 12.</b> Lesiones más comunes en niños de 0-2 años.....	31
<b>Figura 13.</b> Medidas de Protección usadas por los padres y madres hacia sus hijos .....	32
<b>Figura 14.</b> Frecuencia de Compra de productos para la seguridad y cuidado de los niños.	32
<b>Figura 15.</b> Atributos más valorados de los productos para seguridad y cuidados de niños entre 0-2 años.....	33
<b>Figura 16.</b> Requerimientos que tienen los padres y madres hacia productos para sus hijos	34
<b>Figura 17.</b> Lugar de compra de productos para la seguridad de los niños .....	34
<b>Figura 18.</b> Intensión de compra de sellos de seguridad.....	35
<b>Figura 19.</b> Intensión de compra de la reja .....	35
<b>Figura 20.</b> Intensión de compra de la mochila multiuso .....	36
<b>Figura 21.</b> Precios que los padres y madres estarían dispuestos a pagar por los sellos de seguridad.....	36
<b>Figura 22.</b> Precios que los padres y madres estarían dispuestos a pagar por la reja .....	37
<b>Figura 23.</b> Precios que los padres y madres estarían dispuestos a pagar por la mochila multiuso .....	37

## **PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO**

### **Descripción del problema a estudiar**

En un hogar ante cualquier situación de riesgo siempre los niños son los más vulnerables. Hoy por hoy con los avances tecnológicos, a través de muchas herramientas como el extintor manual, el rociador de incendios, alarmas en las casas ante un intento de robo, seguros de protección, entre otros; se busca de una u otra manera mitigar aquellos riesgos que son visibles en las casas, pero ¿qué hay de aquellos que no son tan palpables, o que a simple vista parecieran ser inofensivos?

En las casas existen riesgos muy sutiles que afectan principalmente a los niños en sus edades tempranas. Entre esos riesgos están los enchufes que conducen electricidad, los utensilios de limpieza por sus colores llamativos (riesgo de intoxicación), objetos pequeños (riesgo de asfixia), las escaleras, inclusive las camas representan un peligro específicamente para los bebés ya que aún no tienen dominio de su cuerpo.

Los niños son muy curiosos y les gusta explorar su entorno, es algo innato de ellos y es necesario que se les proporcione un ambiente seguro. En ocasiones aun estando al cuidado de ellos ocurren cosas inesperadas, siendo necesario que se adecúe el entorno del niño de tal forma que sumado al cuidado de los padres y personas a cargo, se garantice su seguridad y minimice lesiones involuntarias.

## **Justificación del estudio**

Los niños entre 0-2 años son muy vulnerables e indefensos al peligro al que a veces están expuestos de manera involuntaria dentro de sus casas, siendo los padres o personas a cargo los que deben velar por ellos, garantizando que en el lugar donde se encuentren no corran ningún peligro.

Para mitigar estos riesgos una buena forma de hacerlo es con productos prácticos e innovadores específicamente para el cuidado de los niños en esas edades, que ayuden a reducir las lesiones no intencionadas, pero que también brinden a los padres o personas a cargo mayor seguridad y facilidad en su importante labor de protección y cuidado a los más pequeños.

Acorde a Junco (2016) de la Asociación Española de Pediatría, algunas formas para proteger a los niños en sus edades tempranas es a través del uso de productos como los protectores de enchufes, vallas que eviten el acceso a las escaleras o áreas determinadas de las casas, protección en ventanas y balcones; cierres de seguridad para cajones, laceras o cualquier otro espacio que contenga productos tóxicos o peligrosos para los niños, así como garantizar lugares seguros libres de vehículos.

Ante lo ya mencionado, el presente proyecto busca analizar la factibilidad de importar productos específicamente para la protección de los niños en sus edades tempranas de 0-2 años, que brinden mayores facilidades a sus padres o personas encargadas y que a su vez garanticen espacios seguros para los niños.

## **Delimitación de Objetivos**

### **Objetivo General**

- ✓ Análisis de factibilidad de importación de productos para el cuidado de niños de 0-2 años desde el mercado chino.

### **Objetivos Específicos**

- ✓ Aplicar un estudio de mercado para determinar la aceptación de los productos.
- ✓ Identificar proveedores internacionales que cumplan con los criterios requeridos.
- ✓ Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias de los productos a importar (Inteligencia de producto).
- ✓ Especificar los costos que tendría la importación.

## **CAPÍTULO 1. Marco Teórico**

### **Bases conceptuales**

Cuando se habla de una importación se hace referencia a “la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que haya sido declarado” (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador [SENAE], 2021). Pero es necesario como paso previo, realizar un plan de importación en el que, a través del estudio de mercado, el estudio del proveedor, el análisis del producto, y la determinación de costes, se evalúe si será factible o no llevarla a cabo.

Dentro de esta operación, se incurren en dos tipos de costos, los logísticos y los arancelarios. Los costos logísticos son aquellos costos generados durante el transporte de mercancías, desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, y están determinados por el mercado (oferta y demanda). Mientras que los costos arancelarios, corresponden al pago de los tributos que grave la mercancía importada dentro del país, y que a su vez están normados (Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones [COPCI], 2018).

A estos costos arancelarios dentro del comercio internacional también se los conoce como barreras arancelarias, ya que por concepto de impuestos, se incrementa el valor al precio de las mercancías que ingresan al país, convirtiéndose en una traba al comercio (Baena, 2018, p.546). Por otro lado, también existen las barreras no arancelarias, que se trata de aquellas certificaciones previas, cuotas de importación que aplican los países a las importaciones, restringiendo y limitando de una u otra forma el ingreso de mercancías en sus territorios (Instituto Peruano de Economía [IPE], 2009).

En el Ecuador, los impuestos más comunes que se cobran para el ingreso de mercancías son: el derecho arancelario Ad-valorem que es el porcentaje aplicado sobre el valor de las mercancías; el derecho arancelario específico, aplicado en base a condiciones específicas de las mercancías, como el peso, las unidades físicas, dimensiones, volumen, entre otros. Y los mixtos que tienen tanto de específico como de 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).

Todos estos deben ser considerados durante la realización de un plan de importación, ya que juegan un papel importante en la determinación de la viabilidad de la importación en términos financieros.

Dentro de la investigación, el análisis de la carga tributaria que tienen los productos a importar se lo hace a través de la inteligencia de producto, que es el análisis técnico que se realiza al producto a importar para conocer los impuestos que grava, si es o no de prohibida importación, si requiere certificaciones previas, si al producto se le concede algún tipo de preferencia arancelaria o liberación de tributos por algún acuerdo consignado.

Por otro lado, otro aspecto fundamental y clave en el plan es saber si el producto será o no acogido por el mercado, y para eso se debe hacer un estudio de mercado, que es una investigación llevada a cabo con el propósito de obtener información relevante acerca de un mercado específico, y de esta manera tomar decisiones óptimas en base a los datos obtenidos (Da Silva, 2021).

En la investigación de mercado se pueden utilizar diferentes técnicas e instrumentos para obtener información. En el caso de esta investigación, una de las técnicas utilizadas fue el Focus Group, ya que permite conocer lo que piensan u opinan un grupo de personas sobre un tema en específico por medio de una entrevista y discusión en grupo. En este se emplea una guía de discusión en la que se encuentren plasmadas las respectivas preguntas a realizarse (Da Silva, 2020).

Cada parte del plan de importación es crucial, y que al tratarse de una operación del comercio exterior, involucra dos partes, y como ayuda para que la negociación entre estas se desarrolle de la mejor manera posible, están los incoterms que determinan las obligaciones y definen las responsabilidades que tienen tanto del vendedor como del comprador en las operaciones de compra y venta de mercancías a nivel internacional (TIBA Team, 2020).

## **Antecedentes**

En los niños la forma más habitual y común de lesionarse es por caídas, ya que al muchas de estas no generar consecuencias físicas sobre ellos, se las tiende a restar importancia y no se las previene; ignorando que pueden generar traumatismos, lesiones, y heridas sobre ellos (Esparza, 2016).

Acorde al Informe Mundial de UNICEF (como se citó en Junco, 2016), se sugiere cambiar el término accidente (usado ante caídas o golpes en los niños) por lesiones no intencionadas; ya que se trata de problemas de salud generados como consecuencia de caídas, quemaduras, envenenamientos, accidentes de tránsito, entre otros. que dado a los factores que los generan, si pueden ser evitados de forma efectiva, y que con el término accidente se denota algo que no pudo ser evitado.

Las causas de las caídas no son iguales en todos, en menores de dos años hay mayor probabilidad a caer de muebles, camas, escaleras, incluso de los brazos de quienes los cuidan, mientras que, en niños de uno a cuatro años mayor es la probabilidad a caer de escaleras, muebles, y lugares altos como ventanas y balcones (Esparza, 2016).

Es necesario siempre contar con productos para la seguridad de los niños pequeños y que además sean de mejor calidad, ya que ellos son vulnerables y necesitan estar siempre protegidos. Y, sin olvidar a quienes los cuidan, se requieren productos que sean lo más prácticos posibles.

Una investigación llevada a cabo por Medina (2020), denominada “Importación de sillas portátiles para bebés desde China para su comercialización en Lima Metropolitana”, cuyo objetivo era conocer la aceptación del producto por parte del mercado, evidenció que un 92% de los 138 padres encuestados si estrarían dispuestos a comprar para mayor seguridad de sus hijos (menores de dos años) la silla portátil, siendo favorable la importación de este producto. Por otro lado, a través de esta investigación se conoció que los padres le dan mucha importancia al material, a la calidad y al precio que tengan los productos para sus hijos.

Otra investigación un poco más direccionada hacia lo sofisticado y elegante en productos para los bebés, llevada a cabo en Perú por Sedamano (2021) denominada “Importación y comercialización de coches de lujo para bebés desde China”, dirigida a un mercado con alto poder adquisitivo, evidenció a detalle cada uno de los aspectos correspondientes a la investigación de mercado, análisis financieros, costos logísticos y arancelarios; que, al analizar los resultados obtenidos se puede afirmar que el producto tendría gran aceptación por parte del mercado, por sus características de diseño, durabilidad, innovación, y calidad. Nuevamente se evidencia el interés de los padres en adquirir productos buenos y que proporcionen mejor cuidado para sus hijos.

Los productos para niños pequeños varían mucho acorde a su función y utilidad, y en una investigación llevada a cabo por Espino, Rojas y Gutiérrez (2019) denominada “Importación y comercialización de localizador GPS para niños y niñas de Lima Metropolitana”, cuyo objetivo era garantizar la seguridad y tranquilidad de padres de niños menores a 12 años en los distritos con mayor inseguridad en esta ciudad, se obtuvo como resultado que el 83% de los 384 padres encuestados estarían dispuestos a comprar un localizador GPS para sus hijos, mientras que el 17% restante indicaron que no comprarían el dispositivo dado al desconocimiento de los beneficios del producto.

Por otro lado, con todos los cálculos realizados el precio final del localizador GPS importado desde China en tierras peruanas sería de S/. 211.86 (\$52.05), que comparado con precios de mercado que bordean los S/. 297.41 (\$73.05), resulta factible importar este producto ya que deja un margen de ganancia del 15.4%.

Como dato que destacar de este trabajo, es la importancia de ser concisos con la información que se transmite y se desea obtener, para que así los resultados muestren realmente lo que necesita el mercado. Por otro lado, siempre es bueno gestionar de forma oportuna los costos en los que se incurrirán en una importación para determinar el precio final de los productos, considerando que esto influirá significativamente en la competitividad de una empresa frente a sus competidores.

Hoy en día las empresas se enfrentan a mercados que cada vez son más globales, por lo que deben gestionar bien sus operaciones e implementar estrategias que les permitan mantenerse con el tiempo, viéndose obligadas a innovar continuamente sus productos y servicios (Lambretón, 2015).

Y como parte del proceso de llevar a cabo un proyecto, siempre es necesario realizar un estudio de factibilidad para determinar su potencial de éxito. Es un paso importante que brinda información útil que muestra si realmente se debe de invertir o no, y de esta manera se verá si es factible importar un determinado producto y si tendrá acogida por el mercado, todo esto para evitar pérdidas si el proyecto no es viable (Universidad Panamericana Posgrados Empresariales, 2019).

## **Marco legal**

### **Regímenes Aduaneros**

Acorde al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2018) los regímenes aduaneros son el tratamiento que se les da a las mercancías y son solicitados por el declarante. En el Ecuador los regímenes aplicables a la importación son:

- ✓ **Importación para el consumo (Art. 147).** - Es el régimen aduanero por el cual los productos importados del exterior o desde una ZEDE (Zona Especial de Desarrollo), son traídos con el objetivo de quedarse de manera definitiva en el país.
- ✓ **Admisión temporal para reexportación en el mismo estado (Art. 148).** - Es el régimen aduanero por el cual ciertas mercancías importadas pueden ser introducidas en el territorio aduanero para un fin específico para luego ser reexportadas (sin haber sufrido alguna modificación) en un tiempo establecido.
- ✓ **Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo (Art. 149).** - Es el régimen aduanero que permite el ingreso al país de mercancías que van a ser exportadas después de pasar por un proceso de perfeccionamiento bajo el concepto

de productos compensadores. Todo esto con suspensión del pago de tributos a la importación.

- ✓ **Reposición de mercancías con franquicia arancelaria (Art. 150).** - Régimen aduanero que permite la importación de mercancías que sean idénticas o similares a las que se encuentran en libre circulación, con exoneración del pago de tributos (excepto las tasas aplicables), hayan sido empleadas para obtener las mercancías exportadas previamente de forma definitiva.
- ✓ **Transformación bajo control aduanero (Art. 151).** - Es el régimen aduanero que permite la introducción de mercancías para someterlas a procesos que modifiquen su especie o estado, para que luego aquellos productos obtenidos de esos procesos sean importados al consumo.
- ✓ **Depósito aduanero (Art. 152).** - Régimen aduanero en el cual las mercancías importadas son almacenadas bajo el control de la aduana por un tiempo determinado, en un lugar ya establecido, sin el pago de impuestos y recargos aplicables.
- ✓ **Reimportación en el mismo estado (Art. 153).** - Es el régimen aduanero que permite la importación para el consumo de las mercancías que han sido exportadas, sin haber sido sometidas a ningún tipo de cambio o alteración en el extranjero, y que además tienen exoneración del pago de impuestos a la importación.

En el caso de estos productos: la mochila multiuso, los sellos de seguridad, y las barreras para puertas, al régimen aduanero de importación al que se acogerían en el Ecuador es al de consumo, ya que se quedarán en el territorio para su comercialización.

### **Base imponible para el cálculo de tributos**

Según el COPCI (2018), la base imponible sobre la que se calculan los derechos arancelarios en el Ecuador es el valor en aduana de las mercancías importadas, que corresponde al valor de la transacción más los costos del transporte y del seguro. En caso de que la base imponible de los derechos arancelarios no pueda determinarse a través del valor de transacción de las mercancías importadas, se procederá a determinar a través de los demás métodos de valoración aduanera.

Para determinar el valor en aduanas de las mercancías (base imponible) se utiliza la siguiente fórmula: Valor en aduanas de las mercancías (VAM) = PRPP + ajustes – deducciones.

- ✓ **PRPP** (Es el precio realmente pagado o por pagar, es decir, es el pago total que el comprador hizo o vaya a hacer en forma directa al vendedor y/o, en forma indirecta a un tercero por la compraventa de las mercancías importadas)
- ✓ **Ajustes** (Seguro, Flete, Otros)
- ✓ **Deducciones** (Costos en los que se incurren posterior a la importación)  
(Código Orgánico de La Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2018)

Producto de la escases de contenedores y a las secuelas de la pandemia por el Covid-19, entró en vigencia la eliminación del costo del flete de la base imponible para el cálculo de tributos; y de esta manera, reducir el impacto que generó el aumento del costo de los fletes marítimos. Por ende, este valor ya no se considerará parte de la base imponible, siendo el valor a pagar por concepto de derechos arancelarios menor para las mercancías que ingresen al país (Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca, 2021).

Por otro lado, otra medida que adoptó el Gobierno nacional fue reducir el impuesto a la salida de divisas durante el año 2022, 0.25 puntos por cada trimestre del año, hasta que el ISD baje de 5% a un 4% a finales del año, beneficiando en términos económicos a las importaciones que realiza el país (Ekosnegocios, 2021).

### **Declaración aduanera de importación y presentación.**

Acorde al COPCI (2018), la declaración aduanera deberá ser presentada acorde a los procedimientos que establezca el Director/a General. El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE) podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el reglamento a este código, de acuerdo a las disposiciones emitidas por el Director/a General del SENAE.

En estos casos, la declaración aduanera podrá ser presentada posterior al levante de las mercancías, exceptuando de presentar la declaración aduanera a las importaciones y exportaciones de material bélico llevadas a cabo de forma exclusiva por las Fuerzas Armadas

y la Policía Nacional. El SENAЕ podrá establecer, regimentar y eliminar, aquellas declaraciones aduaneras simplificadas, cuando sea necesario pudiendo reducir formalidades, para brindar mayor agilidad al comercio.

### **Modalidades de aforo**

El aforo corresponde al acto administrativo en el que se revisa de forma documental o por reconocimiento físico a la mercancía, y de este modo determinar cuál es su clasificación arancelaria, naturaleza, valor y así como su cantidad. Para el despacho de las mercancías se utilizará cualquiera de las siguientes modalidades de aforo:

- ✓ **Canal de Aforo Automático:** Es la modalidad de despacho que se realiza por medio de la validación de forma electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático, aplicando los perfiles de riesgo establecidos por el SENAЕ.
- ✓ **Canal de Aforo Electrónico:** Consiste en verificar la declaración aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, para contrarrestados con la información del Servicio de Aduana del Ecuador, teniendo en cuenta que esta verificación solo se hará con documentos digitales en el Sistema Informático del SENAЕ, quedando excluidas las importaciones y exportaciones de mercancías que necesiten documentos de control previo (siempre que no sean transmitidos de forma electrónica), y que no requieran inspección por entidades del Estado.
- ✓ **Canal de Aforo Documental:** En este se verifica la Declaración Aduanera, sus documentos de acompañamiento y de soporte, comparando con la información inscrita en el sistema informático del SENAЕ, para así determinar que se cumplan con todas las disposiciones aduaneras exigidas, y que estén correctamente liquidados los tributos.
- ✓ **Canal de Aforo Físico:** Es el reconocimiento de manera física de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valor en aduana y clasificación arancelaria; y que puede ser de forma intrusiva o no intrusiva. (COPCI, 2018).

## **CAPÍTULO 2. Metodología**

### **2.1 Delimitación espacio temporal del estudio**

El proyecto se realizó entre finales del 2021 e inicios del 2022, en estos se desarrolló la propuesta, se hicieron los estudios pertinentes, y se obtuvieron y analizaron los resultados. Este tiempo se consideró óptimo para la realización y culminación del presente proyecto debido a la pandemia que se atravesó por el Covid-19, que de una u otra forma condicionó el llevarlo a cabo con normalidad.

### **2.2 Tipo de investigación**

El estudio llevado a cabo es de tipo exploratorio y no experimental, ya que se trata de un plan de importación de productos para niños entre 0-2 años del que se pretende conocer si será viable o no en la Ciudad de Esmeraldas, teniendo en cuenta que los proyectos que sirvieron como antecedentes solo dan una perspectiva general debido a que se realizaron en otras ciudades del país y fuera de este, y no en Esmeraldas propiamente por lo que es relativamente nuevo. Además, no se desea manipular de manera intencional la variable estudiada sino más bien observarla en su estado natural.

### **2.3 Métodos de investigación**

El método empleado para este proyecto fue de tipo deductivo, ya que se buscaba partir del concepto general o común de un plan de importación para luego tener un enfoque más específico en los artículos para cuidado y seguridad de los más pequeños de la casa.

Por otro lado, el presente proyecto tiene un enfoque mixto (Cualitativo-Cuantitativo), debido a que bajo este enfoque se abordó de mejor manera toda la variable estudiada. A través del enfoque cuantitativo al dirigirse hacia los datos medibles y exactos, se pudo determinar si era viable o no la realización del proyecto en términos financieros; mientras que, por el lado cualitativo al dirigirse más a lo interpretativo, flexible y a las experiencias de los que participaban, permitió conocer el punto de vista de la muestra a estudiada con respecto a los productos para la protección de los niños de 0-2 años. Todo esto solo se logró bajo el enfoque mixto (Hernández Sampieri, Hernández Collado, y Baptista, 2017).

## **2.4 Población**

Para el desarrollo de este proyecto se tomó como objeto de estudio al cantón Esmeraldas, pero solo a las parroquias urbanas: 5 de agosto, Bartolomé Ruíz, Luis Tello, Esmeraldas, y Simón Plata Torres; es decir, la ciudad de Esmeraldas como tal.

Cabe mencionar que, al no disponer de datos concretos sobre el número de la población estudiada (siendo el último censo en el año 2010 en el Ecuador), se utilizaron los datos correspondientes a las proyecciones de la población de todo el cantón (tanto parroquias urbanas como rurales) para el año 2021, proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Dando un total de 146.296 personas como parte de la población, tanto hombres como mujeres de 15 años hasta mayores de 80.

Como técnica de muestreo se utilizó el no probabilístico por conveniencia, ya que le permite al investigador tomar la muestra en base a la facilidad que tenga de contactar a los sujetos de estudio. Al aplicar la fórmula del cálculo de la muestra se utilizó un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7%, dando una muestra total de 196 personas, de las que se alcanzaron 197. Al usar el muestreo por conveniencia se aplicaron preguntas filtro para solo obtener las respuestas del público objetivo: madres y padres de niños de 0-2 años que vivan en el cantón esmeraldas en las parroquias urbanas.

Se utilizaron estos datos generales dado a que no se disponía de cifras oficiales del número de padres y madres de niños entre 0 a 2 años que vivan en las parroquias urbanas del cantón. Por tal motivo, con ayuda de las preguntas filtro se logró obtener un total de 77 personas que correspondían a al público objetivo de esta investigación.

### **Cálculo de la muestra para población finita**

$$n = \frac{N x Z^2 x p x (1 - p)}{(N - 1) x e^2 + Z^2 x p x (1 - p)}$$

#### **En donde:**

n= corresponde al tamaño de la muestra

N= corresponde a la población total (146.296)

Z= corresponde a la distribución normalizada 1.96 que corresponde al 95% del margen de confianza.

p= Proporción de aceptación deseada para el producto (0.5)

e= Porcentaje deseado de error 7%

$$n = \frac{146.296 \times 1,96^2 \times 0,5 \times (1-0,5)}{(146.296-1) \times 0,07^2 + 1,96^2 \times 0,5 \times (1-0,5)} = 195,73 = 196$$

### **2.5 Técnicas de investigación**

Las técnicas de investigación que se emplearon para la recolección de datos fueron la encuesta, el focus group, y las fichas de cotejo correspondientes a la clasificación arancelaria del producto, al marco legal y a la búsqueda de proveedores. Todas estas técnicas fueron necesarias para conocer cuáles eran las apreciaciones de los encuestados con respecto a los productos, y si estarían dispuestos o no a comprarlos; así como quiénes podrían ser los proveedores seleccionados y la carga arancelaria a cancelar. Por otro lado, la guía de discusión para llevar a cabo el focus group se empleó para conocer aspectos más cualitativos que ameritaban mayor detalle de la muestra estudiada.

## 2.6 Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	SUB-DIMENSIÓN	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES
<b>Productos para el cuidado de niños de 0-2 años</b> ✓ Mochila multiuso para bebé ✓ Rejas de seguridad para niños ✓ Sellos de seguridad	Hace referencia a aquellos productos que se enfocan en el cuidado de los niños pequeños, que brindan facilidades y mayor protección.	Estudio de Mercado	Necesidades y requerimientos del mercado		1. Información demográfica y socioeconómica 2. Hábitos de uso 3. Comportamiento de compra 4. Evaluación de concepto 5. Comprensión mensaje / claridad /credibilidad 6. Relevancia 7. Identificación	Focus group/Guía de discusión	Segmento al que se dirige el producto
					1. Información demográfica y socioeconómica 2. Mediadas de actitudes hacia la marca 3. Diagnóstico de uso 4. Validación 5. Comportamiento de compra	Encuesta	Segmento al que se dirige el producto

		Estudio del producto y de proveedores	Búsqueda y análisis de proveedores		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Confiabilidad de la empresa (Años en la plataforma de Alibaba)</li> <li>2. Proveedor verificado</li> <li>3. Historial de pedido</li> <li>4. Perfil de la empresa</li> </ol>	Ficha de Cotejo	Plataforma de Alibaba
			Inteligencia de Producto		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nombre, características, y función del producto</li> <li>2. Clasificación arancelaria del producto</li> <li>3. Carga tributaria</li> <li>4. Análisis de acuerdos comerciales</li> <li>5. Productos de prohibida importación</li> <li>6. Barreras no arancelarias /certificados previas aplicables a la importación</li> </ol>	Ficha de Cotejo	Arancel Nacional de Importaciones Ecuador

		Estudios Financieros	Costos de Importación	1. Costos arancelarios	1. Ad Valorem 2. Específicos 3. Mixtos 4. Salvaguardia 5. IVA 6. ICE 7. FODINFA	Ficha de Cotejo	Arancel Nacional de Importaciones Ecuador
				2. Costos logísticos	1. Flete internacional 2. Agente de aduana 3. ISD 4. Licencias 5. Flete interno 6. Aforo 7. Inspecciones 8. Seguros	Ficha de Cotejo	Operadores Económicos autorizados
				3. Costo total de importación	Costo del producto + costos arancelarios + costos logísticos	Ficha de Cotejo	Total costos logísticos, total costos arancelarios

## **2.7 Instrumentos de recolección de datos**

Por el lado de la encuesta, se aplicó un cuestionario de 23 preguntas dividido en cinco partes, las cuales eran: preguntas introductorias, grado de utilidad de los productos para la seguridad y cuidado de los niños entre 0-2 años, medidas de actitudes hacia los productos chinos, diagnóstico, y la validación (presentación de la propuesta de vender los sellos y rejas de seguridad, y la mochila multiuso) con preguntas cerradas entre ellas las de opción múltiple y únicas.

En el caso del Focus Group, este estuvo dividido en cuatro partes: la primera a manera de introducción, buscaba conocer datos socioeconómicos y demográficos de las madres de niños entre 0-2 años; la segunda sección, los cuidados que ellas tenían con sus hijos; la tercera sección, los hábitos de compra de productos para sus niños (de seguridad y productos que les brinden a ellas mayores facilidades); y la última sección, que pretendía evaluar el entendimiento de las participantes sobre los productos mostrados: los sellos y rejas de seguridad, y la mochila multiuso.

Por último en las fichas de cotejo, se buscó obtener de forma más detallada aspectos más cualitativos, como información acerca de los proveedores, años en la plataforma, si era verificado o no, aspectos del producto y capacidad de suministro de la empresa. A su vez, a través de estas fichas se detalló la clasificación de los productos, sus aranceles correspondientes, y se especificaron aspectos legales correspondientes a la importación.

## **2.8 Técnicas de procesamiento de datos**

Para el análisis y procesamiento de los datos obtenidos, en el caso de la encuesta, se utilizó la hoja de cálculo proporcionada por la herramienta Microsoft Forms, que contenía cada uno de los instrumentos aplicados. En esta, se tabularon y estudiaron a través de un análisis de frecuencia y una correlación de variables los resultados obtenidos en cada una de las dimensiones estudiadas. Posterior a eso, se elaboraron los gráficos que reflejaran visualmente los resultados alcanzados.

Por otro lado, en el caso del Focus Group, una vez obtenidos los datos y realizada la respectiva transcripción de todo lo dicho por las entrevistadas, se hizo una categorización de variables con el objetivo de buscar aspectos relevantes, y llegar a conclusiones que abarquen el criterio de las participantes en cada una de las preguntas realizadas.

Por último, para las fichas de cotejo, se midieron cada uno de los indicadores propuestos y así poder determinar qué era lo más conveniente y tomar las mejores decisiones.

## **CAPÍTULO 3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

### **3.1 Estudio de Mercado**

#### **3.1.1 Focus Group**

##### **3.1.1.1 Objetivo principal del Focus Group**

Conocer la apreciación y los requerimientos que tenían las madres de niños entre 0-2 años en la Ciudad de Esmeraldas, con respecto a los productos para la seguridad y cuidado de ellos. Así también, se quería conocer cómo era su rutina cuidando de sus hijos pequeños que demandaban mayor atención.

##### **3.1.1.2 Público objetivo**

El público objetivo para este Focus Group fueron las madres de niños entre 0-2 años de edad, con un nivel socioeconómico medio-alto, y que vivan en la ciudad de Esmeraldas. Cabe mencionar que, dada a la dinámica de esta técnica, se consideraron como participantes solo a 6 mamás para un mejor desarrollo y obtención de resultados.

##### **3.1.1.3 Hallazgos**

#### **Sección 1. Información Demográfica y Socioeconómica**

##### **✓ Información sobre las entrevistadas**

Todas las entrevistadas eran amas de casa entre 28 – 38 años, que dedicaban su tiempo al cuidado de su familia. En su mayoría a parte de las actividades del hogar, tenían sus propios emprendimientos o negocios, solo en el caso de una entrevistada, además de las actividades ya mencionadas estaba estudiando una carrera universitaria.

##### **✓ Mayores preocupaciones como madres de niños de 0-2 años**

Para las entrevistadas las mayores preocupaciones con respecto a sus niños pequeños eran las caídas o golpes que pudieran tener, y que generen consecuencias negativas en ellos. En el caso de una mamá, su mayor preocupación era la gravedad que esos golpes o caídas pudieran tener, incluso temiendo que les ocasionen la muerte a sus hijos en estas edades.

## **Sección 2. Cuidados que tienen las madres de niños entre 0-2 años**

### **✓ Peligros dentro de los hogares y medidas para afrontarlos**

Para las entrevistadas, dentro de sus hogares había objetos que representaban un peligro para sus hijos entre 0-2 años, que van desde los juguetes de sus hijos mayores (por sus características no son aptos para niños pequeños), hasta las gavetas, las escaleras, los inodoros, los bichos, inclusive las camas.

Ellas manifestaron que “se ingeniaban” para que sus niños estén seguros a pesar de los peligros que puedan existir dentro de sus casas. Entre las medidas que tomaban, mencionaron colocar rejas en las escaleras, colchonetas, rodear a sus bebés de almohadas en la cama para evitar que se caigan, y colocar las camas al nivel del piso ante posibles caídas; sobre todo, estaban siempre atentas a lo que hacían sus pequeños, siendo esta la mejor manera de evitar posibles lesiones.

### **✓ Uso de productos para el cuidado los niños**

Las madres entrevistadas mencionaron que al salir de casa por lo general llevaban consigo una pañalera o bolso con ropa adicional de sus hijos, pañitos húmedos, pañales desechables y de tela. En el caso particular de una de las entrevistadas, incluía medicamentos. Así también, algunas llevaban más cosas como juguetes y comida para ellos.

Por otro lado, la mayoría de las madres indicaron que no tenían una marca específica de productos para sus niños. Comentaron que lo más importante era la garantía de la seguridad para sus hijos, excepto por una de las madres quien indicó una serie de marcas específicas como sus preferidas: Born, Aveeno, Pilon y Johnson.

## **Sección 3. Comportamiento de Compra**

Todas las entrevistadas respondieron que solían realizar (por la pandemia) compras por internet de productos para sus hijos, ya que para ellas brindaban mayores facilidades, con precios variados y muy accesibles. La mayoría manifestó que dentro de sus compras no se incluían productos para mayor seguridad de sus niños, pero que si serían de mucha ayuda dada las lesiones que ya han sufrido ellos.

Por otra parte, los productos que más solían comprar de forma virtual y física, eran pañales desechables/ tela, ropa (inclusive la moda reutilizable), productos para el aseo de sus niños, cremas y biberones. Además, mencionaron que como madres querían invertir en cosas realmente necesarias, por lo que tomaban mucho en cuenta la funcionalidad de los productos.

#### ✓ **Técnicas Proyectivas**

Las técnicas proyectivas que se utilizaron fueron dos, por un lado, la de asociación de palabras, con la que se buscaba conocer la percepción que tenían las entrevistadas acerca de los niños en sus edades tempranas entre los 0 a 2 años, y sobre aquellos productos para la seguridad de ellos. A lo que respondieron que se trataba de la edad más importante y demandante en la vida de un niño; y por el lado de los productos, que eran necesarios y que daban solución a algunos problemas que como madres tenían a diario en sus casas en temas de seguridad para sus pequeños.

Por otro lado, se usó la técnica proyectiva por agrupación de palabras en la que se buscó conocer en qué categoría pondrían a aquellos productos que ayudan a mantener seguros a sus niños pequeños, a lo que respondieron que se trataban de productos de seguridad.

### **Sección 4. Evaluación de Conceptos**

#### ✓ **Agrado/ Entendimiento/ Credibilidad**

Para la mayoría de las entrevistadas los productos expuestos: la mochila multiuso (pañalera), los sellos de seguridad y las rejas, eran de mucha utilidad, muy prácticos, y que además, les resultaron creíbles dado a que habían usado productos similares, y entendieron que se trataban de productos para la seguridad y cuidado de sus hijos.

#### ✓ **Relevancia**

Para todas las entrevistadas, los productos les parecieron muy interesantes y un beneficio para ellas como madres, que debido a sus muchas ocupaciones, y a los peligros que habían dentro de sus casas para sus niños entre 0-2 años, eran productos que les ayudarían bastante.

### ✓ **Identificación**

En esta sección se realizó la pregunta de que si sintieron que estos productos reflejaban la necesidad de contar con productos prácticos y seguros que mejoren al cuidado de sus niños, a lo que contestaron que sí, que como madres tienen que estar muy atentas ya que ningún producto puede ser 100% seguro, pero igual son de mucha ayuda.

### ✓ **Diferenciación**

Para las entrevistadas la mochila multiuso (pañalera), las rejas y los sellos de seguridad si resultaron productos innovadores, que facilitaban realmente el cuidado de los niños pequeños, aunque ya habían visto productos similares en el mercado.

### ✓ **Intención de Compra**

Acorde a las respuestas obtenidas, las entrevistadas si estarían dispuestas a comprar estos productos por las facilidades que les brindarían tanto para garantizar una mayor seguridad para sus hijos, y para mayor comodidad de ellas como mamás de niños de 0-2 años. Cabe mencionar que, para una de las entrevistadas la reja le pareció algo frágil y que, por el lado de la mochila multiuso, no la usaría mucho ya que se consideraba que era muy práctica y no llevaba consigo muchas cosas de sus hijos.

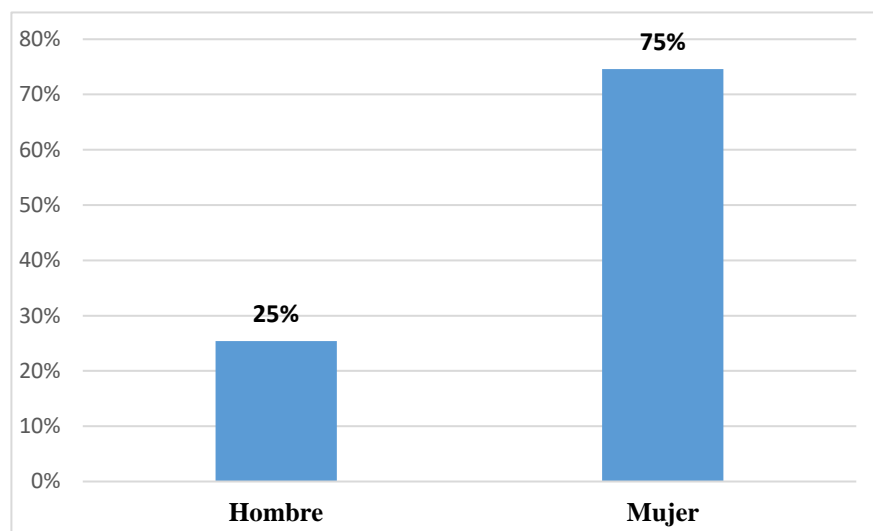
### ✓ **Precio**

En base a los resultados obtenidos en el focus group, a las entrevistadas les parecieron muy interesantes los productos y estarían dispuestas a pagar entre \$25 a \$30 por la mochila multiuso, ya que les brinda mayores facilidades de movilización. Por otro lado, en cuanto a los productos de seguridad ellas pagarían por las rejas entre \$20 a \$30, y por el set de sellos de seguridad entre \$2 a \$5.

### 3.1.2 ENCUESTA

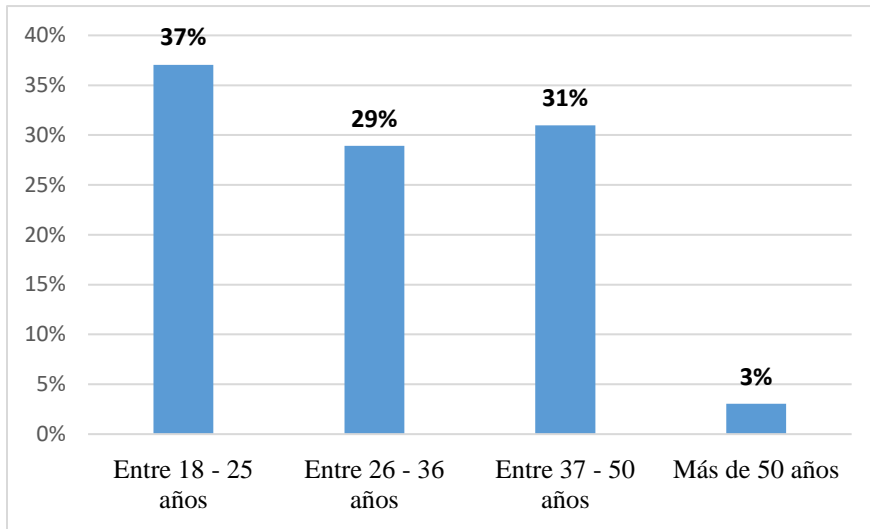
Para la encuesta, la población total era de 146.296 personas que vivían en el cantón Esmeraldas, tanto hombres como mujeres de 15 años hasta mayores de 80. Aplicando la fórmula para el cálculo de la muestra dio un total de 196 personas a ser encuestadas, de las que se alcanzaron 197. Con ayuda de las preguntas filtro se pudo alcanzar a 77 personas que correspondían al público objeto de estudio, que eran los padres y madres de niños entre 0-2 años que vivían en la ciudad de Esmeraldas.

#### Preguntas Introdutorias



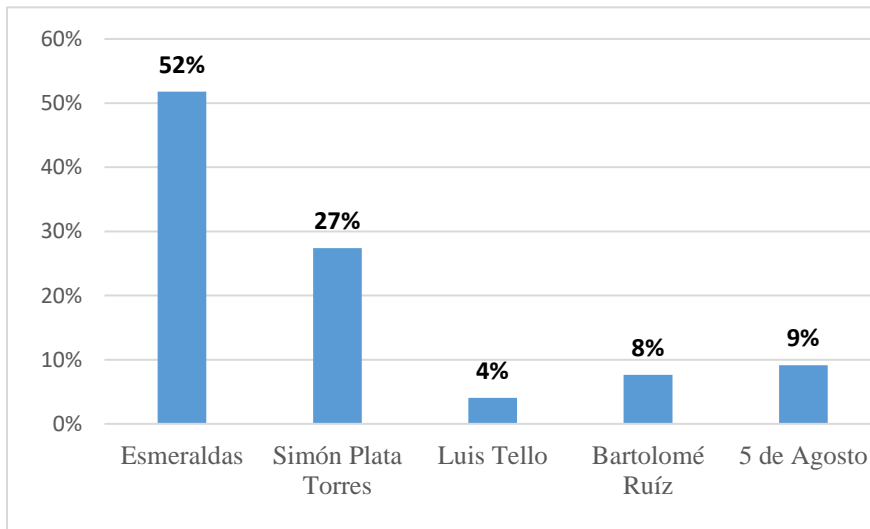
*Figura 1. Sexo*

Como se aprecia en el gráfico, la mayor parte de las personas encuestadas fueron mujeres, de las cuales en su mayoría tenían entre 18-25 años.



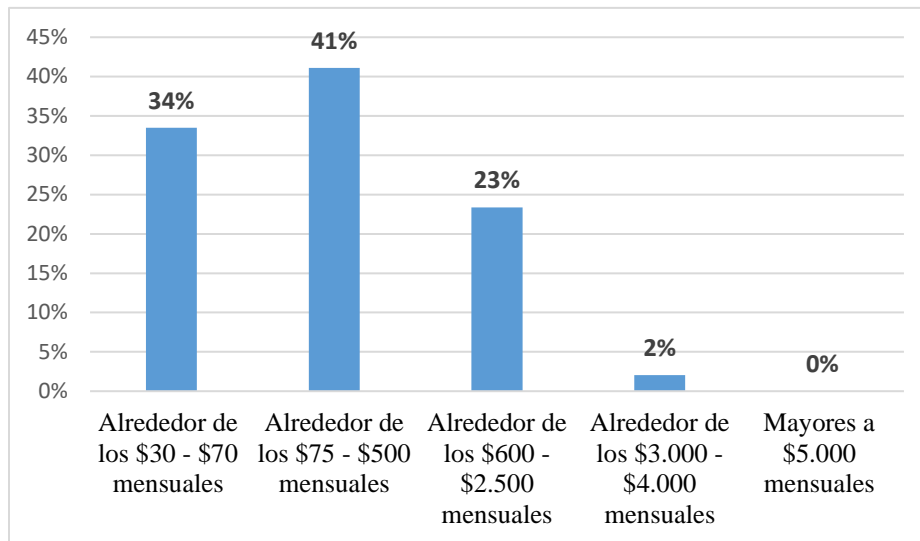
**Figura 2.** Rango de Edad de los encuestados

Acorde al gráfico, la mayoría de las personas encuestadas estaban entre los 18 a 25 años con un 37%, seguido de las personas entre 37 a 50 años con un 31%.



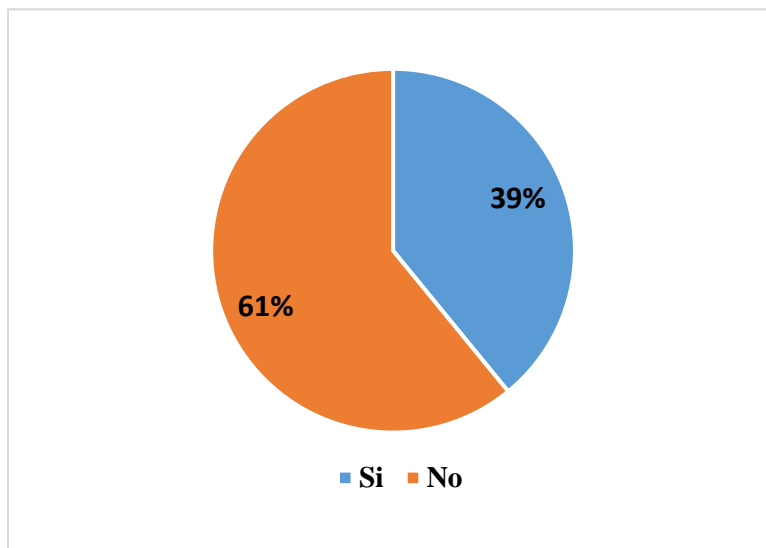
**Figura 3.** Parroquias de la Ciudad de Esmeraldas en la que viven

Del total de los encuestados, en su mayoría residían en la parroquia Esmeraldas con un 52%, seguido de la parroquia Simón Plata Torres, es decir, sur y centro de la ciudad.



**Figura 4. Ingresos Mensuales**

En el Ecuador el nivel socioeconómico de una persona se lo puede medir acorde a sus ingresos medios. Como se muestra en el gráfico, el 41% de los encuestados corresponden a un nivel de ingresos medios bajos, bordeando los ingresos medios altos. Seguido del grupo que percibe menos ingresos con el 34%.

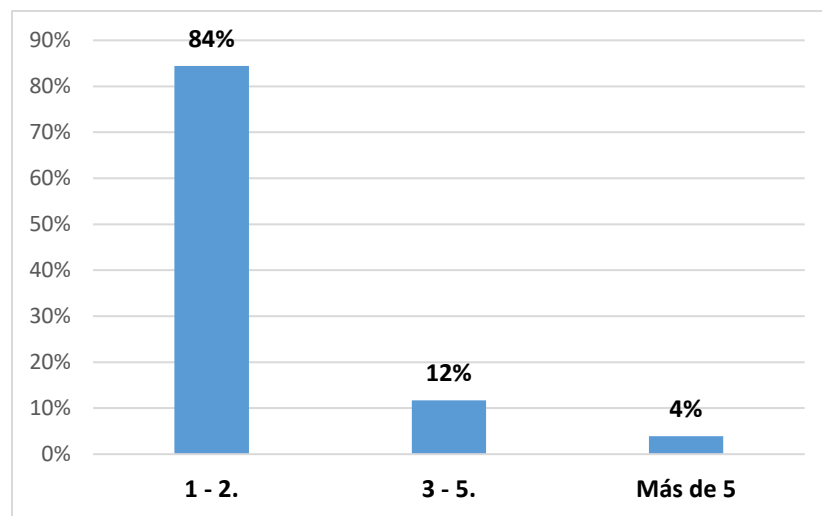


**Figura 5. Padres y Madres de niños de 0-2 años**

**Nota: Pregunta Filtro**

Acorde al gráfico, de todos los encuestados solo un 39% correspondieron al público objetivo de esta investigación, es decir, las madres y padres de niños entre 0-2 que vivían en la ciudad de Esmeraldas. A partir de esta pregunta filtro, solo se trabajó con ese 39% el resto de la encuesta, ya que se pretendía obtener información precisamente de ellos.

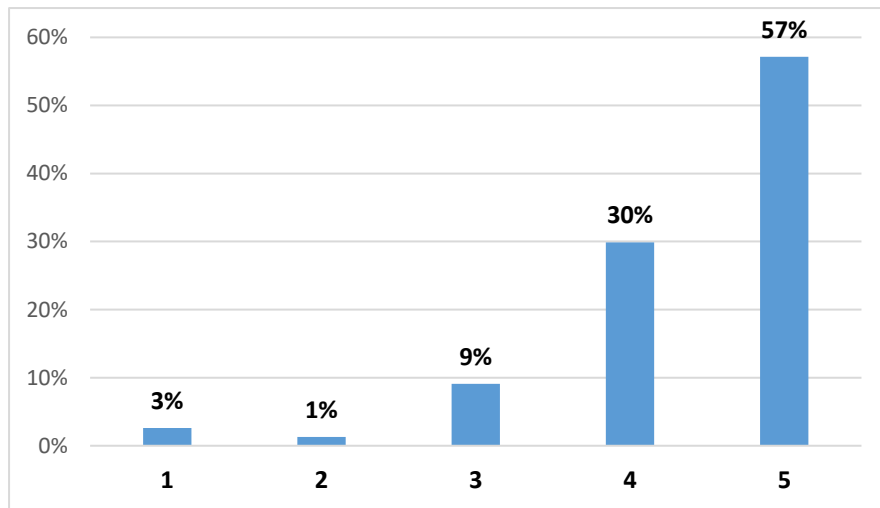
De ese 39%, la proporción mayor de padres y madres estaban entre los 26-50 años, con un 32%. Seguido de un 7% correspondiente a padres y madres con edades entre 18-25 años.



**Figura 6.** Número de niños de 0-2 años en las casas

Acorde al gráfico, el 84% de los encuestados tenían en sus casas de 1-2 niños entre los 0-2 años, que a su vez representaban la mayor proporción de quienes tenían mayor interés en adquirir los productos de seguridad y cuidados para su hijo, como la reja, los sellos de seguridad y la mochila multiuso.

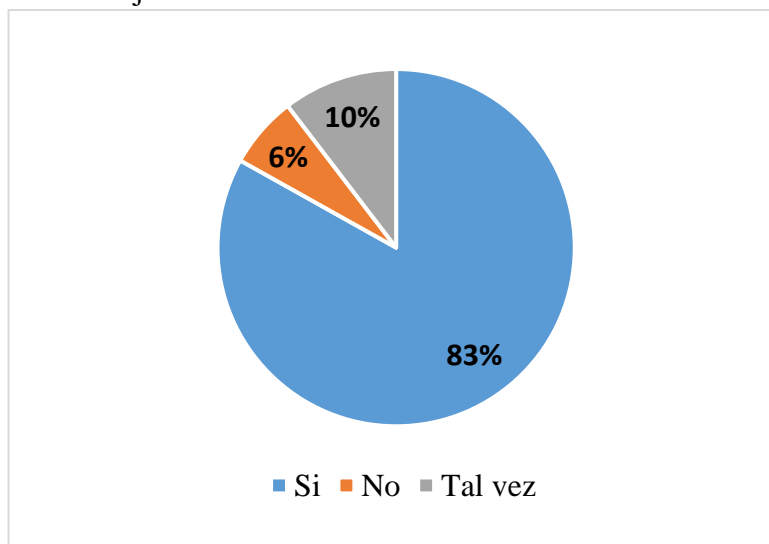
**Grado de eficacia que tienen aquellos productos que aportan seguridad a los niños de 0-2 años, y favorecen su cuidado.**



**Figura 7.** Importancia de productos para la seguridad de los niños de 0-2 años

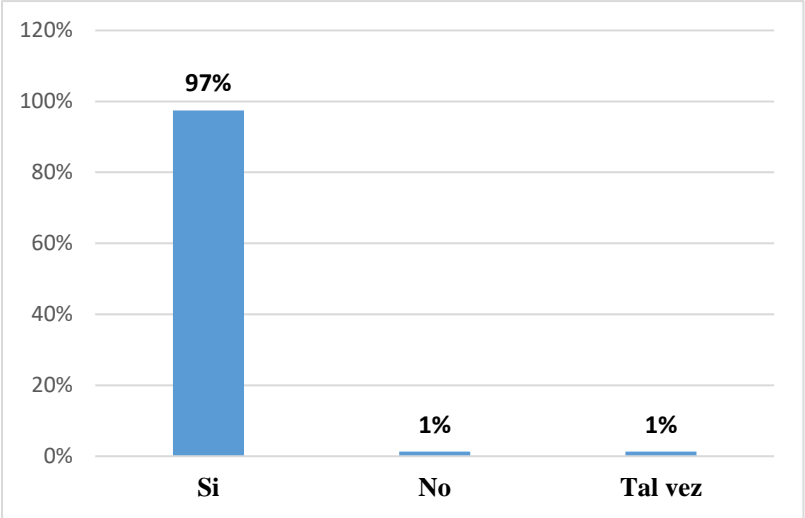
*Nota:* No son importantes 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Muy importantes

En la siguiente escala la mayoría respondió “5”, lo que significaba que para ellos si eran muy importantes aquellos productos que les ayudaban a proteger a sus niños (0-2 años) de posibles caída o lesiones, siendo evidente la preocupación por parte de los padres y madres en cuidar y evitar lesiones en sus hijos.



**Figura 8.** Percepción de los padres y madres hacia los productos que ayudan al cuidado de sus hijos, si brindan mayor seguridad o no.

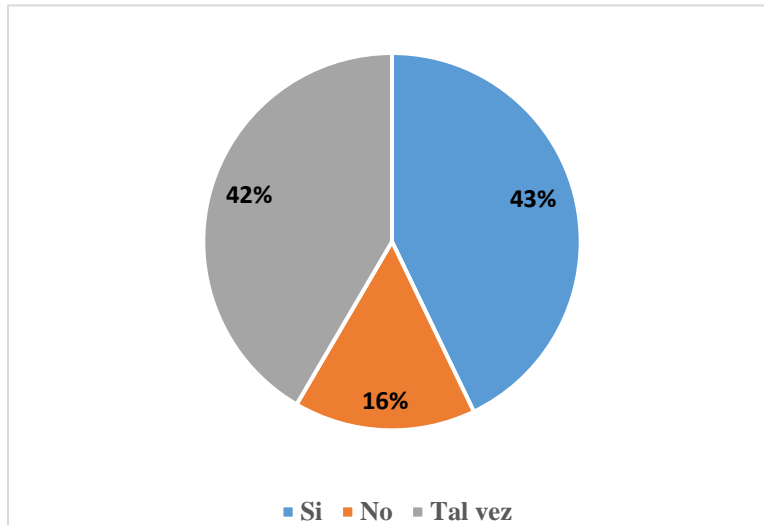
Para la mayor parte de padres y madres, aquellos productos que por sus atributos y funciones contribuían al cuidado y protección de sus hijos en sus edades tempranas de 0-2 años, si constituían para ellos productos que brindaban mayor seguridad dentro de sus casas. Mientras que tan solo un 6% consideran que no.



**Figura 9.** *Percepción de los encuestados hacia las facilidades que brinda o no una pañalera o bolso de bebé*

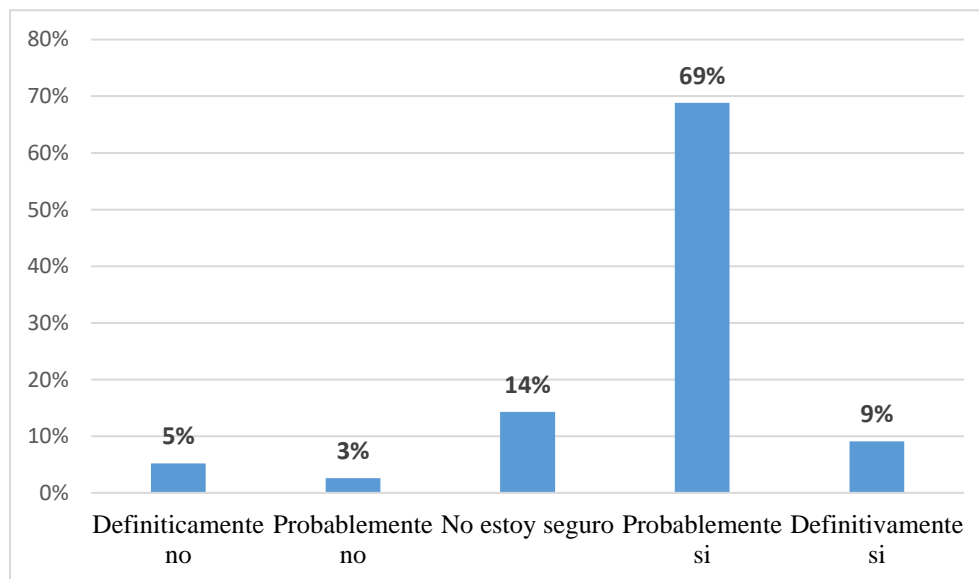
Como se evidencia en los resultados obtenidos, el 97% de los padres y madres consideran que una pañalera o bolso de bebé les brinda mayores facilidades para movilización, que además demuestra una inclinación favorable de compra hacia este producto para cuidado de sus hijos, que a quienes más favorece es a ellos como padres y madres.

## Percepción que tienen los padres hacia los Productos Chinos



**Figura 10.** Calidad e Innovación que representan los productos chinos hacia los padres

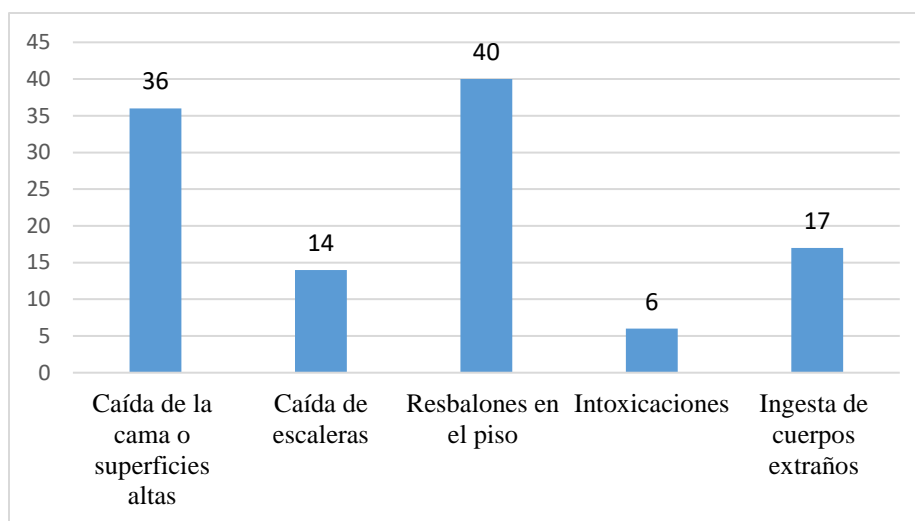
Como se aprecia en el gráfico, para la mayoría de los encuestados los productos chinos ofrecían calidad e innovación, aunque también hubo un porcentaje considerable de personas que no estaban muy seguras. Por otro lado, tan solo para un 16% de ellos los productos chinos no ofrecían calidad ni innovación.



**Figura 11.** Probabilidad de compra de productos chinos

Comparando los resultados obtenidos entre la figura 10 y 11, se pudo evidenciar una importante probabilidad de que los padres y madres compren productos chinos, a pesar de que los resultados de la figura 10 señalan un alto nivel de inseguridad en cuanto a la calidad de estos. Por otro lado, en el caso particular de quienes dijeron que no, la mayor parte de ellos consideraron que si sería probable que compraran productos chinos, dejando en evidencia que el factor decisivo de compra de productos provenientes de china, no es la calidad e innovación, sino que toman en consideración otros aspectos.

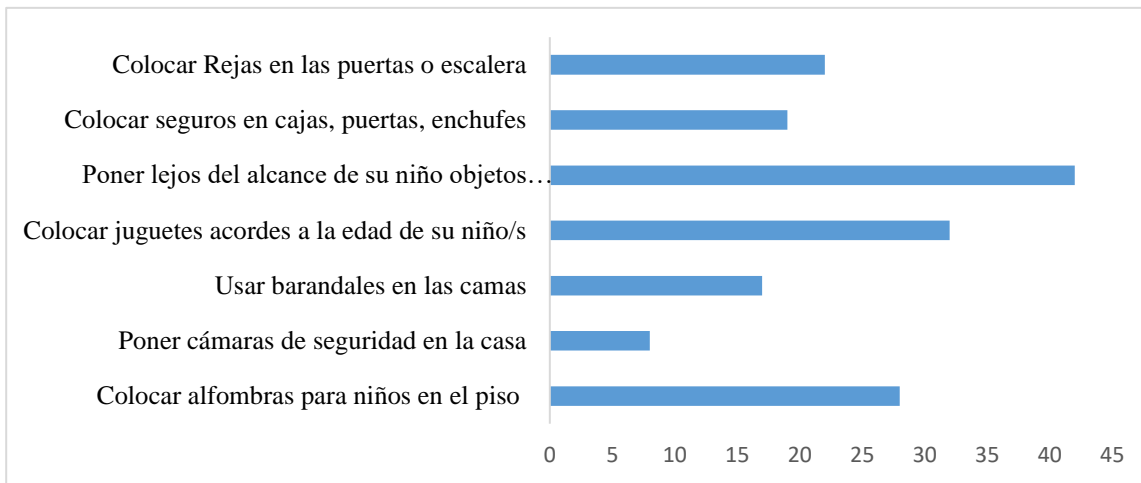
### Diagnóstico



**Figura 12.** Lesiones más comunes en niños de 0-2 años

*Nota:* Expresado en número de veces

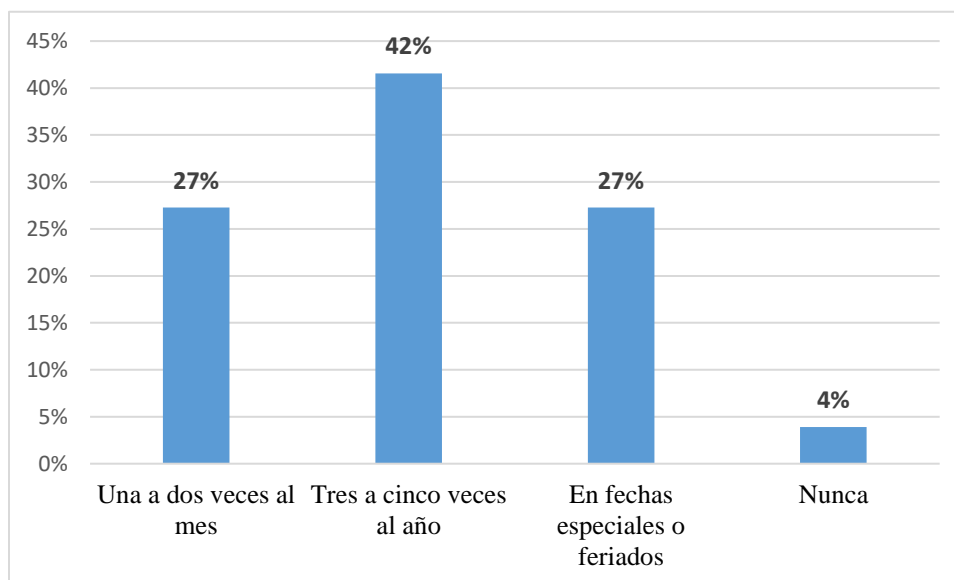
Como se puede apreciar en el gráfico los resbalones en el piso y las caídas de la cama o superficies altas, fueron las lesiones más frecuentes que se daban en estas edades de los niños en las casas, seguido de la ingesta de cuerpos extraños y caídas de escaleras. Con esto se evidenció que realmente si hay peligros para los niños en los hogares, que son necesarios atender.



**Figura 13.** Medidas de Protección usadas por los padres y madres hacia sus hijos

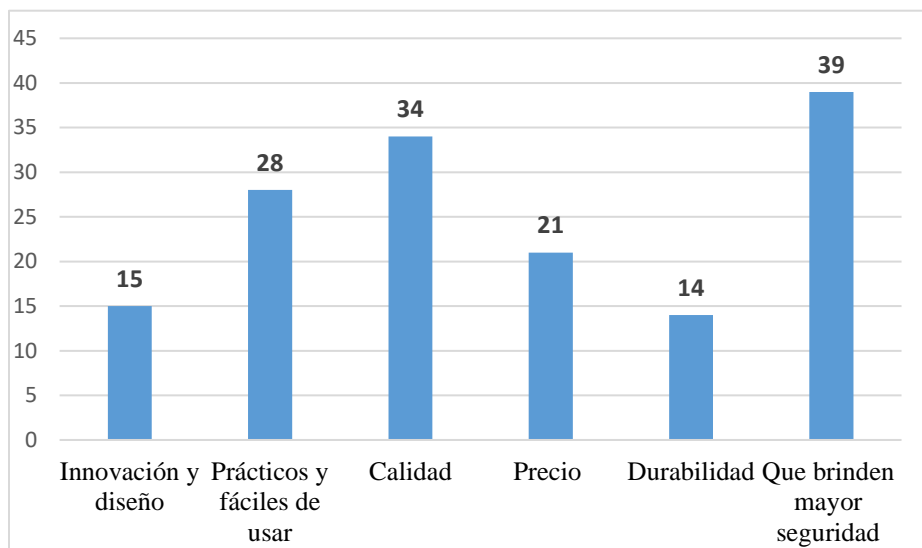
*Nota:* Expresado en número de veces

A través de este gráfico, se pudo evidenciar que dentro de las medidas que tomaban los padres y madres para proteger a sus hijos era adquirir productos precisamente para su seguridad, productos que les ayuden en el cuidado de sus pequeños. Así mismo y en su mayoría, optaban por tomar acciones ante los riesgos como poner lejos del alcance de ellos objetos peligrosos y juguetes acorde a sus edades.



**Figura 14.** Frecuencia de Compra de productos para la seguridad y cuidado de los niños

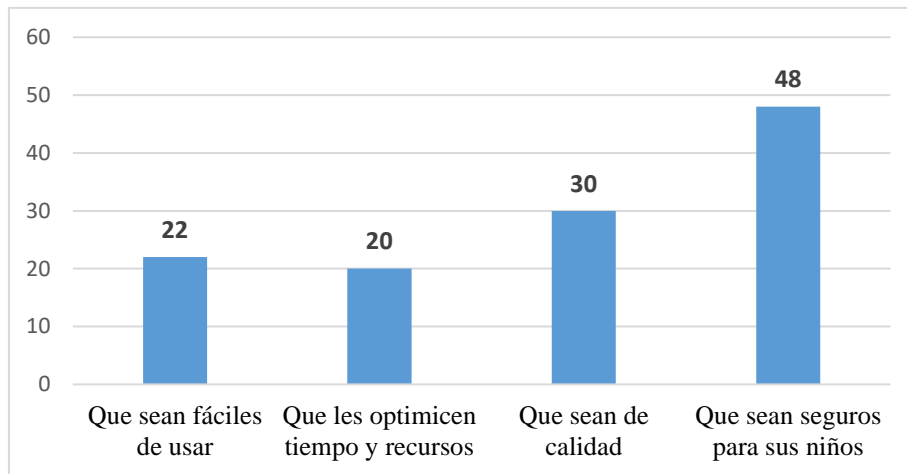
A través de este cuadro se evidenció que apenas un 4% de los encuestados fueron los que nunca realizaban compra de productos que ayuden al cuidado de su niño, mientras que en su mayoría, el tiempo de compra era de tan solo de 3-5 veces al año.



**Figura 15.** Atributos más valorados de los productos para seguridad y cuidados de niños entre 0-2 años

*Nota:* Expresado en número de veces

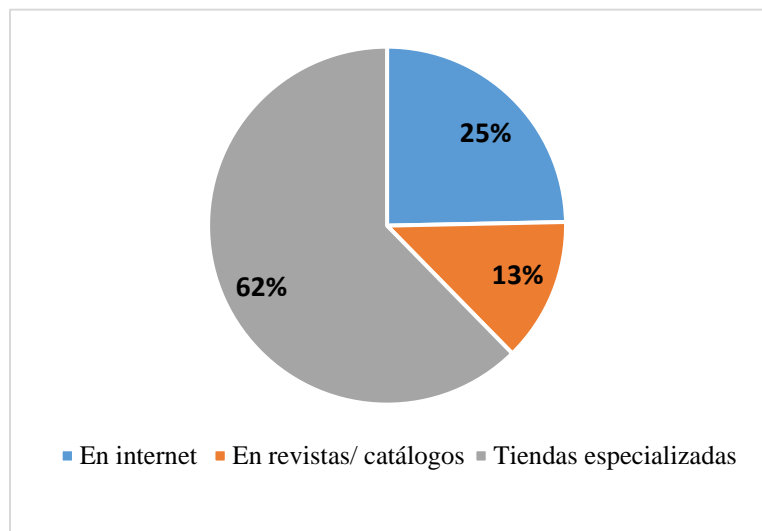
A través de estos resultados se pudo apreciar que los padres y madres de niños de 0-2, valoraban más que el precio en los productos para sus hijos, que brindaran mayor seguridad, que sean de calidad y prácticos de usar. Mostrando así, que el precio no era tanto el factor decisivo al momento de adquirir un producto de niños, ya que existían otras variables a las cuales les prestaban más atención.



**Figura 16.** *Requerimientos que tienen los padres y madres hacia productos para sus hijos*

*Nota: Expresado en número de veces*

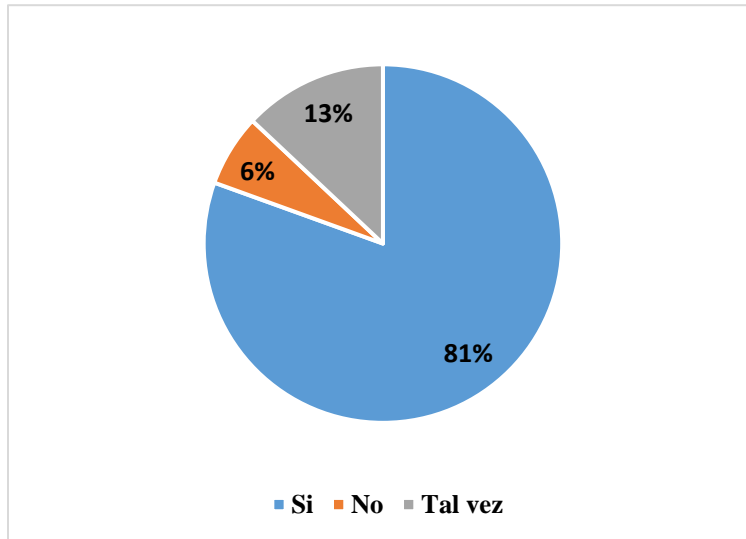
A través de estos datos obtenidos y como se ve en el gráfico, lo que más demandaban los padres y madres de los productos para sus hijos es que sean seguros para ellos, de la mano con calidad que estos deben de tener. Aspectos muy importantes en la selección de proveedores, al consideran las demandas del mercado.



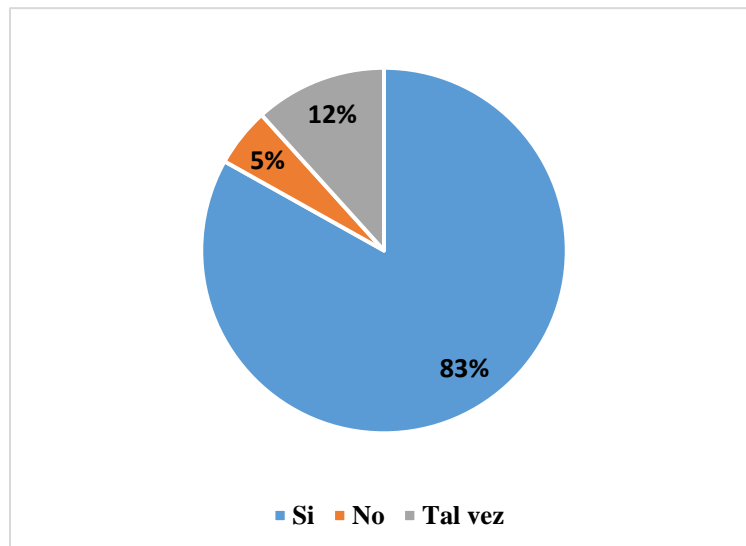
**Figura 17.** *Lugar de compra de productos para la seguridad de los niños*

Según los datos obtenidos, el 62% de los padres y madres preferían adquirir este tipo de productos en tiendas especializadas, no tanto en revistas o en internet.

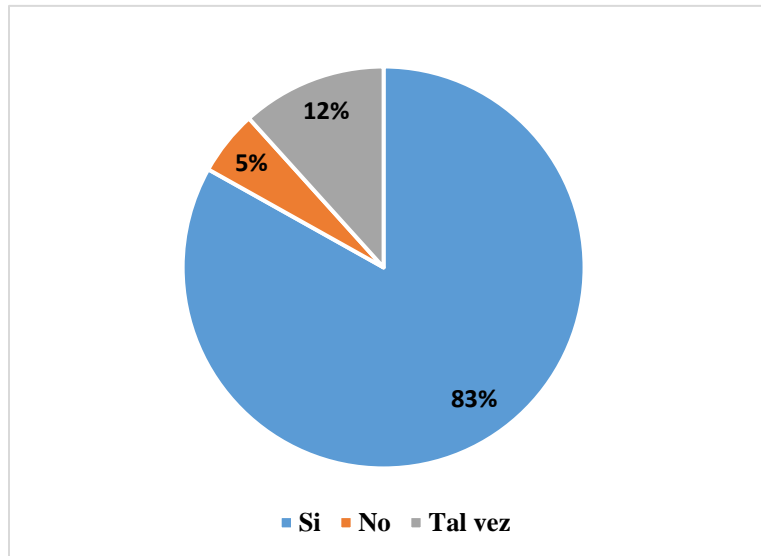
**Propuesta de vender productos para seguridad de los niños (0-2 años), y pañaleras multiusos.**



*Figura 18. Intensión de compra de sellos de seguridad*

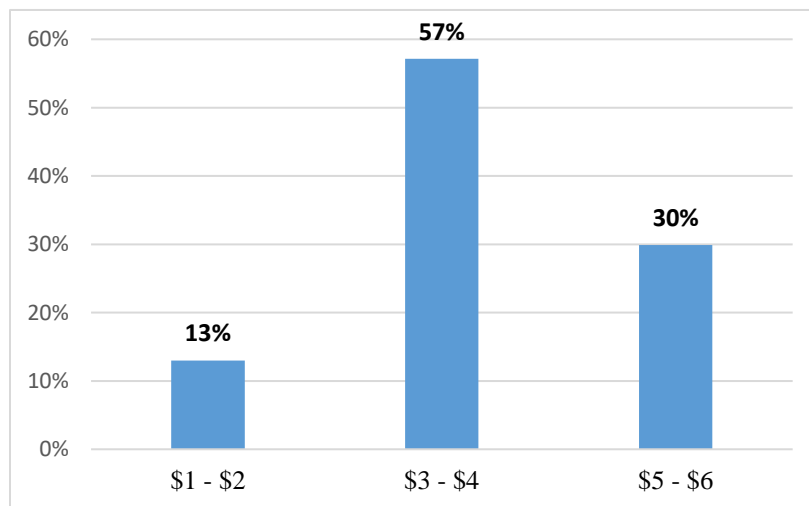


*Figura 19. Intensión de compra de la reja*

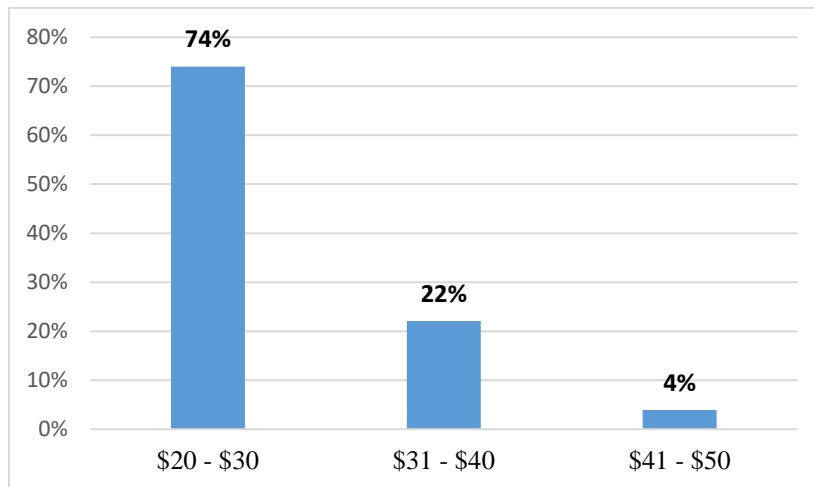


**Figura 20.** Intensión de compra de la mochila multiuso

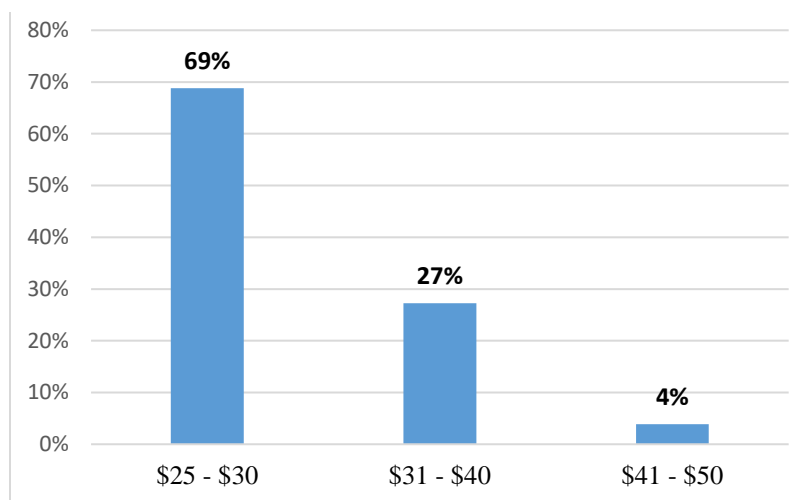
Como se ve en los gráficos 18, 19 y 20, la mayoría de los encuestados si estarían dispuestos en adquirir los sellos de seguridad, la mochila multiuso y la reja, para mayor cuidado de sus hijos de 0-2 años.



**Figura 21.** Precios que los padres y madres estarían dispuestos a pagar por los sellos de seguridad



**Figura 22.** Precios que los padres y madres estarían dispuestos a pagar por la reja



**Figura 23.** Precios que los padres y madres estarían dispuestos a pagar por la mochila multiuso

Como se aprecia en los gráficos 21, 22 y 23, los padres y madres estarían dispuestos a pagar en su mayoría un valor de entre \$20 - \$30 por la reja de seguridad, por los sellos entre \$3 - \$4, y por la mochila multiuso entre \$25 - \$30. Se debe considerar que corresponden a personas (en su mayoría) con ingresos medios bajos y altos, y que seleccionaron los valores en referencia a cuánto podrían y estarían dispuestos a pagar por los productos. Por otro lado, se tiene un grupo también representativo que estarían dispuestos a pagar un valor mayor por los productos, considerando sus características y los beneficios que obtendrían.

### 3.2 Estudio de Proveedores

#### a) Mochila para bebé multifunción (con cama incluida)

**Tabla 1** Ficha Técnica Proveedor seleccionado "Mochila multiuso para bebés"

<b>FICHA TÉCNICA DEL PROVEEDOR: Guangzhou Lebu Baggage &amp; Leather Co., Ltd.</b>	
Empresa establecida en el distrito Huadu en Guangzhou en 2014, cuenta con más de 100 trabajadores y está especializada en la fabricación de todo tipo de bolsas/ mochilas para pañales, mochilas para bebés, mochilas universitarias y escolares, mochilas para portátiles, bolsas de viaje y bolsas de archivo de documentos. Lebu es considerada líder en la industria de equipaje y productos de cuero por su calidad y satisfacción del cliente.	
<b>Tipo de negocio</b>	Fabricante, Trading Company <b>Productos principales:</b> Mochila/bolsa de viaje, equipaje de tela/ABS, equipaje de ordenador, y accesorios de viaje
<b>Mercados principales</b>	Sudeste de Asia (25%), Sur de Asia (25%), América del Norte (10%).
<b>Capacidad comercial</b>	Dominio del idioma inglés, plazo promedio de entrega de 30, número de registro de licencia de exportación 03631733, ingresos de 4500000 por exportaciones totales.
<b>Historial de pedido</b>	Del 1 de enero al 12 de octubre del 2021, la empresa registró un total de tres transacciones a tres compradores en china, cada uno solo solicitó una pieza, dando un total de 3 unidades vendidas. 124 transacciones realizadas.

<b>Condiciones comerciales</b>	<b>Términos de entrega aceptados:</b> FOB, CFR, CIF, EXW, FAS, CIP, FCA, CPT, DEQ, DDP, Express delivery, DAF, DES
	<b>Moneda de pago aceptada:</b> USD, EUR, JPY, CAD, AUD, HKD, GBP, CNY, CHF
	<b>Tipo de pago aceptado:</b> T/T, L/C, D/P D/A, MoneyGram, Credit Card, PayPal, Western Union, Cash, Escrow.
	<b>Puerto más cercano:</b> Shenzhen, Huangpu, Nansha
<b>Contacto</b>	<p><b>Nombre del destinatario:</b> Tracy Guangzhou Lebu Baggage &amp; Leather Co., Ltd.</p> <p><b>Empresa:</b> Guangzhou Lebu Baggage &amp; Leather Co., Ltd.</p> <p><b>Ciudad:</b> Huadu</p> <p><b>Provincia:</b> Guangdong</p> <p><b>País/ Región:</b> China CN</p> <p><b>E-mail/chatear/llamada:</b> A través de la página de Alibaba</p> <p><b>Dirección:</b> No. 309, 4th Street, Lingnan E-Commerce Park, Luoxi, Guangzhou, Guangdong, China</p>
<b>Detalle del producto</b>	<b>Tamaño:</b> 26*32*40cm (largo, ancho, alto)
<b>“Bolsa para pañales 6 en 1”</b>	<b>Características:</b> Mochila con estación de cambio, cama portátil de bebé, diferentes colores, con USB, resistente al agua, bolsillo privado, bolsillo para toallitas, 2 bolsillos para biberones.
	<b>Material:</b> Poliéster

	<p><b>Personalización:</b></p> <p>Logo personalizado (pedido mínimo: 200 unidades)</p> <p>Embalaje personalizado (pedido mínimo: 500 unidades)</p> <p>Personalización gráfica (pedido mínimo: 200 unidades)</p> <hr/> <p><b>Capacidad de suministro:</b> 1000 Unidad/es por mes</p> <hr/> <p><b>Empaquetado y entrega:</b> Bolsa de opp con señal de advertencia de asfixia</p> <hr/> <p><b>Tiempo de espera:</b> De 1-500 el tiempo estimado de 35 días, más de 500 será negociado</p> <hr/> <p><b>Plazo de entrega:</b> 35-40 días después de confirmar los detalles</p> <hr/> <p><b>Precio</b></p> <p>200 - 499 Unidades = 13,80 US\$</p> <p>500 - 999 Unidades = 13,20 US\$</p> <p>&gt;=1000 Unidades = 12,80 US\$</p> <p>MQO = 200pcs</p> <p>1 muestra= 14.50\$</p>
<b>Certificaciones validadas:</b>	ISO9000, ISO14000, Certificado CE, BSCI, SMETE por aprobar

<b>Forma de envío (transporte)</b>	Support Rápido · Transporte marítimo · Transporte terrestre · Transporte aéreo
<b>Protección</b>	Garantía comercial, garantía de envío a tiempo, política de reembolso
<b>Participación en ferias</b>	No menciona
<b>Proveedor verificado en Alibaba</b>	Sí, con siete años en la plataforma. Tiene un tiempo de respuesta menor o igual a <b>3h</b> con una tasa de entrega a tiempo del <b>100%</b> , una tasa de respuesta de <b>98.43%</b> , y un índice de rendimiento de 4/5.

*Fuente: (Guangzhou Lebu Baggage & Leather Co., 2021)*

*Elaboración Propia*

**b) Puertas y sellos de seguridad para bebés.**

**Tabla 2** Ficha Técnica Proveedor seleccionado "Puertas de seguridad para niños"

<b>FICHA TÉCNICA DEL PROVEEDOR: Guangzhou Balance Daily Commodities Co., Ltd.</b>	
<p>Empresa fundada en 2005 con 16 años de experiencia, ubicada en Guangzhou China. Cuenta con equipos y tecnología de producción avanzados y una estricta implementación de los estándares internacionales del sistema de gestión de calidad. Se especializan en productos de seguridad para bebés, almohadillas para muebles y artículos para el hogar, con trabajadores totales entre 51-100.</p>	
<b>Tipo de negocio</b>	<p>Fabricante, Trading Company</p> <p><b>Productos principales:</b> Producto de Seguridad para Bebés, Almohadilla para Pies de Muebles, Almohadilla de Parachoques de Goma, Accesorios para Muebles</p>
<b>Mercados principales</b>	América del Norte (30%), Sur de Europa (20%), Mercado Nacional (20%)
<b>Capacidad comercial</b>	Dominio del idioma, plazo promedio de entrega de 15, número de licencia de exportación 03630447.
<b>Historial de pedido</b>	144 transacciones realizadas.
<b>Condiciones comerciales</b>	<b>Términos de entrega aceptados:</b> FOB, EXW
	<b>Moneda de pago aceptada:</b> USD, EUR
	<b>Tipo de pago aceptado:</b> T/T, L/C, D/P D/A, MoneyGram, Credit Card, PayPal, Western Union, Cash, Escrow

	<p><b>Puerto más cercano:</b> Nansha, Guangzhou, Shenzhen</p> <p>Soporte Express · Flete marítimo · Flete terrestre · Flete aéreo</p>
<b>Contacto</b>	<p><b>Nombre del destinatario:</b> Sara LIn Guangzhou Balance Daily Commodities Co., Ltd.</p> <p><b>Empresa:</b> Guangzhou Balance Daily Commodities Co., Ltd.</p> <p><b>Provincia:</b> Guangzhou</p> <p><b>País/ Región:</b> China CN</p> <p><b>E-mail/chatear/llamada:</b> A través de la página de Alibaba</p> <p><b>Dirección:</b> No. 2 Shengyuan Street, zona industrial de Beiliu, ciudad de Dagang, distrito de Nansha, ciudad de Guangzhou, provincia de Guangdong, China</p>
<b>Detalle del producto</b> <b>Puerta de seguridad para bebés</b>	<p><b>Tamaño:</b> 60 * 40 * 35cm (largo, ancho, alto)</p>
	<p><b>Características:</b></p> <p>Color: azul / rosa + blanco, blanco, varios colores disponibles</p> <p>Proteger eficazmente a los bebés contra posibles lesiones al abrir la puerta o el cajón.</p> <p>para usar en gabinetes, armarios, puertas de refrigeradores</p> <p>Respetuoso con el medio ambiente, alta calidad, no tóxico</p>
	<p><b>Material:</b> ABS / PU, ecológico</p>

	<p><b>Personalización:</b></p> <p>Logotipo personalizado (Pedido mínimo: 500 piezas)</p> <p>Embalaje personalizado ( Pedido mínimo: 500 piezas)</p> <hr/> <p><b>Capacidad de suministro:</b> 10000000 pedazos / pedazos por mes</p> <hr/> <p><b>Empaquetado y entrega:</b> A granel, tarjeta blíster</p> <hr/> <p><b>Tiempo de espera:</b> De 4-20 días hábiles (excepto fines de semana y días festivos) después del pago.</p> <hr/> <p><b>Plazo de entrega:</b> 1-500 20 días, más de 500 a ser negociado</p> <hr/> <p><b>Precio</b></p> <p>500 - 4999 Piezas= \$ 15,00</p> <p>5000 - 49999 Piezas= 13,00 \$</p> <p>&gt; = 50000 piezas= \$ 12,00</p>
<b>Certificaciones validadas:</b>	SGS
<b>Forma de envío (transporte)</b>	<p>DHL= 3-5</p> <p>FEDEX= 3-5</p> <p>UPS= 3-5</p> <p>Agente= alrededor de 7 días</p>

	EMS= 5-10
<b>Protección</b>	Garantía comercial, garantía de envío a tiempo, política de reembolso
<b>Participación en ferias</b>	No se menciona
<b>Proveedor verificado en Alibaba</b>	Empresa verificada en Alibaba con 9 años en la plataforma, tiempo de respuesta de menos o igual a 6h, tasa de entrega a tiempo del 100.0%.

*Fuente:* (Guangzhou Balance Daily Commodities Co., 2021)

***Elaboración Propia***

De todos los proveedores analizados se escogió a Guangzhou Lebu Baggage & Leather Co., Ltd. para la mochila multiuso, y a Guangzhou Balance Daily Commodities Co., Ltd. para la reja y los sellos de seguridad. Esto tomando en consideración los años en la plataforma Alibaba, la calidad del producto, el precio, tiempo de respuesta y entrega que tenían frente a los demás proveedores, resultando ambas empresas las mejores en tiempo, seguridad, calidad, y precios.

Un factor que contribuyó para la elección del proveedor de los sellos y la reja fue que ambos productos eran por un lado amigables con el ambiente y no tóxicos, lo que significaba mayor seguridad para los niños; y, en base a las lesiones en ellos, preocupaciones y requerimientos de sus padres, resultó el proveedor más óptimo. Por el lado de la mochila, en temas de costos era mucho mejor y disponía de mayor tamaño y funciones.

**Tabla 3** Ficha Técnica Proveedor seleccionado "Sellos de Seguridad para niños"

<b>FICHA TÉCNICA DEL PROVEEDOR: Guangzhou Balance Daily Commodities Co., Ltd.</b>	
<b>Detalle del producto</b> <b>“Sellos de Seguridad para niños”</b>	<b>Tamaño:</b> 70x70x35mm; personalizar (largo, ancho, alto)
	<b>Características:</b> Color: negro, amarillo, verde, azul, color personalizado disponible Uso: encimeras, gabinetes de cocina, borde de muebles Respetuoso con el medio ambiente, alta calidad, no tóxico
	<b>Material:</b> NBR, EVA, goma espuma, 100% poliéster
	<b>Capacidad de suministro:</b> Almohadillas protectoras para muebles= 300000 tarjetas por mes Correa funcional= 600000 pedazos por mes Productos de seguridad para bebés= 200000 tarjetas por mes
	<b>Empaquetado y entrega:</b> A granel, bolsa de opp, tarjeta blíster, embalaje personalizado.
	<b>Tiempo de espera:</b> De 4-20 días hábiles (excepto fines de semana y días festivos) después del pago.
	<b>Plazo de entrega:</b> Detalle abajo
	<b>Precio:</b> \$ 0.10 - \$ 2.00 / Pieza   1000 Pieza / Piezas (Pedido mínimo)

<b>Certificaciones validadas:</b>	SGS
<b>Forma de envío (transporte)</b>	DHL= 3-5 FEDEX= 3-5 UPS= 3-5 Agente= alrededor de 7 día EMS= 5-10
<b>Protección</b>	Garantía comercial, garantía de envío a tiempo, política de reembolso
<b>Participación en ferias</b>	No se menciona
<b>Proveedor verificado en Alibaba</b>	Empresa verificada en Alibaba con 9 años en la plataforma, tiempo de respuesta de menos o igual a 6h, tasa de entrega a tiempo del 100.0%, con 144 transacciones realizadas.

*Fuente: (Guangzhou Balance Daily Commodities Co., n.d.)*

*Elaboración Propia*

### **3.3 Barreras Arancelarias y no Arancelarias: Inteligencia de Productos**

Para poder analizar las barreras arancelarias y no arancelarias de un producto que se quiere importar, primero es necesario estar registrado como importador en el Ecuapass. Para ello se debe contar con un RUC (Registro Único del Contribuyente), que acorde al Servicio de Rentas Internas (SRI), 2021 “es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria”. Es decir, es el número que se asigna e identifica a todas las personas naturales o jurídicas que tengan alguna actividad económica por la cual se deben cancelar tributos.

Una vez obtenido el RUC, se procede a la obtención de la firma electrónica o token, la cual es necesaria para realizar trámites en el Ecuapass. Este token se lo puede obtener en el Ecuador a través de Security Data o el Registro Civil. Una vez sacada la firma electrónica, se procede a la instalación y registro en el sistema Ecuapass como importador. Todo esto es necesario para ser un operador económico autorizado dentro del país y poder realizar la importación.

Es importante recalcar que, para llevar a cabo una importación el registro en el sistema solo es un primer paso. Es necesario además hacer un estudio de mercado y así mismo un análisis técnico a los productos que se pretenden importar. En la presente investigación se analizaron tres productos para determinar si era viable o no importarlos. A continuación, se detalla el análisis técnico realizado a cada uno de ellos.

**Tabla 4** Mochila para bebé Multiuso (pañalera)

<b>Inteligencia de Producto</b>	
<b>Clasificación arancelaria del producto</b>	Acorde con el Arancel Nacional de Importaciones corresponde a la subpartida 4202.99.10.00 correspondiente a los Sacos de viaje y mochilas
<b>Carga tributaria</b>	IVA 12% Advalorem 30% FODINFA 0.50%
<b>Análisis de acuerdos comerciales</b>	No existe por el momento un acuerdo con China para esta subpartida que permita la liberación de tributos.
<b>Productos de prohibida importación</b>	Este producto no es de prohibida importación desde China.
<b>Barreras no arancelarias /certificados previas aplicables a la importación</b>	No requiere ningún documento de control previo. No requiere Norma INEN
<b>Proceso para la obtención de las barreras técnicas</b>	No se requiere.

*Fuente: Sistema PUDULECO / Arancel Nacional de Importaciones*

*Elaboración Propia*

**Tabla 5 Sellos de Seguridad**

<b>Inteligencia de Producto</b>	
<b>Clasificación arancelaria del producto</b>	Acorde con el Arancel Nacional de Importaciones corresponde a la subpartida 3926.90.90.00 correspondiente a: Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14
<b>Carga tributaria</b>	IVA 12% Advalorem 20% FODINFA 0.50%
<b>Análisis de acuerdos comerciales</b>	No existe por el momento un acuerdo con China para esta subpartida que permita la liberación de tributos.
<b>Productos de prohibida importación</b>	Este producto no es de prohibida importación desde China, sin embargo, es de prohibida importación de Corea del Norte, conforme a lo siguiente: <b>Entidad:</b> Comité de Comercio Exterior <b>Tipo:</b> Prohibición <b>Fuente del Dato:</b> Ventanilla Única Ecuatoriana <b>Notas y Observaciones:</b> Prohibida importación de Corea del Norte, según Resolución No. 2397 (2017) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.
<b>Barreras no arancelarias /certificados previas aplicables a la importación</b>	Si requiere el documento de control previo INEN

*Fuente: Sistema PUDULECO / Arancel Nacional de Importaciones*

*Elaboración Propia*

**Tabla 6** Rejas de seguridad para niños

<b>Inteligencia de Producto</b>	
<b>Clasificación arancelaria del producto</b>	Acorde con el Arancel Nacional de Importaciones corresponde a la subpartida 3926.90.90.00 correspondiente a: Las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14
<b>Carga tributaria</b>	IVA 12% Advalorem 20% FODINFA 0.50%
<b>Análisis de acuerdos comerciales</b>	No existe por el momento un acuerdo con China para esta subpartida que permita la liberación de tributos.
<b>Productos de prohibida importación</b>	Este producto no es de prohibida importación desde China, sin embargo, es de prohibida importación de Corea del Norte, conforme a lo siguiente: <b>Entidad:</b> Comité de Comercio Exterior <b>Tipo:</b> Prohibición <b>Fuente del Dato:</b> Ventanilla Única Ecuatoriana <b>Notas y Observaciones:</b> Prohibida importación de Corea del Norte, según Resolución No. 2397 (2017) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.
<b>Barreras no arancelarias /certificados previas aplicables a la importación</b>	Si requiere el documento de control previo INEN

*Fuente: Sistema PUDULECO / Arancel Nacional de Importaciones*

*Elaboración Propia*

## **Proceso para la obtención de las barreras técnicas**

En el caso de la presente investigación, la única barrera no arancelaria que se requiere para llevar a cabo la importación de los productos estudiados es el INEN. A través de este se busca verificar que se cumplan los reglamentos técnicos ecuatorianos que son aplicables a aquellas mercancías que son importadas al país, de igual forma, es necesario saber que este documento se emite cada vez que se realice una importación. Todo esto con el objetivo garantizar la seguridad y protección de las personas, animales, vida vegetal, y al ambiente de prácticas engañosas.

Para poder realizar este trámite es necesario que los beneficiarios estén registrados en el Ecuapass con su usuario y contraseña activos, ingresar en el Ecuapass, llenar la solicitud en el formato que se despliega al ingresar al portal, adjuntar los documentos requeridos, los obligatorios (formulario de solicitud del INEN, la factura correspondiente a la compra realizada en el exterior, comprobante del pago realizado al INEN) y los especiales. Luego se procede al pago de la tasa, y los técnicos proceden en el sistema si todo está en orden lo aprueban, y si no se realiza la notificación.

El costo de este trámite es de \$247 y su duración es solo mientras dure el proceso de nacionalizar la carga. Al completar de forma correcta este trámite, se podrá seguir con la nacionalización de la mercancía y el proceso de importación como tal (Portal único de trámites ciudadanos [Gob.ec], 2022).

### 3.4 Estudio económico financiero: Costos de importación

#### 3.4.1 Costos arancelarios

Tabla 7 Detalle de los productos

Ítems	Cantidad PCS	Descripción	Unidad de Medida	Clasificación Subpartida	FOB TOTAL USD	FOB unitario USD	Peso Bruto	Base imponible seguro	Seguro USD	CIF
1	1000	Sellos de seguridad	Un	3926.90.90.00	400,00	0,40	1.500,00	400,00	4,00	404,00
2	500	Rejas para niños	Un	3926.90.90.00	7.500,00	15,00	750,00	7500,00	75,00	7.575,00
3	1000	Mochila multiuso para bebe (pañalera)	Un	4202.99.10.00	12.800,00	12,80	1.500,00	12800,00	128,00	12.928,00
<b>TOTAL</b>	<b>2500</b>				<b>20.700,00</b>		<b>3.750,00</b>	<b>20700</b>	<b>207,00</b>	<b>20.907,00</b>

*Fuente: Proveedores Seleccionados - Guangzhou Lebu Baggage & Leather Co., Ltd.*

*Guangzhou Balance Daily Commodities Co., Ltd.*

*Elaboración Propia*

**Tabla 8** Costos Arancelarios

Ad-valorem		Acuerdo Comercial		Especifico		FODINFA		ICE		IVA		Total, Tributos Aduana	
% Ad-V	Ad-V	% Preferencia	Ad-V a Pagar	Específico	Esp.Cal	% FODINFA	FODF. Cal.	% ICE	ICE Cal.	Base IVA	% IVA		IVA Cal.
<b>20,00%</b>	80,80	0,00%	80,80	0	-	0.5 %	20,20	0,00%	-	505,00	12,00%	60,60	161,60
<b>20,00%</b>	1.515,00	0,00%	1.515,00	0	-	0.5 %	378,75	0,00%		9.468,75	12,00%	1136,25	3.030,00
<b>30,00%</b>	3.878,40	0,00%	3.878,40	0	-	0.5 %	646,40	0,00%		17.452,80	12,00%	2094,34	6.619,14
	<b>5.474,20</b>		<b>5.474,20</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>1.045,35</b>		<b>0</b>	<b>27.426,55</b>		<b>3291,186</b>	<b>9810,74</b>

ISD			
% ISD	Base ISD	ISD Cal.	Total Tributos + ISD
<b>4,75%</b>	400,00	19,00	180,60
<b>4,75%</b>	7500,00	356,25	3.386,25
<b>4,75%</b>	12800,00	608,00	7.227,14
		<b>983,25</b>	<b>10.793,99</b>

*Fuente: Sistema PUDULECO / Arancel Nacional de Importaciones*

*Elaboración Propia*

### 3.4.2 Costos logísticos

**Tabla 9** Costos Logísticos

Costos Logísticos										
D.INEN	Agente de Aduana	Almacenamiento	Gastos Locales	Despacho de Carga	Aforo y movimiento de contenedor	Custodia	Transporte Interno	Descarga Fabrica	Otros	Total Costos Logísticos
<b>247,00</b>	179,20	10,00	311,20	19,78	49,94	232,00	300,00	80,00	3240,00	4669,12
<b>247,00</b>	89,60	5,00	155,60	9,89	24,97	116,00	150,00	40,00	1620,00	2458,06
-	179,20	10,00	311,20	19,78	49,94	232,00	300,00	80,00	3240,00	4422,12
<b>494,00</b>	<b>448,00</b>	<b>24,99</b>	<b>778,00</b>	<b>49,46</b>	<b>124,85</b>	<b>580,00</b>	<b>750,00</b>	<b>200,00</b>	<b>8100,00</b>	<b>11549,30</b>

*Fuente: (Contecon Guayaquil, 2022)*

*Elaboración Propia*

### 3.4.3 Total, costos de importación

**Tabla 10** Costo de importación y precios de los productos

Costos Total Imp.	Utilidad			P.V	P.V.U
	Costo Total Imp/unitrio	% Utl.	Utilidad Cal.		
<b>5.253,72</b>	5,25	15%	788,06	6.041,78	6,04
<b>13.419,31</b>	26,84	15%	2.012,90	15.432,21	30,86
<b>24.577,26</b>	24,58	15%	3.686,59	28.263,84	28,26
<b>43.250,29</b>			<b>6.487,54</b>	<b>49.737,83</b>	

#### *Elaboración Propia*

Como se aprecia en la tabla, una vez determinados todos los costos de importación, distribuidos entre las unidades y asignado un margen de ganancia, se obtuvo un precio de \$6.04 para los sellos de seguridad, \$30.86 para las rejillas, y \$28.26 para la mochila multiuso. Analizando con precios nacionales de productos similares en el Ecuador y lo que estarían dispuestos a pagar los padres y madres, el precio final de los productos importados está dentro de los requerimientos del mercado y lo que se paga normalmente por ellos en el país (\$7 por los sellos, \$37 por la rejilla, y \$28 la mochila para bebé). Estos entrarían con precios competitivos al país, y si aumenta el número de unidades importadas, el precio final a pagar por el consumidor será menor, dando oportunidad a un aumento en el margen de ganancia.

## **CAPÍTULO 5. Conclusiones y recomendaciones**

Acorde al estudio de mercado realizado, se pudo conocer que realmente existe una preocupación por parte de los padres y madres de la ciudad de Esmeraldas por mitigar aquellas lesiones recurrentes en sus niños de 0-2 años, estando dispuestas en adquirir los sellos de seguridad, la reja para las puertas, así como la mochila multiuso, para un mejor cuidado y protección de sus hijos.

Por ende, el estudio de mercado marcó una tendencia de aceptación de los productos por parte del mercado esmeraldeño, ya que al no disponer de datos actualizados (solo proyecciones) correspondientes al número de padres y madres de niños de 0-2 años en la ciudad, no se pudo obtener una muestra representativa, pero que sin lugar a dudas son datos muy significativos y referenciales de hacia dónde se inclina el mercado, que a la aceptación de los productos.

Por otro lado, a través del análisis técnico (inteligencia de producto) realizado a los productos, se evidenció que el Ecuador por el momento no goza de ningún tipo de acuerdo comercial con China, por ende, no se liberan tributos y los productos gravan en el país una alta carga tributaria. Por el lado de las barreras no arancelarias, dos de los productos además requiere certificado INEN, lo que encarece el precio final a pagar por el consumidor en ambos productos.

Sin embargo, un aspecto favorable fue la eliminación del valor del flete del cálculo de la base imponible, que por la crisis de contenedores y la pandemia estaba en valores muy altos, haciendo que el valor a pagar sea mucho menor a lo que se pagaría por concepto de tributos. Sumado a eso, la reducción del ISD también favoreció a que el valor de la importación sea menor. Por ende, se puede concluir que, si es factible realizar una importación de estos productos, ya que el precio final de estos productos está dentro de lo que el mercado pagaría, ingresando a precios competitivos al país, y de ser el caso de aumentar el número de unidades importadas, el precio final a pagar por el consumidor será menor, dando oportunidad a un aumento en el margen de ganancia.

## **Recomendaciones**

- ✓ Acorde a la investigación de mercado realizada, se recomienda en base a las lesiones más comunes en los niños, analizar qué productos adicionales podrían solventar esta necesidad, o de qué otra forma se puede contribuir con los padres en la protección de sus hijos.
- ✓ Al momento de hacer el estudio de mercado en el caso de usar Focus Group, se sugiere incluir como parte del estudio a los padres, y de esta manera obtener la perspectiva también de ellos en estos temas y hacer un análisis más profundo.
- ✓ Se recomienda al momento de elegir proveedores analizar las fortalezas y debilidades de cada uno, evaluando cuáles de ellos ofrece un valor adicional al producto que lo haría diferenciar de la competencia, y sobre todo que sea acorde a los requerimientos y necesidades del mercado.
- ✓ Es necesario siempre hacer el respectivo análisis técnico del producto previo a cualquier importación, de esta manera se sabrá con certeza el total de tributos a pagar por ese producto para ver si será conveniente o no importarlo.
- ✓ Para mayor eficiencia en temas de costes, sería recomendable aprovechar los acuerdos ratificados por el Ecuador con otros países, de esta manera explorar más mercados con diversos proveedores, que a través de un análisis se escoja el que mejor permita al final que los productos ingresen al país con precios más competitivos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 1 (2018).  
[www.lexis.com.ec](http://www.lexis.com.ec)
- Azkunaga, B., Benítez, T., Carazo, E., Domenech, A., Esparza, M. J., Gaitero, J., Gilabert, N., Junco, I., López-Corominas, V., Lluna, J., Mintegi, S., Obieta, A., Olabarri, M., Rubio, B., Segura, E., Soriano, M., Vila, J. J., y Yagüe, F. (2016). *Guía para padres sobre la prevención de lesiones no intencionadas en la edad infantil*. 1–228.  
<https://www.aeped.es/sites/default/files/documentos/guia-padres-prevencion-lesiones-no-intencionadas.pdf>
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543–560.  
<https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/html/>
- Contecon Guayaquil. (2022). *Tarifario*. <https://www.cgsa.com.ec/wp-content/uploads/Tarifas-2022.pdf>
- da Silva, D. (2020, March 19). *¿Qué es un focus group y para qué sirve?*  
<https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-focus-group/>
- Da Silva, D. (2021, March 4). *Guía completa para entender qué es el estudio de mercado y para qué sirve*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-estudio-de-mercado/>
- Ekosnegocios. (2021, December 23). *Ecuador reducirá de 5% a 4% el impuesto a salida de divisas en 2022*. <https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-reducira-de-5-a-4-el-impuesto-a-salida-de-divisas-en-2022>
- Esparza, J., & Mintegi, S. (2016). Prevención de Lesiones No intencionadas en la edad infantil. In *Comité de Seguridad y Prevención de Lesiones Infantiles*.  
<https://www.aeped.es/sites/default/files/documentos/guia-padres-prevencion-lesiones-no-intencionadas.pdf>
- Espino, M., Rojas, M., & Gutiérrez, R. (2019). *Importación y comercialización de*

*localizador GPS para niños y niñas de Lima Metropolitana* [Universidad Tecnológica del Perú]. [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3996/Maria Espino\\_Margarita Rojas\\_Roberto Gutierrez\\_Trabajo de Suficiencia Profesional\\_Titulo Profesional\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3996/Maria_Espino_Margarita_Rojas_Roberto_Gutierrez_Trabajo_de_Suficiencia_Profesional_Titulo_Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Guangzhou Balance Daily Commodities Co., L. (n.d.). *Productos de seguridad para bebés*. Retrieved Diciembre 12, 2021, recuperado de [https://www.alibaba.com/product-detail/Baby-Child-safety-products-for-furniture\\_60033077454.html?spm=a2700.details.0.0.4fdf427e2M3Zh3](https://www.alibaba.com/product-detail/Baby-Child-safety-products-for-furniture_60033077454.html?spm=a2700.details.0.0.4fdf427e2M3Zh3)

Guangzhou Balance Daily Commodities Co., L. (2021). *Productos de seguridad para bebés: rejas*. Alibaba. [https://www.alibaba.com/product-detail/security-baby-products\\_1740857679.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal\\_offer.d\\_title.7a393d56lhQzqr](https://www.alibaba.com/product-detail/security-baby-products_1740857679.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.7a393d56lhQzqr)

Guangzhou Lebu Baggage & Leather Co., L. (2021). *Bolsa Para Pañales 6 En 1*. Alibaba. [https://spanish.alibaba.com/product-detail/6-in-1-diaper-bag-backpack-with-changing-station-portable-foldable-baby-bed-travel-baby-bags-1700008792320.html?spm=a2700.shop\\_index.82.4.361b5fc8HUspf8](https://spanish.alibaba.com/product-detail/6-in-1-diaper-bag-backpack-with-changing-station-portable-foldable-baby-bed-travel-baby-bags-1700008792320.html?spm=a2700.shop_index.82.4.361b5fc8HUspf8)

Hernández Sampieri, R., Hernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. del P. (2017). *Metodología de la Investigación* (6ta edición). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>

IPE Instituto Peruano de Economía. (2009). *BARRERAS NO ARANCELARIAS*. <https://www.ipe.org.pe/portal/barreras-no-arancelarias/>

Lambretón, V. (2015, August 3). *La importancia del análisis y la estimación de costos*. <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2015/08/03/importancia-analisis-estimacion-costos/>

Medina, T. (2020). *IMPORTACIÓN DE SILLAS PORTÁTILES PARA BEBÉS DESDE CHINA PARA SU COMERCIALIZACIÓN EN LIMA METROPOLITANA* [Universidad

San Martín de Porres].  
[https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7083/medina\\_btv.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7083/medina_btv.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca. (2021, Diciembre 3). *Menos impuestos para aliviar el impacto del costo del flete en el comercio ecuatoriano*.  
<https://www.produccion.gob.ec/menos-impuestos-para-aliviar-el-impacto-del-costo-del-flete-en-el-comercio-ecuatoriano/>

Portal único de trámites ciudadanos (Gob.ec). (2022, Enero 14). *Certificado de Reconocimiento INEN a través de la VUE*.  
<https://www.gob.ec/inen/tramites/certificado-reconocimiento-inen-traves-vue>

Sedamano, E. (2021). *Importación y Comercialización de Coches de lujo para bebés desde China* [Universidad de San Martín de Porres].  
[https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7694/sedamano\\_lea.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7694/sedamano_lea.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Servicio de Rentas Internas. (2021). *Registro Único de Contribuyentes (RUC)*.  
<https://www.sri.gob.ec/RUC#requisitos>

Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 96 (2011).  
<https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2021/04/RCopci.pdf>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (2021). *Para Importar*.  
<https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

TIBA Team. (2020, January 2). *Incoterms 2020*.  
<https://www.tibagroup.com/blog/incoterms-2020?lang=es>

Universidad Panamericana Posgrados Empresariales. (2019, June 19). *La importancia de un estudio técnico en los proyectos de inversión*. <https://blog.up.edu.mx/la-importancia-de-un-estudio-tecnico-en-los-proyectos-de-inversion>

## **Anexos**

### **Intrumentos de aplicación para la investigación (Inteligencia de producto)**

La siguiente es una ficha de cotejo con fines académicos realizada por **Nathaly Carolina Bastidas Gómez** estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas como parte de su proyecto de grado previo a la obtención del título de Licenciada en Negocios Internacionales

#### **Ficha de clasificación arancelario del producto**

<b>Indicadores</b>	<b>Detalle</b>
Nombre del producto	
Caraterísticas técnicas del prducto	
Función del producto	
Nomenclatura de clasificación	
Partida arancelaria	
Subpartida arancelaria	
Carga tributaria	
Prohibiciones de importación	
Barrera no arancelarias	

### **Intrumentos de aplicación para la investigación (marco legal)**

La siguiente es una ficha de cotejo con fines académicos realizada por **Nathaly Carolina Bastidas Gómez** estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas como parte de su proyecto de grado previo a la obtención del título de Licenciada en Negocios Internacionales

#### **Ficha de cotejo de marco legal**

<b>Indicadores</b>	<b>Detalle</b>
Pasos para ser importador	
Registros	
Regímenes aduanero y régimen aplicable a la negociación	
Modalidades de aforo	
Base imponible para el cálculo de tributos	
Declaración aduanera de importación y presentación	
Liquidación de tributos, fechas de pago	

### **Intrumentos de aplicación para la investigación (Búsqueda de proveedores)**

La siguiente es una ficha de cotejo con fines académicos realizada por **Nathaly Carolina Bastidas Gómez** estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas como parte de su proyecto de grado previo a la obtención del título de Licenciada en Negocios Internacionales

#### **Ficha de cotejo de búsqueda de proveedores palataformas de comercio**

<b>Indicadores</b>	<b>Detalle</b>
Años en la plataforma	
Proveedor verificado	
Historial del pedido	
Perfil de empresa	
Detalle de productos	
Capacidad de suministro	
Empaquetado y entrega	

**Análisis de costos de importación**

Items	Cantidad PCS	Descripción	FOB UNI MONEDA EXTRANJERA	
				FOB TOTAL MONEDA EXTRANJERA
<b>TOTAL</b>				

Items	Cantidad PCS	Descripción	FOB UNI.USD	FOB TOTAL USD	Peso Neto	Peso Bruto	FLETE	SEGURO	CIF
<b>TOTAL</b>									

CIF	Ad-valorem		Acuerdo Comercial				Especifico		
	% Ad-V	Ad-V	Tipo A. Comercial.	% Preferencia	Preferencia	Ad-V a Pagar	Especifico	Tipo	Esp_Cal
<b>TOTAL</b>									

CIF	Fodinfra		ICE			IVA			TOTAL TRIBUTOS
	% Fodinfra	Fond. Cal.	Base ICE	% ICE	ICE Cal.	Base IVA	% IVA	IVA Cal.	
<b>TOTAL</b>									

Base ISD	ISD	Total Tribut os + ISD	Costos Logísticos							Total Costos Logísticos
			Agente de Aduana	Almacenamiento	Gastos Locales	Despacho de Carga	Aforo	Transporte Interno	Descarga Fabrica	
<b>TOTAL</b>										

Items	Cantidad PCS	Descripción	Costos Total Imp	Utilidad		P.V.	P.V.U
				% Utl.	Utilidad Cal.		
1							
2							
3							
<b>TOTAL</b>							

## **Intrumento de aplicación para la investigación: Encuesta**

### **PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**

La siguiente es una encuesta con fines académicos realizada por **Nathaly Carolina Bastidas Gómez** estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, como parte de su proyecto de grado previo a la obtención del título de Licenciada en Negocios Internacionales, con el objetivo de conocer cuáles son los requerimientos que tienen los padres con respecto a productos para la seguridad y cuidado de sus hijos entre 0-2 años en la Ciudad de Esmeraldas.

### **PREGUNTAS INTRODUCTORIAS**

#### **1. Sexo**

- Hombre
- Mujer

#### **2. Rango de Edad**

- Entre 18 - 25 años
- Entre 26 – 36 años
- Entre 37 - 50 años
- Más de 50

#### **3. ¿En qué parroquia de la ciudad de Esmeraldas vive?**

- Esmeraldas
- Simón Plata Torres
- Luís Tello
- Bartolomé Ruiz
- 5 de Agosto.

### **Nivel de ingresos (Capacidad de compra/nivel socioeconómico)**

#### **4. Nivel de ingresos mensuales**

- Alrededor de los \$30 - \$70 mensuales
- Alrededor de los \$75 - \$500 mensuales
- Alrededor de los \$600 - \$2.500 mensuales

- Alrededor de los \$3.000 - \$4.000 mensuales
- Mayores a \$5.000 mensuales

**5. ¿Es padre o madre de niños que tienen entre 0-2 años?**

- Si
- No

**(Pregunta Filtro)**

**6. ¿Cuántos niños pequeños entre 0-2 años viven en su casa?**

- 1 – 2
- 3 – 5
- Más de 5

**GRADO DE UTILIDAD DE LOS PRODUCTOS PARA LA SEGURIDAD Y  
CUIDADO DE LOS NIÑOS entre 0-2 años**

**7. Del 1 al 5 ¿Qué tan importante considera que son los productos que ayudan a proteger a su niño/s de 0-2 años de posibles caídas o lesiones, como barandales en las camas, alfombras en el piso para niños, entre otros?**

**No son importantes 1 – 2 – 3 – 4 – 5 Muy importantes**

- No son importantes
- Poco importantes
- Neutral
- Importantes
- Muy importantes

**8. ¿Considera usted que estos productos le brindan mayor seguridad a su hijo?**

- Si
- No
- Tal vez

**9. Como parte del cuidado de sus hijos, usted como padre/ madre necesita siempre tener todo a la mano, ante eso ¿considera que las pañaleras o bolsos para niños le proporcionan a usted mayor facilidad al momento de movilizarse de un lugar a otro con todo lo necesario para el cuidado de su niño?**

- Si
- No
- Tal vez

### **MEDIDAS DE ACTITUDES HACIA LOS PRODUCTOS CHINOS**

**10. ¿Considera usted que los productos chinos ofrecen calidad e innovación?**

- Si
- No
- Tal vez

**11. ¿Qué probabilidad hay de que compre productos chinos?**

- Definitivamente no
- Probablemente no
- No estoy seguro
- Probablemente si
- Definitivamente si

### **DIAGNÓSTICO**

**12. ¿Qué lesiones son más comunes en su pequeño?**

- Caída de la cama o superficies altas
- Caída de escaleras
- Resbalones en el piso
- Intoxicaciones
- Ingesta de cuerpos extraños

**13. ¿Qué medidas usted emplea para mayor protección de su niño?**

- Colocar alfombras para niños en el piso
- Poner cámaras de seguridad en la casa
- Usar barandales en las camas
- Colocar juguetes acordes a la edad de su niño/s
- Poner lejos del alcance de su niño objetos peligrosos
- Colocar seguros en cajas, puertas, enchufes
- Colocar Rejas en las puertas o escalera

**14. ¿Cada cuánto tiempo realiza compras de estos productos?**

- Una a dos veces al mes
- Tres a cinco veces al año
- En fechas especiales o feriados
- Nunca

**15. ¿Qué atributos valora más de los productos para niños de 0-2 años?**

- Innovación y diseño
- Prácticos y fáciles de usar
- Calidad
- Precio
- Durabilidad
- Que brinden mayor seguridad

**16. ¿Qué aspira usted como padre de los productos de línea de niños de 0-2 años?**

- Que sean fáciles de usar
- Que les optimicen tiempo y recursos
- Que sean de calidad
- Que sean seguros para sus niños

**17. ¿Dónde le gustaría comprar estos productos?**

- En internet
- En revistas/ catálogos
- Tiendas especializadas

**PROPUESTA DE VENDER PRODUCTOS PARA SEGURIDAD DE LOS NIÑOS (0-2 AÑOS), Y PAÑALERAS MULTIUSOS.**

**18. ¿Estaría usted interesado en comprar estos productos “Sellos de seguridad” que protege a su niño/s de los peligros que pueda haber en casa?**



- Si
- No
- Tal vez

**19. ¿Estaría usted interesado en comprar este producto “Reja para puertas” que protege a su niño/s de los peligros que pueden haber en casa?**



- Si
- No
- Tal vez

**20. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el set de los sellos de seguridad (6piezas)?**

- \$1 - \$2
- \$3 - \$4
- \$5 - \$6

**21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la reja?**

- \$20 - \$30
- \$31 - \$40
- \$41 - \$50

**22. ¿Estaría usted interesado en comprar una mochila multiuso con bolsillo impermeable, de gran capacidad, a prueba de agua, con puerto de carga USB, que incluya una estación de cambio (cambio de pañales/ ropa) y que le permita acostar a su bebé?**



- Si
- No
- Tal vez

**23. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta mochila multiuso?**

- \$25 - \$30
- \$31 - \$40
- \$41 - \$50

¡Muchas Gracias por su respuesta!