



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

ESMERALDAS

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Sede Esmeraldas

Carrera De Negocios Internacionales

Tema de investigación:

Análisis de factibilidad para la importación de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño

Estudiante:

Dylan Eliezer Ballesteros Murgueytio

Asesora:

Mgt. Mónica Vergara

Esmeraldas, 2024

TRIBUNAL DE GRADUACION

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

PRESIDENTE DE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

LECTOR 1

LECTOR 2

COORDINADORA DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Mgt. Andrea Stefanía Dueñas Mendoza

DIRECTORA DE TESIS

Mgt. Mónica Angelina Vergara Toro

Esmeraldas, 2024

AUTORIA

Yo, **Dylan Eliezer Ballesteros Murgueytio** portador de la cédula de ciudadanía N° 0802981282, declaro ser autor de la presente investigación, que lleva por título “Análisis de factibilidad para la importación de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño” es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Dylan Eliezer Ballesteros Murgueytio

C.I. 0802981282

AGRADECIMIENTO

Le agradezco, en primera mano al destino por haberme traído a este momento y por darme toda la fuerza para poder conseguir este logro tan grande y permitirme continuar con todas las etapas de mi vida.

A mi madre, por tenerme tanta paciencia y darme tantos ánimos en mí día a día, en mi vida universitaria y en general, por darme la oportunidad de estudiar, y de seguir creciendo como persona, como estudiante y como hijo.

A mis abuelos que sin ellos nada de esto sería posible, ya que de ellos obtuve el ejemplo de seguir estudiando y de esforzarme por conseguir lo que quiero.

A mi hermana la cual me apoyo en los momentos más difíciles y siempre supo tener una palabra de aliento hacia mí.

A mi papa el cual fue un pilar importante en mi vida académica.

A mis amigos: Jeannethe, Jarek y Byron los cuales siempre supieron darme ánimos en cada momento y ayudarme a quitar el estrés y el peso de la universidad.

A mis compañeros entre los cuales nos apoyamos para conseguir llegar a la meta, dándonos cuenta que lo importante no es el número sino la calidad de las personas.

A mis mascotas Perla y Lucas que estuvieron en cada momento conmigo, en cada traspasar dándome todo su apoyo y todo su cariño.

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi mama, a mis abuelos y a mi hermana los pilares fundamentales de mi vida, las personas que dan todo por mí y yo doy todo por ellos.

A mi tío Benhurt que en paz descanse, a quien espero llenar de orgullo y demostrarle que voy a ser alguien importante en la vida.

A mi Perla que desde el cielo está viendo todos mis logros y le agradezco por estar a mi lado tantos años dándome todo su amor y todo su cariño.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
Descripción del problema a estudiar.....	3
Justificación del estudio.....	5
Delimitación de objetivos	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos	6
CAPÍTULO I. Marco teórico.....	7
1.1. Bases conceptuales	7
1.2. Antecedentes.....	12
1.3. Bases legales.....	14
CAPÍTULO II. Metodología	17
2.1. Método de Investigación.....	17
2.2. Enfoque de Investigación.....	17
2.3. Alcance de la Investigación	17
2.4. Tipo de Investigación.....	17
2.5. Técnicas de Investigación	19
2.6. Instrumentos de recolección de datos	20
CAPÍTULO III. Resultados y discusión	21
3.1. Análisis e interpretación de resultados	21

3.1.1. Resultados de Encuesta.....	21
3.2. Discusión de resultados	49
CAPÍTULO IV. Conclusiones y Recomendaciones	52
4.1. Conclusiones	52
4.2. Recomendaciones	53
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	54
ANEXOS.....	57

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Rango de sueldos percibidos por los encuestados	24
Tabla 2 Dispositivos que dan seguridad a los hogares de los encuestados.....	26
Tabla 3 Uso de productos chinos por parte de los encuestados	29
Tabla 4 Nivel de satisfacción a la hora de usar productos chinos por parte de los encuestados	29
Tabla 5 Nivel de Interés de las personas a la hora de comprar productos de seguridad de origen chino.	30
Tabla 6 Proveedor: Shenzhen Vstarcarm Technology Co., Ltd.	35
Tabla 7 Proveedor: Ningbo Lifang Metal Products Co., Ltd.....	37
Tabla 8 Clasificación arancelaria de las cámaras de seguridad con paneles solares	39
Tabla 9 Clasificación arancelaria de caja fuertes inteligente.....	42
Tabla 10	45
Tabla 11 Costos Arancelarios	46
Tabla 12 Costos Logísticos.....	47
Tabla 13 Utilidad y costo de la importación.	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Género	21
Figura 2 Rango de edad de los encuestados.....	22

Figura 3 Estado civil de los encuestados	23
Figura 4 Residencia de los encuestados.....	23
Figura 5 Importancia de la seguridad en los hogares de los encuestados.....	24
Figura 6 Interés acerca de las innovaciones en el sector de la seguridad	25
Figura 7 Características importantes al momento de seleccionar cámaras de seguridad	26
Figura 8 Características importantes al elegir cajas fuertes.....	27
Figura 9 Nivel de interés por parte de los encuestados sobre las cámaras de seguridad con placas solares.....	28
Figura 10 Nivel de interés por parte de los encuestados hacia las cajas fuertes inteligentes	28
Figura 11 Rangos de precios que los encuestados están dispuestos a pagar por productos de seguridad de origen chino.	31

RESUMEN

El objetivo del presente proyecto fue analizar la factibilidad de la importación de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde el mercado chino para la comercialización en la ciudad de Esmeraldas.

Para analizar la factibilidad de la importación y comercialización de estos productos se realizó un estudio de mercado utilizando encuestas, el focus group y la revisión documental como técnicas principales para conocer las preferencias del público esmeraldeño y a su vez la intención de compra hacia estos productos de seguridad, así como la inteligencia del producto.

Al haber realizado estos procesos dentro de la investigación, se puede encontrar en los resultados que la importación y venta de los productos dentro del mercado esmeraldeño es factible ya que se obtuvo un gran interés del público hacia ellos, su funcionamiento, su precio competitivo dentro del mercado y la innovación que comprenden.

Palabras clave: factibilidad, análisis, cámaras de seguridad con placas solares, cajas fuertes inteligentes, importación, comercialización.

ABSTRACT

The objective of this project was to analyze the feasibility of importing security cameras with solar panels and smart safes from the Chinese market for marketing in the city of Esmeraldas.

To analyze the feasibility of importing and marketing these products, a market study was conducted using surveys, focus groups and document review as the main techniques to determine the preferences of the Esmeraldas public and the intention to purchase these security products, as well as product intelligence.

Having carried out these processes within the research, it can be found in the results that the importation and sale of the products within the Esmeraldas market is feasible since there was a great interest of the public towards them, their operation, their competitive price within the market and the innovation that they include.

Keywords: feasibility, analysis, security cameras with solar panels, intelligent safes, import, commercialization.

INTRODUCCIÓN

Descripción del problema a estudiar

Ecuador presenta una notable disminución en su capacidad manufacturera. Factores como la falta de inversión en tecnología y maquinaria, así como también la falta de innovación han afectado severamente la industria nacional. A su vez China se ha consolidado como uno de los principales productores mundiales de tecnología avanzada. Su capacidad de manufactura, combinada con costos relativamente bajos y una fuerte infraestructura de exportación, hacen del mercado chino una opción atractiva para la importación de productos.

El TLC con China representa una gran oportunidad para el desarrollo económico del Ecuador (Molina, 2024) al tener en cuenta la firma de este tratado podemos encontrar facilidades a la hora de las importaciones desde China con productos tecnológicos innovadores y ya terminados.

En este sentido muchos emprendedores ecuatorianos han buscado la forma de importar productos desde China por temas de precio y calidad, dentro de todos los sectores de comercialización encontramos como toma interés el de la tecnología y la seguridad, las cámaras de seguridad con placas solares y las cajas fuertes inteligentes son productos innovadores fortaleciendo la seguridad de los usuarios y representando una oportunidad de negocio dentro del mercado esmeraldeño.

Encontramos como la situación de Esmeraldas con respecto a las cámaras de seguridad con placas solares y las cajas fuertes inteligentes es bastante interesante ya que los diferentes productos parecidos se encuentran con precios muy elevados y fuera del alcance de las familias esmeraldeñas, así mismo podemos encontrar poca oferta de productos como éstos ya que son más frecuentes en

las ciudades más grandes del país y aun así encontramos poca competencia en el mercado nacional lo que hace a los productos más caros y difíciles de encontrar en la ciudad de Esmeraldas.

Conforme a la información mencionada anteriormente se plantea la siguiente interrogante:

¿En qué medida resulta factible importar cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde el mercado chino para su comercialización en la ciudad de Esmeraldas?

Justificación del estudio

Debido a la falta de manufacturación en el Ecuador se hace posible satisfacer las necesidades de productos tecnológicos importados desde China como son las cámaras de seguridad con placas solares y las cajas fuertes inteligentes.

Tomando en cuenta los problemas de seguridad social se propone la idea de comercializar dentro del mercado los productos innovadores, objeto de esta investigación.

Partiendo de la escasez y los altos precios del mercado actual esmeraldeño dentro del ámbito de seguridad se busca descubrir la factibilidad y la aceptación de productos nuevos de alta calidad y con precios asequibles ya que se han encontrado algunos vendedores de cámaras de seguridad tradicionales y de cajas fuertes a precios muy altos.

Este estudio tiene una gran importancia dentro del ámbito de los importadores ya que tiene como finalidad brindar información vital, tanto a empresas consolidadas como a emprendedores que busquen aprovechar el mercado chino y traer estos productos para su comercialización en el sector esmeraldeño, ya que se medirá la aceptación del producto, los costos de importación y las posibles ganancias con un precio competitivo dentro del mercado, en general buscando saber si sería factible la importación y comercialización de cámaras con placas solares y cajas fuertes inteligentes dentro del comercio esmeraldeño.

Delimitación de objetivos

Objetivo general

Evaluar la factibilidad de importar cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño.

Objetivos específicos

- ❖ Desarrollar un estudio de mercado para determinar la opción de compra de cámaras de vigilancia con paneles solares y cajas de seguridad inteligentes en el mercado esmeraldeño.
- ❖ Definir proveedores internacionales que cumplan las expectativas para el proceso de importación.
- ❖ Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias de los productos a importar (Cámaras de seguridad con paneles solares y cajas fuertes inteligentes) desde el mercado chino.
- ❖ Determinar los costos y los márgenes de ganancia posibles con la importación de cámaras de seguridad con paneles solares y cajas fuertes inteligentes.

CAPÍTULO I. Marco teórico

1.1. Bases conceptuales

El comercio internacional consiste en el intercambio de bienes y productos entre naciones mediante la importación y exportación. Este tipo de comercio permite a los países beneficiarse de las economías de escala, optimizando los costos fijos. Al incrementar la producción de bienes y servicios en los que se tiene ventaja, se puede reducir el costo por unidad. (Martinez, 2013).

La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith propone que el comercio internacional puede ser beneficioso para los países que participan en él si poseen una ventaja absoluta en la producción de ciertos bienes, o al menos una ventaja comparativa. (Zavala, 2016).

La teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo sugiere que un país no solo debe exportar bienes en los que es más productivo, sino también especializarse y exportar aquellos productos o sectores que son relativamente más productivos en comparación con otros dentro del mismo país, considerando sus características específicas. (Pedrosa, 2020).

Por otro lado, la industrialización es un factor crucial, ya que los países buscan mejorar la maquinaria y fortalecer la economía mediante el impulso de la producción de bienes terminados que pueden ser comercializados tanto a nivel nacional como internacional. Este proceso se logra mediante la inversión de capital en el sector, teniendo en cuenta que la industrialización es un proceso a largo plazo durante el cual la industria experimenta un crecimiento significativo. (Bercenilla & Ramirez de Okariz, 2024).

Teniendo en cuenta que el análisis de factibilidad es un proceso de evaluación que determina la viabilidad de un proyecto en el ámbito de la importación de productos, este estudio abarca diversos aspectos como el análisis de mercado, el análisis financiero, así como el análisis

técnico y legal. (Meredith & Mantel, 2017), el análisis de factibilidad ayuda a identificar las oportunidades y amenazas del entorno y a determinar la capacidad interna para llevar a cabo el proyecto.

Tratado de libre comercio

Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo comercial obligatorio entre dos o más países, en el cual se establecen preferencias arancelarias mutuas y la disminución de barreras no arancelarias para el intercambio de bienes y servicios. El propósito de los TLC es eliminar obstáculos para la exportación e importación de productos entre los países firmantes. Entre las ventajas se incluyen el fortalecimiento de la estabilidad macroeconómica, el aumento de exportaciones e importaciones, la diversificación de mercados, el refuerzo de la seguridad jurídica y la simplificación de las reglas en el comercio internacional. (Camara, 2020) El TLC con China es una gran oportunidad para que Ecuador mejore su economía, el TLC permitirá la reducción de aranceles y barreras comerciales en ambos países, lo que implica menores costos de producción y precios más económicos para los productos importados y exportados. Eso fomentará la creación de nuevos emprendimientos y la generación de empleo, se espera una transferencia tecnológica y cooperación técnica entre los dos países. Esto dará paso a que más empresas puedan acceder a recursos que optimicen sus procesos, reduciendo los costos de producción, volviéndolas más eficientes y competitivas. (Granados, 2023) Partiendo de lo expuesto podemos saber que es un gran momento para empezar con las importaciones desde China con productos tecnológicos e innovadores para el mercado ecuatoriano.

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2024) Importar es 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. Buscando principalmente adquirir productos los cuales no existen en el país que los obtiene.

Por otro lado, en el mundo actual, la seguridad y la vigilancia son esenciales para proteger nuestros hogares y espacios exteriores. Las cámaras de vigilancia exterior alimentadas por placas solares son una innovación en el ámbito de la seguridad, ya que combinan la tecnología inalámbrica con la energía solar para proporcionar un sistema eficiente y sostenible. (Protect Global Seguridad, 2024).

Así mismo La seguridad siempre será un aspecto crucial tanto en el hogar como en el trabajo. La demanda de cajas fuertes ha permanecido constante debido a la necesidad inherente de proteger objetos valiosos. No obstante, en la era digital, la seguridad trasciende la mera resistencia física. Por ello, las tiendas de cajas fuertes están adoptando innovaciones para ofrecer soluciones que fusionan la robustez tradicional con la tecnología avanzada. Desde sistemas de cerraduras biométricas hasta cajas fuertes inteligentes conectadas a Internet, los consumidores y las empresas ahora cuentan con una variedad de opciones más amplia que nunca. (SafeOn, 2024).

Una vez determinados los principios y los productos con los que se trabajará en el plan expuesto, debemos tener en cuenta el proceso a seguir para realizar importaciones desde el Ecuador cumpliendo con todas las normas e impuestos necesarios . El primer paso a seguir es registrarse como operador de comercio exterior en el sistema ECUAPASS para esto se necesita un RUC y un TOKEN o firma digital, el proceso a seguir es el siguiente:

El Registro único de contribuyente (RUC) Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria. Sirve para realizar alguna actividad económica de forma permanente u

ocasional en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos (SRI, 2024) Este es un proceso necesario para cualquier empresa ecuatoriana que busque hacer negocios en el exterior y se puede realizar el proceso a través de la web del SRI o en sus oficinas con la cédula de identidad, certificado de votación y documento de registro para registro del contribuyente.

Token o firma digital:

Un token es un contenedor, es decir, un dispositivo electrónico que se utiliza conectado a un ordenador y su uso es principalmente para la autenticación en varios sistemas digitales especializados en las que se requiere la validación a través de una firma electrónica. En Ecuador el TOKEN se utiliza principalmente en los siguientes sistemas: Sistema Nacional de Pagos (SNP) del Banco Central del Ecuador (BCE), Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Senae), Ministerio de Salud Pública (MSP), Servicio de Rentas Internas (SRI), entre otros. (Ricaurte, 2022), este se puede realizar con diferentes empresas privadas o con el SRI.

Una vez obtenido el RUC y el TOKEN se podrá realizar el registro de ECUAPASS como OCE, ya que todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que requieran realizar importaciones o exportaciones deben registrarse en el sistema informático ECUAPASS para que puedan realizar sus operaciones de comercio exterior, dicho registro es aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador. (Portal Unico de trámites ciudadanos, 2023) Para el registro del solicitante debe entrar a el sistema de ECUAPASS asociando la cédula y nombre del representante legal de la empresa y estableciendo toda la información de la empresa como tal, la cual será verificada y autorizada por la oficina de Aduanas del Ecuador.

Ya realizado el trámite necesario y estar inscrito como OCE hay que mantener informado al SENA (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador) de cualquier tipo de cambio en la información de la empresa y estar informados sobre cambios en la plataforma de ECUAPASS y las necesidades para la importación de la empresa.

Vivimos en un mundo globalizado en el que la apertura de mercados y la eliminación de fronteras económicas favorecen la internacionalización de la actividad industrial y empresarial. La globalización y la conectividad han permitido introducir productos o servicios en otros mercados no existentes anteriormente, propiciando así el desarrollo del negocio y la generación de riqueza global. Las operaciones de exportación e importación suponen una gran ventaja para las compañías al permitirles diversificar el negocio (CESCE, 2023)

Otro punto importante para tomar en cuenta a la hora de realizar una importación son las barreras que podemos encontrar en el país de destino, éstas pueden ser arancelarias o no arancelarias, en las que podemos diferenciar lo siguiente:

Barreras Arancelarias. Son los impuestos (aranceles) que deben pagar los

Importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías.

Los aranceles se clasifican en:

- ARANCELES “ad valorem”: se calculan como un porcentaje del bien importado.
- ARANCELES ESPECIFICOS: se aplican por unidad de bien importado

Barreras no-arancelarias.’ Por su naturaleza, más difíciles de conocer, interpretar y Cumplir. (Sarquis, 2002), éstas generalmente son impuestas por el gobierno para complicar la

importación de diferentes productos sin aumentar los aranceles, para favorecer los productos nacionales.

1.2. Antecedentes

Teniendo en cuenta el análisis de factibilidad de importación de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes, se establecerán los datos más importantes de estos estudios en diferentes países para revisar la metodología aplicada.

Según la investigación de Veira (2018) relacionada con la importación de cámaras de seguridad al mercado peruano, en esta investigación se utilizó un enfoque cuantitativo a partir de un cuestionario de 20 preguntas con una muestra de 30 personas, la misma que se centró en los clientes de una empresa de seguridad del país, la cual concluyó con resultados muy favorables para la venta de estos productos en la empresa que se analizada, representando un 90% de las importaciones de la misma.

Como segunda investigación encontramos la realizada por Erazo & Mosquera Gualpa (2013) de la importación de cámaras de seguridad para la ciudad de Quito la cual utilizó, como instrumento la encuesta donde se encuestaron, valga la redundancia, a 64 personas de diferentes empresas de seguridad de la ciudad, la cual obtuvo buenos resultados ya que había un mercado que no había sido explotado por completo y lo que permitió una gran oportunidad para seguir con el proyecto.

La tercera investigación que se tendrá en cuenta de Noboa (2019) presenta un plan de importación de cámaras de seguridad para vehículos desde China la cual es importante tener en cuenta por el país de procedencia, realizaron un enfoque cualitativo y se aplicaron entrevistas a expertos en dispositivos para vehículos los cuales recomendaron sin excepción la importación del

producto por el buen mercado existente, así mismo se realizó también un focus group con posibles compradores de los cuales se llegaron a conclusiones muy buenas sobre el producto, por otro lado en la parte cuantitativa se sondeo a 86 posibles usuarios entre personas que tenían automóviles, y licencia de conducir donde se determinó que existía un buen mercado para el producto a importar, donde el costo unitario de importación es de \$62.02 y el precio de venta es entre \$ 99,00 y \$150,00, lo cual resulta en números muy favorables para la investigación.

La cuarta investigación realizada por Santo (2023) se basa en un análisis de factibilidad para la importación de cerraduras inteligentes y paneles 3D en la ciudad de Esmeraldas, desde China, es importante tener en cuenta esta investigación ya que las cerraduras inteligentes es un producto de seguridad dirigido a la comunidad esmeraldeña. El enfoque usado fue mixto, y las técnicas de investigación al igual que el presente trabajo fueron encuesta, grupo focal y fichas técnicas. Dentro de las conclusiones encontramos que la investigación arrojó resultados favorables para realizar esta importación, ya que son productos innovadores a un precio competitivo y al tener tanta similitud con el presente trabajo es muy importante resaltar este análisis de factibilidad.

Las investigaciones expuestas dieron resultados favorables en diferentes ciudades y países, ya que se dan a conocer productos innovadores que llaman la atención de los usuarios y esto significa rentabilidad en los proyectos, a pesar de que los productos expuestos y los de esta investigación son diferentes, se dan en mercados parecidos y con el mismo tipo de innovación por lo cual podría demostrar que hay una factibilidad al realizar este proyecto de importación para la venta al público.

1.3. Bases legales

Declaración Aduanera de Importación

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) es un formulario en el que se registra la información general relativa a la mercancía que está siendo objeto de importación. Para una importación se debe realizar la transmisión de la declaración aduanera de importación a través de un agente de aduana, en donde debe constar la información del peso, puerto de destino y origen, flete, entre otros datos del documento de transporte. (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2022)

Agente de aduana

El agente de aduana es la persona natural o jurídica cuya licencia, le faculta a gestionar de manera habitual y por cuenta ajena, el despacho de las mercancías. El agente de aduana tendrá el carácter de fedatario y auxiliar de la función pública, y la Oficina de Aduanas tendrá que verificar los datos que se consignan en las declaraciones aduaneras que formulen, guardan conformidad con la información y documentos que legalmente le deben servir de base para la Declaración Aduanera. (Servicio Nacional de Aduanas, 2024)

Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros son las operaciones que dan destino a la mercancía que se importa o exporta, todo esto con lo declarado por el personal correspondiente, podemos encontrar diferentes tipos de regímenes aduaneros para la importación según él (COPCI, 2015) los cuales son:

- ❖ Art. 147 Importación para el consumo: Bajo este régimen aduanero las mercancías que fueron importadas desde el extranjero o una ZEDE podrán permanecer de

forma definitiva en el país.

- ❖ Art. 148 Admisión temporal para reexportación en el mismo estado: Este régimen aduanero autoriza el ingreso de mercancía, ser usadas para un fin determinado y posteriormente ser reexportadas siempre y cuando no se haya realizado algún tipo de modificación.
- ❖ Art. 149 Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo: Este régimen aduanero autoriza que ingresen mercancías con el fin de ser exportadas nuevamente después de que se realice una operación de perfeccionamiento. Estas mercancías serán suspendidas del pago de impuestos a la importación.
- ❖ Art. 150 Reposición de mercancías con franquicia arancelaria: Bajo este régimen aduanero se permiten ingresar mercancías que sean idénticas o similares a las que estén en libre circulación y se hayan utilizado para conseguir mercancías exportadas anteriormente de forma definitiva.
- ❖ Art. 151 Transformación para control aduanero: Bajo este régimen aduanero se introducen mercancías que serán sometidas a procesos que modifiquen su estado para luego ser importadas para el consumo con las modificaciones realizadas. Estas mercancías serán suspendidas del pago de impuestos a la importación.
- ❖ Art. 152 Depósito aduanero: Bajo este régimen no se pagan impuestos ni recargos debido a que las mercancías son almacenadas durante un tiempo determinado y en un lugar habilitado por la Aduana.
- ❖ Art. 153 Reimportación en el mismo estado: Bajo este régimen aduanero se autoriza el ingreso de mercancías que han sido exportadas posteriormente y no se ha realizado algún tipo de transformación en el extranjero.

Modalidades de aforo

Él (COPCI, 2015) nos expone que el aforo aduanero es el proceso mediante el cual las autoridades aduaneras verifican y determinan el valor, clasificación arancelaria y demás características de las mercancías importadas. Los tipos de aforo se pueden dar en diferentes ocasiones dependiendo del riesgo que establezca Aduana ante la mercancía, estos tipos de aforo son:

El aforo documental en el cual se realiza la revisión de documentos presentados por el importador y se verifica que cumplan con todas las normativas y sea correcta la liquidación de tributos. EL aforo físico es el cual implica la revisión física de las mercancías introducidas en el país donde aduana examina y verifica que coincidan las especificaciones y las cantidades de los diferentes tipos de productos, este suele darse cuando hay algún tipo de sospecha o riesgo ante la mercancía (COPCI, 2015)

CAPÍTULO II. Metodología

2.1. Método de Investigación

En esta investigación se utilizó un método inductivo, con un Plan de Importación y la observación de casos previos vinculados al proyecto. Esto permitió generalizar los resultados, proporcionando una visión clara del rumbo a seguir para lograr resultados favorables.

2.2. Enfoque de Investigación

En esta investigación se utilizó un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos. Por un lado, el enfoque cuantitativo permitió comprender diversos aspectos y fenómenos a través de la recopilación de datos numéricos mediante un muestreo representativo de la población. El enfoque cualitativo facilitó la comprensión de otros fenómenos mediante las particularidades sociales y experiencias del público, lo que ayudó a desarrollar ideas a partir de los datos obtenidos. Se utilizó una muestra pequeña para obtener una comprensión más profunda de las opiniones, empleando grupos focales para este propósito.

2.3. Alcance de la Investigación

El objetivo de la investigación fue descriptivo, ya que se buscó identificar las características del mercado en la ciudad de Esmeraldas. Además, se pretendió recopilar datos importantes para entender el comportamiento de los consumidores al elegir cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes.

2.4. Tipo de Investigación

El tipo de investigación fue no experimental de tipo descriptiva puesto que no se pretende manipular las variables de estudio.

Según el INEC (2010), la población total de Esmeraldas, de acuerdo con la división política administrativa, es de 534,092 habitantes, de los cuales solo 203,454 constituyen la Población Económicamente Activa (PEA). La investigación se dirigió a personas residentes en la ciudad de Esmeraldas, con edades entre 20 y 55 años y un poder adquisitivo medio, interesadas en adquirir cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes para sus hogares.

Para calcular la muestra finita, se utilizó la fórmula establecida por Marín (2017).

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

Donde:

n= tamaño de la muestra

N= Población total

Z= Distribución normalizada. Si Z = 1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p= Proporción de aceptación deseada para el producto

e= Porcentaje deseado de error

Datos

n=?

19

N= 203.454

Z= 1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95 %

p= 0,5

e= 7% 0.07

$$n = \frac{203.454 \times 1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}{(203.454 - 1) \times 0,07^2 + 1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)} = 195 \text{ es el tamaño de la muestra}$$

La encuesta se planeó para que se realizará a 195 personas, entre ellas mujeres y hombres de entre 20 y 55 años residentes de la ciudad de Esmeraldas. Sin embargo, al final la encuesta fue respondida por 208 personas.

Para el focus group se tomó en cuenta a un grupo de personas entre 20 y 55 años, con un poder adquisitivo medio.

2.5. Técnicas de Investigación

En este estudio se emplearon tres técnicas: encuestas, grupos focales y fichas técnicas. Estas herramientas aportaron información crucial para evaluar la viabilidad de la importación y comercialización de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes en Esmeraldas.

Las encuestas permitieron evaluar el nivel de aceptación de las cámaras de seguridad con placas solares y las cajas fuertes inteligentes en el mercado de Esmeraldas. Se utilizó un cuestionario en línea con 16 preguntas, dirigido a 195 personas. Sin embargo, se recibieron 208 respuestas, las cuales fueron válidas para la investigación. Además, se llevó a cabo un grupo focal con 6 residentes de Esmeraldas, cuyas edades oscilaron entre 23 y 55 años, con el objetivo de recoger opiniones y puntos de vista sobre las características de estos productos en comparación con otros similares.

Se utilizó una recopilación de datos sobre los productos en cuestión, los cuales son las cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes para la elección de un distribuidor. La plataforma utilizada para esta recolección de datos y elección de distribuidor fue Alibaba por su facilidad a la hora de escoger distribuidores, la comunicación con las empresas y

la transparencia en el desarrollo de la compra y venta de los mismos, aun así se requiere revisar cuidadosamente los proveedores y esto se realiza analizando criterios claves como son, el perfil de la empresa, el tiempo de la misma en la plataforma y la cantidad de ventas realizadas por la misma plataforma para conocer la veracidad del proveedor y no encontrar problemas a la hora de la importación.

De la misma forma en las fichas técnicas se detalla información de valor de los productos como son su clasificación, aspectos legales para la importación y los aranceles correspondientes, esta clasificación se realizó a través del Arancel de Importaciones del Ecuador-Pudeleco, donde ya determinadas las subpartidas podemos conocer los aranceles Ad-Valorem, aranceles específicos, FODINFA, IVA, ICE, prohibiciones o algún tipo reglamento correspondiente, para evitar algún tipo de contratiempo.

Los valores calculados en la tabla de costos los tomamos a partir de las pre-facturas de los proveedores, los porcentajes de aranceles de las diferentes partidas arancelarias y los valores establecidos de una empresa logística de la ciudad de Guayaquil.

2.6. Instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación, se aplicó una encuesta de forma online de 16 preguntas que ayudaron a definir: información demográfica, los niveles de importancia hacia la seguridad, el tipo de seguridad que se encuentra en los hogares, y el nivel de interés hacia las cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes de origen chino; se utilizó los formularios de google para hacer las encuestas de forma online y al tenerlas recopiladas, se usó Excel para su tabulación y reconocimiento de los resultados.

Así mismo el focus group se dividió en cuatro secciones: la primera recopiló información personal, demográfica y socioeconómica de los participantes; la segunda se centró en sensibilizar y familiarizar a los participantes con los productos; la tercera ayudó a entender los comportamientos de compra; y la cuarta permitió evaluar los conceptos después de discutir las características de ambos productos. La reunión se llevó a cabo utilizando la herramienta de Zoom.

CAPÍTULO III. Resultados y discusión

3.1. Análisis e interpretación de resultados

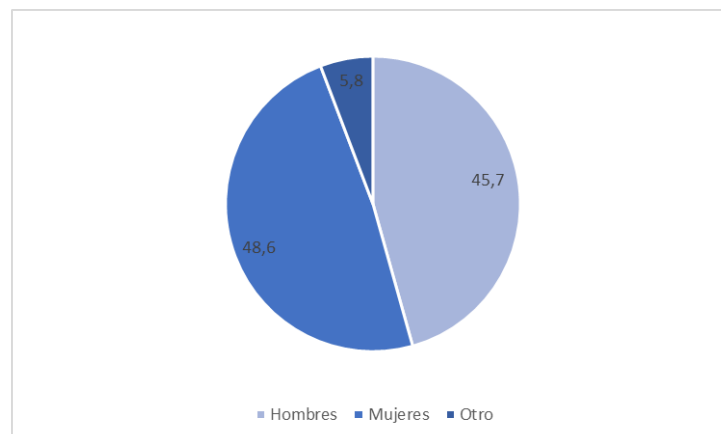
3.1.1. Resultados de Encuesta

Tomando como base un universo de 203,454 habitantes en la ciudad de Esmeraldas y aplicando una fórmula para muestras finitas, se decidió dirigir el cuestionario a una muestra de 195. Aun así, obtuvimos 208 respuestas las cuales 193 fueron útiles para la investigación ya que constaban de personas de 20 a 55 años de edad con un poder adquisitivo medio con interés en obtener seguridad en su hogar.

La figura 1 muestra que, de las personas encuestadas, las mujeres tienen un mayor rango de porcentaje, pero no supera por mucho al de los hombres por lo cual no descartamos a ninguno de los dos grupos como posible público objetivo.

Figura 1

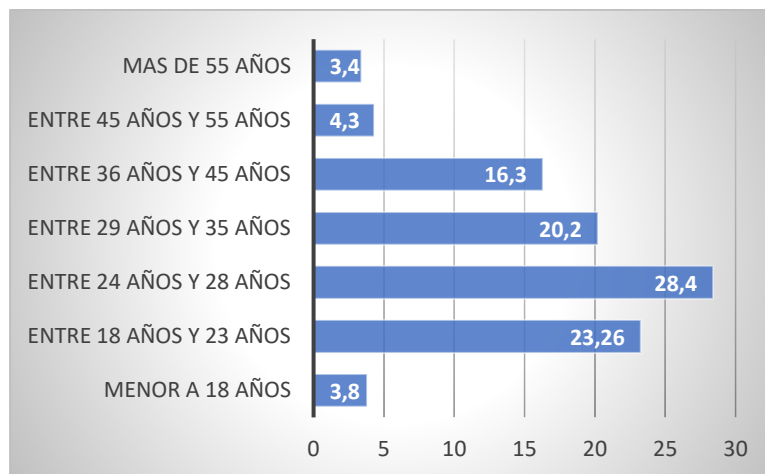
Genero



La figura 2 muestra que la mayor población que respondió esta encuesta consta entre los 24 años y los 28 años, sin embargo encontramos un rango alto en general entre las personas de 18 años a 45 años el cual sería más significativo para la investigación.

Figura 2

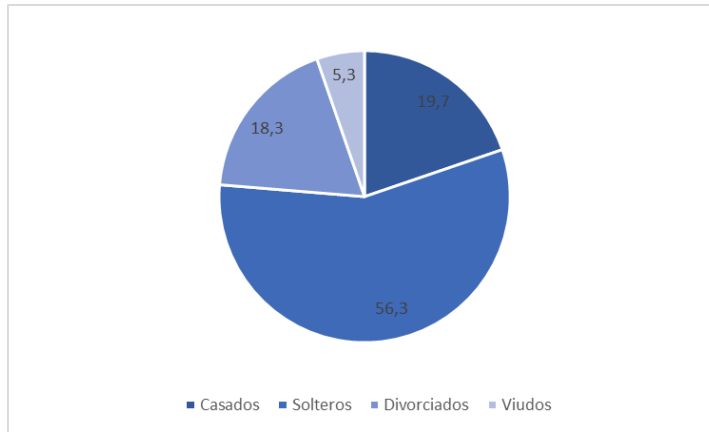
Rango de edad de los encuestados.



Es importante analizar el estado civil de las personas encuestadas, ya que el objetivo es ofrecer productos para el público más preocupado por la seguridad de sus hogares. Sin embargo, llama la atención que de los encuestados los solteros encabezan la encuesta. No por ello, se considera descartar a los casados y divorciados que también representan una gran cantidad.

Figura 3

Estado civil de los encuestados



Al realizar el proyecto para la venta dentro de la ciudad de Esmeraldas debemos recabar dentro de los encuestados que su vivienda sea dentro de la ciudad. En la figura 4 podemos ver como casi todos los encuestados tienen su residencia dentro de la ciudad de Esmeraldas y son un mínimo los cuales no la tienen.

Figura 4

Residencia de los encuestados



Se debe tener muy en cuenta el ingreso percibido por las personas ya que esto demuestra la capacidad de obtención de los productos. La Tabla 1 nos muestra que el rango superior de ganancia de los encuestados oscila entre los \$500 y los \$750 aun así hay que tener en cuenta que en general los ingresos a mayor escala están entre los \$250 y los \$1000.

Tabla 1

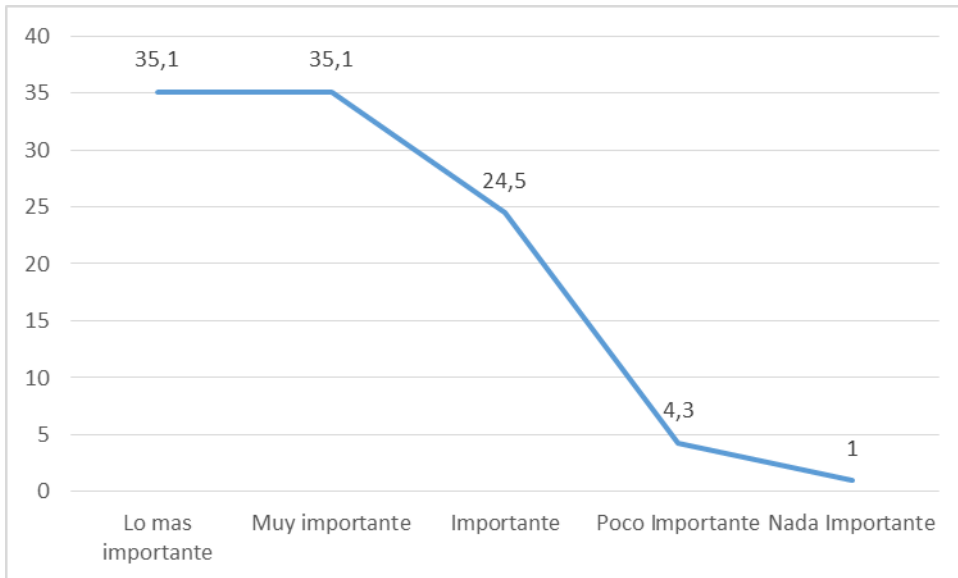
Rango de sueldos percibidos por los encuestados

RESPUESTA	%
\$100-\$250	13,5
\$250-\$500	22,6
\$500-\$750	27,9
\$750-\$1000	23,6
MÁS DE 1000	12,5

Para conocer el posible éxito de la venta de productos de seguridad debemos tener en cuenta que tan importante es la seguridad para el grupo encuestado, en la figura 5 podemos encontrar que la seguridad es importante dentro de los hogares Esmeraldeños.

Figura 5

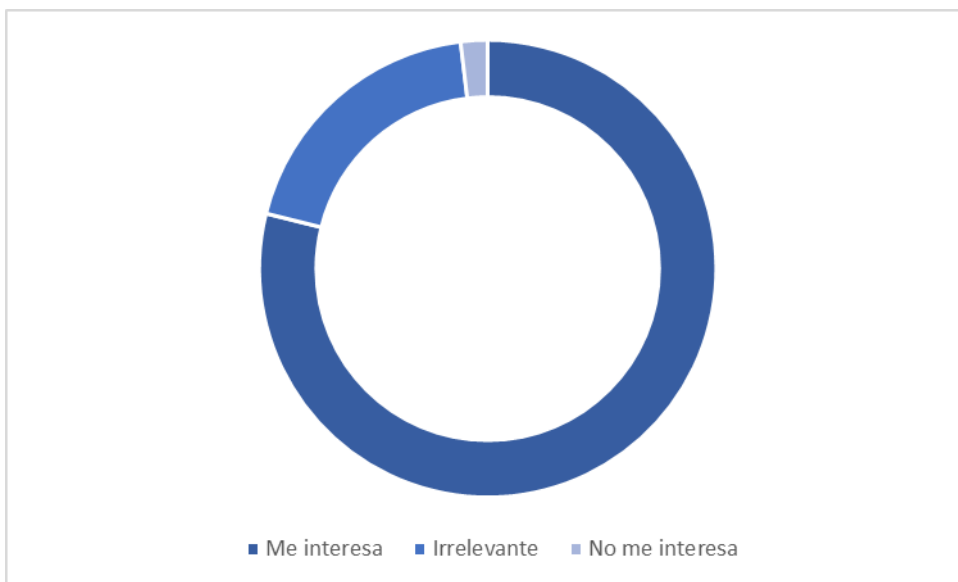
Importancia de la seguridad en los hogares de los encuestados



La seguridad tiene innovaciones constantemente y esto despierta la curiosidad de las personas, en los productos nuevos que salen al mercado y las nuevas tecnologías. Como muestra la figura 6 el grupo de personas interesadas en la tecnología de seguridad y sus innovaciones es mucho mayor a los que no tienen interés en la misma.

Figura 6

Interés acerca de las innovaciones en el sector de la seguridad



Al hablar de seguridad del hogar se debe tener en cuenta muchos dispositivos de seguridad existentes y que las personas usan en su mayoría utiliza alguno de los propuestos. En la tabla 2 podemos ver que las personas confían en las cámaras de seguridad, cercos eléctricos y que una mayoría no utiliza ninguno de estos métodos de seguridad.

Tabla 2

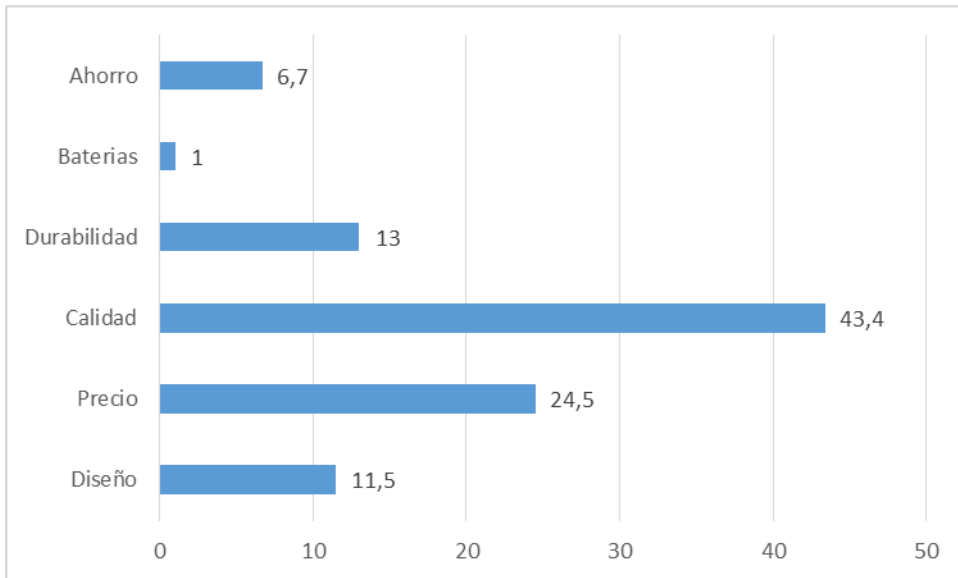
Dispositivos que dan seguridad a los hogares de los encuestados

RESPUESTAS	%
CÁMARAS DE SEGURIDAD	40,4
CAJA FUERTE	17,3
CERCO ELÉCTRICO	33,2
PUERTA BLINDADA	11,1
SENSORES DE MOVIMIENTO	13,5
OTROS	6,3
NINGUNO	28,8

A la hora de escoger cámaras de seguridad las personas tienen en cuenta diferentes aspectos entre los cuales se destaca el diseño, el precio, la calidad, la durabilidad, las baterías y el ahorro que representan las mismas. En la figura 7 se evidencia que los encuestados valoran más los aspectos de calidad a la hora de comprar cámaras de seguridad, pero no descartan tener en cuenta el precio, la durabilidad y el diseño.

Figura 7

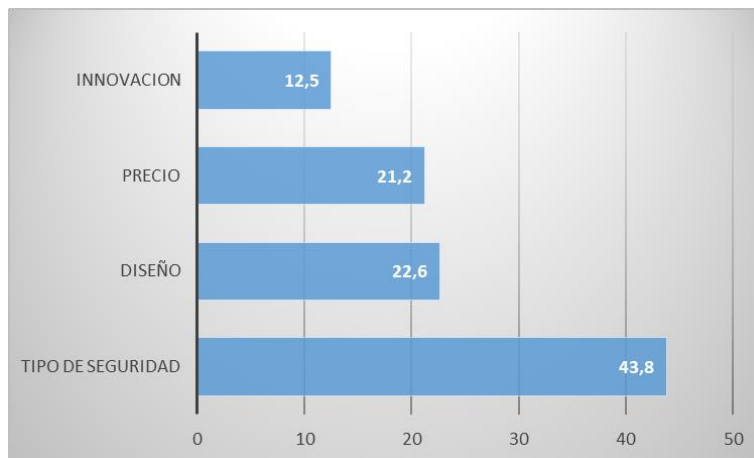
Características importantes al momento de seleccionar cámaras de seguridad



Asimismo, a la hora de escoger cajas fuertes hay otros aspectos para su compra o venta, entre ellos destacamos el tipo de seguridad, el diseño, el precio y la innovación. La figura 8 muestra que las personas tienden a elegir las cajas fuertes por su tipo de seguridad.

Figura 8

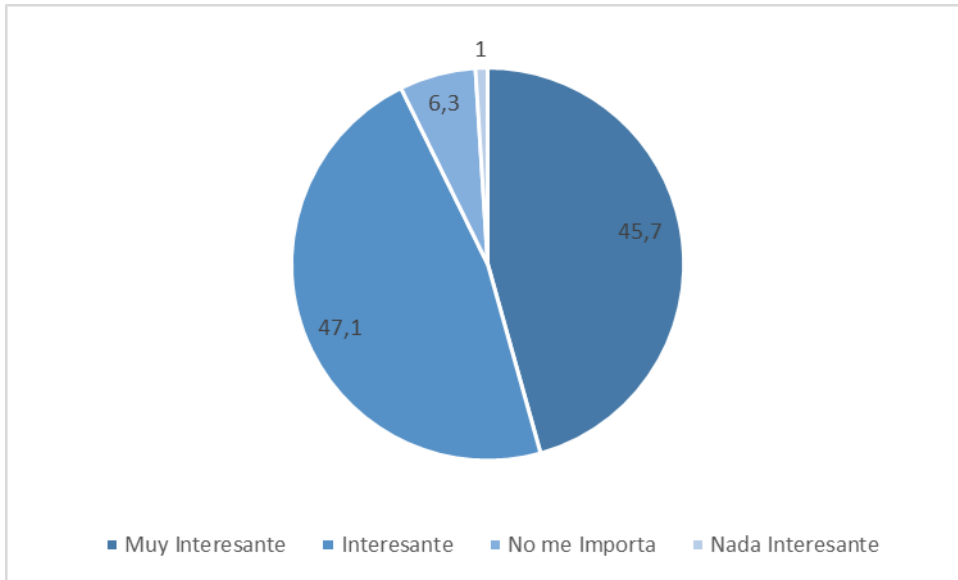
Características importantes al elegir cajas fuertes



Al analizar la figura 9 podemos ver que hay interés en las personas encuestadas acerca de las cámaras de seguridad con placas solares.

Figura 9

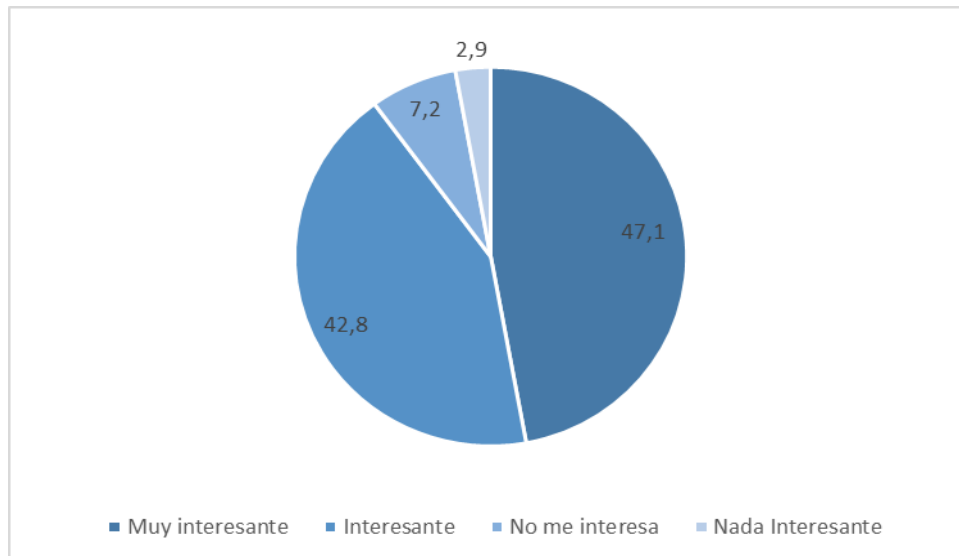
Nivel de interés por parte de los encuestados sobre las cámaras de seguridad con placas solares



La figura 10 muestra que existe un alto porcentaje de interés de las personas hacia las cajas fuertes inteligentes.

Figura 10

Nivel de interés por parte de los encuestados hacia las cajas fuertes inteligentes.



Al importar los productos desde China es importante tener en cuenta la frecuencia de uso de los mismos, para poder saber el posible éxito del proyecto. En la tabla 3 se evidencia que el uso del producto de origen chino es normal en los encuestados.

Tabla 3

Uso de productos chinos por parte de los encuestados

RESPUESTA	%
TODO EL TIEMPO	15,9
USUALMENTE	38,9
ALGUNAS VECES	38,5
CASI NUNCA	5,8
NUNCA	1

Al importar productos de origen chino debemos tener en cuenta la satisfacción de las personas a la hora de usarlos. En la tabla 4 podemos ver que los encuestados están satisfechos a la hora de su uso en mayor o menor medida y el porcentaje de insatisfacción es mínimo.

Tabla 4

Nivel de satisfacción a la hora de usar productos chinos por parte de los encuestados

RESPUESTA	%
COMPLETAMENTE SATISFECHO	13,9
MUY SATISFECHO	31,3
SATISFECHO	45,7

POCO SATISFECHO	8,7
NADA SATISFECHO	1

Debemos tener en cuenta el interés de las personas a la hora de comprar productos de seguridad para el hogar de origen chino para tenerlo en cuenta a la hora de la venta de los mismos. En la tabla 5 podemos darnos cuenta que el interés es bastante alto pero no podemos dejar de lado el porcentaje de personas a las cuales les es indiferente o tienen poco interés hacia ello.

Tabla 5

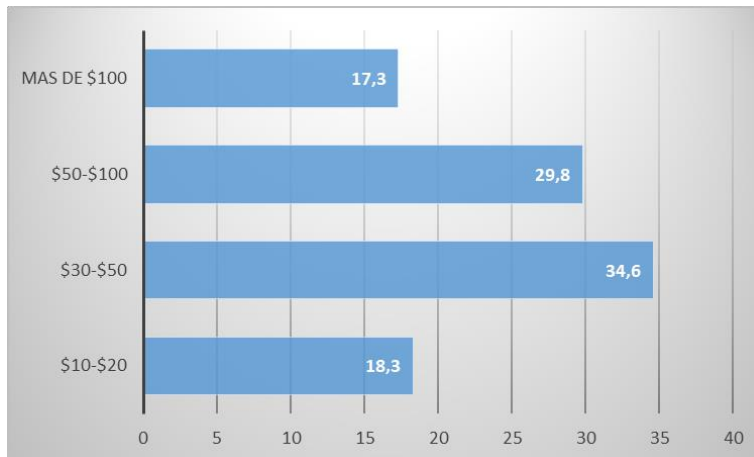
Nivel de Interés de las personas a la hora de comprar productos de seguridad de origen chino.

RESPUESTAS	%
MUY INTERESADO	21,6
INTERESADO	47,1
ES INDIFERENTE	21,2
POCO INTERESADO	8,7
NADA INTERESADO	1,4

Una mayor parte de los encuestados exponen que estarían dispuestos a pagar entre \$30 y \$50 por estos productos pero podemos ver en la figura 11 que la variación de lo que la gente está dispuesta a pagar es bastante grande ya que encontramos grandes porcentajes entre los \$10 y más de \$100.

Figura 11

Rangos de precios que los encuestados están dispuestos a pagar por productos de seguridad de origen chino.



Resultados de focus group

El segundo instrumento aplicado dentro de la investigación fue el focus group, donde los principales objetivos fueron:

Establecer los principales hábitos de compra de las personas a la hora de elegir cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes y reconocer los diferentes aspectos de seguridad que pueden proporcionar, sus características, dimensiones y utilidad.

Recopilar las opiniones y los comentarios de un grupo de personas las cuales nos ayuden a definir las características más deseables que podrían satisfacer el mercado esmeraldeño. La información recabada nos permitirá identificar las mejores estrategias de marketing para aplicarlas dentro de este mercado y conseguir el mayor éxito en el mismo dentro del segmento de seguridad del hogar.

Para el focus group contamos con 6 personas residentes de la ciudad de Esmeraldas, con edades que oscilan entre los 23 y 55 años, con ingresos de nivel medio y que así mismo tengan interés en la seguridad del hogar.

Sección 1: Información personal, demográfica y socioeconómica

Los integrantes de este focus group tienen edades entre los 23 y 55 años y viven en diferentes barrios de la ciudad de Esmeraldas, en su mayoría tienen pareja e hijos lo cual buscábamos obtener como foco de mercado, entre ellos una parte se dedican al comercio, al transporte y al sector ferretero, mientras que la otra parte son estudiantes los cuales realizan trabajos esporádicos para solventar sus gastos dentro de su vida académica, dentro de los hábitos encontramos que la mayoría encuentra fructífero realizar actividades fuera de casa como pueden ser, hacer deportes, viajar, ir a la playa, así mismo las actividades dentro de casa también son mencionadas como leer, ver series, entre otras.

Sección 2: Sensibilización y Familiarización

Cámaras de seguridad con placas solares

Solo dos personas dentro del grupo focal conocían al respecto de las cámaras de seguridad con placas solares, los cuales trabajaban dentro del mundo de la ferretería, nadie las había utilizado, pero si habían sido vendidas en sus tiendas en algún momento, al escuchar la opinión de los participantes podemos saber que encuentran interesante el hecho de poder usar cámaras de seguridad sin necesidad de energía tradicional, así mismo, les preocupaba el hecho de la lluvia y la resistencia de las placas solares; todos los participantes estuvieron de acuerdo que la seguridad que proporciona este tipo de cámaras era muy eficiente ya que no debían preocuparse por cortes de luz más aun teniendo en cuenta la falta de energía de la actualidad en el país.

Dentro del grupo encontramos que 4 personas ya habían utilizado cámaras con aplicaciones en su teléfono móvil y las otras dos encontraron interesante el poder revisar las imágenes de sus casas en su teléfono y todos encontraron necesario el uso de cámaras para la vigilancia de sus hogares.

Los participantes dejaron saber que para ser más atractivo el producto les gustaría añadir diferentes aspectos al mismo como alarma o sensores de movimiento, pero como cámara y dentro de su segmento, es un producto bastante funcional e innovador ya de por sí.

Cajas fuertes inteligentes

Dentro de las personas presentes ninguna conocía acerca de las cajas fuertes inteligentes pero tenían ligeras ideas de sus funcionalidades como la posibilidad de usar huellas dactilares para su apertura, así mismo, fue la funcionalidad más llamativa que encontraron dentro de estos productos, ya que los otros tipos de apertura les parecieron tradicionales.

Para las personas con negocios propios les llamó la atención el producto para los mismos, mientras que en sus viviendas no les encontraron tanto valor, no así para las personas que no contaban con negocios si les resultó interesante el uso de las cajas fuertes inteligentes para guardar sus pertenencias valiosas dentro del hogar.

Sección 3: Comportamientos de compra

Las personas entrevistadas comentaron que suelen buscar sus productos de seguridad en tiendas grandes y de renombre como puede ser Almacén Kiwi, pero a su vez lo que suelen utilizar son los productos que recomiendan los instaladores, en su mayoría a la hora de hablar de seguridad usan cerco eléctrico en sus casas y cámaras de seguridad convencionales, pero no disponen de cajas fuertes en su casa solo el dueño de la ferretería, la cual tiene 20 años.

En el momento de hablar de precios supieron comentarme que la seguridad en la ciudad de Esmeraldas tiene un precio bastante alto y que al tener precios más asequibles y la facilidad de montaje estas llamarían más la atención al público.

La mayoría de los participantes opinaron que su influencia de compra dependía mucho de las ofertas en línea y las redes sociales puesto que llaman más la atención del público.

Cabe destacar que un participante comentó que había aumentado la seguridad de su casa hace 3 años, pero estos productos no duraron mucho y lo que más le interesaba en este momento era la elección de productos de calidad que duren con mantenimientos y sin necesidad de cambios.

Sección 4: Evaluación de conceptos

Después de haber presentado diapositivas y videos acerca de las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes se realizaron preguntas, opiniones y dudas sobre los artículos donde los comentarios fueron los siguientes:

Cámaras de seguridad con paneles solares

Les interesó mucho el producto y sus características innovadoras, en especial la facilidad que tiene con los paneles solares, ya que ha existido muchos problemas con la energía eléctrica a nivel nacional en el transcurso del año, hicieron comparaciones con las cámaras convencionales que suelen tener baterías pero estas pueden durar pocas horas sin luz, y todos estuvieron de acuerdo que se sentirían más seguros al tener vigilancia las 24 horas en sus hogares y negocios.

Los participantes supieron comentar que les gustaría que una persona especializada hiciera la instalación y mantenimientos en las cámaras de seguridad y así mismo apreciarían la ayuda para

conocer al completo el funcionamiento de las cámaras, la aplicación en el teléfono móvil y todo lo necesario para aprovechar al máximo el producto.

Asimismo, tuvieron la preocupación del precio de las cámaras, ya que al tener más tecnología el costo sería elevado, pero aun así estarían dispuestos a pagar los precios establecidos por la seguridad que establecen y lo importante que es en estos tiempos la vigilancia.

El participante dueño de una ferretería supo exponer que le interesaría tener este tipo de productos en su tienda ya que es novedoso e interesante para sus clientes y que así mismo colocarlas en su tienda sería una buena inversión.

Cajas fuertes inteligentes

Los participantes vieron un video donde se demostraba el funcionamiento de las cajas fuertes, como podían abrirlas y la seguridad que tenía para sus bienes preciados, también llamó su atención el tamaño de las mismas, ya que no se caracterizan por grandes tamaños y son perfectas para no estar a la vista de todo el mundo.

Uno de los participantes compartió una historia personal sobre un robo en su residencia; después de contar su historia demostró mucho entusiasmo en el producto y en la seguridad que podría brindar a futuro en su hogar para evitar inconvenientes como el que ya había vivido.

Identificación de proveedores internacionales

Ficha técnica de proveedor de cámaras de seguridad con paneles solares en Alibaba

Tabla 6

Proveedor: Shenzhen Vstarcarm Technology Co., Ltd.

Indicador	Detalle
Perfil de la empresa	<p>Shenzhen Vstarcarm Technology Co., Ltda. fundada en 2011, es una empresa integral con más de 13 años de experiencia, especializados en la fabricación y venta de todo tipo de cámara de vigilancia, tanto para interiores o exteriores, con diferentes fuentes de energía y tamaños.</p> <p>A lo largo de los años ha aumentado su capacidad gradualmente hasta la actualidad donde es una empresa competitiva con un gran nombre y excelente calificación dentro de la plataforma, su capacidad de producción, la posibilidad de personalización y el cumplimiento de los tiempos establecidos la ha llevado a facturar \$600.000 en lo que lleva de año.</p>
Años en la plataforma	13 años
Proveedor verificado	Si
N° de trabajadores	Entre 90 a 100 personas trabajando en la empresa
Historial de pedidos	Más de 300 transacciones
Mercados principales	Sureste de Asia (25%), Europa del este (15%), Oeste de Europa (10%)
Principales tipos de clientes	Minorista, Ingeniero, Mayorista, Negocio de marca, Para uso privado, Fabricante
Capacidad de producción	Tamaño de fábrica de 19,702 metros cuadrados, con 6 líneas de producción.

Condiciones de entrega y modalidades de pago	Condiciones de entrega: FOB, CFR, CIF, EXW Modalidad de pago: T/T, L/C
Monedas de pago aceptadas	Dólar estadounidense, Yuan
Plazo medio de entrega	Dependiendo del pedido
Puerto cercano	Puerto de Shenzen

Fuentes: *Alibaba (Shenzhen Vstarcarm Technology Co., Ltda)*

Ficha técnica de proveedor de cajas fuertes inteligentes

Tabla 7

Proveedor: Ningbo Lifang Metal Products Co., Ltd.

Indicador	Detalle
Perfil de la empresa	Ningbo Lifang Metal Products Co., Ltd. fundada en 2007, es una empresa integral con más de 16 años en la industria, especializados en la metalurgia y sus procesos. Una empresa innovadora y con excelente reputación dentro de la plataforma teniendo 5 estrellas y un perfil verificado dentro de alibaba.
Años en la plataforma	16 años
Proveedor verificado	Si

N° de trabajadores	Entre 20 a 30 personas trabajando en la empresa
Historial de pedidos	Mas de 45 pedidos
Mercados principales	Europa occidental (50%), América del Norte (20%), Europa del Este (5%)
Principales tipos de clientes	Minorista, Mayorista, Negocio de marca, Para uso privado, Fabricante
Capacidad de produccion	Tamaño de fábrica 5,000 metros cuadrados N° de líneas de producción 2, y más de 45 máquinas de producción
Condiciones de entrega y modalidades de pago	Condiciones de entrega: FOB, CFR, CIF, EXW Modalidad de pago: T/T, L/C
Monedas de pago aceptadas	Dólar estadounidense, Yuan
Plazo medio de entrega	Dependiendo del pedido
Puerto cercano	Puerto de Shenzen

Fuente: Alibaba(Ningbo Lifang Metal Products Co., Ltd.)

Identificador de barreras arancelarias y no arancelarias

Tabla 8

Clasificación arancelaria de las cámaras de seguridad con paneles solares

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Cámara de seguridad con placas solares
Características del producto	La cámara y la placa solar es de aluminio y plástico, la cámara se puede conectar a través de señal WIFI.
Función	Su función es grabar y mantener vigilado un área específica, así mismo mantenerse con energía a través de la placa solar.
Sección	Sección xvi máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Capítulo	Capítulo 85-Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en

	televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
Partida	8521 - Aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido (videos), incluso con receptor de señales de imagen y sonido incorporado.
Subpartida	8521.90.90.90 - Los demás.
Nota Explicativa	<p>a. aparatos de grabación y aparatos combinados de grabación y reproducción de imagen y sonido (videos)</p> <p>Estos aparatos, cuando se conectan a una cámara de televisión o a un receptor de televisión, graban los impulsos eléctricos en un soporte (señales analógicas) o las señales analógicas transformadas en código digital (o una combinación de éstas), que corresponden a las imágenes y el sonido captado por la cámara de televisión o recibido por el receptor de televisión. Normalmente, las imágenes y el sonido se graban en el mismo soporte. El método de grabación puede ser por medios ópticos o magnéticos, y el soporte habitual es la cinta o el disco.</p> <p>Esta partida también incluye los aparatos que graban, normalmente sobre un disco magnético, un código digital que representa las imágenes de video y el sonido, recibiendo el código digital desde una máquina</p>

	<p>automática para tratamiento o procesamiento de datos (por ejemplo, grabadores digitales de video).</p> <p>En la grabación magnética sobre cinta, las imágenes y el sonido se registran en pistas separadas, mientras que en la grabación magnética sobre disco, esos mismos datos se registran como códigos o puntos magnéticos en pistas espirales que recubren el disco.</p> <p>En la grabación óptica, los datos digitales representando las imágenes y el sonido están codificados por un láser sobre el disco.</p> <p>Los aparatos de grabación de video que reciben las señales desde un receptor de televisión también incorporan un sintonizador que permite la selección de la señal deseada (o el canal) dentro de la banda de frecuencias de las señales transmitidas por la estación de transmisión de televisión.</p> <p>Cuando se usan para la reproducción, estos aparatos transforman la grabación en señales de video. Estas señales se transmiten a una estación emisora o a un receptor de televisión.</p>
Arancel Ad-Valorem	18%
Arancel específico	\$0,00
FODINFA	0,50%

IVA	15%
ICE	0%
Liberación Tributaria	2%
Prohibición	Prohibida importación de Corea del Norte, según Resolución No. 2397 (2017) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas
Reglamentos INEN	No requiere ninguna norma INEN

Tabla 9

Clasificación arancelaria de caja fuertes inteligente

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Caja fuerte inteligente
Características del producto	Caja fuerte metálica con cierre electrónico con capacidad de 16l
Función	Su función es mantener seguros los artículos personales a través de una cerradura electrónica.
Sección	Sección xv metales comunes y manufacturas de estos metales
Capítulo	Capítulo 83-Manufacturas diversas de metal común

Partida	8303-Cajas de caudales, puertas blindadas y compartimientos para cámaras acorazadas, cofres y cajas de seguridad y artículos similares, de metal común.
Subpartida	8303.00.90.00 – Las demás
Nota Explicativa	<p>Esta partida se refiere a las manufacturas destinadas a guardar dinero, joyas, valores, escrituras, documentos, por ejemplo, para protegerlos contra el robo o el incendio.</p> <p>Las cajas de caudales son armarios blindados de acero (es decir, con las paredes de acero aleado muy resistente o bien de chapa de acero reforzada con hormigón armado, por ejemplo), generalmente de doble pared, con puertas que cierren herméticamente en el marco y cerraduras de seguridad, casi siempre de combinación.</p> <p>El intervalo comprendido entre las dos paredes casi siempre está relleno con una materia refractaria al calor.</p> <p>Cuando el volumen de una simple caja de caudales es insuficiente, los bancos o fábricas, por ejemplo, recurren a cámaras acorazadas. Las puertas blindadas (con marco o sin él) y los compartimientos destinados a la construcción de éstas están igualmente clasificadas en esta partida.</p> <p>Esta última comprende, además, los cofres y cajitas metálicas de seguridad, con cajas móviles o sin ellas, con cerraduras de seguridad o de combinación, de pared</p>

	sencilla o doble, de los tipos que, por su disposición y la naturaleza de los materiales utilizados, ofrecen cierta seguridad contra el robo o el incendio. Se asimilan a los cofres y cajitas de seguridad, los cepillos de las iglesias y análogos y los cofres hucha que responden a las mismas condiciones. Los demás cofres y cajitas se clasifican en el Capítulo del metal constitutivo o como juguetes, según los casos.
Arancel Ad-Valorem	0%
Arancel específico	\$0,00
FODINFA	0,50%
IVA	15%
ICE	0%
Liberación Tributaria	NO
Prohibición	Prohibida importación de Corea del Norte, según Resolución No. 2397 (2017) del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas
Reglamentos INEN	No requiere ninguna norma INEN

Costos de importación

Tabla 10

Ítems	Cantidad	Descripción de productos	Unidad de medida	FOB total	FOB unitario	Peso Bruto
1	1000	Cámaras de seguridad con placas solares	UN	\$40.575,00	\$40,57	1633,33
2	1000	Cajas fuertes inteligentes	UN	\$31.085,00	\$31,08	8500
Total	2000			\$71.660,00		

Flete	CFR	Base imponible seguro 1%	CIF	VAM
\$1.257,23	\$41.832,23	\$418,32	\$42.250,56	\$40.993,32
\$6.542,77	\$37.627,77	\$376,28	\$38.004,04	\$31.461,28
\$7.800,00	\$79.460,00	\$794,60	\$80.254,60	\$72.454,60

Tabla 11

Costos Arancelarios

AD VALOREM		ACUERDO COMERCIAL			ESPECIFICO			FODINFA	
% ADV	ADV	% PREFERENCIA	PREFERENCIA	ADV A PAGAR	ESPECIFICO	CANTIDAD	ESP CALCULADO	% FODINFA	FODINFA CALCULADO
20%	8.450,111	2%	845,011	7.605,10	0%	1000	0	0,50%	211,25
0%	0,00	0%	0,00	0,00	0%	1000	0	0,50%	190,02
	8.450,111			7.605,10		2000	0		401,27

ICE		IVA			TOTAL TRIBUTOS ADUANAS	ISD			TOTAL TRIBUTOS+ ISD
%ICE	ICE CALCULADO	BASE IVA	% IVA	IVA CALCULADO		%ISD	BASE ISD	ISD CALCULADO	
0%	0,00	50.066,91	15%	7.510,04	15.326,39	5%	40.000,00	2.000,00	17.326,39
0%	0,00	38.194,06	15%	5.729,11	5.919,13	5%	30510,0	1.525,50	7.444,63
	0,00			13.239,15	21.245,52				24.771,02

Fuente: Arancel de importaciones del Ecuador-Pudeleco

Tabla 12 Costos Logísticos

COSTOS LOGISTICOS				
\$600,00	\$782,00	\$152,00	\$820,00	TOTAL COSTOS LOGISTICOS
Agente de Aduana	Gastos Locales	Aforo y mov. De contenedor	Transporte	
315,87	126,05	76,00	132,17	441,92
284,13	655,95	76,00	687,83	940,08
600,00	782,00	152,00	820,00	1.382,00

Fuente: STARCARGO, Guayaquil 2024

Tabla 13

Utilidad y costo de la importación.

COSTOS TOTAL IMP	COSTO TOTAL IMP/UNIT	% UTILIDAD	UTILIDAD CALCULADA UNIT	P.V.U
60018,87	60,02	20%	12,00	72,02
46388,75	46,39	20%	9,28	55,67
106407,62				

Podemos observar en la tabla 13, después de calcular todos los costos que conlleva la importación y con un margen de ganancia del 20%, conseguimos determinar un precio de \$72,02 para las cámaras con placas solares y \$55,67 para las cajas fuertes inteligentes.

Teniendo en cuenta las encuestas y el valor que las personas están dispuestas a pagar (Hasta \$100 en seguridad), los valores están dentro del rango esperado, lo cual es importante para tener éxito en la importación. Al tener precios bajos y productos innovadores en el mercado que llaman la atención del público es viable realizar este proyecto.

3.2. Discusión de resultados

El análisis de factibilidad de importar cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde el mercado chino para la venta y distribución en la ciudad de Esmeraldas se vuelve una parte importante para identificar nuevas fuentes de ingreso y oportunidades dentro del área de la seguridad esmeraldeña.

Según Varela (1997) La factibilidad se entiende como las probabilidades de éxito de un proyecto específico, y esta probabilidad depende de la disponibilidad de los recursos necesarios para alcanzar los objetivos o metas establecidas. Los tipos de recursos requeridos varían según las particularidades del proyecto. El análisis de factibilidad de la importación de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde China al mercado esmeraldeño arrojó datos positivos para la realización del proyecto, a través del análisis de los resultados.

A través del estudio de mercado, las encuestas y el focus group se establece que los productos indicados llaman la atención del público, no solo por su diseño y su funcionamiento sino también por su innovación.

A su vez el proceso de análisis de proveedores forma una parte importante dentro del trabajo realizado ya que permite encontrar proveedores capaces de satisfacer las necesidades del proyecto y de los futuros compradores, así mismo permitiendo alcanzar los objetivos planteados.

Determinar las partidas arancelarias, las barreras arancelarias y no arancelarias de los productos a importar del mercado chino aportó a la factibilidad del proyecto dado que encontramos las cantidades de impuestos a pagar y las preferencias establecidas según el TLC China-Ecuador.

Una parte fundamental de este proyecto fue determinar los costos de la importación, teniendo en cuenta los aranceles, impuestos y para terminar el porcentaje de ganancia esperada, lo cual permitió encontrar el precio de venta al público estableciendo una efectiva factibilidad del proyecto al ser accesibles a un público de estatus adquisitivo medio.

Se puede comparar los resultados obtenidos con la conclusión encontrada en la investigación de Erazo & Mosquera Gualpa (2013) donde encontró factible la importación de cámaras de seguridad a la ciudad de Quito para su venta, puesto que se determinó un mercado sin explotar, las empresas de seguridad que fueron encuestadas en este proyecto dieron a conocer que es favorable entrar a este mercado; dentro de las encuestas y el focus group realizadas en el presente proyecto estableció que el mercado de la seguridad en la ciudad de Esmeraldas no cuenta con una gran competencia y a su vez tenemos un público interesado en los productos.

De la misma forma teniendo la investigación de Noboa (2019) la cual habla de la importación de cámaras de seguridad para automóviles desde China se compara la viabilidad obtenida con la importación desde el mercado chino, dentro de las conclusiones de su proyecto señala una factibilidad positiva para la importación. Dentro de este proyecto se toma en cuenta el tratado de libre comercio Ecuador-China el cual brinda preferencias arancelarias en las cámaras de seguridad con paneles solares, esto ayuda a obtener precios más competitivos y que el proyecto sea exitoso.

Así mismo partiendo del proyecto de Santo (2023) donde analiza la factibilidad de importar cerraduras inteligentes y paneles 3D desde China al mercado esmeraldeño, dentro de sus resultados se pudo encontrar que es viable la importación de estos productos desde China y sería rentable la venta de los mismos en la ciudad de Esmeraldas, pero teniendo en cuenta que el valor de venta al público es un poco elevado, causa en cierta forma problemas en la viabilidad del proyecto pero

esto se complementa con la innovación de sus productos en el mercado, lo cual da un valor agregado y aporta en su factibilidad, relacionando la presente investigación se puede observar que el país de origen y la ciudad de llegada son las mismas y uno de los productos es relacionado con la seguridad, partiendo de estas premisas se puede llegar a la conclusión de una favorable factibilidad del proyecto.

Por otra parte otros factores a tener en cuenta son: la calidad de los productos, la innovación que representan y como llaman la atención de las personas, al no encontrar referencias o antecedentes de investigaciones pasadas con los productos a importar en esta investigación se pueden obtener diferentes resultados a los anteriores.

Ahora bien los casos demostrados en su mayoría han sido importaciones desde China lo cual está completamente justificado por su gran industrialización, la mano de obra a bajo costo, la facilidad a la hora de encontrar proveedores y su gran avance tecnológico, mas aun en la actualidad con el presente Tratado de Libre Comercio Ecuador-China.

CAPÍTULO IV. Conclusiones y Recomendaciones

4.1. Conclusiones

- 1) Al culminar la investigación, podemos llegar a la conclusión que es viable realizar la importación de cámaras de seguridad con placas solares y cajas fuertes inteligentes desde China para su comercialización en la ciudad de Esmeraldas. Es factible realizar una importación desde China por su industrialización, los productos innovadores y novedosos que ofrecen y las facilidades que presenta el TLC Ecuador-China.
- 2) El estudio de mercado comprobó que los habitantes de Esmeraldas están interesados en adquirir las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes, así mismo están dispuestos a invertir en estos productos para mejorar la seguridad de sus hogares y negocios.
- 3) A su vez en el grupo focal se pudo demostrar que las cámaras de seguridad con paneles solares son un producto novedoso e importante para la seguridad del hogar ya que complementa la seguridad, la innovación de una forma discreta y agradable
- 4) Las fichas técnicas permitieron obtener toda la información necesaria para la elección de proveedores que pudieran satisfacer las necesidades a la hora de importar las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes. Los proveedores nos facilitaron las facturas proforma y los packing list los cuales fueron indispensables a la hora de determinar los costos logísticos de la importación.
- 5) Al haber realizado la inteligencia del producto se pudo determinar las barreras arancelarias y no arancelarias que presentaban los productos y así mismo las facilidades que nos presenta el TLC con China, en el caso de las cámaras de seguridad encontramos un 2% de preferencia en el AD VALOREM.

6) Después de calcular los costos de la importación y las posibles ganancias se evidenció que los precios finales de los productos se encuentran dentro del rango establecido por las personas encuestadas lo que nos ayudó a representar la viabilidad del proyecto ya que contamos con productos novedosos y a un precio competitivo dentro del mercado.

4.2. Recomendaciones

- ✓ Se recomienda desarrollar planes de venta y distribución de las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes para facilitar la venta y el alcance de los compradores hacia los productos.
- ✓ Es necesario que los compradores cuenten con información calificada para la implementación, el uso y el mantenimiento de estos productos innovadores, se podrían implementar videos demostrativos a través de un QR en el producto o un servicio externo que realice estas acciones.
- ✓ Teniendo en cuenta el creciente mercado online, se recomienda utilizar esta forma de difusión para la venta de los productos o para dar a conocerlos a través de redes sociales, tiendas en línea, marketing online para llegar a una mayor fuente de clientes.
- ✓ Es recomendable examinar a futuro diferentes distribuidores o empresas logísticas para conseguir un mayor margen de ganancia bajando los costos de importación, logísticos y de los productos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bercenilla, M. A., & Ramirez de Okariz, I. (2024). *AUÑAMENDI EZKO ENTZIKLOPEDIA*.

Obtenido de <https://aunamendi.eusko-ikaskuntza.eus/es/industrializacion/ar-74085/>

Camara. (18 de Marzo de 2020). *Camara Navarra*. Obtenido de

<https://camaranavarra.com/2020/03/18/la-importancia-de-los-tratados-de-libre-comercio/>

CESCE. (2023). *CESCE*. Obtenido de <https://www.cesce.es/es/glosario/comercio-exterior>

COPCI. (18 de Diciembre de 2015). *gobierno electronico*. Obtenido de

[https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/C%C3%B3digo-
Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversiones-Copci.pdf](https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversiones-Copci.pdf)

Erazo, J. A., & Mosquera Gualpa, J. (Mayo de 2013). *Reporsitorio Universidad Salesiana*.

Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5225/1/UPS-QT03695.pdf>

Granados, J. C. (15 de Mayo de 2023). *Dialoguemos*. Obtenido de

<https://dialoguemos.ec/2023/05/beneficios-del-tlc-con-china/>

Martinez, E. (19 de 12 de 2013). *IEBSCHOOL*. Obtenido de IEBS:

<https://www.iebschool.com/blog/ventajas-comercio-exterior-negocios-internacionales/>

Meredith, J. R., & Mantel, S. (2017). *Project Management: A Managerial Approach*. Wiley.

Molina, G. (27 de 03 de 2024). *Forbes EC*. Obtenido de

[https://www.forbes.com.ec/columnistas/futbol-futbol-futbol-money-money-money-
n54601](https://www.forbes.com.ec/columnistas/futbol-futbol-futbol-money-money-money-n54601)

Noboa, J. A. (2019). *Repositorio Udla*. Obtenido de

<https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11472/1/UDLA-EC-TINI-2019-100.pdf>

Pedrosa, S. J. (1 de Julio de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-ventaja-comparativa.html>

Portal Unico de tramites ciudadanos. (25 de octubre de 2023). *Gob.ec*. Obtenido de

<https://www.gob.ec/senae/tramites/aprobacion-registro-oce-importadorexportador-sistema-informatico-ecuapass#description>

Protect Global Seguridad. (julio de 2024). *Protect Global Seguridad*. Obtenido de

<https://protectglobal.es/camara-de-vigilancia-wifi-externo-con-placas-solares/>

Ricaurte, A. (19 de Enero de 2022). *ECUAFIRMA*. Obtenido de [https://ecuafirma.com/que-es-el-](https://ecuafirma.com/que-es-el-token/#:~:text=En%20ecuador%20el%20TOKEN%20se,(SRI)%2C%20entre%20otros.)

[token/#:~:text=En%20ecuador%20el%20TOKEN%20se,\(SRI\)%2C%20entre%20otros.](https://ecuafirma.com/que-es-el-token/#:~:text=En%20ecuador%20el%20TOKEN%20se,(SRI)%2C%20entre%20otros.)

SafeOn. (2024). *Safe On Cajas fuertes*. Obtenido de [https://safeonecajasfuertes.com/seguridad-](https://safeonecajasfuertes.com/seguridad-resiliente-la-evolucion-de-las-tiendas-de-cajas-fuertes-en-un-mundo-en-cambio/)

[resiliente-la-evolucion-de-las-tiendas-de-cajas-fuertes-en-un-mundo-en-cambio/](https://safeonecajasfuertes.com/seguridad-resiliente-la-evolucion-de-las-tiendas-de-cajas-fuertes-en-un-mundo-en-cambio/)

Santo, D. (2023). *Repositorio PUCE*. Obtenido de

<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/c37161ce-a3f2-46ac-aaa9-ba7f14ab1c2b/content>

Sarquis, M. A. (15 de Noviembre de 2002). *iri*. Obtenido de

<https://www.iri.edu.ar/images/Documentos/primercongreso/economia/sarquis.pdf>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador . (Mayo de 2024). *Aduana*. Obtenido de

<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para->

ANEXOS

GUIA DE DISCUSION PARA FOCUS GROUP

Objetivo General:

Analizar los hábitos de compra al momento de escoger cámaras de seguridad y cajas fuertes en los hogares esmeraldeños. Explorar las especificaciones de las cámaras de seguridad con placas solares y las cajas fuertes inteligentes, como sus características y tipos de uso.

Recopilar opiniones de un grupo de personas que ayuden a destacar las funcionalidades, tipos de diseño, y características necesarias para que los usuarios se consideren interesados y evaluar la posible demanda de los productos en el mercado Esmeraldeño. Esto ayudara a encontrar el tipo de estrategia de marketing a utilizar para un mayor impacto en el segmento del mercado de los productos seleccionados.

Presentación:

“Bienvenidos al focus group de hoy sobre cámara de seguridad con paneles solares y cajas fuertes inteligentes, gracias por su tiempo. Mi nombre es: Dylan Ballesteros, soy estudiante de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas y guiare la presentación.

Hablemos de los objetivos de este focus group. Hoy buscamos recolectar sus opiniones, pensamientos y conformidad con las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes. Les demostraré las ventajas y su utilidad. Buscaré despejar cualquier tipo de duda o preocupación sobre los productos. Sus opiniones y comentarios nos ayudaran a reconocer las

expectativas y preferencias de ustedes los consumidores. La presentación se dividirá en distintos temas por los cuales les guiare a través de ellos.

Antes de comenzar cabe recalcar que esta reunión será grabada con fines específicamente de investigación y toda la información que nos aporten será confidencial. Por último, pedirles que no duden al momento de querer expresarse, ya que sus opiniones y pensamientos son lo más importante y que tengan presente que no hay respuestas correctas o incorrectas en esta sesión. "

Primera sección: Información personal, demográfica y socioeconómica.

Para comenzar quisiera saber un poco de ustedes, coméntenme ...

- ¿Cómo se llaman? ¿Qué edad tienen? ¿En qué barrio viven?
- ¿Cuál es su estado civil? ¿Tienen hijos? ¿Cuántas personas viven en su casa?
- ¿A que se dedican? ¿Realizan alguna actividad extra?
- ¿Cuáles son sus hobbies?

Segunda sección: Sensibilización y Familiarización

Cámaras de seguridad con placas solares

- Para comenzar hablemos de su nivel de conocimiento sobre las cámaras de seguridad con placas solares. ¿Cuántos de ustedes las conocen? ¿Han utilizado algunas? ¿Qué funciones o características conocen del producto?
- Ahora hablemos del uso y funcionalidad de las cámaras de seguridad con placas solares, quienes las conocen, ¿Cómo las describirían? ¿Cuáles piensan que son las diferencias y ventajas a las cámaras de seguridad tradicionales? Compartan su opinión.
- La seguridad y la funcionalidad son los aspectos más importantes en las cámaras de seguridad con placas solares. ¿Qué opinan de la seguridad que le ofrece el uso de estas cámaras? ¿Les preocupa o que pensamientos tiene acerca de la funcionalidad de este producto?
- Las cámaras de seguridad suelen usarse con otros dispositivos o aplicaciones. ¿Alguno de ustedes ha utilizado cámaras de seguridad con aplicaciones o dispositivos móviles? ¿Qué opinan del uso de cámaras de seguridad en sus hogares para su vigilancia?
- Para terminar con este producto hablemos de las mejoras que se podrían realizar en el mismo. ¿Tienen algún objetivo o funcionalidad que creen que se podría tener en las

cámaras con paneles solares? ¿Qué aspecto haría que parezca más atractivo el producto para ustedes? Compartan sus ideas y opiniones.

Cajas fuertes inteligentes

- Hablaremos a continuación de su conocimiento y familiaridad de las cajas fuertes inteligentes. ¿Cuántos de ustedes conocen las cajas fuertes inteligentes? ¿Qué saben sobre su funcionalidad?
- Continuemos con la funcionalidad de las cajas fuertes inteligentes ¿Cuáles son las funciones que tienen este tipo de cajas fuertes? ¿Hay alguna función específica que les resulte la más llamativa?
- Las cajas fuertes inteligentes pueden ser de utilidad en diferentes ámbitos como pueden ser viviendas y negocios entre otras, ¿Han utilizado alguna vez este tipo de cajas fuertes en sus trabajos u hoteles? ¿Cuáles piensan que serían las utilidades más importantes de este tipo de cajas fuertes?
- Para finalizar con el producto ¿Qué opinan de la seguridad de este tipo de cajas fuertes? ¿Les parece completo este tipo de seguridad para guardar sus pertenencias más valiosas?

Tercera sección: Comportamiento de compra

- Quisiera saber sobre el tipo de seguridad que utilizan y donde suelen comprar estos objetos de seguridad como son las cámaras y las cajas fuertes.
- Hablemos también de precios ¿Cuánto han pagado por cámaras de seguridad con paneles solares si las han adquirido? ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes? ¿Les gustaría tener estos productos en sus hogares o lugares de trabajo? Mas adelante les comentare sobre las cámaras de seguridad con paneles solares y las cajas fuertes inteligentes que les podría interesar.
- ¿Por lo general conocen alguna tienda de seguridad para comprar estos artículos? ¿O suelen mirar las novedades por tiendas en línea o físicas?
- ¿Están conformes con sus actuales sistemas de cámaras de seguridad o las que ofrece el mercado común? ¿Están conformes con sus actuales cajas fuertes o las que ofrece el mercado común?

Cuarta sección: Evaluación de conceptos

A continuación, procederé a enseñarles los productos relacionados a los temas que hemos tocado en la reunión (Mostrar imágenes y videos de los modelos y explicar las características de los diferentes productos)

- ¿Tienen alguna duda con la presentación? ¿Hay algo que les llamo la atención? ¿Por qué?
- ¿Les parece interesantes los productos demostrados?
- ¿Les gustaría comprar los productos? ¿Cuáles serían los factores más importantes para decidir en comprarlos?
- ¿Conocen productos similares dentro del mercado esmeraldeño? ¿de ser así donde lo han visto?
- ¿Sería beneficioso para usted o su familia adquirir estos productos? ¿Por qué?
- ¿Qué característica les detendría comprar los productos?
- ¿Te sentirías más seguro adquiriendo estos productos?

Con esto terminaríamos con el focus group.

Gracias a todos los integrantes por sus aportaciones y opiniones, antes de terminar ¿Tienen alguna duda, algo que quieran compartir o añadir?

Encuesta

Instrucciones:

Lea cuidadosamente cada pregunta y responda con toda sinceridad las preguntas formuladas.

Esta encuesta se realiza únicamente con fines investigativos y servirá como instrumento de recolección de datos para el desarrollo de una tesis de grado de la carrera de Negocios Internacionales en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas.

Además, toda la información recolectada será usada de forma confidencial y anónima.

1. Genero

- Hombre
- Mujer
- Otro

2. Edad

- Menor a 18
- Entre 18 y 23 años
- Entre 24 y 28 años
- Entre 29 y 35 años
- Entre 36 y 45 años
- Entre 45 y 55 años
- Mas de 55 años

3. Estado Civil

- Casado
- Soltero
- Divorciado
- Viudo

- Otro

4. Residencia

- Ciudad de Esmeraldas
- Otro

5. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

- \$100-\$250
- \$250-\$500
- \$500-\$750
- \$750-\$1000
- Mas de \$1000

6. ¿Qué tan importante es la seguridad en su hogar?

- Lo más importante
- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Nada importante

7. ¿Te interesa la seguridad y sus innovaciones?

- Me interesa
- Irrelevante
- No me Interesa

8. ¿Qué tipo de seguridad tiene en su casa? (Escoja una o varias respuestas)

- Cámaras de seguridad
- Caja fuerte
- Cerco eléctrico
- Puerta blindada
- Sensores de movimiento
- Otros
- Ninguno

9. ¿Cuáles son las características más importantes a la hora de comprar cámaras de seguridad?
- Diseño
 - Precio
 - Calidad
 - Durabilidad
 - Baterías
 - Ahorro
10. ¿Cuáles son las características esenciales a la hora de comprar una caja fuerte?
- Tipo de seguridad
 - Diseño
 - Precio
 - Innovación
11. ¿Qué tan interesante le resulta saber que hay cámaras de seguridad con carga solar y con movimiento 360°?
- Muy Interesante
 - Interesante
 - No me Importa
 - Nada interesante
12. ¿Qué tan interesante le resulta saber que hay cajas fuertes inteligentes con huellas dactilares, cerradura con llave, pin numérico y rueda de apertura?
- Muy Interesante
 - Interesante
 - No me Importa
 - Nada interesante
13. ¿Utiliza usted productos chinos?
- Todo el tiempo
 - Usualmente
 - Algunas veces
 - Casi nunca
 - Nunca

14. ¿Cuál es su nivel de satisfacción con los productos chinos?

- Completamente satisfecho
- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Poco Satisfecho
- Nada satisfecho

15. ¿Estaría interesado en comprar productos de seguridad de origen chino?

- Muy Interesado
- Interesado
- Es Indiferente
- Poco Interesado
- Nada interesado

16. ¿Cuánto está dispuesto a gastar en sistemas y equipos de seguridad de origen chino?



- \$10-\$20
- \$30-\$50
- \$50-100
- Mas de 100



ÍTEM	CRITERIOS A EVALUAR										OBSERVACIONES	
	Claridad en la redacción		Coherencia interna		Inducción a la respuesta (sesgo)		Lenguaje adecuado con el nivel del informante		Mide lo que pretende			
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
1	X		X			X	X		X			
2	X		X			X	X		X			
3	X		X			X	X		X			
4	X		X			X	X		X			
5	X		X			X	X		X			
6	X		X			X	X		X			
7	X		X			X	X		X			
8	X		X			X	X		X			
9	X		X			X	X		X			
10	X		X			X	X		X			
11	X		X			X	X		X			
12	X		X			X	X		X			
13	X		X			X	X		X			
14	X		X			X	X		X			
15	X		X			X	X		X			
16	X		X			X	X		X			
ASPECTOS GENERALES										SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario										X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación										X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia										X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir										X		
VALIDEZ												
APLICABLE:					X		NO APLICABLE:					
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:												
Validado por:		Mgtr. Andrea Dueñas										
C.I.:		0803558253										

Firma:	
Fecha:	03/06/2024

PROFORMA CAMARAS DE SEGURIDAD CON PANELES SOLARES

 Shenzhen VStarcam Technology Co.,Limited					
Address: ADD:VStarcam Industrial Park, No. 8 BaoTian Rd, Shuitian Community, Shiyan Town, Bao'an District, Shenzhen City, Guangdong Province, China, 518108 R&D centre: Room 405, A building, Shennan Garden, Nanshan Technical Park, Shenzhen,China 518108 Contact:Echo chen Wechat:+86 1851260 7093					
QUOTATION					
Date: 2024/7/23					
Validity of quotation: one month					
Terms of delivery: Ex work factory					
Images	Model	Specifications	QTY	OEM EXW Price (USD)	Amount (USD)
	BG69	1) 3MP, 4mm Lens, H.264 2) 10-15m IR distance 3) 4G network 4) 8000mAh rechargeable battery, 8W Solar panel 5) Support max 256G TF card, Free Cloud storage (3 days) in 365 days 6) Two way audio 7) Built-in PIR sensor sensor,low power alert, remote wake up	1000	\$40.00	\$40,000.00
Total					\$40,000.00

PACKING LIST CAMARAS DE SEGURIDAD CON PANELES SOLARES

深圳市威视达康科技有限公司
shenzhen Vstarcam Technology Co.,Ltd

PACKING LIST										
NO	DESCRIPTION	Q'TY(PCS)	QTY/CTN	CTN	L 长 xW宽xH高			@Carton G.W.	Total Carton G.W.(KG)	Total Carton CBM
1	BG69-TZ	1000	12	83	55.50	51.00	45.00	19.60	1633.33	10.61
TOTAL:		1000		83					1633.33	10.61

PROFORMA CAJAS FUERTES INTELIGENTES



NINGBO LIFANG METAL PRODUCTS CO.,LTD

LIFONG 立方

PRODUCT LIST

Contact person: Ms. Laura Hong
Mobile: 0086 131 3633 6840
Add: No.2677, North Cikai Road, Xiepu Town, Zhesai District, Ningbo City, China.
E-mail: sales@lifongsafe.com Wechat: [gracechensafe](#) whatapp: [008613136336840](tel:008613136336840) <http://www.enjoysafes.cn>

Article: Mini Safe Box Material: heavy duty steel

Item Ref	Pictures	External Dimension (H*W*D) (mm)	Packing Meas. (H*W*D) (mm)	Capacity (L)	Thickness (door/body) (mm)	skelf (pc)	PCS	UNIT PRICE	Brief Description
25ZL		250*350*250	270*370*290	16	4/1.5	1	1000	30,5	1. fingerprint lock 2. could be opened by sensitive touching digital code 3. Mechanical override for emergency openings

Note:
 Dimensions or keypads could be changed as you needed.
 Thickness could be thinner or thicker.
 The colors could be customized.
 OEM logo is acceptable.
 Quantity could be less or big, the prices based on qty.

PACKING LIST CAJAS FUERTES INTELIGENTES

PACKING LIST

Exporter(Name,Address.) BRIGHT WAY INTERNATIONAL LIMITED NO.2677,NORTH CIHAI RD, XIEPU TOWN, ZHENHAI DISTRICT,NINGBO,CHINA TEL: +86-574-86682442		BRIGHT WAY INTERNATIONAL LIMITED 明路国际有限公司			
Consignee: DylanEliezer BallesterosMurgueytio		Invoice No.	Date 18/jul/24		
		Your Order no.	Our Order no.		
Vessel/Aircraft etc. BY SEA	From SHENZEN,CHINA	Country of Origin of Goods			
to ECUADOR					
Marks and Numbers: Number and kind of packages;Description of Goods		Package (CTNS)	Gross Wt.Kilos (KGS)	Net Wt:Kilos (KGS)	Measts:M ³ (M3)
SAFE BOX		1000	8,5	7,9	29
Country of origin is China					
TOTAL:		1000	8,5	7,9	29

CUBICAJE (EASYCARGO)

29/7/24, 17:16

Importacion Tesis - EasyCargo informe

Importacion Tesis

Informe 001

Contenedor 40' (12.032 mm x 2.352 mm x 2.385 mm)

Peso total 10.133,3 kg (39%)

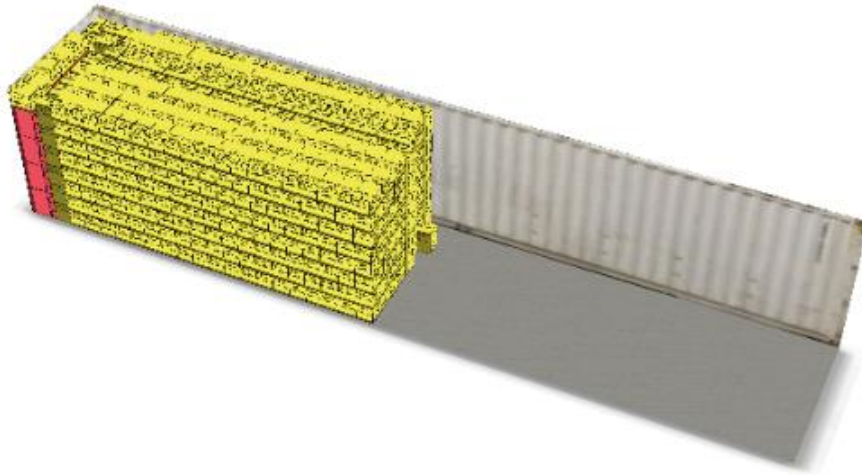
Volumen total 30,50 m³ (46 %)

Espacio a la izquierda 0 m

Movimiento en longitud 0 m

Metros libres 6,072 m

Descripción	Piezas	Longitud	Anchura cm	Altura	Peso total kg	Restricciones
Grupo num. 1						
A Camaras	12	55,5	51,0	45,0	1.633,3	⌋ ⌋ ⌋
B Cajas Fuertes	1000	27,0	37,0	29,0	8.500,0	⌋ ⌋ ⌋



Configuración de impresión creada por el sistema easycargo3d.com

Reporte de Turnitin

Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

4% <small>EN</small>	2%	0%	2%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to lasallemx Trabajo del estudiante	1%
2	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1%
3	www.global-regulation.com Fuente de Internet	<1%
4	skemman.is Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Mountbatten Internship Program Trabajo del estudiante	<1%
6	Submitted to University of Huddersfield Trabajo del estudiante	<1%
7	dspace.uazuay.edu.ec Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.utn.edu.ec Fuente de Internet	<1%