



Carrera de Negocios Internacionales

Título:

Análisis de factibilidad para la importación de productos
ferreteros desde el mercado chino para la comercialización en el
mercado esmeraldeño

Previo a la obtención del título de:

Licenciada en Negocios Internacionales

Autora:

Angie Melani Montiel Mero

Asesor:

Mgt. Mario Armas

ESMERALDAS, 2025

TRIBUNAL DE GRADUACION

Trabajo de titulación 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 DEL TRIBUNAL DE GRADUACION

LECTOR 1

LECTOR 2

**COORDINADORA DE LA CARRERA DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Mgt. Andrea Estefanía Dueñas Mendoza

DIRECTOR DE TESIS

Mgt. Mario Armas

AUTORÍA

Yo, **Angie Melani Montiel Mero**, portadora de la cedula de ciudadanía N° **0803399187** declaro ser autora del presente proyecto de investigación denominado “Análisis de factibilidad de importación de productos ferreteros desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño”, el cual es original, autentico y personal. Es virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autoría y de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Angie Melani Montiel Mero

C.I. 080339918

DEDICATORIA

El presente de este trabajo está dedicado primeramente a Dios, por darme las fuerzas suficientes para no rendirme y acompañarme en los momentos en los que creía que no podría llegar a la meta. A mis padres por ser un apoyo, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación, depositando su confianza en cada reto que se me ha presentado. Inspirándome a mejorar en cada paso que doy, gracias por todo el amor incondicional que me han brindado, el cual siempre ha sido motivo para nunca darme por vencida y hacer de mis miedos, desafíos.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a Dios, porque ha sido el pilar fundamental en mi vida quien me ha guiado por el sendero correcto.

A mi familia, en especial a mis padres. Les agradezco su amor incondicional, su apoyo incesante, gracias por ser siempre mi motor.

A mi asesor de tesis, Mgt. Mario Armas, quien con sus conocimientos y experiencia me brindó su apoyo en el proceso de culminación del presente proyecto de titulación, siempre con paciencia y la buena voluntad.

A los profesores de la carrera, que han sabido compartir sus conocimientos y forjar las bases que me permitieron alcanzar este logro académico.

A mis compañeros de la universidad, en especial a mis amigos Genesis, Eddu, Nicole y Camili que hicieron mi vida estudiantil muy amena, gracias a todos nuestros momentos compartidos. Que sin duda serán recuerdos que estarán siempre presente, han dejado en mi una huella imborrable.

RESUMEN

El presente proyecto tuvo como objetivo analizar el nivel factibilidad de una importación de productos ferreteros desde el mercado chino para la comercialización en la ciudad de Esmeraldas.

En este estudio, se empleó un enfoque metodológico tanto deductivo como inductivo.

Para poder conocer la viabilidad de la importación y comercialización de estos diez productos, se desarrollo un estudio de mercado, a través del uso de tres técnicas, que son: focus group, encuestas y fichas técnicas para recopilar información de primera mano sobre la aceptación de los artículos ferreteros a importar y los factores que influyen en la decisión de compra. Además, se identificaron proveedores verificados en plataforma digital y posteriormente se realizo una inteligencia de producto que permitió identificar barreras arancelarias y no arancelarias asociadas a la mercadería. Por último, la investigación también realizo una evaluación de costos que incurrían en todo el proceso de importación.

Al finalizar todos estos procesos de investigación, los resultados demostraron que realizar la importación de artículos ferreteros desde China para la comercialización en la ciudad de Esmeraldas, es factible ya que el mercado esmeraldeño mostro interés positivo.

Palabras clave: Factibilidad, productos ferreteros, importación, comercialización, proveedores internacionales, costos logísticos.

ABSTRACT

The objective of this project was to analyze the feasibility of importing hardware products from the Chinese market for marketing in the city of Esmeraldas.

In this study, both a deductive and inductive methodological approach was employed.

In order to know the viability of the import and marketing of these ten products, a market study was developed, through the use of three techniques, which are: focus group, surveys and technical sheets to collect first-hand information on the acceptance of the hardware items to be imported and the factors that influence the purchase decision. In addition, verified suppliers were identified on the digital platform and product intelligence was subsequently carried out that made it possible to identify tariff and non-tariff barriers associated with the goods. Finally, the investigation also made an assessment of the costs incurred throughout the importation process.

At the end of all these research processes, the results showed that importing hardware items from China for marketing in the city of Esmeraldas is feasible since the Emerald market showed positive interest.

Keywords: Feasibility, hardware products, import, marketing, international suppliers, logistics costs.

Índice de contenido

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
Descripción del problema a estudiar.....	1
Justificación	2
Delimitación de objetivos	3
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	3
CAPÍTULO 1. Marco Teórico	4
1.1 Bases Teóricas	4
1.2 Antecedentes	7
1.3 Marco Legal	8
CAPITULO 2. Metodología	10
2.1 Método de investigación.....	10
2.2 Enfoque de investigación.....	10
2.3 Alcance de investigación	11
2.4 Tipo de investigación.....	11
2.5 Población y muestra.....	11
2.5.1 Población.....	11
2.5.2 Muestra	11
2.6 Técnicas de investigación	13
2.6.1 Técnicas	13
CAPÍTULO 3. Análisis e interpretación de resultados.....	15
3.1 Estudio de mercado.....	15

3.1.1	Resultados de encuesta	15
3.1.2	Resultados del focus group	20
3.2	Identificación de proveedores internacionales	24
3.3	Identificación de barreras arancelarias y no arancelarias	30
3.4	Costos de importación.....	41
CAPÍTULO 4. Conclusiones y Recomendaciones		50
4.1	Conclusiones	50
4.2	Recomendaciones	51
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....		52
Anexos		56

Índice de figuras

Figura 1	<i>Genero de la población encuestada</i>	15
Figura 2	<i>Rango de edad de la población</i>	16
Figura 3	<i>Adquisición de artículos ferreteros</i>	17
Figura 4	<i>Características a considerar</i>	17
Figura 5	<i>Probabilidad de compra.....</i>	18
Figura 6	<i>Recomendación de productos importados</i>	19
Figura 7	<i>Preferencia del lugar de compra.....</i>	19
Figura 8	<i>Frecuencia de compra.....</i>	20

Índice de tablas

Tabla 1	<i>Ficha técnica de proveedor de interruptores en Alibaba</i>	24
----------------	---------------------------------------------------------------------	-----------

Tabla 2	<i>Ficha técnica de proveedor de cintas métricas en Alibaba</i>	25
Tabla 3	<i>Ficha técnica de proveedor de paneles para pared 3D en Alibaba</i>	26
Tabla 4	<i>Ficha técnica de proveedor de pinturas termoaislantes en Alibaba</i> ...	28
Tabla 5	<i>Ficha técnica de proveedor de (brochas, espátulas, gafas de seguridad, rodillos, cepillos de acero y set de pinturas) en Alibaba</i>	29
Tabla 6	<i>Clasificación arancelaria de los interruptores</i>	30
Tabla 7	<i>Clasificación arancelaria de las cintas métricas</i>	32
Tabla 8	<i>Clasificación arancelaria de paneles para pared en 3D</i>	34
Tabla 9	<i>Clasificación arancelaria de pinturas termoaislantes</i>	35
Tabla 10	<i>Clasificación arancelaria de (brochas, rodillos, cepillos de acero y set de pinturas), estos productos corresponden a la misma sección, capítulo y partida</i>	36
Tabla 11	<i>Clasificación arancelaria de gafas de seguridad</i>	38
Tabla 12	<i>Clasificación arancelaria de espátulas</i>	39
Tabla 13	<i>Detalle de los productos</i>	41
Tabla 14	<i>Costos arancelarios</i>	43
Tabla 15	<i>Costos logísticos</i>	47
Tabla 16	<i>Utilidad y costo total de la importación</i>	49

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

Descripción del problema a estudiar

La globalización ha impulsado la interconexión económica entre países, facilitando el comercio internacional. Esto ha llevado a una mayor competencia en los mercados, obligando a las empresas a mejorar su productividad y competitividad.

Gracias a la globalización, es posible beneficiarse de estos mercados cada vez más vastos en todo el mundo y tener mayor acceso a los flujos de capital, a la tecnología, y de importaciones más baratas. (Gomez Bernal J.A, 2016), Tal es el caso de Ecuador, ya que es un país que enfrenta desafíos significativos en el sector de la manufacturación de productos industrializados. Un ejemplo clave es la falta de infraestructura y tecnología avanzada que impide que Ecuador posea producción local de materiales de construcción industrializados.

China a su vez es un país destacado en la fabricación y distribución de productos industrializados. Su ventaja competitiva radica en la abundante mano de obra disponible y en la maquinaria especializada que poseen.

China es conocida por su capacidad de producción a gran escala y precios competitivos, lo que podría beneficiar a los consumidores en Esmeraldas. Además de ser considerado el principal socio comercial no petrolero para el Ecuador (Vásconez, 2024). En el mercado chino, se comercializan diversos productos tecnológicos diseñados para satisfacer las necesidades de los consumidores lo que posiciona a China como líder mundial en tecnología e innovación (Internacional, 2024).

Sin embargo, la situación en la ciudad de Esmeraldas con respecto a algunos de estos productos industrializados es escasa, tal es el caso de las pinturas termoaislantes y los paneles de pared en 3D, puesto que actualmente, estos productos están fuera del alcance económico de muchos esmeraldeños debido a sus precios elevados y falta de proveedores. Además, que estos productos como tal se encuentran principalmente disponibles en ciudades más grandes del país, lo que dificulta aún más su adquisición en Esmeraldas.

Partiendo de la información antes mencionada, se presenta la siguiente interrogante:

¿Cuál es la factibilidad de importar y comercializar productos ferreteros en Esmeraldas considerando aspectos económicos, logísticos, regulatorios y de percepción del consumidor?

Justificación

Actualmente debido a la falta de acceso a ciertos productos ferreteros, ya sea por su calidad y precio no accesible para el mercado esmeraldeño, se ha pensado presentar diez productos ferreteros, dentro de los cuales destacan dos de ellos, como lo son pinturas termoaislantes y paneles de pared en 3D.

Se considera pertinente realizar la presente investigación en la ciudad de Esmeraldas, debido al interés que existe en descubrir que tan factible es realizar la importación de estos productos desde el mercado chino.

Dentro del mercado esmeraldeño existen distribuidoras que ofrecen a sus clientes estos productos ferreteros, pero con precios no tan accesibles para los diversos estratos económicos. En el caso de los paneles en 3D y las pinturas termoaislantes, es aún más limitado en la ciudad de Esmeraldas, ya que su disponibilidad se concentra principalmente en otras provincias del país. Esta

situación genera una mayor dificultad para adquirirlos, no solo por la distancia geográfica, sino también por los costos adicionales asociados a su transporte y distribución.

Esta investigación tiene por finalidad, proporcionar información que ayude a la toma de decisiones para empresas que se encuentren interesadas en la adquisición de estos artículos ferreteros. Por otro lado, podría representar una oportunidad para una posible comercialización de los mismos dentro del mercado esmeraldeño.

Ya que permitirá evaluar en detalle los desafíos y oportunidades asociados con la importación y comercialización de estos productos ferreteros. Entre los desafíos a considerar se encuentran los aspectos económicos y logísticos relacionados con la importación. Además, es vital investigar los aspectos regulatorios que podrían afectar el negocio y la percepción del consumidor sobre las pinturas y paneles, para garantizar que el producto sea aceptado y cumpla con las expectativas del mercado local.

Delimitación de objetivos

Objetivo General

- Evaluar la factibilidad de importar y comercializar productos ferreteros en Esmeraldas, considerando aspectos económicos, logísticos, regulatorios y de percepción del consumidor.

Objetivos Específicos

- Desarrollar un estudio de mercado para conocer la intención de compra de productos ferreteros en el mercado esmeraldeño.
- Identificar proveedores internacionales que cumplan las especificidades necesarias para el proceso de importación.

- Determinar las barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de productos ferreteros desde el mercado chino.
- Investigar y estimar los costos asociados a la importación de productos ferreteros.

CAPÍTULO 1. Marco Teórico

1.1 Bases Teóricas

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países, lo cual facilita la expansión, promoviendo un aumento en la productividad y el bienestar. Según Universidad Europea (2022) El comercio internacional engloba todas las transacciones económicas que involucran un intercambio de bienes y servicios entre diferentes países, destinados a sus respectivos mercados internos. Esos intercambios se realizan mediante las operaciones de exportación e importación.

El comercio internacional es considerado fundamental en la economía mundial, ya que ningún país es capaz de producir todo lo que sus habitantes necesitan, por lo que es necesario realizar importaciones para el desarrollo interno de los diferentes países.

Muchos países en la actualidad han logrado un crecimiento económico gracias a la industrialización mas desarrollada que poseen, se puede definir a una economía industrializada como la que se basa en el desarrollo de maquinarias, técnicas y procesos de trabajo con el objetivo de producir más cantidad en menor tiempo, siendo la principal actividad económica la transformación de materias primas en productos elaborados, a los que se les añade un valor en el proceso (Unir, V, 2024)

En la actualidad existe una mayor demanda de exportaciones de países los cuales no pueden producir productos industrializados por algunos factores como preferencia de consumidor, eventos globales o avances tecnológicos.

China es considerado potencia mundial debido a su crecimiento interno y participación en el comercio internacional. Sus exportaciones e importaciones representan 13% de los intercambios globales y se ubica como el principal socio comercial de la mayoría de países, lo que prueba la profundidad de la interdependencia (Bernal, 2024)

Por otro lado, están los países en vía de desarrollo que depende en gran parte de exportaciones de productos como materia prima, lo que hace que estos países se vean relativamente vulnerables ante fluctuaciones importantes de los precios de productos básicos (ONU Comercio y Desarrollo, 2021).

Algunos de los países que pertenecen a este grupo se encuentran en algunas naciones de África Central y Occidental, países ubicados en América del sur, esto debido a que alguno de estos países carece de tecnología e innovación en sus producciones por los que se ven forzados a realizar importaciones.

El Servicio de Aduana del Ecuador (2024) describe a una importación como la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con obligaciones aduaneras, para que estos puedan ser comercializados en el territorio del país de destino.

El comercio entre Ecuador y China beneficia a ambos países al satisfacer la demanda china de alimentos y diversificar la economía ecuatoriana. Estas economías son complementarias. Ecuador -por ejemplo- es un significativo exportador de alimentos y China es el segundo importador más importante del mundo de esta categoría (Astudillo, 2024)

Los estudios de factibilidad permiten determinar si un proyecto va hacer rentable además de identificar obstáculos, y generar estrategias para superarlos.

Sin embargo, un estudio también permite determinar cómo ofrecer de forma adecuada un producto y dirigirlo al mercado correcto (Diego, 2023).

El estudio de mercado es una herramienta investigativa crucial empleada para comprender el entorno comercial al que se enfrentan, es un análisis valioso para evaluar aspectos como los hábitos de compra de los consumidores, las áreas geográficas de operación, los requisitos de productos específicos y el análisis de la competencia, con el objetivo de garantizar un desempeño óptimo del negocio (Galán, 2024).

Debido a todo este proceso de comercio internacional, hoy en día es mas viable traer productos importados, y el sector de construcción no es la excepción, Los productos ferreteros, son herramientas y materiales necesarios para construir, reparar y mantener edificios y hogares. Ofrecen desde herramientas manuales básicas como martillos y destornilladores hasta herramientas eléctricas más avanzadas como taladros y lijadoras. Además, incluyen materiales de construcción como clavos, tornillos, cemento y pintura, así como elementos de seguridad como guantes y gafas protectoras (Bernal J. , 2023)

Una vez que se determinan los productos a importar, es importante conocer que antes de traer aquellos productos se debe seguir pasos importantes para el cumplimiento de las normas de comercio exterior del país. El primer paso es estar registrado como Operador de Comercio Exterior

en el sistema ECUAPASS, para esto es importante contar con un RUC y un TOKEN o firma digital (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2022).

1.2 Antecedentes

A partir de estudios de factibilidad relacionados con el tema de la importación y comercialización de productos ferreteros, se considerará fundamental para llevar a cabo la investigación.

Según Cecogrup, (2020) La importación en el sector ferretero ha sido un componente dinámico en el desarrollo de estrategias comerciales en Ecuador durante los últimos 20 años, las importaciones en el sector ferretero han crecido significativamente, alcanzando inversiones que superan los \$70 millones en materias primas y maquinaria. Este crecimiento ha estado acompañado por la adaptación a nuevas tendencias tecnológicas y la diversificación de productos disponibles en el mercado local.

En la investigación realizada por Escandón (2019) relacionada con el estudio de factibilidad para la comercialización de la línea de tornillos negros para madera en el mercado ferretero del Ecuador se observó que se le realizó encuestas a Dueños de ferreterías y vendedor de la línea. Esta investigación arrojó que el plan de negocios propuesto por él es rentable debido a que el sector en el que se enfocaron está presentando un gran crecimiento.

La segunda investigación realizada por Galarza (2017) presenta un estudio de factibilidad para la importación y comercialización de líneas de productos de ferretería desde China bajo marca ecuatoriana, el método empleado en la presente investigación fue mixto. Se busco mejorar la satisfacción de sus consumidores, además de implementar estrategias que les permita a los clientes conocer más sobre los productos y así la marca tenga buen reconocimiento y posicionamiento. Al

final de la investigación se concluyó que era una propuesta de negocio sólida, un proyecto viable, rentable y que es sostenible con el tiempo.

En la tercera investigación realizada por Peña (2023) en su tesis titulada, estrategias de crecimiento de la matriz de Ansoff y su incidencia en el volumen de ventas de Ferricomercio Bomsam de la ciudad de Ambato, se puede notar las estrategias que puede implementar una ferretería para aumentar ventas, concluyendo que un análisis de mercado es fundamental antes de implementar un negocio.

Finalmente, en la cuarta investigación realizada por (Santos Chicaiza, 2023) presenta un estudio de factibilidad de importación de cerraduras inteligentes y paneles de pared 3D desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño, donde detallo que era viable realizar dicha importación puesto que China era considerada una nación industrial y con capacidad de producir productos innovadores.

Todas las investigaciones presentaron resultados positivos acerca de la aceptación de productos ferreteros, para ser comercializados. Estas investigaciones fueron realizadas en diferentes ciudades del Ecuador y revelan viabilidad siempre y cuando se presente a un mercado adecuado.

1.3 Marco Legal

El presente estudio examina la factibilidad de importación y comercialización de productos ferreteros desde el mercado chino al mercado esmeraldeño. La investigación se fundamenta en las normativas legales vigentes establecidas en:

Agente de Aduana

De acuerdo con el Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversión (COPCI), 2010 definido en el Art. 227, el agente de aduana es la persona natural o jurídica que está

autorizada a gestionar el despacho de las mercancías y debe firmar las declaraciones aduaneras según lo establecido en el reglamento.

Declaración Aduanera de Importación (DAI)

El Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2022) define a la DAI como un formulario donde se registra toda la información que está relacionada con la mercancía a importar, esta es entregada por un agente de aduana, donde se detalla puerto de destino y flete. La DAI puede presentarse de forma física o electrónica, hasta 15 días antes del arribo de la mercancía.

Modalidades de aforo

El Reglamento COPCI (2010) menciona que para despachar mercancías que necesiten una Declaración Aduanera se debe aplicar una modalidad de aforo y su selección se basa en el análisis establecido por el SENA E.

El aforo automático se aplica por medio de la validación electrónica de la Declaración Aduanera teniendo en cuenta los perfiles de riesgo del sistema informático. El aforo documental se basa en verificar y contrastar la información de la Declaración Aduanera junto a los documentos de acompañamiento y de soporte con la información registrada en el sistema del SENA E. El aforo físico consiste en reconocer físicamente las mercancías, con el fin de verificar que su naturaleza, cantidad, peso y/o clasificación arancelaria, sea la misma registrada en el sistema.

Impuestos a pagar en importaciones

Asesoría Legal en Trámites Aduaneros – Ecuador (s.f.), indica lo siguiente: Para poder obtener la Base Imponible se deberá obtener el valor CIF de su mercancía, que servirá para el cálculo de los impuestos. El valor CIF se obtiene de sumar:

- PRECIO FOB (Valor de las facturas)
- FLETE (Valor del transporte internacional)

- **SEGURO (Valor de la prima)** Los impuestos a pagar por el Importador será la suma de los siguientes valores: **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Impuesto administrado por la Aduana del Ecuador. Porcentaje variable sobre el valor CIF, según el tipo de mercancía. **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** Impuesto que administra el INFA. 0.5% del valor CIF. **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Administrado por el SRI. Porcentaje variable según los bienes y servicios que se importen.

Las restricciones temporales que se aplican solamente a ciertos productos importados. **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Administrado por el SRI. 15% del resultado de la suma de: CIF + ADVALOREM + FODINFA + ICE + SALVAGUARDIA IMPUESTO DE SALIDA DE DIVISAS Impuesto que administra el SRI. 1% del CIF + Ajustes de Valor.

CAPITULO 2. Metodología

2.1 Método de investigación

En este estudio, se empleó un enfoque metodológico tanto deductivo como inductivo. El método deductivo permitió partir de teorías y principios generales sobre importación y comercialización para aplicarlos al caso de artículos ferreteros en Esmeraldas. A su vez, el método inductivo posibilitó la generación de conclusiones particulares a partir de la observación y análisis de datos empíricos recolectados en el mercado esmeraldeño.

2.2 Enfoque de investigación

Para esta investigación se empleó un enfoque mixto, que combina los métodos cuantitativo y cualitativo. El método cuantitativo sirvió para obtener los datos relacionados con costos y barreras. Por otro lado, el método cualitativo se empleó para describir los factores del mercado y la competencia.

2.3 Alcance de investigación

El alcance de la investigación fue descriptivo ya que se centró en describir la situación actual de un fenómeno o problema. En este caso, el objetivo fue describir la factibilidad de un negocio de importación y comercialización de productos ferreteros en Esmeraldas.

2.4 Tipo de investigación

La investigación fue de tipo no experimental, dado que no manipulo variables. Se examino datos y hechos preexistentes para evaluar la factibilidad de la importación.

2.5 Población y muestra

2.5.1 Población

De acuerdo con el INEC (2010), en Esmeraldas la población total según la división política administrativa es de 534.092 habitantes, de los cuales solo 203.454 habitantes representan a la Población Económicamente Activa (PEA).

2.5.2 Muestra

El público objetivo al cual esta investigación se dirigió fueron personas que vivan en la ciudad de esmeraldas con un rango de edad de entre 20 y 60 años con poder adquisitivo que estén interesados en comprar productos ferreteros para sus negocios o uso habitual en sus hogares.

Para el cálculo de la muestra finita Marín (2017) establece la siguiente formula:

$$n = \frac{Nz^2px(1-p)}{(N-1)xe^2 + Z^2px(1-p)}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población total

Z= Distribución normalizada 1.96 que corresponde al 95% del margen de confianza

p= Proporción de aceptación deseada para el producto

e= Porcentaje deseado de error

Datos

n=?

N= 203.454

Z: 1.96 el porcentaje de confiabilidad es del 95%

p= 0,5

e= 7% (0,07)

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

2.6 Técnicas de investigación

2.6.1 Técnicas

En este estudio se realizó un análisis exhaustivo que combinó el estudio de datos secundarios con técnicas cualitativas. Se llevó a cabo el uso de tres técnicas, que son: focus group, encuestas y fichas técnicas para recopilar información de primera mano sobre la aceptación de los artículos ferreteros a importar y los factores que influyen en la decisión de compra.

Las encuestas ayudaron a conocer el nivel de aceptación que tendrán los artículos ferreteros en el mercado esmeraldeño, se aplicó un cuestionario on-line con 11 preguntas. La encuesta se planeó para que se realizara a 195 personas, sin embargo, el número de respuestas obtenidas fueron 170, de las cuales, 161 respuestas fueron útiles para la investigación.

Por otro lado, para el focus group se reunieron a 5 personas que habitan en la ciudad de Esmeraldas, con edades comprendidas entre 23 y 34 y el objetivo fue recabar opiniones y puntos de vista sobre las características de estos productos en comparación con otros de características similares.

Se recopilaron datos de proveedores a través de fichas técnicas para seleccionar a los más adecuados, centrándose en los 10 artículos seleccionados para la importación.

Para la búsqueda de proveedores internacionales, se utilizó la plataforma de Alibaba debido a su enfoque en facilitar transacciones entre empresas. Sin embargo, dada la diversidad de vendedores en la plataforma, se requiere una evaluación cuidadosa de los proveedores potenciales. Los criterios clave para esta evaluación incluyen el análisis del perfil de la empresa, la duración de su presencia en la plataforma para evaluar su confiabilidad, la verificación de su autenticidad como proveedor, entre otros.

A su vez, a través de estas fichas se detalló la clasificación de los productos, sus aranceles correspondientes, y se especificaron aspectos legales para la importación. Esta

clasificación se realizó a través del Arancel de Importaciones del Ecuador-Pudeleco, donde, una vez identificadas las subpartidas arancelarias correspondientes a cada producto, es posible determinar los aranceles Ad-Valorem, aranceles específicos, FODINFA, IVA, ICE, prohibiciones o algún tipo reglamento correspondiente. De esta forma se puede evitar cualquier tipo de irregularidad o contratiempo. Los valores de la tabla de los costos de la importación se calculan haciendo uno de los valores de la factura proforma proporcionada por los proveedores, los porcentajes de los aranceles correspondientes a la partida arancelaria y valores proporcionados por una empresa logística de la ciudad de Esmeraldas.

Instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación, se aplicó un cuestionario on-line con 11 preguntas que ayudaron a analizar el perfil del posible cliente de productos ferreteros, así como sus preferencias, hábitos de compra y percepción sobre los productos importados, específicamente de China. Además, se hizo uso de los formularios de Google para poder realizar la encuesta de forma virtual y para procesar los datos, una vez finalizadas las encuestas, se usó Excel y sus herramientas para tabular y graficar los resultados obtenidos.

Así mismo, el focus group estuvo segmentado en cuatro secciones: la primera sección se basó en identificar las principales características demográficas y socioeconómicas de los entrevistados, la segunda, en conocer los hábitos de compra y uso de los productos ferreteros, la tercera sección se basó en analizar el comportamiento de compra de las personas, y en la última sección se realizó para evaluar conceptos acerca del entendiendo de algunos artículos como su funcionalidad y su aceptación.

Para la realización del focus group, la plataforma de zoom fue la herramienta que se usó para llevar a cabo la reunión.

CAPÍTULO 3. Análisis e interpretación de resultados

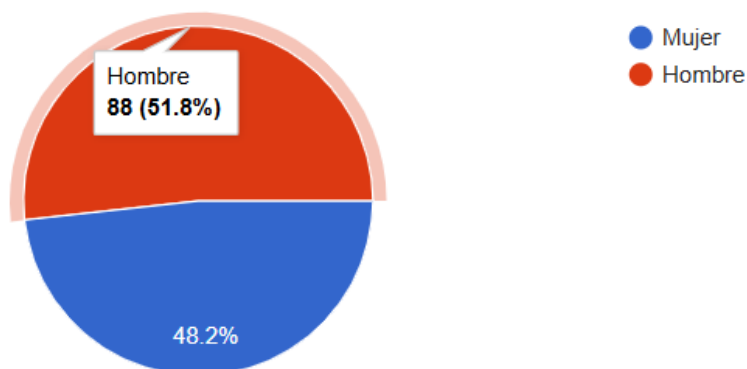
3.1 Estudio de mercado

3.1.1 Resultados de encuesta

Considerando una población total de 203.454 habitantes en la ciudad de Esmeraldas, y aplicando una fórmula de muestra finita, se determinó que el cuestionario debía ser dirigido a una muestra representativa de 195 personas, sin embargo, el número de respuestas obtenidas fueron 170, de las cuales, 161 respuestas fueron útiles para la investigación. Esas respuestas correspondían al público objetivo planteado que eran personas que residan en la provincia de Esmeraldas, específicamente del cantón Atacames- parroquia Tonchigue de entre 23 a 36 años en adelante, con un poder adquisitivo medio, interesadas en adquirir los artículos ferreteros. Este tamaño muestral fue calculado para garantizar que los resultados obtenidos reflejen de manera precisa las características y preferencias de la población estudiada.

Figura 1

Genero de la población encuestada



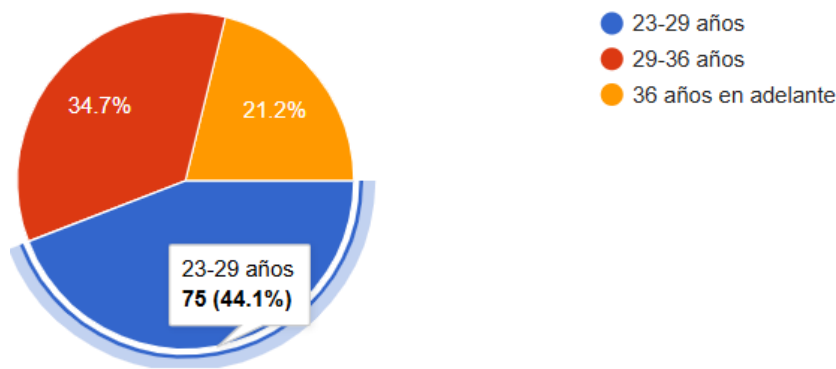
Fuente: Estudio de campo

Se puede observar qué, de todas las personas encuestadas, los hombres obtuvieron un mayor porcentaje, sin embargo, el porcentaje de las mujeres no es tan bajo, por lo que no se los debería descartar del público objetivo.

De la población encuestada, la figura 2 se identificaron diferentes rangos de edades, lo que permitió analizar las preferencias según el rango de edad. Los resultados indicaron que el grupo de 23 a 29 años de edad representaron el segmento más interesante, con un 44.1%, debido que serán el público objetivo para la comercialización de los productos ferreteros.

Figura 2

Rango de edad de la población

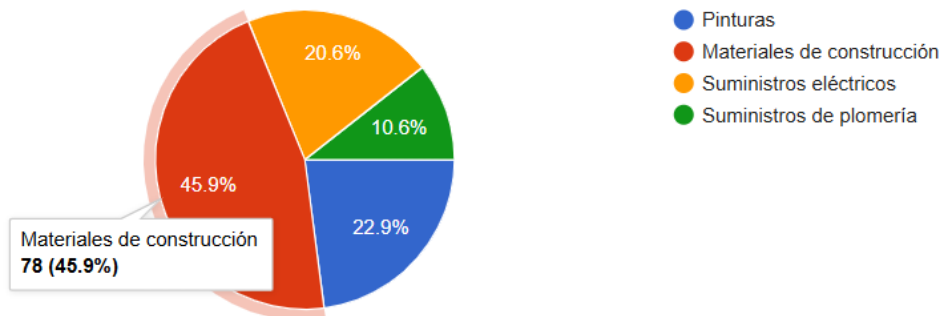


Fuente: Estudio de campo

La mayoría de encuestados compra productos de ferretería, el 88.2% de los 170 encuestados respondió que adquirió productos de ferretería como los materiales de construcción ya que son los productos más utilizados por los encuestados, con un 45.9% de menciones (78 personas). En segundo lugar, se encuentran las pinturas, con un 22.9% de menciones, indicando que una parte importante de los encuestados también realiza trabajos de pintura, ya sea por mantenimiento o decoración.

Figura 3

Adquisición de artículos ferreteros

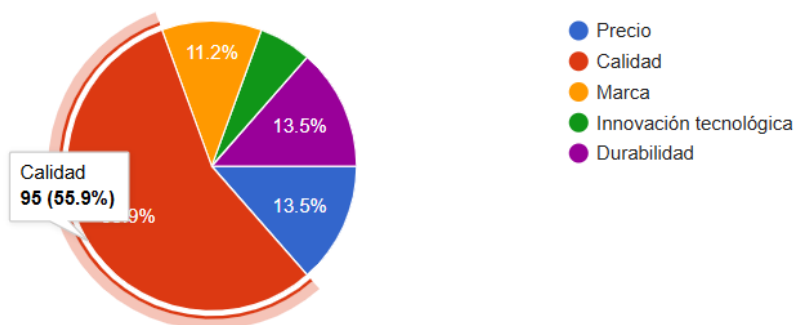


Fuente: Estudio de campo

La calidad es el factor más importante para los encuestados al momento de decidir la compra de productos de ferretería, con un 55.9% lo que indica que la calidad de los productos es un aspecto determinante en la elección de artículos.

Figura 4

Características a considerar

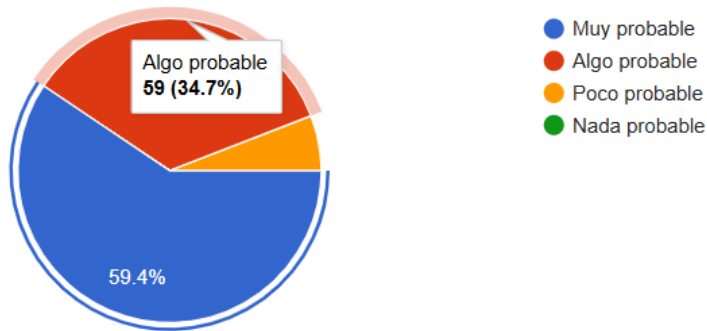


Fuente: Estudio de campo

El 59.4% de los encuestados considera que es muy probable que compre en línea en el futuro, lo que representa el porcentaje más alto y sugiere que la mayoría de las personas tienen una actitud positiva hacia la aceptación de comercialización de estos productos en la ciudad de Esmeraldas.

Figura 5

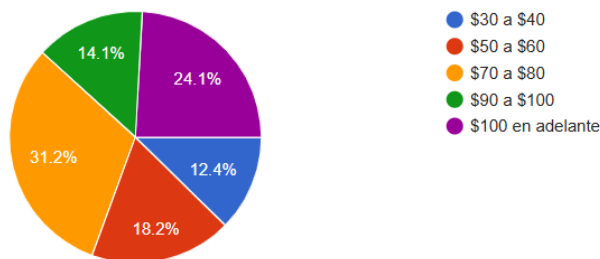
Probabilidad de compra



Fuente: Estudio de campo

En la figura 4 la mayoría de los encuestados respondieron que estarían dispuestos a pagar entre \$70 y \$80 por productos de ferretería importados de buena calidad.

Figura 4. Probabilidad de compra



Fuente: Estudio de campo

La mayoría de los encuestados muestra una actitud positiva hacia la recomendación de productos de ferretería importados desde China, con un 56.5% que los recomendaría de manera muy probable o algo probable. Esto sugiere que la percepción general sobre estos productos es favorable.

Figura 6

Recomendación de productos importados

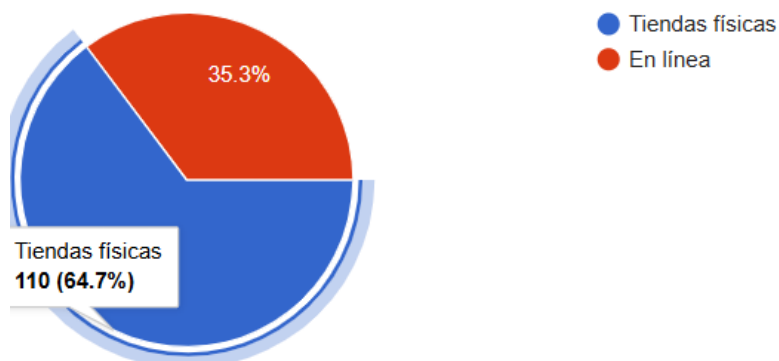


Fuente: Estudio de campo

La mayoría de los encuestados (64,7%) prefiere comprar productos de construcción y decoración en tiendas físicas, lo que indica que, a pesar del crecimiento del comercio electrónico, muchos consumidores siguen valorando la experiencia de compra en persona en este sector.

Figura 7

Preferencia del lugar de compra

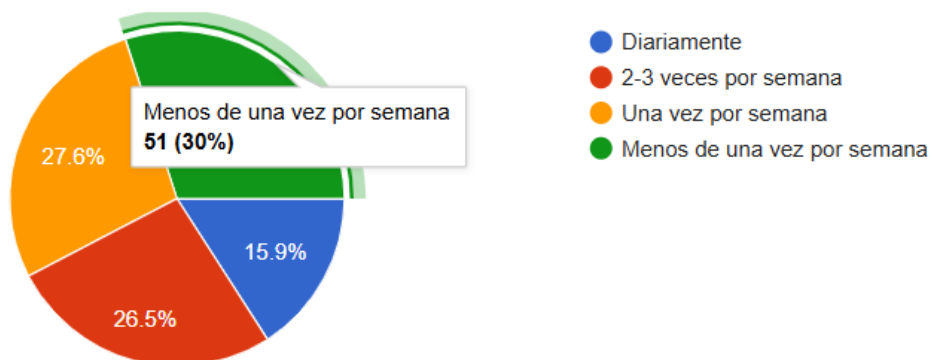


Fuente: Estudio de campo

La mayoría de los encuestados (30%) utilizan productos de ferretería en su hogar o negocio al menos una vez por semana, lo que indica que estos productos son esenciales para el mantenimiento, reparación o mejoras en el hogar o negocio de una parte importante de los encuestados.

Figura 8

Frecuencia de compra



Fuente: Estudio de campo

3.1.2 Resultados del focus group

Otro de los instrumentos que se aplicó dentro de la investigación fue el focus group.

Este se dividió en cuatro secciones: la primera sección, consistió en identificar las principales características demográficas y socioeconómicas de los entrevistados, la segunda, en conocer los hábitos de compra y uso de los productos ferreteros, la tercera sección se basó en analizar el comportamiento de compra de las personas, y en la última sección se realizó para evaluar conceptos acerca del entendiendo de algunos artículos como su funcionalidad y su aceptación.

El objetivo de este focus group fue investigar sobre el conocimiento y aceptación de los productos ferreteros para evaluar la intensidad de compra del público objetivo y saber si este producto tendría aceptación en el mercado esmeraldeño.

Para recaudar la información que se detalla a continuación, se tomó en cuenta a un grupo de cinco personas, tres mujeres y dos hombres, trabajadores y propietarios de ferreterías con edades comprendidas entre 23 y 34 años con un nivel de ingreso medio, que están interesados en la adquisición de estos artículos ferreteros.

Sección 1: Información Demográfica y Socioeconómica

Los participantes del estudio tienen edades entre los 23 y 32 años. En cuanto a su ocupación, van desde propietarios de ferretería y trabajadores de las mismas.

Respecto a la estructura familiar, la mitad de las personas están casados y tienen hijos, en términos de ingresos, la mayoría se considera de nivel medio, con una estabilidad económica estable gracias a empleos fijos o negocios. En cuanto a la inversión en productos ferreteros, los participantes califican este gasto con un promedio de 6/10, ya que algunos hogares suelen realizar compras solo cuando es necesario, como en casos de reparaciones o remodelaciones. Sin embargo, aquellos con negocios relacionados con la construcción o el mantenimiento invierten con mayor frecuencia y volumen, ya que necesitan mantener un stock constante de herramientas y materiales.

Sección 2: Conocer los hábitos de compra y uso de productos ferreteros

En cuanto a la frecuencia de compra, las respuestas fueron variadas: dos participantes mencionaron que compran productos ferreteros semanalmente, para proyectos personales; otros dos realizan compras quincenales, principalmente para abastecer la ferretería; y un participante compra solo cuando surge una necesidad específica, como reparaciones en el hogar o pedidos especiales de clientes. Respecto a los tipos de productos más adquiridos, destacan las herramientas manuales (martillos, destornilladores, alicates), materiales de construcción (clavos, tornillos, cemento), pinturas y accesorios (brochas, rodillos), equipos de seguridad (guantes, lentes, cascos) y herramientas eléctricas (taladros, sierras). Los participantes coincidieron en que los productos más vendidos son aquellos de uso cotidiano y bajo costo. Sin embargo, no se descarta las compras como materiales pétreos, para proyectos de instituciones o construcción de nuevas viviendas.

Sobre los aspectos complicados en la compra, los problemas comunes incluyen la falta de disponibilidad de productos específicos en tiendas físicas, la dificultad para comparar precios entre proveedores, la calidad inconsistente de algunas marcas y los tiempos de espera para recibir pedidos en línea. Los participantes atribuyeron estas dificultades a la falta de organización en los inventarios de los proveedores y a la poca claridad en las especificaciones técnicas de los productos. En cuanto a los lugares preferidos para comprar, tres participantes optaron por tiendas físicas, ya que pueden inspeccionar los productos antes de adquirirlos; uno prefiere compras en línea para encontrar precios más competitivos o productos especializados; y otra combina ambas opciones según la urgencia y el tipo de producto.

Sección 3: Comportamiento de compra

Al analizar los factores más importantes al momento de comprar productos ferreteros, los participantes destacaron el precio, la calidad, la marca y la disponibilidad. dos participantes mencionaron que el precio es un factor determinante, especialmente para clientes con presupuestos limitados, mientras que tres coincidieron en que la calidad es crucial, ya que productos de baja calidad pueden generar devoluciones o insatisfacción. Dos participantes valoran las marcas reconocidas por su confiabilidad, aunque reconocen que suelen ser más costosas, y uno resaltó la importancia de que los productos estén en stock para satisfacer la demanda inmediata.

En cuanto a la búsqueda de información o comparación de marcas antes de realizar una compra importante, cuatro participantes afirmaron que suelen investigar, especialmente para herramientas eléctricas o productos de alto costo. Las fuentes de información más comunes incluyen reseñas en línea (Google, YouTube), recomendaciones de otros ferreteros o proveedores. Solo un participante mencionó que no compara marcas, ya que confía en sus proveedores habituales.

Sobre la opinión de invertir en productos ferreteros importados de China, cuatro participantes mostraron disposición, destacando que suelen ser más económicos y ofrecen una amplia variedad. Sin embargo, un participante expuso, que compraría estos productos, solo si se escuchan buenas recomendaciones del mismo.

Al preguntar si considerarían comprar productos ferreteros importados de China para su hogar o negocio, cuatro participantes respondieron que, si lo harían, especialmente para herramientas y accesorios de bajo costo, siempre que se verifique la calidad. Uno de los participantes no lo haría, argumentando que prefiere invertir en marcas locales o de mayor reputación para evitar problemas de durabilidad.

Sección 4: Evaluación de conceptos

La primera impresión que generó en los participantes escuchar, productos ferreteros importados de China fue bien aceptada para la mayoría de los participantes, ya que asociaron con precios bajos y una amplia gama de opciones. No obstante, también surgieron preocupaciones sobre la calidad y la durabilidad de estos productos. Cuando se menciona la importación desde China, muchos expresaron sorpresa y curiosidad, puesto que se cree que los productos chinos son de mala calidad, por lo cual consideran crucial realizar una investigación previa antes de adquirirlos.

En cuanto a la calidad y durabilidad, las opiniones fueron diversas. Algunos participantes compartieron experiencias positivas con artículos chinos, adquiridos en tiendas de Ecuador mientras que otros mencionaron que no están al tanto de si han experimentado buenas referencias con estos productos, ya que no se percatan el origen del producto.

Al clasificar los productos, los participantes los agruparon en categorías como herramientas manuales, accesorios eléctricos y materiales para construcción. En cuanto a la fabricación local.

Respecto al interés por los productos chinos, la mayoría mostró disposición para adquirir artículos ferreteros importado desde China siempre y cuando se garantice su calidad.

3.2 Identificación de proveedores internacionales

A continuación, se muestran fichas técnicas donde se recopilamos todos los datos de los proveedores seleccionados de Alibaba que mejor se adaptaron al perfil buscado.

Ficha técnica de proveedor de interruptores en Alibaba

Tabla 1

Ficha técnica de proveedor de interruptores en Alibaba

Proveedor:	"Yueqing Beibaixiang Xingpeng Electrical Switch Factory"
Indicador	Detalle
Perfil de la empresa y años en la plataforma	Ubicada en Zhejiang, China, es un fabricante especializado con más de 10 años de experiencia en la plataforma Alibaba. La empresa se dedica a la producción personalizada de una amplia gama de productos eléctricos, incluyendo disyuntores en miniatura, cajas de distribución MCB, interruptores de pared y enchufes, RCCB e interruptores de cuchilla de cambio. Destacada por su capacidad de personalización, trabaja tanto a partir de diseños como de muestras proporcionadas por sus clientes.
Proveedor verificado	Este proveedor si es verificado.

Historial del pedido	\$910,000+ de 310+transacciones
Capacidad de producción	Línea de producción (4) y 25 máquinas de producción, obteniendo una producción anual de 7610000 unidades
Empaquetado y entrega	Condiciones de entrega: FOB, CFR, CIF, EXW Modalidad de pago: T/T, L/C
Tiempo de despacho	El tiempo de despacho de la mercancía vía marítima es de 30-35 días aproximadamente
Certificaciones validas	Certificaciones ISO 9001, ISO 20000 y BSCI
Monedas de pago aceptadas	Dólar estadounidense, Yuan

Fuente: Alibaba (Yueqing Beibaixiang Xingpeng Electrical Switch Factory)

Tabla 2

Ficha técnica de proveedor de cintas métricas en Alibaba

Proveedor: YUCHENG YONGHENG MEASURING TOOLS CO., LTD.

Indicador	Detalle
Perfil de la empresa y años en la plataforma	Ubicada en Henan, China, esta empresa fabricante personalizada cuenta con una trayectoria destacada de 15 años en el mercado,

incluyendo 14 años de experiencia en exportaciones. Fundada el 18 de mayo de 2009, ocupa una superficie de 3066 metros cuadrados y se especializa en la producción de cintas métricas de acero, posicionándose como una de las tres principales en su categoría.

Proveedor verificado	Este proveedor si es verificado.
Historial del pedido	\$40,000+ de 60+transacciones
Capacidad de producción	Línea de producción (3) y 15 máquinas de producción, obteniendo una producción anual de 240000 unidades
Empaquetado y entrega	Condiciones de entrega: FOB Modalidad de pago: T/T, L/C
Tiempo de despacho	El tiempo de despacho de la mercancía vía marítima es de 30-35 días aproximadamente
Certificaciones validas	Certificaciones ISO 9001, ISO 20000 y BSCI
Monedas de pago aceptadas	Dólar estadounidense, Yuan

Fuente: Alibaba (YUCHENG YONGHENG MEASURING TOOLS CO., LTD.)

Tabla 3

Ficha técnica de proveedor de paneles para pared 3D en Alibaba

Proveedor: Dongguan Zejing Plastic Products Co., Ltd.

Indicador Detalle

Perfil de la empresa y años en la plataforma

Dongguan Zejing Plastic Products Co., Ltd., ubicada en China, es un fabricante personalizado especializado en la producción y venta al por mayor de láminas galvanizadas, papel tapiz adhesivo con revestimiento 3D moderno y paneles 3D para paredes. Lleva 12 años en la plataforma.

Proveedor verificado

Este proveedor si es verificado.

Historial del pedido \$170,000+ de 50+transacciones

Capacidad de producción

Línea de producción (3) y 15 máquinas de producción.

Empaquetado y entrega

Condiciones de entrega: FOB
Modalidad de pago: T/T, L/C

Tiempo de despacho

El tiempo de despacho de la mercancía vía marítima es de 30-35 días aproximadamente

Certificaciones validas

Certificaciones ISO 9001, ISO 20000 y BSCI

Monedas de pago aceptadas

Dólar estadounidense, Yuan

Fuente: Alibaba (Dongguan Zejing Plastic Products Co., Ltd.)

Tabla 4*Ficha técnica de proveedor de pinturas termoaislantes en Alibaba*

Proveedor:		USI CORPORATION
Indicador	Detalle	
Perfil de la empresa y años en la plataforma	USI Corporation es una empresa especializada en la venta de pintura termoaislante desde China, con cuatro años de experiencia en la plataforma. Reconocida por su excelencia, cuenta con una calificación de rendimiento de 5.0/5 y un alto nivel de satisfacción entre sus clientes. Su tiempo de respuesta promedio es de menos de nueve horas, y mantiene una tasa de entrega puntual del 100%.	
Proveedor verificado	Este proveedor si es verificado.	
Historial del pedido	100% tasa de entregas a tiempo	
Capacidad de producción	Línea de producción (3) y 23 máquinas de producción, con una producción anual de 11500 unidades.	
Empaquetado y entrega	Condiciones de entrega: FOB Modalidad de pago: T/T, L/C	
Tiempo de despacho	El tiempo de despacho de la mercancía vía marítima es de 30-35 días aproximadamente	

Certificaciones validas	Certificaciones ISO 9001, ISO 20000 y BSCI
Monedas de pago aceptadas	Dólar estadounidense, Yuan

Fuente: Alibaba (USI CORPORATION)

Tabla 5

Ficha técnica de proveedor de (brochas, espátulas, gafas de seguridad, rodillos, cepillos de acero y set de pinturas) en Alibaba

Proveedor: **Zhejiang Pujiang Sanjian Imp. & Exp. Co., Ltd.**

Indicador	Detalle
Perfil de la empresa y años en la plataforma	Zhejiang Pujiang Sanjian Imp. & Exp. Co., Ltd. es una empresa con sede en China, especializada en la exportación de productos como guantes, cepillos, brochas para pintar paredes, rodillos y otros accesorios relacionados. Con 20 años de experiencia en exportaciones desde su fundación el 5 de diciembre de 2003, la empresa opera en una superficie de 500 metros cuadrados y genera ingresos anuales

	de exportación que superan los 2.98 millones de dólares.
Proveedor verificado	Este proveedor si es verificado.
Historial del pedido	\$80,000+de 60+ transacciones.
Capacidad de producción	Línea de producción (3) y 23 máquinas de producción, con una producción anual de 11500 unidades.
Empaquetado y entrega	Condiciones de entrega: FOB Modalidad de pago: T/T, L/C
Tiempo de despacho	El tiempo de despacho de la mercancía vía marítima es de 30-35 días aproximadamente.
Certificaciones validas	Certificaciones ISO 9001, ISO 20000 y BSCI
Monedas de pago aceptadas	Dólar estadounidense, Yuan

Fuente: Alibaba (Zhejiang Pujiang Sanjian Imp. & Exp. Co., Ltd)

3.3 Identificación de barreras arancelarias y no arancelarias

A continuación, se presentan unas fichas técnicas detallando la clasificación arancelaria de los diez artículos ferreteros seleccionados para la importación

Tabla 6

Clasificación arancelaria de los interruptores

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Interruptor
Características del producto	<p>Son dispositivos eléctricos diseñados para controlar el flujo de corriente en un circuito, permitiendo abrir o cerrar el paso de la electricidad de manera manual o automática.</p>
Función	<p>Su función principal es encender, apagar o regular el funcionamiento de dispositivos eléctricos, como luces, electrodomésticos, maquinaria, entre otros.</p>
Sección	<p>SECCIÓN XVI: MÁQUINAS Y APARATOS, 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</p>
Capítulo	<p>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.</p>
Partida	<p>85.36 - Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos (por ejemplo: interruptores, conmutadores, relés, cortacircuitos, supresores de sobretensión transitoria, clavijas y tomas de corriente (enchufes), portalámparas y</p>

demás conectores, cajas de empalme), para una tensión inferior o igual a 1.000 voltios; conectores de fibras ópticas, haces o cables de fibras ópticas.

Subpartida	8536.69.00.90 - - Los demás
Arancel Ad-Valorem	5%
Arancel Especifico	\$0.00
FODINFA	0.50%
IVA	15%
ICE	0%

Fuente: Arancel de importaciones del Ecuador-PUDELECO

Tabla 7

Clasificación arancelaria de las cintas métricas

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Cinta métrica
Características del producto	Son herramientas de medición esenciales en construcción, carpintería, bricolaje y otras actividades que requieren precisión.

Función	Su diseño permite medir longitudes de manera rápida y precisa.
Sección	SECCIÓN XVIII: INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; APARATOS DE RELOJERÍA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS
Capítulo	Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.
Partida	90.17 - Instrumentos de dibujo, trazado o cálculo (por ejemplo: máquinas de dibujar, pantógrafos, transportadores, estuches de dibujo, reglas y círculos, de cálculo); instrumentos manuales de medida de longitud (por ejemplo: metros, micrómetros, calibradores), no expresados ni comprendidos en otra parte de este Capítulo.
Subpartida	9017.80.90.00 - - Las demás
Arancel	Ad-
Valorem	0%
Arancel Especifico	\$0.00
FODINFA	0.50%

IVA	15%
ICE	0%

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador-PUDELECO

Tabla 8

Clasificación arancelaria de paneles para pared en 3D

Indicador		Detalle
Nombre del producto		Paneles para pared en 3D
Características del producto		Son elementos decorativos y funcionales utilizados en el diseño de interiores y exteriores para añadir textura, profundidad y estilo a las superficies. Estos paneles están fabricados con materiales como PVC, madera, yeso, poliestireno, fibra de vidrio o MDF
Función		Crea efectos visuales únicos que transforman espacios planos en áreas dinámicas y modernas.
Sección		SECCION VII: PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS
Capítulo		Capítulo 39: PLASTICOS Y SUS MANUFACTURAS

Partida	39.18 - Revestimientos de plástico para suelos, incluso autoadhesivos, en rollos o losetas; revestimientos de plástico para paredes o techos, definidos en la Nota 9 de este Capítulo.
Subpartida	3918.90-90-00 - - Los demás
Arancel Ad-Valorem	0%
Arancel Especifico	\$0.00
FODINFA	0.50%
IVA	15%
ICE	0%

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador-PUDELECO

Tabla 9

Clasificación arancelaria de pinturas termoaislantes

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Pinturas Termoaislantes
Características del producto	Son recubrimientos especiales diseñados para mejorar el aislamiento térmico de superficies, reduciendo la transferencia de calor entre el interior y el exterior de un espacio.
Función	Estas pinturas contienen microesferas huecas de cerámica, vidrio o polímeros que actúan como barrera

térmica, reflejando el calor y manteniendo una temperatura estable en el ambiente.

		SECCION VI: PRODUCTOS DE LAS
Sección		INDUSTRIAS QUÍMICAS O DE LAS
		INDUSTRIAS CONEXAS
		Capítulo 32: Extractos curtientes o tintóreos; taninos
Capítulo		y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes;
		pinturas y barnices; mástiques; tintas
		32.10 - Las demás pinturas y barnices; pigmentos al
Partida		agua preparados de los tipos utilizados para el
		acabado del cuero.
Subpartida		3210.00.90.00- Los demás
Arancel	Ad-	0%
Valorem		
		Arancel Especifico \$0.00
		FODINFA 0.50%
		IVA 15%
		ICE 0%

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador-PUDELECO

Tabla 10

Clasificación arancelaria de (brochas, rodillos, cepillos de acero y set de pinturas), estos productos corresponden a la misma sección, capítulo y partida.

Indicador	Detalle
Nombre del producto	(Brochas, rodillos, cepillos de acero y set de pinturas)
Características del producto	Las brochas, rodillos, cepillos de acero y sets de pinturas son herramientas y materiales esenciales en trabajos de pintura y mantenimiento.
Sección	SECCION XX: MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS
Capitulo	Capítulo 96: Manufacturas diversas
Partida	96.03 - Escobas y escobillas, cepillos, brochas y pinceles (incluso si son partes de máquinas, aparatos o vehículos), escobas mecánicas, sin motor, de uso manual, fregonas o mopas y plumeros; cabezas preparadas para artículos de cepillería; almohadillas o muñequillas y rodillos, para pintar; rasquetas de caucho o materia flexible análoga.
Subpartida	Brochas, rodillos y set de pinturas se clasifican aquí 9603.40.00.00 - Pinceles y brochas para pintar, enlucir, barnizar o similares, mientras que los cepillos de acero en 9603.50.00.00 - Los demás cepillos que constituyan partes de máquinas, aparatos o vehículos
Arancel Ad-Valorem	0%
Arancel Especifico	\$0.00
FODINFA	0.50%

IVA	15%
ICE	0%

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador-PUDELECO

Tabla 11
Clasificación arancelaria de gafas de seguridad

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Gafas de seguridad
Características del producto	Son un equipo de protección personal (EPP) diseñado para proteger los ojos de posibles riesgos en entornos laborales, industriales o durante actividades que impliquen peligros como partículas, químicos, radiación o impactos.
Función	Están fabricadas con materiales resistentes, como policarbonato o triacetato de celulosa, que ofrecen durabilidad y claridad óptica.
Sección	SECCIÓN XVIII: INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA O CINEMATOGRAFÍA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISIÓN; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRÚRGICOS; APARATOS DE RELOJERÍA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS

Capítulo	Capítulo 90: Lentes, prismas, espejos y demás elementos de óptica de cualquier materia, montados, para instrumentos o aparatos, excepto los de vidrio sin trabajar ópticamente.	
Partida	90.02 - Lentes, prismas, espejos y demás elementos de óptica de cualquier materia, montados, para instrumentos o aparatos, excepto los de vidrio sin trabajar ópticamente.	
Subpartida	9002.90.00.00 - Los demás	
Arancel	Ad-	0%
Valorem		
Arancel Especifico		\$0.00
FODINFA		0.50%
IVA		15%
ICE		0%

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador-PUDELECO

Tabla 12

Clasificación arancelaria de espátulas

Indicador	Detalle
Nombre del producto	Espátulas
Características del producto	Son herramientas manuales utilizadas en una variedad de tareas, desde la construcción y la pintura hasta la cocina y las manualidades

Función Están compuestas por una hoja plana y delgada, generalmente de metal, plástico o silicona, unida a un mango de madera, plástico o metal. Su diseño simple pero versátil las hace indispensables en múltiples aplicaciones.

Sección SECCIÓN XV: METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES

Capítulo Capítulo 82: Herramientas y útiles, artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metal común; partes de estos artículos, de metal común.

Partida 82.05 - Herramientas de mano (incluidos los diamantes de vidrio) no expresadas ni comprendidas en otra parte; lámparas de soldar y similares; tornillos de banco, prensas de carpintero y similares, excepto los que sean accesorios o partes de máquinas herramienta o de máquinas para cortar por chorro de agua; yunques; fraguas portátiles; muelas de mano o pedal, con bastidor.

Subpartida 8205.59.99.00 - - Las demás

Arancel Ad- 0%

Valorem

Arancel Especifico \$0.00

FODINFA 0.50%

IVA 15%

ICE 0%

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador-PUDELECO

3.4 Costos de importación

Tabla 13

Detalle de los productos

Ítem	Descripción	Cantidad	Peso bruto	PA	FOB unitario
1	BROCHA	1050	60,00	9603400000	0,28
2	ESPATULA	5040	399,00	8205599900	0,28
3	GAFAS SEGURIDAD	10080	315,00	9002200000	0,21
4	SET DE PINTURA	2004	2338,00	9603400000	3,08
5	RODILLO 3/8	5004	1344,00	9603400000	0,65
6	CEPILLO ACERO	5040	630,00	9603500000	0,365
7	PANELES PARA PARED EN 3D	10000	3557,00	3918909000	0,91
8	CINTA METRICA	6048	2940,00	9017801000	1,13
9	PINTURA TERMO AISLANTE	100	535,00	3210009000	33
10	INTERRUPTOR	10000	1510,00	8536690090	0,81
		54366	13628,00		

Flete	Base Seguro (CFR)	T Seguro	Base imponible
18,05	312,05	3,12	315,17

120,04	1531,24	15,31	1546,55
94,77	2211,57	22,12	2233,68
703,39	6875,71	68,76	6944,47
404,34	3656,94	36,57	3693,51
189,54	2029,14	20,29	2049,43
1070,13	10170,13	101,70	10271,83
884,50	7738,94	77,39	7816,33
160,96	3460,96	34,61	3495,56
454,29	8554,29	85,54	8639,83
4100,00			47006,37

***Fuente:** Proveedores (Yueqing Beibaixiang Xingpeng Electrical Switch Factory)
(YUCHENG YONGHENG MEASURING TOOLS CO., LTD.) (Dongguan Zejing Plastic
Products Co., Ltd.) (USI CORPORATION) (Zhejiang Pujiang Sanjian Imp. & Exp. Co., Ltd.)*

Tabla 14

Costos arancelarios

Ad-Valorem		Acuerdo Comercial				co	Especifi	Fodinfra	
Ad-V	Ad-V	Tip o A. Com.	% Preferencia	Preferencia	Ad-V a Pagar	co	Especifi	% Fodinfra	Fon d. Cal.
30 %	94,55	TLC CHINA	6,67 %	6,31	88,24		0	0,50 %	1,58
5%	77,33	TLC CHINA	100 %	77,33	0,00		0	0,50 %	7,73
0%	0,00	TLC CHINA	0% %	0,00	0,00		0	0,50 %	11,1 7
30 %	2083, 34	TLC CHINA	6,67 %	138,96	1944,3 8		0	0,50 %	34,7 2

30	1108,	TLC	6,67		1034,1		0,50	18,4
%	05	CHINA	%	73,91	4	0	%	7
30	614,8	TLC					0,50	10,2
%	3	CHINA	10%	61,48	553,35	0	%	5
20	2054,	TLC	100				0,50	51,3
%	37	CHINA	%	2054,37	0,00	0	%	6
	390,8	TLC	100				0,50	39,0
5%	2	CHINA	%	390,82	0,00	0	%	8
	174,7	TLC	100				0,50	17,4
5%	8	CHINA	%	174,78	0,00	0	%	8
	431,9	TLC	100				0,50	43,2
5%	9	CHINA	%	431,99	0,00	0	%	0
					3620,1			
						235,		

1

04

ICE						
Base ICE	% ICE	IVA				Total, Tributos Aduana
506,240414	0	Base IVA	% IVA	IVA Cal.	IVA apagar	
1942,855976	0	411,30	15 %	61,70	61,70	151,52
2806,065281	0	1631,61	15 %	244,7 4	244,74	252,47
11154,4636	0	2244,85	15 %	336,7 3	336,73	347,90
5932,65979	0	9062,53	15 %	1359, 38	1359,38	3338,4 8
3266,275256	0	4820,04	15 %	723,0 1	723,01	1775,6 2

12903,98512	0	2674,50	%	15	401,1	8	401,18	964,77
9819,26738	0	12377,55	%	15	1856,	63	1856,63	1907,9
4391,303456	0	8246,23	%	15	1236,	93	1236,93	1276,0
10853,78411	0	3687,82	%	15	553,1	7	553,17	570,65
63576,90038		9115,02	%	15	1367,	25	1367,25	1410,4
					8140,	72	8140,72	11995, 87

Fuente: Arancel de Importaciones del Ecuador – PUDELECO

Tabla 15*Costos logísticos*

Costos Logísticos				
Agente de Aduana	Gastos Locales	Aforo y movimiento de contenedor	Transporte Interno	TOTAL, COSTOS LOGISTICOS
2,16	3,41	1,93	0,88	8,38
10,59	22,69	9,27	5,86	48,41
15,30	17,91	18,54	4,62	56,38
47,57	132,96	3,69	34,31	218,53
25,30	76,43	9,20	19,72	130,66
14,04	35,83	9,27	9,25	68,38
70,36	202,28	18,39	52,20	343,24
53,54	167,19	11,12	43,15	275,01
23,95	30,42	0,18	7,85	62,41

59,18	85,87	18,39	22,16	185,61
321,99	774,99	100,0	200,00	1397,01

Fuente: *(SATITC LOGISTICS ESMERALDAS, 2024)*

Tabla 16*Utilidad y costo total de la importación*

Costos Imp.	Total	Costo Total Imp/unitario	Utilidad		P.V - ítem	P.V.U otras ferreterías
			% Utl.	Utilidad Cal unitario		
507,82		0,48	50%	0,24	0,73	1,34
2038,04		0,4	50%	0,2	0,61	2,48
2838,57		0,28	50%	0,14	0,42	0,89
11513,48		5,75	50%	2,87	8,62	9,15
6166,77		1,23	50%	0,62	1,85	2,77
3364,09		0,67	50%	0,33	1	1,34
14048,19		1,4	50%	0,7	2,11	2,62
10594,58		1,75	50%	0,88	2,63	1,33
4454,58		44,55	50%	22,27	66,82	80
11095,17		1,11	50%	0,55	1,66	1,74
66621,29						

Como se puede visualizar en la tabla 20, después de haber calculado todos los costos que conlleva una importación y asignado un margen de ganancia del 50%, se consiguió determinar un precio de \$1,34 para brochas, \$2,48 para espátula, \$0,89 para gafas de seguridad, \$9,15 para set de pinturas (rodillo, brochas) y el rodillo 3/8 en \$2,77, los cepillos de acero a \$1,34, paneles para pared en 3D a \$2,62, cinta métrica a \$1,33, interruptor a \$1,75 y las temperaturas termoaislantes a \$80 dólares. Teniendo en cuenta el valor que las personas

estarían dispuestas a pagar (entre \$70 y \$80 por los artículos ferreteros). Otro factor importante para considerar es que, si se aumentan el número de unidades compradas, el precio final a pagar puede disminuir.

CAPÍTULO 4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

- Una vez terminada esta investigación, se llegó a la conclusión de que es factible realizar la importación de artículos ferreteros desde China para la comercialización en la ciudad de Esmeraldas. Debido a que el país según la investigación realizada no se consolida como una nación industrializada para fabricar la mayoría de productos a importar con precios competitivo para el mercado local.
- El estudio de mercado demostró que los habitantes de la ciudad de Esmeraldas específicamente del cantón Atacames- parroquia Tonchigue muestran interés por probar algunos de los artículos a importar, ya sea para comprobar calidad en comparación con marcas locales, además de estar dispuestos a invertir, ya que ven la posibilidad de tener un mayor margen de ganancia.
- Así mismo, se reveló que para los participantes del focus group, los diez artículos presentados son llamativos por los precios competitivos en el mercado, entre los productos ferreteros a importar, pinturas termoaislantes y paneles de pared les resulto aún más atractivo y novedoso, ya que, en la provincia de Esmeraldas, no se comercializa a menudo debido a factores como precio y calidad.
- Las fichas técnicas ayudaron a recabar información que permitió seleccionar proveedores que cumplieran con el perfil necesario para el proceso de importación de los productos ferreteros. Estos proveedores proporcionaron facturas proformas y packing list que permitió continuar con la investigación y determinar los costos de la importación.

- A través de la inteligencia del producto se determinaron las barreras arancelarias y no arancelarias que presentan los productos, en el caso de los productos como, (brocha, rodillo, cepillo de acero y set de pintura) que se le aplica el 30% de impuesto, lo cual se podría afectar la competitividad de estos productos con los del mercado local.
- Después de calcular los costos en los que incurriría la importación se evidenció que los precios finales de los productos podrían considerarse más altos de lo que se esperaba. Ya sé por riesgos relacionados con fluctuaciones de demanda o costos imprevistos. Sin embargo, considerando una comparación de precios locales, estos artículos de importación se consideran lo bastantes llamativos. También se puede considerar que, si se aumenta el número de unidades compradas, el precio final a pagar puede disminuir.

4.2 Recomendaciones

- Se recomienda profundizar en la recolección de información, a través de nuevas encuestas y focus group, ya que se puede tener acceso a información diferente de mas clientes potenciales para así poder mejorar expectativas con productos nuevos para posesionarlos en el mercado local.
- Tal es el caso de hotelorías y obras de construcción inmobiliaria ya que, de los productos a importar, como pinturas termoaislantes y paneles para pared en 3D, tienen un gran potencial para comercializarse en estos sectores.
- También se podría solicitar a los proveedores de los productos que proporcionen videos explicativos que ayuden a los consumidores a sentirse más cómodos a la hora de usar estos productos.
- Asegurar que el producto cumpla con las normativas técnicas del INEN. Para evitar contratiempos en la importación.

- Implementar estrategias para la comercialización de los productos ferreteros, sería factible aprovechando así el poder de las redes sociales y el marketing digital, tales como, catálogos de productos innovadores o mas vendidos en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

(28 de agosto de 2017). Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/8821/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-415.pdf>

(2017). Obtenido de OA.mg. <https://oa.mg/work/2757017236>

(6 de septiembre de 2019). Obtenido de

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/13237/1/T-UCSG-POS-MAE-247.pdf>

(17 de Mayo de 2022). Obtenido de <https://universidadeuropea.com/blog/comercio-internacional-transporte-logistica/>

(24 de agosto de 2023). Obtenido de

<https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/acfa3c22-2778-415b-8da6-ff31374d5497/content>

(2024). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

Astudillo, G. (1 mayo de 2024 de 2024). *Ecuador arranca su acuerdo con China, su principal socio comercial.*

beetrack. ((s. f.)). Obtenido de <https://www.beetrack.com/es/blog/importacion-de-productos-ejemplos>

Bernal, J. (14 de abril de 2023). ¿Por qué la venta de roductos ferreteros es imortante?

Fierros. Obtenido de <https://apiprod.fierros.com.co/es/noticias/los-5-productos-ferreteros-mas-vendidos>

Bernal, J. L. (26 de enero de 2024). *Avanza la presencia global de China como gran*

potencia. Obtenido de <https://www.economista.com.mx/opinion/Avanza-la-presencia-global-de-China-como-gran-potencia-20240126-0039.html>

- Boza, S. F. (2014). Chile Frente a la Regulación sobre Medidas no Arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. . pp. 65-82.
- CAF, B. d. (2021). *Caminos para la Integración*. Buenos Aires. Obtenido de https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1823/RED%202021_Caminos%20para%20la%20integraci%C3%B3n_Facilitaci%C3%B3n%20del%20comercio,%20infraestructura%20y%20cadenas%20globales%20de%20valor_Resumen%20ejecutivo.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Cecogrup*. (26 de junio de 2020). Obtenido de <https://cecogrup.com/importacion-sector-ferretero-una-nueva-perspectiva/>
- CHUN LEE, P. y.-j. (2019). *Amo nuevo y reglas viejas: la relación económica entre China y Latinoamérica y el Caribe*. Quito.
- Daniels, J. D. (2004). *Negocios Internacionales*. Mexico: *Pearson Educación*.
- Díaz, N. L. (2018). ADN organizacional y productividad en las empresas familiares. 10(1), 105-122.
- Diego. (13 de febrero de 2023). Obtenido de PicallEx: <https://www.picallex.com/blog/que-es-la-factibilidad-de-un-proyecto-y-como-puede-ayudarte/>
- Drew*. ((s. f.)). Obtenido de <https://marketing.wearedrew.co/que-es-la-productividad>
- Espinoza, P. I. (s.f). Estudio de Mercado. p.154.
- Fanjul, E. (2019). *La globalización*. iberglobal.
- Galán, J. S. (15 de septiembre de 2024). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>
- Gomez Bernal J.A. (2016). *Efectos de la globalización en pequeñas y medianas empresas (pymes)*. Colombia: Universidad Militar Nueva Granada Bogotá D.C. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/14498>

- Registro de la Declaración Aduanera de Importación. (s.f.). *Guía Oficial De Trámites Y Servicios*. Obtenido de Guía Oficial De Trámites Y Servicios:
<https://www.gob.ec/senae/tramites/registro-declaracion-aduanera-importacion>
- Roldan E, E. (2004). ¿Son posibles los acuerdos de competitividad en el sector agroproductivo? *Colección de documentos*, No. 3,.
- Santos Chicaiza, D. (2023). *Análisis de factibilidad para la importación de cerraduras inteligentes y paneles de pared desde el mercado chino para la comercialización en el mercado esmeraldeño*. Esmeraldas.
- SARQUIS, A. (2002). BARRERAS ARANCELARIAS y NO ARANCELARIAS.
- Schumacher, R. (2012). La teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y el uso de la doxografía en la historia de la economía. . *Revista Erasmus de Filosofía y Economía* , 5 (2), 54–80.
- Servicios de Aduanas del Ecuador. (2018). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>
- Servicios Del Automovil Claxon, S. A. (2018).
- Smith, A. (2007). *An Inquiry in to the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.
- Smith, P. (2014). *Global Trade Policy: Questions and Answers*. Malden: Wiley, Blackwell.
- Tekno-Step. (24 de Octubre de 2024). *Tekno-Step :: El Piso de Tu Vida*. Obtenido de <https://tekno-step.com/que-son-los-paneles-y-muros-3d/#:~:text=Un%20panel%203D%20es%20una,y%20dimensi%C3%B3n%20en%20una%20pared.>
- Ucha., F. (Noviembre de 2013). Obtenido de <https://significado.com/neumaticos/>
- Unir, V. (21 de mayo de 2024). Obtenido de UNIR México.
<https://mexico.unir.net/noticias/ingenieria/que-es-industrializacion/>

Vásconez, L. (24 de Septiembre de 2024). *El Comercio*. Obtenido de

<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/china-principal-socio-comercial-ecuador-feria-quito.html>

Anexos

Encuesta

La presente encuesta está dirigida a personas y empresas interesadas en la adquisición de pintura termoaislante y paneles para pared en 3D. Este estudio se lleva a cabo con el propósito de recolectar información valiosa sobre las preferencias, expectativas, y percepciones de los compradores en relación a la posible venta al por mayor y menor de estos productos en la provincia de Esmeraldas.

La información que se obtenga a través de este instrumento será tratada de manera confidencial y se utilizará exclusivamente con fines de investigación de mercado. Los datos recopilados serán fundamentales para entender mejor las necesidades del mercado y la aceptación de nuevos productos, lo que nos permitirá ofrecer soluciones que se ajusten a sus expectativas en términos de calidad y precio.

Instrucciones

Por favor, conteste cada una de las preguntas que se presentan a continuación con sinceridad y responsabilidad, teniendo en cuenta su experiencia y conocimientos sobre el tema

de investigación. Su opinión es extremadamente valiosa para nosotros y agradecemos de antemano su participación.

¿Rango de edad que posee?

- a) 20 a 25
- b) 25 a 35
- c) 35 a 45
- d) 45 a 55
- e) 55 a 60 o mas

¿Sueldo que percibe al mes?

- a) No percibo un sueldo fijo
- b) \$100 a 200
- c) 200 a 400
- d) 400 a 800
- e) 800 a 1000
- f) Superior a 1000

¿Conoces las pinturas termoaislantes?

- a) Sí
- b) No

¿Has utilizado alguna vez pinturas termoaislantes?

- a) Sí
- b) No

¿Consideras importante el aislamiento térmico en tu hogar o lugar de trabajo?

- a) Sí
- b) No

¿Qué marcas de pintura termoaislante y/o paneles para pared en 3D conoce?

a) Thermotek y Sherwin-Williams

c) No tengo conociendo

d) Otro

¿Conoces los paneles para pared en 3D?

a) Sí

b) No

¿Has utilizado alguna vez paneles para pared en 3D?

a) Sí

b) No

¿Te gustaría mejorar la estética de tus paredes con paneles en 3D?

a) Sí

b) No

¿Estarías dispuesto a pagar más por paneles que mejoren la estética de tus paredes?

a) Sí

b) No

¿Crees que hay un mercado potencial en Esmeraldas para productos innovadores en decoración de interiores?

a) Sí

b) No

¿Estarías interesado en comprar pinturas de aislamiento térmico y paneles para pared en 3D si estuvieran disponibles localmente?

a) Sí

b) No

¿Prefieres comprar productos de construcción y decoración en tiendas físicas o en línea?

- a) Tiendas físicas
- b) En línea

¿Cuál es su nivel de satisfacción luego usar productos de origen chino?

- a) Totalmente satisfecho
- b) Muy satisfecho
- c) Poco satisfecho
- d) Nada satisfecho

¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por estas pinturas termoaislantes y paneles para pared en 3D?

- a) \$30 a \$40
- b) \$50 a \$60
- c) \$70 a \$80
- d) \$90 a \$100
- e) \$100 en adelante

Focus Group

Introducción

Buenos días/tardes a todos. Gracias por estar aquí y por su valiosa participación. Mi nombre es Melani Montiel, y estoy realizando un estudio para proceso de titulación denominado "Análisis de Factibilidad de Importación de Pintura Termoaislante y Paneles para Pared en 3D para la Comercialización en el Mercado esmeraldeño". El propósito de este focus

group es recoger sus opiniones y experiencias para comprender mejor el mercado local y las necesidades de los consumidores en relación con estos productos.

Su participación es fundamental para el éxito de este estudio. Esta sesión durará aproximadamente 40 minutos, y quiero asegurarles que toda la información que compartan será tratada con la máxima confidencialidad y se utilizará únicamente con fines académicos. Les agradezco de antemano por su tiempo y colaboración. Ahora, empecemos con algunas preguntas para conocer sus puntos de vista.

Preguntas:

¿Con qué frecuencia compra pintura y/o paneles decorativos para su inmueble?

¿Dónde suele comprar estos productos actualmente?

¿Qué factores considera más importantes al elegir pintura termoaislante y/o paneles para pared en 3D (precio, calidad, marca, durabilidad, etc.)?

¿Qué marcas de estos productos prefiere y por qué?

¿Está abierto a probar productos de marcas nuevas o desconocidas? ¿Por qué sí o por qué no?

¿Ha tenido alguna experiencia negativa con productos importados? Si es así, ¿podría compartir qué sucedió?

¿Qué espera de un proveedor de estos productos en términos de servicio al cliente y garantías?

¿Ha utilizado pintura termoaislante y/o paneles para pared en 3D antes? Si es así, ¿cómo fue su experiencia?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto de alta calidad importado de China?

¿Cómo le influye la disponibilidad de estos productos en el mercado local en su decisión de compra?

¿Qué opina sobre la competencia actual en el mercado de pintura y paneles decorativos en Esmeraldas?

¿Qué cree que se necesita mejorar en el mercado local para satisfacer mejor sus necesidades?

¿Qué aspectos cree que son cruciales para el éxito de una nueva marca de estos productos en el mercado local.

PROFORMA INVOICE

SELLER / SHIPPER:

YUEQING BEIBAIJIANG XINGPENG ELECTRICAL SWITCH FACTORY
ADDRESS : NO. 53-57 XUGUANG NORTH ROAD,BAITAWANG VILLAGE ,BEIBAIJIANG TOWN,
YUEQING CITY,ZHEJIANG PROVINCE,CHINA

PI NO. : XP20241126002H

DATE : Nov. 26th, 2024

CONTACTOR PERSON : Honrry
PHONE : +8618358796826
E-MAIL : honrry@cnxingpeng.com

BUYER / CONSIGNEE:

Company : Ferreteria Bencion de Dios
Contact Person : Martín Montiel
Address : Parroquia Tonchigüe, in front of the bodega de pescados los colegas, Ecuador
Phone : +593 989047570.
Email : genealcivar2003@gmail.com

NO.	PHOTO	DESCRIPTION	MODLE		QTY / PCS	UNIT PRICE	AMOUNT / USD
						USD	USD
						FOB NINGBO, CHINA	
1		WALL SWITCH	18K-03	2 GANG 1 WAY SWITCH	10000	\$0.81	\$8,100.00

SAY US DOLLARS EIGHT THOUSAND, ONE HUNDRED ONLY		TOTAL :	\$8,100.00
TOTAL NO. OF PACKAGES : 100 Cartons		30% DEPOSIT	\$2,430.00
TOTAL GROSS WEIGHT : 1510 Kgs		70% BALANCE	\$5,670.00
TOTAL VOLUME: 3.34 m³			

REMARK :

- COUNTRY OF ORIGIN : CHINA
- TERM OF TRADE : FOB NINGBO,CHINA
- TERM OF PAYMENT : 30% DEPOSIT BEFORE PRODUCTION, 70% BALANCE BEFORE DELIVERY.
- SHIPPING MARK :
- PORT OF DESTINATION :
- TYPE OF SHIPPING : BY SEA
- TIME OF SHIPMENT : AS SOON AS GET THE AGENT'S NOTICE AFTER RECEIVING THE BALANCE
- BANKE INFORMATION :

Beneficiary Name:Yueqing Beibaijiang Xingpeng Electrical Switch Factory
Beneficiary account number:10141740452193
Country/ Region:Singapore
Swift Code:CHASSGSGXXX or CHASSGSG
Beneficiary Address:8 Shenton Way, 45-01, AXA Tower, Singapore 068811
Beneficiary Bank:JPMorgan Chase Bank N.A., Singapore Branch
Beneficiary Bank Address:88 MARKET STREET FLOOR 30,CAPITASPRING SINGAPORE 048948
Bank Code:7153
Branch Code:001

SELLER / SHIPPER'S STAMP OR SIGNATURE :

Proforma Invoice




YUCHENG YUCHENG MEASURING TOOLS CO., LTD

传真FAX:0086-0370-4615777 电话TEL: 0086-0370-4615888

Wec: 16650629666 E: kevin@yonghengtools.com





Seller:	YUCHENG YONGHENG MEASURING TOOLS CO.,LTD	Ref:	
Tel:	0370-4615888	Date:	
Add:	SHAOGANG INDUSTRIAL PARK, YUCHENG COUNTY, SHANGQIU CITY, HENAN	Fax:	0370-4615888
Buyer:			
ADD:			

Delivry days: 30

NO	PHOTO	Products Description	SIZE	QTY(P CS)	CTN	TATAL	PRICE Unit price	Amount
1		blade thickness 1:about 0.12mm	10M25MM	72	28	2016	\$1,250	\$2.520,00
2		blade thickness 1:about 0.12mm	10M25MM	72	28	2016	\$1,040	\$2.096,64
2		blade thickness 1:about 0.12mm	10M25MM	72	28	2016	\$1,110	\$2.237,76
		TOTAL						\$6.854,40



PRO-FORMA INVOICE/SALES CONTRACT

Vendor: Dongguan Zejing Plastic Products Co., Ltd. Address: Room 301, Building 1, No.22, Chongmei Huiyuan Road, Chashan Town, Dongguan,Guangdong China Contact person: Carrie Huang Mobile: +86 189 2924 7635 Email address: sales3@zejing3d.com				PI NO.: ZJhcr-Martin 20241126 DATE: Nov. 26th, 2024						
Consignee: Martin Montiel ferreteria Bencion de Dios genealcivar2003@gmail.com +593 989047570.				Ship To: COUNTRY OF ORIGIN: China SALES TERMS: EX-WORK /FOB shenzhen Payment term: 30% deposit and 70% balance before shipment. Mass production lead time will be about 10-15 work days after deposit received and all the details confirmed.						
Items No.	Photo	Name	Description of goods	Lead time (work days)	Quantity (pcs)	FOB SHENZHEN Price	EX-Work Price (USD)	FOB Amount (USD)	EXW Amount (USD)	
D004		3d pvc wall panel	Size:500x500mm Material: pvc Color: matt white HS code: 3925900000	10-15	2500	0.8	\$0.75	\$2,000.00	\$1,875.00	
D017		3d pvc wall panel	Size:500x500mm Material: pvc Color: matt black HS code: 3925900000	10-15	2500	0.88	\$0.83	\$2,200.00	\$2,075.00	
D038		3d pvc wall panel	Size:500x500mm Material: pvc Color: matt gold HS code: 3925900000	10-15	2500	0.98	\$0.93	\$2,450.00	\$2,325.00	
D019		3d pvc wall panel	Size:500x500mm Material: pvc Color: matt silver HS code: 3925900000	10-15	2500	0.98	\$0.93	\$2,450.00	\$2,325.00	
				10000			\$9,100.00	\$8,600.00		
Shipping cost							/	\$0.00		
Total Amount:							\$9,100.00	\$8,600.00		
total 157ctns, 6.9cbm, 3557kg										
Please note Price is based on the QTY 10000pcs. If the qty can not meet then the price need to be negotiated again. EXW price is not including shipping cost. if need to send to shipping agent's warehouse, need to charge domestic transportation fee! All the local bank charge and tax should be subjected to customers' party, thanks!										
Special Conditions # Once production has been commenced, no amendment or cancellation can be accepted without vendor's written agreement. # If the Buyer fails to take delivery of the goods covered by this Proforma Invoice within 40 days of the goods being available for shipment, the Seller will automatically have the right to sell or dispose of the goods elsewhere without permission/release from the Buyer. #Products standard: Material: Material will be the same as the sample or the material approved by customer. Tolerance for length or width is less than ±0.3mm and ±0.3mm, and the tolerance of color difference will follow industrial standard. Product size: Products will be made according to the size which confirmed by customer and the tolerance approved. #Inspection standard: Factory will inspect the goods according to the industrial standard. Customers can come to inspect the goods or ask the third party to inspect the goods before delivery.										

WE HEREBY CONFIRM OUR IRREVOCABLE & CONFIRMED ORDER

Seller: Dongguan Zejing Plastic Products Co., Ltd.
Signature: Carrie Huang
Date: Nov. 26th, 2024

Buyer:
Signature:
Date:

ZHEJIANG PUJIANG SANJIAN IMP. & EXP. CO., LTD. NO.1 XINGGONG ROAD, ZHONGSHAN SPECIAL INDUSTRIAL ZONE. PUJIANG, ZHEJIANG, CHINA TEL.:0086-579-82228068 FAX:0086-579-82221088 Email: servic8@sanjianco.com C: Tiffany Liu M: 0086-18067626021 Date:2024-11-27					
Note: Price is valid for 20 days					
No.	Picture	Description	Quantity	Unit Price FOB (per unit)	Amount
1		3inch brush	1000	US\$0.280	\$280.00
2		Carbon steel 0.7 thickness, mirror polished, flat plate 3inch Scraper	5040	US\$0.280	\$1,411.20
3		28g, safety glasses	10000	US\$0.210	\$2,100.00
4		Polyester material for roller High-end paint roller set	2000	US\$3.080	\$6,160.00
5		9 inch polyester roller brush European style	5000	US\$0.650	\$3,250.00
6		Gramineous wood handid galvanized wire 10 wires per hole folded in half Wire brush	5040	US\$0.365	\$1,839.60
Total costs will be					\$15,040.80

USI Corporation

No.330, Fengren Rd.,Renwu Dist., Kaohsiung City 81449,Taiwan (R.O.C.)

<https://www.usife.com/>

+886 2-87516888

INVOICE

INV NO.	20241112PO	SHIPPING FROM	Kaohsiung, Taiwan	
DELIVERY TERM	FOB Kaohsiung	SHIPPING TO		
Date of invoice	2024/11/26	Incoterms	FOB	
Consignee		Shipper/Exporter		
Company	Bendición de Dios	Company	USI Corporation	
Address		Address	No.330, Fengren Rd., Renwu Dist., Kaohsiung City,Taiwan	
Contact Window	Mr. Martin Montiel	Contact window	Emily Huang, (02)87516888#2827	
ZIP Code		ZIP Code	81449	
Notify(if different from Consignee)				
Company		Payment term	T/T in advance	
Address		Port of Shipment	Kaohsiung, Taiwan	
Contact Window		Country of Origin	Made in Taiwan	
ZIP Code				
DESCRIPTION GOODS		Unit Price (US\$)	Quantity	Total Value (US\$)
Superior Sunshield Coating/SS190W(4kgs)		33	100	\$3,300
SUB-TOTAL				US\$3,300
NOTE				
<p>1. CNEE & Notify: Mr. Martin Montiel.</p> <p>2. Package: SS-190W-4kgs/Barrel, The instruction please follow USI technical data sheet.</p> <p>3. Net Weight: 450 kg ; Gross Weight: 535 kg.</p> <p>4. Shipping Mark(唛頭): As customer requirement.</p> <p>5. Description: Superior Sunshield Coating/SS190W</p> <p>6. HS Code: 3209 10.10.00-9</p> <p>7. Payment: As the attachment.</p> <p>8. Contact person: Emily Huang, emilyhuang@usig.com</p> <p>9. Estimated customs clearance date: TBD</p>				

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TECNICAS	FUENTES PRINCIPALES
Importación	Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del régimen de importación al que se haya sido declarado. (2024)	Implica cumplir con las regulaciones y obligaciones aduaneras establecidas por las autoridades competentes, como la presentación de documentos, el pago de aranceles y la declaración de la mercancía de acuerdo con el	Análisis de Mercado de Proveedores Internacionales de Costos de	Demanda de pinturas termoaislante y paneles de pared 3D en Esmeraldas Tiempo de experiencia en el mercado, perfil de la empresa, cumplimiento de los estándares de calidad, facilidades de pago que ofrezca, localización,	Encuesta Focus group Evaluar los costos Directos Indirectos	Consumidores de Esmeraldas INEC Arancel Nacional de Importación del Ecuador Plataformas de comercio electrónico internacional

		régimen de importación aplicable.	Impor tación	relación precio-calidad, capacidad de suministro.		
			Barrer as	Costos de transporte internacional, Costos		
			Aranc elarias y	aduaneros y aranceles.		
			No			
			Aranc elarias	Requisitos técnicos, normativos y		
				Procedimientos aduaneros		

