



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE  
LA IMPORTACIÓN DE MATERIAL ÓPTICO DESDE CHINA HACIA EL  
MERCADO ECUATORIANO PARA LA TIENDA ONLINE ALGLAMUR  
GLASSES EN EL AÑO 2024**

**PINEDA SARANGO MARIA ALFONSINA  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**ROMERO FEIJOO MELANY SCARLET  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2024**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA  
VIABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIAL ÓPTICO  
DESDE CHINA HACIA EL MERCADO ECUATORIANO PARA  
LA TIENDA ONLINE ALGLAMUR GLASSES EN EL AÑO 2024**

**PINEDA SARANGO MARIA ALFONSINA  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**ROMERO FEIJOO MELANY SCARLET  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**MACHALA  
2024**



**UTMACH**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**ANÁLISIS DE CASOS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA  
VIABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIAL ÓPTICO  
DESDE CHINA HACIA EL MERCADO ECUATORIANO PARA  
LA TIENDA ONLINE ALGLAMUR GLASSES EN EL AÑO 2024**

**PINEDA SARANGO MARIA ALFONSINA  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**ROMERO FEIJOO MELANY SCARLET  
LICENCIADA EN COMERCIO EXTERIOR**

**DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL**

**MACHALA  
2024**

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIAL ÓPTICO DESDE CHINA HACIA EL MERCADO ECUATORIANO PARA LA TIENDA ONLINE ALGLAMUR GLASSES EN EL AÑO 2024

Fecha de entrega: 05-ago-2024 08:56p.m. (UTC-0500)  
por Pineda Sarango María Alfonsina Y Romero Feijoo Melany Scarlet  
Identificador de la entrega: 2427935751

Nombre del archivo: TRABAJO\_DE\_TITULACION\_CORREGIDO\_1.pdf (1.42M)

Total de palabras: 18660

Total de caracteres: 108865

# ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIAL ÓPTICO DESDE CHINA HACIA EL MERCADO ECUATORIANO PARA LA TIENDA ONLINE ALGLAMUR GLASSES EN EL AÑO 2024

## INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

6%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1

[www.coursehero.com](http://www.coursehero.com)

Fuente de Internet

<1 %

2

[www.informesdeexpertos.com](http://www.informesdeexpertos.com)

Fuente de Internet

<1 %

3

[es.slideshare.net](http://es.slideshare.net)

Fuente de Internet

<1 %

4

[dstnew2.flywheelsites.com](http://dstnew2.flywheelsites.com)

Fuente de Internet

<1 %

5

[moam.info](http://moam.info)

Fuente de Internet

<1 %

6

Submitted to Universidad Carlos III de Madrid  
- EUR

Trabajo del estudiante

<1 %

7

[worldwidescience.org](http://worldwidescience.org)

Fuente de Internet

<1 %

[www.prnewswire.com](http://www.prnewswire.com)

89	<a href="http://www.reis.cis.es">www.reis.cis.es</a> Fuente de Internet	<1 %
90	<a href="http://www.sateliteinfos.com">www.sateliteinfos.com</a> Fuente de Internet	<1 %
91	<a href="http://www.transporteintermodal.es">www.transporteintermodal.es</a> Fuente de Internet	<1 %
92	<a href="http://www.uniren.gov.ar">www.uniren.gov.ar</a> Fuente de Internet	<1 %
93	<a href="http://www.ceap.espol.edu.ec">www.ceap.espol.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
94	Mauricio Pierdant-Pérez, L. Andrés Domínguez-Salgado, Sebastián I. Chávez-Orta, Miguel Á. Duque-Rodríguez et al. "¿Es útil el filtro para luz azul de los lentes intraoculares y aéreos para mejorar la salud visual? Una revisión sistemática de la literatura", Revista Mexicana de Oftalmología, 2020 Publicación	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía

Activo

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

Las que suscriben, PINEDA SARANGO MARIA ALFONSINA y ROMERO FEIJOO MELANY SCARLET, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIAL ÓPTICO DESDE CHINA HACIA EL MERCADO ECUATORIANO PARA LA TIENDA ONLINE ALGLAMUR GLASSES EN EL AÑO 2024, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

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

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

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

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



PINEDA SARANGO MARIA ALFONSINA

1105667271



ROMERO FEIJOO MELANY SCARLET

0705774982

## **DEDICATORIAS**

A mi madre, Rosa Aurelia Feijoo Aguilar

A mi padre, José Antonio Romero Maldonado

A mis hermanos, José Andrés Romero Feijoo y Luis Stefano Romero Feijoo

***Melany Scarlet Romero Feijoo***

A mi madre, Orfa Elizabet Sarango Vásquez

A mi padre, Bolívar Alfonso Pineda Serrano

A mi hermano, Peter Jesús Pineda Sarango

***María Alfonsina Pineda Sarango***

## **AGRADECIMIENTOS**

Primero y, ante todo, expresamos el más profundo agradecimiento a Dios, cuya guía y fortaleza nos ha acompañado durante todo el proceso de esta investigación. Su presencia constante en nuestra vida ha sido una fuente inagotable de inspiración y fortaleza.

Agradecemos a la Universidad Técnica de Machala por ofrecernos las herramientas y recursos necesarios para desarrollar esta investigación. Sin el acceso a sus instalaciones y bibliotecas, este trabajo no habría sido posible.

A nuestra familia y amigos, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento por su paciencia, comprensión y apoyo incondicional durante el tiempo que nos tomó completar este trabajo. Su aliento y amor nos dieron la fuerza necesaria para seguir adelante.

También agradecemos a nuestro tutor de tesis, Ing. Jimmy Gabriel Díaz Cueva por su orientación experta y su apoyo continuo. Su conocimiento y compromiso han sido claves para la realización de esta investigación. A nuestro docente de Seminario de Titulación Dr. Luis Pastor Carmenate Fuentes, por su colaboración, su experiencia y conocimientos, lo cual enriqueció esta tesis de manera significativa.

Finalmente, agradecemos a la tienda online Alglamur Glasses por su contribución a este proyecto. Su apoyo ha sido muy valioso para la realización de este trabajo de titulación.

*María Alfonsina Pineda Sarango*

*Melany Scarlet Romero Feijoo*

## RESUMEN

El documento se enmarca resaltando la importancia de la salud visual y la demanda de productos de calidad para protección ocular. El aumento del uso de dispositivos electrónicos debido a la necesidad de trabajo y estudio desde casa, y el impacto del cambio climático que ha elevado el riesgo de enfermedades oculares, resaltando la importancia de la salud visual y la demanda de productos de calidad para protección ocular.

La tienda online Alglamur Glasses enfrenta varios desafíos relacionados con el abastecimiento de productos de importadores nacionales, incluyendo fluctuaciones en precios y modelos, lo que afecta su competitividad. La tienda también enfrenta dificultades en mantener un stock adecuado y en ofrecer productos de calidad, reduciendo su margen de rentabilidad con distribuidores nacionales.

El objetivo de la investigación es elaborar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de importar material óptico desde China hacia Ecuador para Alglamur Glasses en 2024. La formulación del problema se centra en cómo evaluar esta viabilidad, considerando todos los aspectos del proceso de importación, desde la selección de proveedores hasta la distribución y comercialización. El marco teórico incluye la evolución de la gestión de factibilidad en importaciones, caracterizaciones gnoseológicas del proceso y de la gestión estratégica de factibilidad, y una valoración del contexto actual.

La principal conclusión es que el estudio de factibilidad demuestra que la importación de material óptico desde China es viable, con una aceptación significativa en el mercado ecuatoriano por su relación calidad-precio. Se recomienda a Alglamur Glasses proceder con la importación, estableciendo acuerdos sólidos con proveedores confiables en China. La investigación se organiza en cinco secciones: introducción, diseño teórico, resultados esperados, infraestructura y presupuesto, referencias y anexos.

**PALABRAS CLAVES:** material óptico, estudio de factibilidad, proceso de importación, comercio electrónico.

## ABSTRACT

The document highlights the importance of visual health and the demand for quality products for eye protection. The increased use of electronic devices due to the need for remote work and study, and the impact of climate change that has raised the risk of eye diseases, underscore the significance of visual health and the demand for high-quality eye protection products.

The online store Alglamur Glasses faces several challenges related to sourcing products from national importers, including fluctuations in prices and models, which affect its competitiveness. The store also struggles with maintaining an adequate stock and offering quality products, reducing its profit margin with national distributors.

The aim of the research is to develop a feasibility study to determine the viability of importing optical material from China to Ecuador for Alglamur Glasses in 2024. The problem formulation focuses on how to assess this viability, considering all aspects of the import process, from supplier selection to distribution and marketing. The theoretical framework includes the evolution of feasibility management in imports, gnoseological characterizations of the process and strategic feasibility management, and an assessment of the current context.

The main conclusion is that the feasibility study demonstrates that importing optical material from China is viable, with significant acceptance in the Ecuadorian market due to its quality-price ratio. It is recommended that Alglamur Glasses proceed with the import, establishing solid agreements with reliable suppliers in China. The research is organized into five sections: introduction, theoretical design, expected results, infrastructure and budget, references, and appendices.

**KEYWORDS:** optical material, feasibility study, import process, e-commerce.

## ÍNDICE GENERAL

<b>DEDICATORIAS .....</b>	<b>1</b>
<b>AGRADECIMIENTOS.....</b>	<b>2</b>
<b>RESUMEN.....</b>	<b>3</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>4</b>
<b>ÍNDICE GENERAL .....</b>	<b>5</b>
<b>ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....</b>	<b>8</b>
<b>LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS.....</b>	<b>9</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>10</b>
<b>CAPITULO 1. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>13</b>
<b>1.1. Evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de importación en relación con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. ....</b>	<b>13</b>
<b>1.2. Caracterización gnoseológica, del proceso de importación de material óptico. ....</b>	<b>16</b>
<b>1.3. Caracterización gnoseológica, para la gestión estratégica de factibilidad en el mercado nacional. ....</b>	<b>19</b>
<b>1.4. Valoración de la situación actual de la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024.....</b>	<b>22</b>
<b>CAPITULO 2. MATERIALES Y METODOS .....</b>	<b>33</b>
<b>2.1. Tipo de investigación. ....</b>	<b>33</b>
<b>2.2. Paradigma o enfoque. ....</b>	<b>33</b>
<b>2.3. Población y muestra.....</b>	<b>34</b>
<b>2.4. Métodos teóricos.....</b>	<b>35</b>
<b>2.5. Métodos empíricos. ....</b>	<b>37</b>
<b>2.6. Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de los datos obtenidos. ....</b>	<b>37</b>

<b>CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>39</b>
<b>3.1 Fundamentación teórica. ....</b>	<b>39</b>
<b>3.2. Estudio de Mercado. ....</b>	<b>39</b>
3.2.1. Análisis de la demanda de material óptico en el mercado nacional. ....	40
3.2.1.1. Análisis de resultados de encuesta aplicada. ....	43
3.2.1.2. Proveedores nacionales de la Tienda Online Alglamur Glasses. ....	55
3.2.2. Análisis de la oferta de China. ....	56
<b>3.3. Aporte práctico. ....</b>	<b>61</b>
3.3.1 Registro del importador. ....	61
3.3.2 Declaración de cotización. ....	61
3.3.3 Empaque y embalaje. ....	61
3.3.4. Transporte Internacional. ....	63
3.4.5. Seguro de la mercancía. ....	64
3.3.6. Clasificación arancelaria. ....	65
3.3.7. Liquidación de tributos. ....	65
3.3.8. Agente de Aduana .....	66
3.3.9. Costos Totales de Importación. ....	66
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>68</b>
<b>4.1. Corroboración de resultados obtenidos. ....</b>	<b>68</b>
<b>4.2. Importancia de los resultados obtenidos. ....</b>	<b>68</b>
<b>4.4. Discusión de resultados. ....</b>	<b>69</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>70</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>71</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>78</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Principales países exportadores de material óptico en el año 2022. ....	19
<b>Tabla 2.</b> <i>Países importadores de material óptico a nivel global en el año 2022.</i> .....	20
<b>Tabla 3.</b> Características de los lentes no correctivos .....	25
<b>Tabla 4.</b> <i>Importaciones Totales de Ecuador en lentes protectores en toneladas y millones.</i> .....	40
<b>Tabla 5.</b> Importaciones Totales de Ecuador en armazones (toneladas y millones) .....	41
<b>Tabla 6.</b> Importaciones de material óptico desde China hacia Ecuador en el año 2023. ....	42
<b>Tabla 7.</b> Género de personas encuestadas .....	43
<b>Tabla 8.</b> Edad de personas encuestadas. ....	44
<b>Tabla 9.</b> Frecuencia de compra de personas encuestadas. ....	45
<b>Tabla 10.</b> Preferencia de compra en lentes de personas encuestadas.....	46
<b>Tabla 11.</b> Factores de elección de personas encuestadas. ....	47
<b>Tabla 12.</b> Factores de preferencias de personas encuestadas. ....	48
<b>Tabla 13.</b> Expectativas de precio de personas encuestadas. ....	49
<b>Tabla 14.</b> Consideraciones de compra de personas encuestadas. ....	51
<b>Tabla 15.</b> Preferencias de compra en monturas de personas encuestadas. ....	52
<b>Tabla 16.</b> Preferencias de compra en lentes de descanso de personas encuestadas. ....	53
<b>Tabla 17.</b> Preferencia en forma de armazones de las personas encuestadas. ....	54
<b>Tabla 18.</b> Proveedores nacionales de material óptico de la Tienda Online Alglamur Glasses. ....	55
<b>Tabla 19.</b> Plataformas Digitales Chinas proveedoras de material óptico. ....	58
<b>Tabla 20.</b> Costos de proveedores de material óptico de Alibaba. ....	60
<b>Tabla 21.</b> Descripción del empaque para el envío del producto. ....	62
<b>Tabla 22.</b> Peso de la carga.....	63
<b>Tabla 23.</b> Cotización de transporte marítimo.....	64
<b>Tabla 24.</b> Cotización para la contratación del seguro. ....	64
<b>Tabla 25.</b> Autoliquidación de Tributos .....	65
<b>Tabla 26.</b> Costos de despacho y gestión de aduana. ....	66
<b>Tabla 27.</b> Costos totales de importación. ....	67

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1.</b> Lista de los mercados proveedores de material óptico importado por Ecuador 2018-2022 .....	22
<b>Ilustración 2.</b> Gafas Filtro Azul. Tienda online Alglamur Glasses .....	26
<b>Ilustración 3.</b> Gafas de Sol de la tienda online Alglamur Glasses. ....	28
<b>Ilustración 4</b> Armazones de la tienda online Alglamur Glasses.....	31;Error! Marcador no definido.
<b>Ilustración 5.</b> Clientes potenciales según el sexo de la tienda online Alglamur Glasses .....	30
<b>Ilustración 6.</b> Edades de los consumidores de la tienda online Alglamur Glasses.....	31
<b>Ilustración 7.</b> Flujo Funcional de la tienda online Alglamur Glasses .....	32
<b>Ilustración 8.</b> Diagrama circular del género de personas encuestadas .....	44
<b>Ilustración 9.</b> Diagrama circular de la edad de personas encuestadas.....	45
<b>Ilustración 10.</b> Diagrama circular frecuencia de compra de personas encuestadas.....	46
<b>Ilustración 11.</b> Diagrama circular de preferencia de compra de lentes de personas encuestadas	47
<b>Ilustración 12.</b> Diagrama circular de factores de elección de personas encuestadas .....	47
<b>Ilustración 13.</b> Diagrama circular de factores de preferencias de personas encuestadas. ....	49
<b>Ilustración 14.</b> Diagrama circular de expectativas de precio de personas encuestadas. ....	49
<b>Ilustración 15.</b> Diagrama circular consideraciones de compra de personas encuestadas.....	51
<b>Ilustración 16.</b> Diagrama circular de preferencias de compra en monturas de personas encuestadas .....	52
<b>Ilustración 17.</b> Diagrama circular de preferencias de compra en lentes de descanso de personas encuestadas .....	53
<b>Ilustración 18</b> Diagrama circular de preferencias de formas de armazones en personas encuestadas .....	55
<b>Ilustración 19.</b> Principales regiones que fabrican, producen y exportan material óptico de China. ....	57
<b>Ilustración 20</b> Empaque y Embalaje del producto.....	62

## LISTA DE ABREVIATURAS Y SÍMBOLOS

**COVID-19:** Coronavirus

**EMR:** Registros médicos electrónicos

**USD:** Dólar estadounidense

**UV:** Ultravioleta

**CAGR:** Tasa de crecimiento anual compuesta

**UVB:** Ultravioleta B

**UVA:** Ultravioleta A

**FOB:** Franco a bordo

**RUC:** Registro único de contribuyentes

## INTRODUCCIÓN

Ecuador enfrenta un aumento en problemas de salud visual debido al uso intensivo de dispositivos electrónicos durante la pandemia y a los cambios climáticos que aumentan la exposición a la radiación ultravioleta. Según la OMS (2020), el incremento en el uso de pantallas por trabajo y estudio remoto provoca fatiga visual y problemas refractarios, con un aumento del 30 % y un uso promedio de 14 horas diarias según Cedeño et al. (2021). La Organización Panamericana de la Salud (2010) advierte que las alteraciones en la capa de ozono y factores geográficos como altitud y latitud también elevan el riesgo de exposición a la radiación UV, lo que puede causar cataratas, conjuntivitis y degeneración macular. Estas condiciones destacan la importancia de adoptar medidas preventivas para proteger la visión frente a amenazas ambientales y tecnológicas.

En el ámbito económico, Trade Map (2022) indica que la importación de lentes no correctores en Ecuador fue de 3.81 millones de dólares en 2020, aumentando a 4.2 millones en 2022 por la creciente demanda. La importación de armazones creció de 5.4 millones de dólares en 2020 a 9.1 millones en 2022, reflejando el efecto de la pandemia en el consumo. Este crecimiento impulsó un aumento en la venta de productos ópticos en el país. La Cámara de Comercio Electrónico (2020) reportó un crecimiento del 44 % en las órdenes de compra en línea durante la pandemia. Este cambio en los hábitos de consumo motivó la creación de nuevos emprendimientos en el sector óptico y otros, adaptándose para satisfacer las necesidades emergentes del mercado post-pandemia.

En este contexto, Alglamur Glasses inició operaciones en 2020, ofreciendo armazones y lentes no correctivos, aprovechando las plataformas digitales para alcanzar el mercado nacional a través de redes sociales y ventas en línea. La tienda online depende actualmente de productos importados a través de distribuidores nacionales, lo cual limita su competitividad en términos de precio, diseño y disponibilidad de inventario. A pesar de su aceptación en el mercado, estas limitaciones generan fluctuaciones en los precios y modelos ofrecidos, afectando su capacidad para competir con otras tiendas virtuales. Las investigaciones preliminares indican que los fabricantes chinos ofrecen productos de mejor diseño, materiales y acabados a precios más competitivos.

La formulación del problema científico se establece de la siguiente manera: ¿cómo determinar la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024.? El objeto de estudio se centrará en el proceso de importación de material óptico, que permitirá obtener una visión integral y detallada de los desafíos para la tienda online Alglamur Glasses. La investigación se justifica por varias causas clave: la falta de innovación en monturas y lentes que sigan las tendencias y preferencias del consumidor, la amplia competitividad con poca diferenciación en precios, el bajo volumen de productos para satisfacer la demanda, la inexperiencia en importaciones previas, y la alta demanda de artículos de descanso y armazones debido a la creciente conciencia sobre la salud visual.

El objetivo general de esta investigación es elaborar un estudio de factibilidad para determinar la viabilidad en la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. El campo de acción de esta investigación se centrará en la gestión estratégica de factibilidad. A demás, el marco teórico se construye en base a tres componentes clave: antecedentes históricos que se centran en la evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de importación, los antecedentes conceptuales que se incluyen en dos caracterizaciones gnoseológicas: una del proceso de importación de material óptico y otra para la gestión estratégica de factibilidad en el mercado nacional.

Así mismo, los antecedentes contextuales se basarán en la valoración de la situación actual de la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. Con esto se establece la hipótesis científica en base que, si se elabora un estudio de factibilidad, entonces se determina la viabilidad en la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. Los objetivos específicos planteados son los siguientes:

- Determinar la evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de importación en relación con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024.
- Caracterizar gnoseológicamente, del proceso de importación de material óptico y para la gestión estratégica de factibilidad en el mercado nacional.

- Valoración de la situación actual de la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses+ en el año 2024.
- Fundamentar el estudio de factibilidad en el proceso de importación de material óptico.
- Elaborar el estudio de factibilidad en el proceso de importación de material óptico.
- Valorar la incidencia del estudio de factibilidad en la viabilidad en la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024.

Las variables a desarrollar se encuentran definidas en dos: la variable independiente como el estudio de factibilidad en el proceso de importación y la variable dependiente como la viabilidad en la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. Los métodos teóricos a utilizar son: el método Histórico-Lógico, el Analítico-Sintético, Inductivo-Deductivo, Abstracción-Concreción, Modelación y el Método Sistemático. En esta investigación se emplearán dos métodos empíricos para la recolección y análisis de datos: el estudio de documentos y la encuesta. El estudio de documentos y la encuesta que se realizará a consumidores para obtener datos primarios sobre preferencias del mercado.

En el desarrollo de conclusiones y recomendaciones, el estudio de factibilidad mostró que la importación de material óptico desde China es viable y tiene una aceptación significativa en el mercado ecuatoriano debido a su relación calidad-precio. Además, investigaciones realizadas por otros locales comerciales de material óptico respaldan esta viabilidad, evidenciando que los costos y la calidad de los productos importados pueden satisfacer de manera competitiva las demandas del mercado local. Por lo tanto, se recomienda que Alglamur Glasses invierta en la importación, enfocándose en establecer acuerdos sólidos con proveedores confiables en China para optimizar su oferta y fortalecer su posición en el mercado.

El trabajo de investigación está organizado en cuatro secciones: la primera sección es la introducción, seguida por la segunda, que aborda el diseño teórico. La tercera sección presentará el análisis de resultados, y la última estará dedicada a la discusión de los resultados.

## CAPITULO 1. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se presentan los antecedentes de la investigación, que incluyen los históricos, encargados de describir la evolución gradual de la gestión de factibilidad en el proceso de importación. Además, se detallan los antecedentes conceptuales y referenciales, que caracterizan el proceso de importación y la gestión de factibilidad. Por último, se abordan los antecedentes contextuales que delinean la situación actual de la tienda online Alglamur Glasses, con el fin de analizar la viabilidad para la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano.

### **1.1. Evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de importación en relación con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024.**

Según Dubs (2022), indica que la gestión estratégica en el estudio de factibilidad es un proceso crucial para evaluar la viabilidad y el potencial éxito de importar productos desde otros países, por medio de un enfoque meticuloso para minimizar riesgos y maximizar oportunidades. Según Romero, et al (2022) aclara que uno de los precursores de esta gestión, Peter Drucker, la evaluación de proyectos y la toma de decisiones fundamentadas en datos resultan de un proceso sistemático, compuesto por elementos claramente definidos y organizado en una secuencia de etapas bien delineadas.

Según Martínez y Vivas (2022) indican que, en el transcurso del siglo XX, con la aparición de la economía contemporánea y el aumento en la complejidad empresarial, emergieron las primeras técnicas para valorar la factibilidad financiera de proyectos. Este progreso facilitó, en las décadas de 1950 y 1960, la adopción del análisis de costos-beneficios y otros enfoques cuantitativos para evaluar la rentabilidad de iniciativas. Además, la expansión de la globalización y el crecimiento de la complejidad financiera impulsaron una mayor sofisticación en los modelos de evaluación de viabilidad financiera.

El estudio de factibilidad es esencial para las empresas porque les proporciona una evaluación detallada de los costos, beneficios y riesgos asociados con la introducción de productos en un mercado. Según Dubs, (2002) durante las décadas de 1990 y 2000, se observa un incremento

significativo en el uso de tecnologías informáticas y análisis de datos, lo que facilitó la integración de modelos predictivos y simulaciones en la evaluación de viabilidad financiera. Posteriormente, la crisis financiera de 2008 subrayó la relevancia de realizar un análisis de factibilidad financiera robusto y preciso.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (2018) explica que la gestión de proyectos ha evolucionado desde métodos rudimentarios hasta convertirse en una disciplina altamente sofisticada y tecnológicamente avanzada. A lo largo de la historia, se han desarrollado técnicas y herramientas para planificar, organizar y ejecutar proyectos de manera eficiente, desde las construcciones monumentales de la antigüedad hasta los proyectos de gran escala de la Revolución Industrial y la actualidad. En ese contexto, la importancia de la gestión estratégica y el estudio de factibilidad en el proceso de importación de material óptico se enfatizan la necesidad de un enfoque meticuloso y planificado para minimizar riesgos y maximizar oportunidades.

### **1.1.1. Evolución de las tiendas online en los últimos años en Ecuador.**

En los últimos años, se ha registrado un significativo avance en la expansión del comercio electrónico en Ecuador, motivado por una serie de elementos fundamentales. Entre estos factores, destaca el incremento en la adopción de Internet y la disponibilidad de dispositivos móviles en todo el territorio ecuatoriano. Este aumento en la conectividad ha generado un mercado más extenso y fácilmente accesible para las plataformas de ventas en línea. Además, la pandemia aceleró la digitalización de muchas empresas, impulsándolas a adoptar canales de venta digitales. También se ha observado un cambio en el comportamiento del consumidor, que ahora valora más la conveniencia de realizar compras en línea desde la comodidad de su hogar.

Según Heredia y Villarreal (2022) la industria del comercio electrónico ha experimentado un crecimiento acelerado a nivel global, especialmente desde el inicio de la pandemia de COVID-19. La comodidad de las interacciones a través de dispositivos móviles permite a los usuarios realizar compras y transacciones tanto locales como internacionales, recibiendo productos directamente en sus domicilios. De acuerdo con Rodríguez et al (2020), las transacciones realizadas a través de canales digitales o sitios web han experimentado un aumento considerable, calculado en al menos quince veces desde el inicio de las medidas de distanciamiento social. Estas

estadísticas reflejan un incremento significativo en el número de usuarios que recurren a plataformas digitales como medio para evitar salir de casa durante la pandemia.

La Cámara de Innovación y Tecnología Ecuatoriana (2022) mediante los resultados de una encuesta en línea dirigida a pequeñas y medianas empresas en Ecuador, se observa que el 79.3% de la muestra tiene alguna forma de representación en internet. Esta presencia varía en su nivel de sofisticación, pudiendo oscilar desde la mera existencia de un perfil básico en redes sociales, donde se promocionan productos y se responden preguntas sin llevar a cabo transacciones directas con los clientes, hasta la posesión de una plataforma web propia que permite la realización de compras de forma completamente automatizada.

El comercio electrónico en Ecuador se observa un aumento significativo en el uso de canales digitales y sitios web para realizar transacciones comerciales. Este incremento se atribuye en gran medida a la conveniencia y seguridad que ofrecen las compras en línea, facilitadas por el acceso a dispositivos móviles y diversas aplicaciones disponibles en el mercado. Por lo tanto, el panorama actual refleja una creciente digitalización del comercio en Ecuador, con una mayor adopción de prácticas comerciales en línea tanto por parte de los consumidores como de las empresas.

### **1.1.2 Evolución del material óptico como producto potencial en los mercados.**

Según la AcademiaLab (2023) los lentes no correctivos y armazones se han evidenciado en una evolución significativa. En el siglo XIII, surgieron los primeros indicios de lentes para corregir la visión, aunque no estaban destinados al descanso visual. Después, los diseños de armazones se diversificaron, convirtiéndose las gafas en un accesorio de moda con estilos elaborados y materiales. Se vio la popularización de gafas para la fatiga visual, introduciendo lentes bifocales, que se presenciaron avances tecnológicos que permitieron la producción masiva de lentes y armazones, haciéndolos más accesibles y variados.

De acuerdo con Ganeé (2019) destaca que las décadas recientes han visto el auge de las gafas de sol y la producción de armazones de plástico, junto con avances en materiales ligeros que revolucionaron la industria óptica. El informe de Expertos EMR (2023) señala que el mercado óptico en Ecuador está creciendo gracias a la demanda de lentes correctivos, el envejecimiento

poblacional y las tendencias de moda. El Observatorio de Complejidad Económica (2021) subraya la importancia de estos productos tanto para la salud visual como para la estética. A nivel global, países como China, Italia, Alemania, Japón y Países Bajos son clave en la fabricación y comercialización de estos artículos. Prada y Román (2017) indican que hay diferencias significativas en las ventas promedio entre proveedores nacionales e internacionales.

La evolución del material óptico refleja tanto avances técnicos como cambios en la demanda del mercado. Desde cuando los lentes eran rudimentarios y no diseñados para el descanso visual, el desarrollo ha sido notable. La popularización de gafas de sol y la producción de armazones de plástico han sido hitos recientes, lo que destaca el crecimiento del mercado debido a factores como salud visual, envejecimiento y las tendencias de moda. La globalización ha sido clave, con países líderes en fabricación como China e Italia que sugieren la diferencia en ventas entre proveedores nacionales e internacionales como ventajas competitivas.

## **1.2. Caracterización gnoseológica, del proceso de importación de material óptico.**

Según Medina y Nizama (2021), explican que la importación es el proceso mediante el cual un país adquiere productos o servicios provenientes de otro país para su uso, consumo o reventa en su propio territorio. Este procedimiento permite la entrada legal de bienes o servicios a través de las fronteras nacionales para satisfacer necesidades internas que no pueden ser cubiertas de manera eficiente o económica a nivel local. De acuerdo con Armijos y Ludeña (2021), la importación consiste en la adquisición de bienes y servicios en un país extranjero con la finalidad de introducirlos y consumirlos en otro país.

Según Páramo (2018), establece que se describe la importación como la entrada de bienes o servicios provenientes del extranjero al área aduanera nacional, con la intención de permanecer de manera continua en el territorio colombiano para brindar servicios de manera sostenida. Los autores previamente mencionados, presentan la importación como un mecanismo esencial para el fortalecimiento económico y la diversificación de mercados a nivel global. La importancia técnica de este proceso radica en su capacidad para satisfacer demandas internas inalcanzables localmente, fomentar la competencia, y promover la especialización económica. Sin embargo, desde una perspectiva crítica, es crucial considerar el equilibrio entre los beneficios de la importación y sus

posibles efectos adversos sobre la economía local, como la dependencia de productos extranjeros y el impacto en las industrias locales.

### **1.2.1. Proceso de importación bajo el régimen de importación a consumo.**

Según González et al. (2019), definen la importación para consumo en Ecuador como la entrada de bienes o servicios extranjeros con el propósito de ser consumidos o revendidos en el país. Este proceso requiere cumplir con los requisitos legales y aduaneros establecidos por las autoridades ecuatorianas para asegurar la correcta introducción de los productos. Según Gómez (2023), define la importación para consumo como el proceso de adquirir bienes o productos de otros países con el objetivo de utilizarlos o consumirlos en el mercado interno del país que realiza la importación.

Según establece el Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones (2010) en el art. 147 de importación para el consumo dice:

*“Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras.”*

En las citas mencionadas se resalta la relevancia de este mecanismo como una vía fundamental para satisfacer el consumo interno y estimular la diversificación económica en Ecuador. La importación a consumo, al requerir el cumplimiento de normativas legales y aduaneras específicas, garantiza la integración de bienes y servicios extranjeros en el mercado local de manera legal y ordenada, lo que contribuye al enriquecimiento de la oferta disponible para los consumidores ecuatorianos. Sin embargo, desde un punto de vista crítico, es esencial reflexionar sobre el equilibrio entre las importaciones y el fomento de la producción local. Aunque las importaciones pueden ser esenciales para cubrir déficits de productos no disponibles localmente o para introducir tecnologías avanzadas, una dependencia excesiva de estas puede inhibir el desarrollo industrial local y la autosuficiencia económica. Por tanto, la política de

importación debe diseñarse de manera que complemente y estimule el crecimiento de la industria interna, promoviendo un desarrollo económico equilibrado y sostenible en Ecuador.

Las citas destacan la importancia de la importación a consumo como un mecanismo clave para satisfacer la demanda interna y diversificar la economía en Ecuador. Este proceso, que requiere cumplir con normativas legales y aduaneras, asegura una integración ordenada de productos extranjeros en el mercado local, enriqueciendo la oferta disponible para los consumidores. No obstante, es crucial considerar el equilibrio entre importaciones y el impulso a la producción local. Aunque las importaciones son útiles para cubrir déficits y traer tecnologías avanzadas, una dependencia excesiva podría limitar el desarrollo industrial local y la autosuficiencia económica.

### **1.2.2 Importación de material óptico.**

Según Prada y Román (2018), muestran que la importación de material óptico en Ecuador se define como el proceso de ingreso al país de bienes relacionados con la óptica y la visión, adquiridos en el extranjero. Este conjunto de productos abarca una amplia gama de artículos, que incluyen gafas, lentes de contacto, instrumentos ópticos y equipos oftalmológicos, entre otros. Para llevar a cabo la importación de material óptico, los importadores están obligados a cumplir con los requisitos legales y aduaneros.

Según Sánchez y Solís (2022), indica que la definición de "material óptico" en Ecuador hace referencia a productos relacionados con la óptica, que incluyen dispositivos y artículos diseñados para corregir, mejorar o evaluar la visión. Este término abarca una variedad de productos que son utilizados en el cuidado de la salud visual y en diversas aplicaciones. Según Asqui (2018), establece que la importación de material óptico destaca por su significativa influencia en distintos aspectos, afectando tanto la salud visual como la economía. Este proceso no solo diversifica las alternativas para los consumidores, sino que también estimula la competitividad, promueve la innovación y aporta al progreso económico y social de una localidad.

La importación de material óptico en Ecuador es un proceso integral que afecta tanto la salud visual como los aspectos económicos y tecnológicos del país. La investigación destaca la variedad de productos y los requisitos legales para su ingreso, así como la relevancia de estos

materiales en la salud visual. Además, resalta cómo estas importaciones fomentan la innovación, competitividad y desarrollo económico y social. Sin embargo, también subraya la necesidad de una regulación y políticas claras para equilibrar la apertura comercial con la protección de la industria local y la salud pública. En conclusión, la gestión de estas importaciones requiere una perspectiva holística para maximizar los beneficios y mitigar los desafíos.

### **1.3. Caracterización gnoseológica, para la gestión estratégica de factibilidad en el mercado nacional.**

La importación de material óptico en Ecuador es un aspecto crucial para la industria óptica del país, ya que el país depende en gran medida de las importaciones para abastecerse de una variedad de productos. Este material óptico puede incluir monturas de gafas, lentes oftálmicas, lentes de contacto, productos de cuidado ocular, equipos para exámenes de la vista, entre otros. Este mercado se ve incursionado a nivel global a través de los distintos fabricantes, y comercializadores que compiten para ser los principales importadores y exportadores para el mundo.

#### **1.3.1. Principales países líderes que exportan armazones y gafas a nivel global.**

Los 10 principales países exportadores de material óptico en armazones y gafas de sol durante el año 2022 se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla 1**

*Principales países exportadores de material óptico en el año 2022.*

<b>EXPORTADORES</b>	<b>Valor exportado en 2022 (miles de USD)</b>	<b>Cantidad exportada en 2022</b>	<b>Unidad de Cantidad</b>	<b>Valor unitario (USD/unidad)</b>	<b>Participación en las exportaciones mundiales</b>
<b>China</b>	2.085.904,00	15.382	Toneladas	135.607,00	29,4%
<b>Italia</b>	1.519.831,00	5.282	Toneladas	287.738,00	21,4%
<b>Hong Kong China</b>	1.216.974,00	0	Mixto		17,2%

<b>Estados Unidos de América</b>	248.432,00	0	Mixto		3,5%
<b>Alemania</b>	226.452,00	558	Toneladas	405.828,00	3,2%
<b>Países Bajos</b>	175.988,00	637	Toneladas	276.276,00	2,5%
<b>Japón</b>	174.689,00	0	Mixto	172.979,00	2,5%
<b>Francia</b>	172.114,00	995	Toneladas	357.838,00	2,4%
<b>Austria</b>	161.743,00	452	Toneladas	113.620,00	2,3%
<b>Dinamarca</b>	160.318,00	1.411	Toneladas	222.800,00	2,3%

*Nota:* Tomado de *Mapa de Comercio* de la base en línea ITC. (TRADE MAP, 2022)

Elaborado por Autoras

Según la tabla 1, en 2022, China lideró el mercado global de exportación de armazones de lentes y gafas, con un total de 2.085.904 millones de dólares y una participación mundial del 29.4%. Italia y Hong Kong ocuparon el segundo y tercer lugar, con exportaciones de USD 1.519.831 millones y 1.216.974 millones, respectivamente. China destaca por su gran capacidad de producción y volumen de exportación, superando a Italia en aproximadamente 287.738 toneladas. Además, China presentó el mayor valor unitario de \$135.607 en comparación con los demás países.

### 1.3.2. Principales países líderes que importan armazones y gafas a nivel global.

Los 10 principales países importadores a nivel global de material óptico en armazones y gafas de sol durante el año 2022 se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla 2.**

*Países importadores de material óptico a nivel global en el año 2022*

<b>IMPORTADORES</b>	<b>Valor importado en 2022 (miles de USD)</b>	<b>Cantidad importado en 2022</b>	<b>Unidad de Cantidad</b>	<b>de Valor unitario (USD/unidad)</b>	<b>Participación en las exportaciones mundiales</b>
---------------------	---	-----------------------------------	---------------------------	---------------------------------------	---

<b>Estados Unidos de América</b>	3.043.713,00	64.668.287	Docena	47	25,7%
<b>Hong Kong China</b>	962.498,00	68.505.438	Unidad	14	8,1%
<b>Italia</b>	687.028,00	5.599	Toneladas	122.705	5,8%
<b>Francia</b>	649.550,00	5.933	Toneladas	109.481	5,5%
<b>Alemania</b>	566.798,00	6.614	Toneladas	85.697	4,8%
<b>Reino Unido</b>	423.680,00	5.933	Toneladas	71.411	3,6%
<b>Australia</b>	414.584,00	64.518.636	Unidad	6,43	3,5%
<b>China</b>	396.974,00	1.489	Toneladas	266.604	3,4%
<b>España</b>	363.636,00	4.827	Toneladas	75.334	3,1%
<b>Canadá</b>	340.514,00	81.770.905	Unidad	4,16	2,9%

*Nota:* Tomado de *Mapa de Comercio* de la base en línea ITC. (TRADE MAP, 2022)  
Elaborado por Autoras.

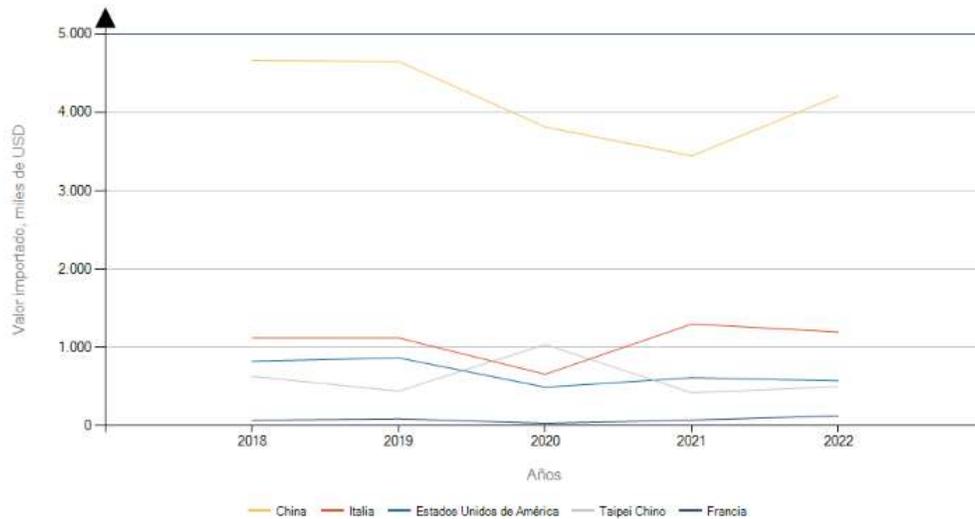
Según como se observa en la tabla 2, los principales países importadores de armazones de lentes y gafas durante el año 2022, Estados Unidos fue el principal importador de monturas en el mundo, tuvieron un total de \$3.043.713,00 millones de dólares y una participación mundial del 25,7%. Se puede considerar que Estados Unidos es el país que tiene mayor capacidad de importar monturas de lentes de plástico, debido a que está ubicado como el país número uno en las importaciones de gran volumen por docena.

### **1.3.3. Importaciones de Ecuador en armazones y gafas a nivel global.**

Lista de los mercados proveedores de material óptico importado por Ecuador desde el año 2018 hasta el 2022 basado en estadísticas del Banco Central del Ecuador.

## Ilustración 1.

*Lista de los mercados proveedores de material óptico importado por Ecuador 2018-2022*



*Nota:* Tomado del *Banco Central de Ecuador* (2023)

El análisis de la Ilustración 1 proporciona una visión detallada de las tendencias de importación de material óptico en Ecuador, destacando a China como el principal proveedor del país. En 2018, las importaciones de material óptico desde China alcanzaron aproximadamente los \$8.188 miles de dólares, mientras que en 2022 se situaron en alrededor de \$7.300 miles de dólares. Esta cifra muestra una presencia sólida y constante de China en el mercado ecuatoriano. La estabilidad en las cifras de importación subraya la importancia de China como un socio clave para Ecuador en el suministro de material óptico, lo que refleja tanto la demanda sostenida en el mercado ecuatoriano como la capacidad de China para mantener un suministro continuo y competitivo.

### **1.4. Valoración de la situación actual de la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024.**

En el año 2023, la promoción y venta de material óptico en Ecuador continuó siendo un sector relevante dentro de la industria óptica nacional. Con un aumento en la conciencia sobre la importancia de la salud visual y el estilo de vida contemporáneo que implica una mayor exposición a dispositivos electrónicos Las gafas no correctivas, como las de sol y las que incorporan filtro de

luz azul, ganaron popularidad debido a su capacidad para proteger los ojos. Según el Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología (2023), indica que por la ubicación geográfica del país cerca de la línea ecuatorial, Ecuador experimenta niveles de radiación ultravioleta (UV) más altos en comparación con otras regiones del mundo. Esta exposición prolongada puede aumentar el riesgo de daño ocular, incluyendo quemaduras en la córnea, cataratas y degeneración macular relacionada con la edad.

La comercialización de material óptico en el país también fue impactada por el crecimiento del comercio electrónico. Numerosas tiendas ópticas y marcas de gafas lanzaron sus propias plataformas en línea con el objetivo de llegar a un público más amplio. Según un estudio de Expertos EMR (2023) aclaró que el tamaño del mercado de gafas en Ecuador aumentará a una tasa de crecimiento anual compuesta del 6,70% durante 2024. Esta tendencia fue impulsada aún más por la pandemia de COVID-19, que generó un incremento significativo en las compras en línea.

De acuerdo al estudio de Expertos EMR (2023) aclaró que el mercado nacional también experimenta un impulso debido al incremento en el número de individuos que emplean dispositivos portátiles, computadoras de escritorio y ordenadores como herramientas de trabajo, lo que genera una mayor demanda. Además, los adolescentes y estudiantes que hacen uso de teléfonos inteligentes, se involucran en actividades que pasan más tiempo expuestos a las pantallas, lo que aumenta la probabilidad de experimentar problemas de visión y, en consecuencia, incrementa la necesidad al consumidor.

#### **1.4.1. Descripción física:**

La tienda en línea Alglamur Glasses, fundada en el año 2020 en respuesta a la crisis provocada por la pandemia del Covid-19, se ha convertido en un referente en la venta de armazones y lentes no correctivos, incluyendo gafas protectoras con filtro azul y gafas de sol, a nivel nacional a través de plataformas digitales. Iniciando sus operaciones en la Provincia de Loja, la empresa se destacó por su enfoque en la venta directa al consumidor final mediante entregas a domicilio y envíos nacionales en todas las regiones del país, incluyendo la sierra, costa, oriente y Galápagos, gracias a asociaciones estratégicas con empresas de mensajería logística como Servientrega y cooperativas de transporte.

En la actualidad, Alglamur Glasses ha logrado consolidar una sólida presencia en las redes sociales, contando con una audiencia de más de 9 mil seguidores en plataformas como Instagram, TikTok, WhatsApp y Facebook. Además, la empresa ha expandido su alcance geográfico, ofreciendo entregas a domicilio tanto en la provincia de Loja, específicamente en el Cantón de Loja, como en la provincia de El Oro, en el cantón de Machala. Este enfoque en la comodidad del cliente y la expansión estratégica del negocio han contribuido al éxito y reconocimiento de Alglamur Glasses en el mercado nacional.

#### **1.4.1.1 Descripción y Características de los productos ofrecidos.**

Según Rodríguez (2019), el material óptico tiene aplicaciones en diversos campos, como la óptica, la optoelectrónica, la fotografía y la oftalmología, entre otros. Su versatilidad se refleja en una amplia gama de productos, desde gafas y lentes correctivos hasta lentes no correctivos y gafas de medida. Estos materiales son fundamentales para mejorar la calidad de la visión y el rendimiento de dispositivos ópticos. Además, su uso se extiende a tecnologías avanzadas que requieren control preciso de la luz, subrayando su importancia en la innovación tecnológica y en la mejora de la vida cotidiana.

##### **Lentes no correctivos:**

Según Redondo (2020), los lentes no correctivos, o lentes neutros, están diseñados principalmente para proteger los ojos de la luz solar intensa y reducir el deslumbramiento, sin modificar la percepción visual del usuario. A diferencia de los lentes correctivos, que corrigen defectos de visión como miopía o astigmatismo, estos lentes no tienen poder refractivo y no alteran la visión. El Centro Cochrane Iberoamericano (2023), estos lentes suelen estar disponibles en una variedad de estilos o colores de lentes, y se utilizan comúnmente como gafas de sol, gafas de protección o gafas de moda para complementar el aspecto estético del usuario y brindar protección ocular contra los rayos UV y otros factores ambientales adversos.

**Tabla 3.**

*Características de los lentes no correctivos*

Protección UV	Diseñados para filtrar los dañinos rayos ultravioleta (UV) del sol. Estos lentes pueden ofrecer diferentes niveles de protección UV, incluyendo UV400, que bloquea el 100% de los rayos UVA y UVB.
Reducción de deslumbramiento	Están equipados con tecnología de reducción de deslumbramiento, como recubrimientos antirreflejos o lentes polarizadas. Esto ayuda a reducir la fatiga ocular y mejora la claridad visual al eliminar los reflejos molestos causados por la luz solar intensa.
Adaptabilidad	Estos lentes son versátiles y se pueden usar en una variedad de actividades al aire libre, como deportes, conducción, actividades recreativas, entre otros. Proporcionan una visión cómoda y protegida en diversas situaciones, lo que los convierte en una opción popular para aquellos que desean proteger sus ojos del sol mientras mantienen un estilo personalizado.
Materiales duraderos	Los lentes no correctivos suelen estar fabricados con materiales duraderos y resistentes a los impactos, como el policarbonato o el cristal templado. Esto garantiza que los lentes sean capaces de resistir el uso diario y proteger los ojos de posibles daños.

*Nota:* Adaptado del *Centro Cochrane Iberoamericano*. (2023)

Elaborado por Autoras.

**Gafas filtro azul o lentes de descanso filtro azul:**

Dentro de esta categoría los lentes no correctivos toman en cuenta a las gafas filtro azul y gafas de sol que ofrece la tienda online Alglamur Glasses. Según González (2020) manifiesta que

las gafas con filtro de luz azul son dispositivos ópticos diseñados para bloquear o reducir la cantidad de luz azul de alta energía emitida por dispositivos electrónicos como computadoras, teléfonos inteligentes, tabletas y pantallas de televisión. De acuerdo a Blum (2023) especificó que estas gafas filtran selectivamente la luz azul, lo que puede ayudar a reducir la fatiga visual, el estrés ocular y los trastornos del sueño causados por la exposición prolongada a pantallas digitales. Además de su función protectora, las gafas con filtro de luz azul también pueden ayudar a mejorar el contraste y la claridad visual, lo que las hace útiles para personas que pasan mucho tiempo frente a pantallas digitales.

Según Bazar Unidad Editorial (2022) estas gafas suelen estar fabricadas con una variedad de materiales, siendo los más comunes el policarbonato y el cristal. Estos materiales ofrecen resistencia a los impactos y durabilidad, características importantes para el uso diario de las gafas. Sin embargo, es fundamental verificar la calidad de los materiales empleados por el fabricante, asegurándose de que cumplan con los estándares de seguridad y calidad establecidos. La elección de materiales de alta calidad no solo garantiza la protección ocular adecuada, sino que también contribuye a la longevidad y efectividad de las gafas en el tiempo..

## **Ilustración 2.**

Gafas Filtro Azul. Tienda Online Alglamur Glasses



*Nota: Tomado de la Tienda Online Alglamur Glasses, (2023)*

En el contexto de las afirmaciones, las gafas con filtro de luz azul pueden representar una opción interesante para aquellos consumidores que buscan proteger sus ojos del daño potencial causado por la exposición prolongada a dispositivos electrónicos. De acuerdo con Blum y González sobre la capacidad de prevenir las enfermedades descritas, podrían resonar especialmente entre aquellos que pasan mucho tiempo frente a pantallas digitales. Sin embargo, es importante que la tienda online busque capitalizar esta oportunidad de nicho y que se centren en la calidad del producto y la satisfacción del cliente para construir una base sólida en el mercado.

### **Gafas de Sol:**

De acuerdo al Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo de España (2019), las gafas de sol están diseñadas para proteger los ojos de la radiación ultravioleta (UV) y la intensidad de la luz solar. Generalmente, cuentan con lentes tintados que reducen el deslumbramiento y bloquean los rayos UV dañinos, y una estructura que se ajusta sobre la nariz y las orejas del usuario. Además de su función protectora. Además de su función protectora, según el Departamento de Seguros de Texas TDU (2022) señala que las gafas de sol son también accesorios de moda, disponibles en una amplia variedad de estilos y diseños para satisfacer diferentes gustos y necesidades de protección. Se utilizan frecuentemente en actividades al aire libre como ir a la playa, hacer senderismo, conducir o simplemente pasear en días soleados.

Según Optiplus (2023) manifestó que las gafas de sol abarcan un mercado diverso en cuanto a materiales, lo que tiene un impacto considerable en su éxito comercial. La elección de materiales, que varía desde plásticos ligeros hasta metales duraderos, afecta directamente la percepción de calidad entre los consumidores. Las empresas que logran adaptarse a estas tendencias, al ofrecer productos que combinan alta calidad, diseños atractivos y opciones sostenibles, tienen una ventaja competitiva en el mercado. La capacidad para innovar y responder a las preferencias cambiantes de los consumidores es clave para destacar en este sector, que no solo abarca la moda, sino también la protección ocular. Así, las empresas que equilibren estos aspectos estarán mejor posicionadas para atraer y retener a los clientes en un mercado competitivo.

### **Ilustración 3.**

*Gafas de Sol de la tienda online Alglamur Glasses.*



*Nota: Tomado de la Tienda Online Alglamur Glasses, (2023)*

#### **Armazones o Monturas:**

Los armazones de lentes son las estructuras diseñadas para soportar y mantener en su lugar las lentes oftálmicas, ubicándolas sobre la nariz y las orejas del usuario. Según Expósito (2021) dice que tienen el propósito de brindar estabilidad y comodidad, garantizando un ajuste apropiado de las lentes frente a los ojos para corregir problemas de visión o proteger los ojos. Estos armazones están disponibles en una amplia variedad de estilos, materiales y diseños, adaptándose así a las preferencias estéticas y necesidades de corrección visual individuales.

Los armazones para lentes se presentan en diversas categorías según los materiales utilizados. En material fabricado en metal, ofreciendo durabilidad y resistencia; armazones plásticos, con diferentes composiciones en flexibilidad y peso. Los armazones mixtos de plástico tienen el frente de plástico, mientras que otras partes, como las patillas, son de metal, combinando la ligereza del plástico con la robustez del metal. A la inversa, los armazones mixtos de metal presentan el frente o los aros de metal y otras partes de plástico. Finalmente, los armazones al aire se caracterizan por la ausencia de un aro o montura completa, con las lentes sujetas mediante

sistemas como taladrado o nylon, y los elementos estructurales para la fijación y soporte nasal expuestos.

#### **Ilustración 4.**

*Monturas de la tienda online Alglamur Glasses*



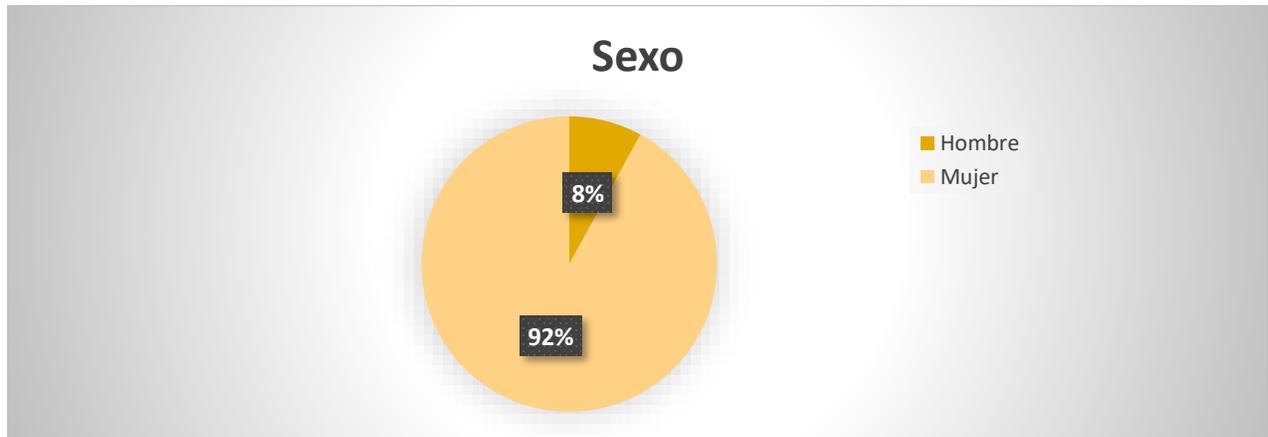
*Nota: Tomado de la Tienda Online Alglamur Glasses, (2023)*

#### **1.4.2. Descripción Demográfica:**

La descripción demográfica de la tienda virtual Alglamur Glasses se enfoca en entender a nuestros consumidores mediante la clasificación de su género y el rango de edades predominantes entre los clientes potenciales. Esta segmentación permite identificar patrones y preferencias específicas, facilitando la personalización de nuestras estrategias de marketing y el ajuste de nuestra oferta de productos para satisfacer mejor las necesidades del mercado. A continuación, se presenta una ilustración estadística detallada que muestra la distribución de género entre nuestros consumidores más influyentes.

## Ilustración 5.

*Clientes potenciales según el sexo de la tienda online Alglamur Glasses*



*Nota: Tomado de la Tienda Online Alglamur Glasses, (2023)*

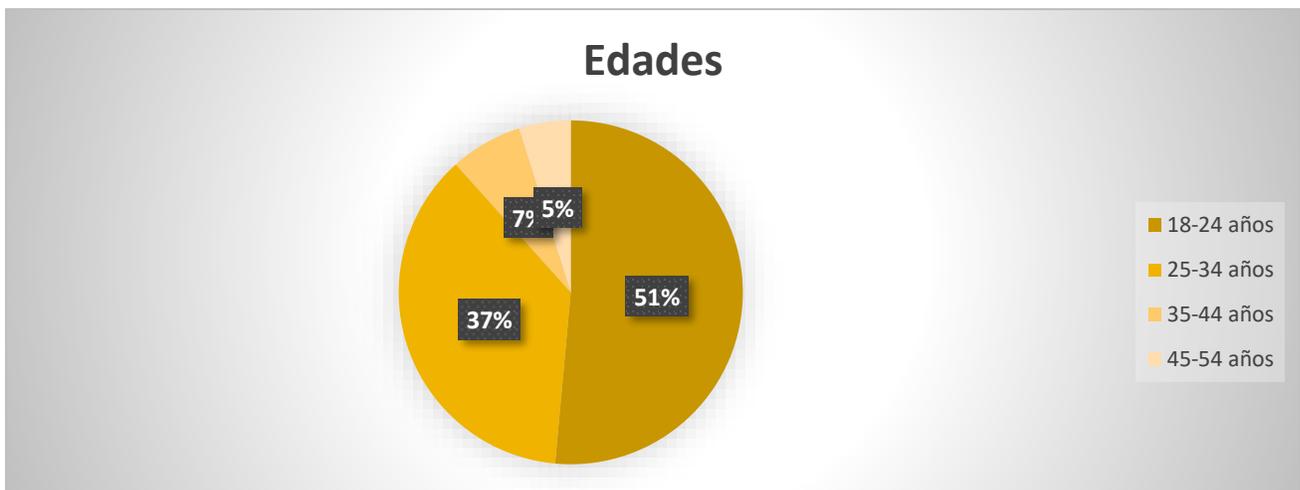
Elaborado por Autoras

El análisis de la Ilustración 8 muestra una notable disparidad en la distribución de género entre los clientes potenciales de la empresa, con un 92% de mujeres y solo un 8% de hombres. Esta diferencia plantea consideraciones importantes sobre las estrategias de marketing y el alcance de la empresa. La alta concentración femenina sugiere que la marca ha sido efectiva en conectar con este segmento. Sin embargo, también plantea interrogantes sobre la capacidad de la empresa para atraer a un público más diverso y puede dejarla vulnerable a cambios en las preferencias del mercado o a la competencia que se enfoca en otros segmentos demográficos.

A continuación, proporcionamos una ilustración estadística de las edades de los consumidores más influyentes:

## Ilustración 6.

*Edades de los consumidores de la tienda online Alglamur Glasses*



*Nota:* Tomado de la *Tienda Online Alglamur Glasses*, (2023)  
Elaborado por Autoras

La Ilustración 9 revela la distribución de los consumidores de la tienda online por grupos de edad, mostrando una notable concentración en los jóvenes. El grupo de 18 a 24 años constituye el 51% de los clientes, mientras que el grupo de 25 a 34 años representa el 37%. Esta tendencia sugiere que la tienda ha implementado una estrategia de marketing eficaz para atraer a un público joven. Sin embargo, la representación de consumidores en edades más avanzadas es baja, con solo el 7% entre 35 y 44 años y el 5% de 45 años en adelante. Esta distribución plantea desafíos sobre la capacidad de la tienda para atraer y retener a un público más diverso y adaptarse a las necesidades de diferentes grupos de edad.

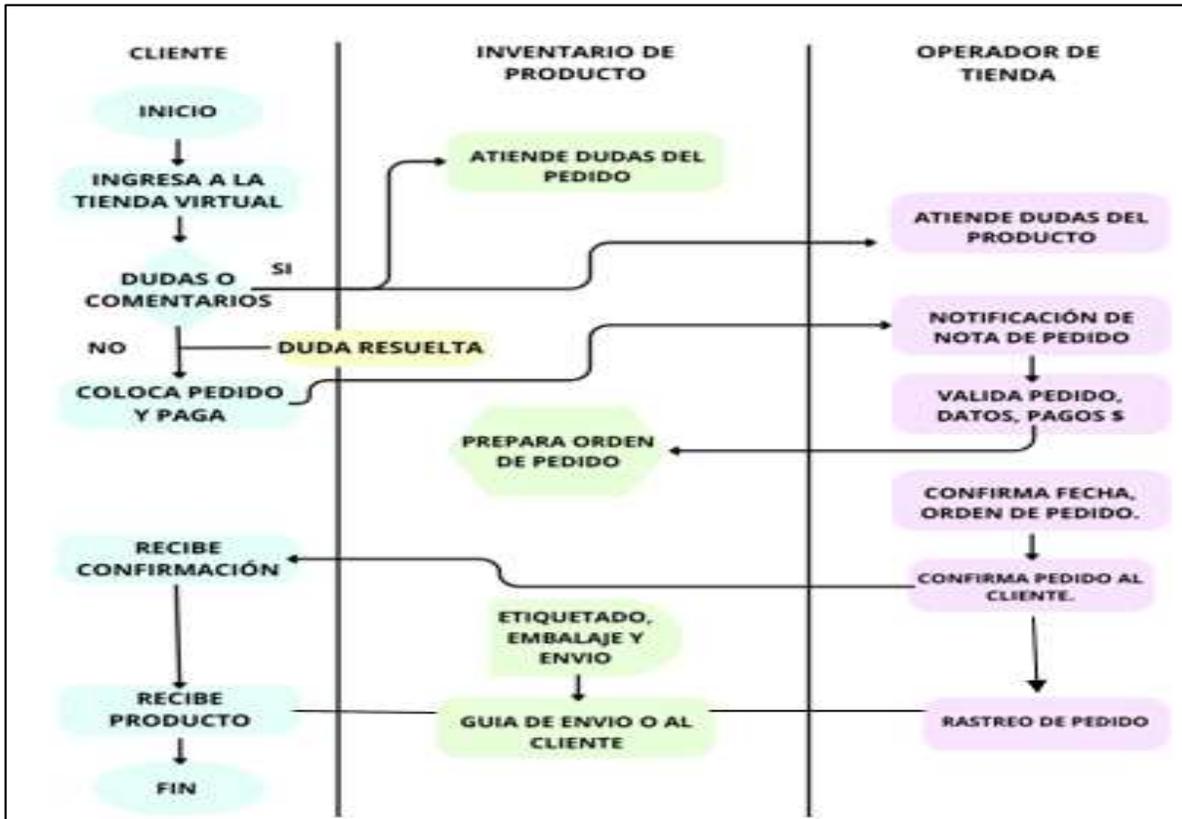
### 1.4.3. Descripción Sociológica:

La descripción sociológica para la tienda virtual se centra en comprender los aspectos sociales y culturales que influyen en el comportamiento de los clientes y en la forma en que interactúan con la marca. Este análisis ayuda a identificar las motivaciones y preferencias que guían las decisiones de compra. El flujo funcional de la tienda online Alglamur Glasses se describe como el proceso que sigue un usuario desde que ingresa al sitio web hasta que completa una compra. Este flujo generalmente incluye varias etapas clave, como la navegación por categorías,

la selección de productos, el proceso de pago y la confirmación de la compra, lo que asegura una experiencia de usuario fluido y eficiente.

### Ilustración 7.

*Flujo Funcional de la tienda online Alglamur Glasses*



*Nota:* Tomado de la *Tienda Online Alglamur Glasses*, (2023)

Elaborado por Autoras

En la ilustración 10, se detalla el flujo funcional de la tienda online para sus consumidores. El proceso comienza con el acceso al sitio web, donde el usuario explora productos utilizando herramientas como filtros de búsqueda y categorías. Al encontrar un artículo de interés, lo añade al carrito, donde puede revisar detalles adicionales como descripciones, imágenes y opciones de tamaño. Luego, el usuario revisa el carrito para verificar artículos, ajustar cantidades, aplicar descuentos y calcular costos de envío. Tras confirmar los productos, procede al pago, ingresando datos de envío y tarjeta de crédito. Finalmente, recibe una confirmación de la orden con el número de pedido, detalles de los productos, información de envío y un resumen de la transacción, con la opción de recibir actualizaciones sobre el estado de su pedido.

## **CAPITULO 2. MATERIALES Y METODOS**

### **2.1 Tipo de investigación.**

El tipo de investigación relacionada con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024, según su finalidad, es aplicada, ya que resuelve el problema de forma práctica y específica, buscando implementar soluciones concretas para optimizar el proceso de importación y adecuar los productos al mercado local. Según su objetivo gnoseológico, es explicativa, pues mediante esta investigación se pretende entender y dar solución a hechos de la realidad, identificando las variables que influyen en la importación y comercialización exitosa de material óptico en Ecuador.

Además, según su contexto, es de campo, ya que se llevará a cabo en el entorno real donde ocurren los procesos de importación y distribución, permitiendo recoger datos relevantes directamente de las fuentes involucradas, como proveedores y clientes. Según su orientación temporal es longitudinal, lo que implica un seguimiento detallado a lo largo del tiempo. Finalmente, según su nivel de generalidad, estudia una situación específica, centrándose en los desafíos y oportunidades que enfrenta Alglamur Glasses en el contexto particular del mercado óptico ecuatoriano, y permitiendo generar recomendaciones precisas que podrían aplicarse a situaciones similares en el futuro.

### **2.2. Paradigma o enfoque.**

El estudio de factibilidad para determinar la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2023 se desarrollará a través de una perspectiva cuantitativa. Este enfoque permitirá analizar de manera objetiva y precisa las variables involucradas en el proceso de importación utilizando datos numéricos para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad del estudio. Al basarse en datos estadísticos y métricas clave, se podrán identificar tendencias, costos y beneficios de manera detallada, ofreciendo una base sólida para la toma de decisiones estratégicas. Además, este enfoque facilitará la elaboración de proyecciones financieras y la evaluación de riesgos asociados con la importación.

La investigación se desarrolla en una posición pragmática en el contexto de la viabilidad de importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para Alglamur Glasses, de forma que se centra en la aplicación práctica de los resultados para tomar decisiones

empresariales informadas. Desde esta perspectiva, según Arias (2020) el enfoque pragmático valora la utilidad y efectividad de las conclusiones obtenidas, priorizando aquellas estrategias que puedan ser implementadas de manera inmediata para optimizar el proceso de importación y maximizar el beneficio económico. El estudio busca no solo analizar datos y tendencias, sino también traducir estos hallazgos en acciones concretas que mejoren la competitividad de la tienda online.

Aunque el enfoque se basa principalmente en datos cuantitativos, reconoce la importancia de complementar estos datos con información cualitativa cuando sea necesario. La inclusión de datos cualitativos permite obtener una comprensión más profunda de aspectos como las percepciones de los consumidores, las tendencias del mercado y las experiencias de los proveedores. Esta combinación de datos cuantitativos y cualitativos garantiza una perspectiva más completa y enriquecida, facilitando la identificación de oportunidades y riesgos potenciales.

### **2.3. Población y muestra.**

Según Rodríguez et al (2021), la unidad de análisis se define como la parte o el aspecto de la realidad que es objeto de estudio en una investigación. Esta definición destaca la importancia de identificar claramente la unidad de análisis para poder llevar a cabo un análisis riguroso y relevante en el contexto de la investigación psicológica y educativa. Según Creswell y Clark (2018) señaló que la población puede ser definida en términos de un conjunto completo de personas u otros elementos que tienen alguna característica común que es identificada por el investigador.

El presente trabajo investigará la gestión de factibilidad para determinar la viabilidad de importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano, centrándose en la demanda nacional. La unidad de análisis es la tienda online Alglamur Glasses, cuya población incluye los productos que oferta, tales como lentes de descanso con filtro azul, monturas y gafas de sol. La investigación se basará en los clientes que la tienda tiene en sus redes sociales, ya que representan una fuente valiosa de información sobre las preferencias y comportamientos de compra en el mercado objetivo.

Para obtener datos relevantes, se seleccionará una muestra no probabilística de 80 clientes de los últimos meses. Esta muestra permitirá identificar patrones de compra, evaluar la aceptación de nuevos productos importados, y analizar las expectativas y necesidades de los consumidores. Al utilizar un enfoque centrado en los clientes activos en redes sociales, se podrá captar una visión más precisa de las tendencias actuales del mercado y la viabilidad de introducir nuevos productos ópticos desde China, asegurando que las decisiones de importación estén alineadas con las demandas del consumidor ecuatoriano.

#### **2.4. Métodos teóricos.**

Los métodos teóricos en una investigación son enfoques que se basan en teorías, conceptos y marcos conceptuales para comprender y analizar fenómenos. Estos métodos implican la aplicación formal de teorías y modelos para desarrollar hipótesis, construir argumentos y explicar fenómenos observados. Se utilizan para establecer relaciones entre variables, proponer explicaciones causales y generar nuevas ideas para investigaciones futuras. La siguiente investigación opta por estos métodos teóricos:

##### **a) El método Histórico – lógico**

Este método se implementará en base a información histórica recopilada a lo largo de la investigación servirá como precedente del objeto de estudio de la investigación, de manera que determine la evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de importación en relación con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024, a comparación con las exportaciones previamente realizadas desde el inicio de operaciones. Esta información se presenta siguiendo una estructura lógica, otorgando significado a los datos hallados y guiándolos de acuerdo con el contexto de la investigación.

##### **b) El método analítico-sintético e Inductivo –Deductivo**

Se aplica este método para las manifestaciones externas del problema científico asociado para la caracterización gnoseológica en el proceso de importación de material óptico; caracterización gnoseológica de la importación a consumo, valoración de la situación en cuanto a

la factibilidad en el proceso en relación con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024 y la corroboración de la ventaja competitiva basada en la calidad y precio que ofrece el mercado extranjero.

### **c) El método hipotético-deductivo**

Este método se usa dentro de la investigación para valorar los acontecimientos externos y se aplica en la investigación a partir de la justificación del problema científico de la investigación relacionada a determinar la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024, hasta la deducción de las conclusiones por corroborar la viabilidad de dicha importación.

### **d) El método de abstracción-concreción**

Este método va desde determinar la situación actual de la importación de material óptico proveniente del mercado chino, hasta la elaboración del marco teórico relacionado a determinar la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. Permite razonar los elementos teóricos, las tendencias y concepciones epistemológicas asumidas, valorando el estado actual de las importaciones de material óptico dentro del mercado nacional, estableciendo de igual manera la incidencia técnica y financiera en la viabilidad de la importación de material óptico proveniente de china.

### **e) El método de modelación**

Se aplica el método de modelación para la fundamentación, elaboración y aplicación del estudio de factibilidad con el fin de determinar la viabilidad de la importación de material óptico desde china hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. Este método implica el desarrollo de modelos matemáticos y simulaciones que permiten analizar diferentes escenarios y variables involucradas en el proceso de importación. A través de esta técnica, se podrán evaluar aspectos críticos como costos de adquisición, tarifas de transporte, aranceles aduaneros y posibles fluctuaciones en el tipo de cambio.

## **f) El método sistémico**

El método sistémico se usa para elaborar el aporte práctico de la investigación; esto es, la gestión del estudio de factibilidad basado en la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024. Se analizan las interacciones entre factores económicos, logísticos, regulatorios y de mercado, facilitando la identificación de potenciales problemas y oportunidades. Esta metodología asegura que las soluciones propuestas sean coherentes con el funcionamiento global del sistema, promoviendo una gestión eficaz y adaptativa del proceso de importación.

### **2.5. Métodos empíricos.**

Los métodos empíricos son cruciales en la investigación para la recolección sistemática de datos observacionales y experimentales, fundamentales para probar teorías y validar hipótesis. En esta investigación, se emplearán encuestas, entrevistas y estudios de documentos para obtener datos cualitativos y cuantitativos. La encuesta incluirá 10 preguntas claves a clientes para determinar la demanda y preferencias de la población ecuatoriana. Respecto a las entrevistas, se llevará a cabo con proveedores o fabricantes de material óptico desde China mediante plataformas digitales, permitiendo obtener información directa sobre el mercado y los productos. Estos métodos asegurarán una comprensión integral de las necesidades del consumidor y las dinámicas del mercado.

### **2.6. Técnicas estadísticas o matemáticas para el procesamiento de los datos obtenidos.**

Para evaluar la factibilidad de importar material óptico desde China hacia Ecuador, se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo de las tendencias del mercado. Se utilizaron técnicas de análisis de series temporales para identificar patrones y tendencias en el comportamiento de compra de los consumidores ecuatorianos a lo largo de los últimos años. Este enfoque permitió detectar variaciones estacionales y cambios en la demanda que podrían influir en las decisiones de importación.

La recolección de datos a través de encuestas a compradores actuales y potenciales de Alglamur Glasses proporcionó una comprensión profunda de las preferencias y comportamientos

del consumidor. Se emplearon técnicas estadísticas descriptivas para resumir las respuestas de la encuesta, tales como calcular porcentajes de aceptación de diferentes productos. Además, se utilizaron análisis de regresión logística para determinar qué factores, como el precio, la calidad y la variedad de productos, tienen un impacto significativo en la decisión de compra.

El análisis financiero es un componente matemático esencial para evaluar la viabilidad económica del proyecto. Se realizó un análisis de costo-beneficio que incluyó todos los costos asociados con la importación como el costo de los productos, los aranceles, el transporte y el almacenamiento hasta el punto de almacén. Utilizando hoja de cálculo financiero se calcula el escenario de costos de importación bajo un solo volumen de piezas estimado acorde al mercado a participar. Además, se determinó el porcentaje de utilidad, identificando el costo de importación total frente al costo de adquisición nacional. Este análisis financiero proporciona a Alglamur Glasses una visión clara de las condiciones necesarias para lograr rentabilidad y tomar decisiones informadas sobre la importación de productos.

## **CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS**

### **3.1 Fundamentación teórica.**

El estudio de factibilidad permitirá a la tienda online Alglamur Glasses, conocer que factores serán indispensables para determinar la viabilidad en la importación de material óptico como lentes filtro azul y armazones desde China hacia el mercado ecuatoriano en el año 2024. Este estudio facilitará conocer aspectos importantes para el proceso de importación permitiendo abrir nuevos mercados y mejorar la oferta de productos ópticos en el país, por lo que se eligió a China como proveedor de la tienda por su capacidad de producción y costos competitivos.

Para la importación de material óptico, es importante obtener productos de calidad, lo cual se logra a través de la selección de proveedores certificados y el cumplimiento de estándares internacionales de calidad. Esto no solo brinda acceso a un mercado competitivo, sino que también asegura la satisfacción del cliente y fortalecer la reputación de la tienda online Alglamur Glasses que permitirá aumentar la confianza del consumidor, simplificando el proceso de importación y distribución en Ecuador.

Para determinar la viabilidad del proyecto, es esencial comprender la política del mercado objetivo, lo que permite identificar las especificaciones necesarias para la importación de material óptico. En Ecuador, la demanda de productos ópticos ha experimentado un crecimiento sostenido, impulsada por una mayor conciencia sobre la salud visual y el acceso a tecnologías que requieren lentes correctivos. El estudio técnico evaluará la infraestructura necesaria para la importación y distribución de estos productos, incluyendo la capacidad de almacenamiento, la logística de transporte y los sistemas tecnológicos para una gestión eficiente de la cadena de suministro..

### **3.2. Estudio de Mercado.**

Se llevará a cabo un estudio de mercado para evaluar la demanda nacional en Ecuador y la oferta internacional proveniente de China, con el objetivo de determinar la viabilidad de importar material óptico para la tienda online Alglamur Glasses. Este análisis permitirá entender la dinámica del mercado local de lentes de descanso y armazones, identificar preferencias del consumidor y evaluar la competencia existente.

Además, se explorará la capacidad de los proveedores chinos en términos de calidad, variedad de productos, precios competitivos y cumplimiento con normativas internacionales. El resultado del estudio proporcionará a la tienda online una información crucial para tomar decisiones estratégicas en su expansión y oferta de productos ópticos para el mercado nacional.

### 3.2.1. Análisis de la demanda de material óptico en el mercado nacional.

El mercado de material óptico en Ecuador ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, reflejando una mayor conciencia sobre la salud visual y la necesidad de productos de alta calidad. Según el Banco Central del Ecuador, en 2023, el valor del mercado de lentes y armazones importados alcanzó aproximadamente \$8 millones USD, con un crecimiento anual del 5% en los últimos cinco años.

**Tabla 4.**

*Importaciones Totales de Ecuador en lentes protectores en toneladas y millones.*

<b>Año</b>	<b>Toneladas Métricas</b>	<b>Valor FOB (millones)</b>
2023	586,1	7,1
2022	403,7	6,8
2021	346,1	6,0
2020	548,4	6,0
2019	497,1	7,4

*Nota:* Tomado del Banco Central Ecuador, (2023)

Elaborado por Autoras.

En el año 2020, hubo un notable aumento del 58.5% en el volumen importado en comparación con 2019 aunque el valor FOB se mantuvo en 6.0 millones de dólares, igual que en 2021, sugiriendo una posible reducción en los precios unitarios debido a la alta demanda y oferta durante la pandemia. Este incremento puede estar relacionado con la pandemia de COVID-19, que elevó la demanda de equipos de protección personal, incluyendo lentes protectores.

Sin embargo, en el año 2021, el volumen disminuyó a 346.1 toneladas, posiblemente debido a la estabilización de la demanda tras el pico pandémico. La relación entre el volumen importado y el valor FOB sugiere que, aunque los precios unitarios han variado, la demanda

general de lentes protectores ha aumentado, probablemente impulsada por una mayor conciencia de la salud y la seguridad.

**Tabla 5.**

*Importaciones Totales de Ecuador en armazones (toneladas y millones)*

<b>Año</b>	<b>Toneladas Métricas</b>	<b>Valor FOB (millones)</b>
2023	233,4	11,3
2022	274,8	12,2
2021	220,9	10,9
2020	142,6	7,2
2019	192,4	10,5

*Nota: Tomado del Banco Central Ecuador, (2023)*

Elaborado por Autoras

Entre 2019 y 2023, el volumen de importaciones de armazones mostró variaciones significativas. En el año 2020, existe una reducción del 25.9% en comparación con el 2019 que puede estar relacionada con las restricciones comerciales y la desaceleración económica provocada por la pandemia de COVID-19. El valor FOB cayó a 7.2 millones de dólares, en línea con la reducción en el volumen importado. En 2022, el volumen siguió aumentando reflejando una recuperación y un incremento en la demanda post-pandemia, además que el valor FOB fue el más alto del período coincidiendo con el mayor volumen importado.

La relación entre el volumen importado y el valor FOB sugiere que, aunque los precios unitarios han variado, la demanda general de armazones ha aumentado, impulsada por una mayor necesidad de productos de calidad y una estabilización post-pandemia. Ecuador ha emergido como uno de los principales importadores de gafas y armazones procedentes de China. Esta tendencia se debe a la combinación de precios competitivos, amplia variedad de productos y la calidad aceptable de los productos chinos en el mercado ecuatoriano. Las importaciones de gafas y armazones de China han contribuido significativamente a satisfacer la demanda local en el país, estableciendo una relación comercial importante entre ambos países en este sector específico.

**Tabla 6.**

*Importaciones de material óptico desde China hacia Ecuador en el año 2023.*

<b>Código del producto</b>	<b>Descripción del producto</b>	<b>Valor 2023 en miles US\$</b>	<b>Tasa de crecimiento anual en valor entre 2019-2023</b>	<b>Valor Unitario (USD/unidad)</b>	<b>Arancel equivalente Ad Valorem enfrentado por China</b>	<b>Cantidad exportada en 2023</b>	<b>Unidad de Medida</b>
9004	Gafas "anteojos" correctoras, protectoras u otras, y artículos simil. (exc. gafas "anteojos")	4.783	15	10.155	30	471.000	Kilogramos
9003	Monturas "armazones" de gafas "anteojos" o de artículos simil. y sus partes, n.c.o.p.	856	18	53.500	0	16.000	Kilogramos

*Nota:* Tomado del *Mapa de Comercio* de la base de datos ITC (2023)  
Elaborado por Autoras

Según la Asociación Nacional de Comercio Exterior en el año 2023, Ecuador importó aproximadamente 1.5 millones de unidades de gafas. Esta cifra incluye tanto gafas de sol como gafas ópticas, reflejando un crecimiento continuo en la demanda de productos de cuidado visual y de moda. Esto indica una oportunidad para captar un segmento del mercado que busca variedad y calidad en sus compras de estos productos.

Para la tienda virtual esta información implica que hay una demanda significativa y creciente en el mercado ecuatoriano. La alta importación sugiere un interés considerable en productos de cuidado visual y moda, lo que puede traducirse en una oportunidad favorable para nuevos negocios en el sector. Además, es importante considerar la tendencia de crecimiento, ya que sugiere que el mercado no solo es grande sino también en expansión, lo que podría ofrecer oportunidades para establecer una presencia y capturar una porción del mercado en crecimiento.

### 3.2.1.1. Análisis de resultados de encuesta aplicada.

#### Pregunta 1:

**Tabla 7.**

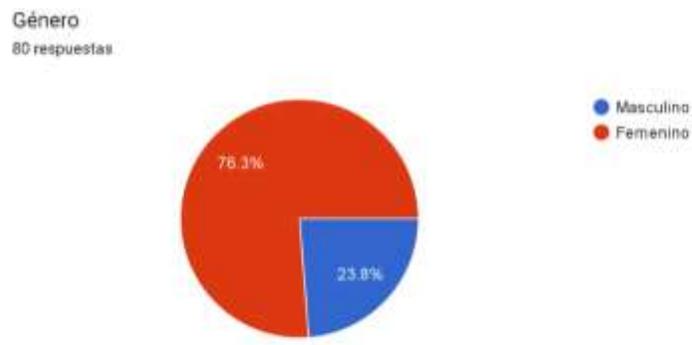
*Género de personas encuestadas*

Rango de genero de las personas encuestadas		
<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Masculino</b>	19	23.80%
<b>Femenino</b>	61	76.30%
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras

## Ilustración 8.

Diagrama circular del género de personas encuestadas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

Según los datos obtenidos, el 23.8% de los encuestados son de género masculino, mientras que un significativo 76.3% se identifica como de género femenino. Esta distribución sugiere una predominancia clara de mujeres en la clientela de la tienda, lo que puede reflejar un enfoque de marketing más efectivo hacia este grupo demográfico. La diferencia en los porcentajes indica la necesidad de evaluar y potencialmente ajustar las estrategias de marketing para atraer a un público más equilibrado y diversificado, con el fin de maximizar el alcance y la eficacia de la tienda online en el mercado.

## Pregunta 2:

**Tabla 8.**

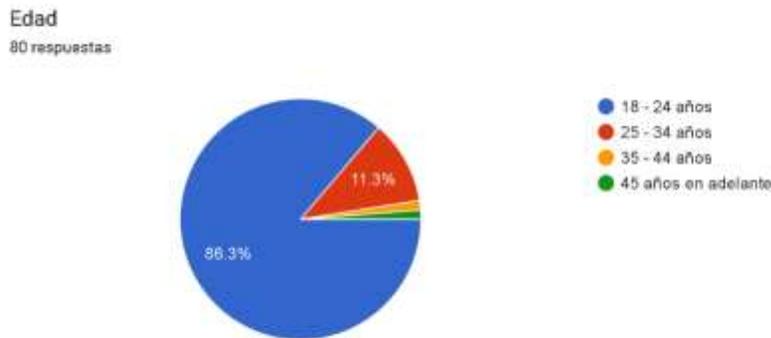
*Edad de personas encuestadas.*

Rango de edad de las personas encuestadas		
CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 18-24	69	86.30%
De 25-34	9	11.30%
De 35-44	1	1.20%
De 45 en adelante	1	1.20%
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses.  
Elaborado por Autores.

## Ilustración 9.

Diagrama circular de la edad de personas encuestadas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

El análisis de las edades de las personas encuestadas que utilizan lentes y son clientes de la tienda online muestra una concentración significativa en el grupo de edad más joven. Un 86.3% de los encuestados se encuentra en el rango de 18 a 24 años, lo que sugiere una fuerte atracción hacia los consumidores jóvenes, posiblemente debido a la adaptación de la tienda a las tendencias y preferencias de este grupo demográfico. En contraste, solo un 11.3% de los clientes están en el rango de 25 a 34 años, lo que indica una menor presencia de consumidores en esta franja etaria.

## Pregunta 3:

Tabla 9.

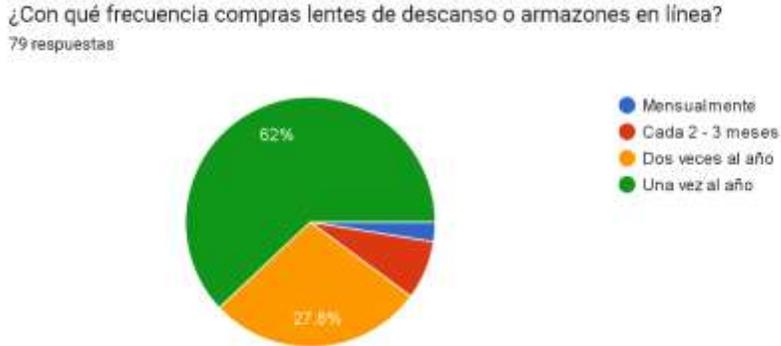
*Frecuencia de compra de personas encuestadas.*

Rango de frecuencia de compra de las personas encuestadas		
CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensualmente	2	2.50%
Cada 2-3 meses	6	7.60%
Dos veces al año	22	27.80%
Una vez al año	49	62.00%
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses.  
Elaborado por Autoras.

## Ilustración 10

Diagrama circular frecuencia de compra de personas encuestadas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

De acuerdo a los datos que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online que con frecuencia adquieren nuevos armazones, indica que el 2.5% los adquiere mensualmente, el 7.6% los adquieren cada 2-3 meses, el 27.8% dos veces al año y el otro 62% una vez al año.

### Pregunta 4:

#### Tabla 10.

*Preferencia de compra en lentes de personas encuestadas.*

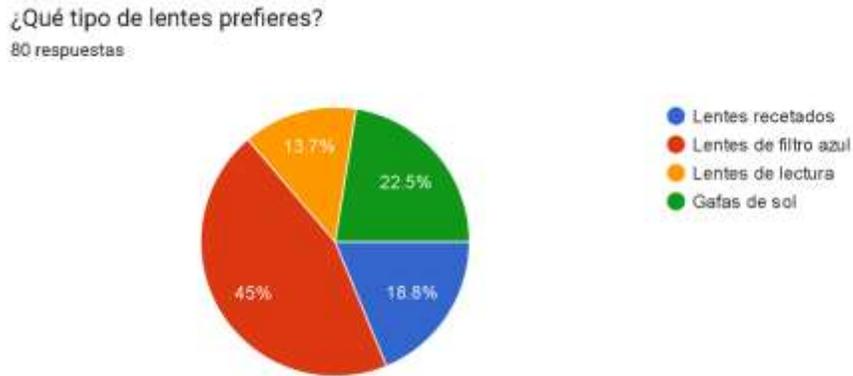
Rango de preferencia de las personas encuestadas

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Lentes recetados	15	18.80%
Lentes de filtro azul	36	45.00%
Lentes de lectura	11	13.70%
Gafas de sol	18	22.50%
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses.  
Elaborado por Autoras.

### Ilustración 11.

Diagrama circular de preferencia de compra de lentes de personas encuestadas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

De acuerdo a los datos obtenidos, el 18.8% de los encuestados prefiere lentes recetados, indicando una demanda considerable para corrección visual personalizada. El 45% opta por lentes de filtro azul, reflejando una creciente preocupación por la protección contra la luz de dispositivos digitales. Además, el 13.7% muestra interés en lentes de lectura, lo que sugiere una necesidad de soluciones para la visión cercana. Finalmente, el 22.5% prefiere gafas de sol, destacando la importancia de la protección ocular contra la radiación solar.

### Pregunta 5:

#### Tabla 11.

*Factores de elección de personas encuestadas.*

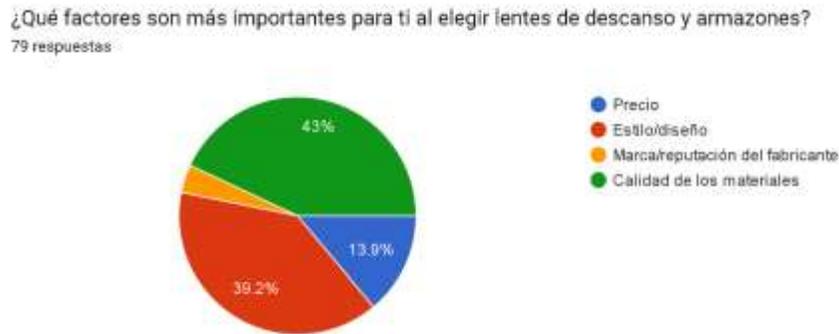
Rango de factores de preferencia de las personas encuestadas

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Precio</b>	11	13.92 %
<b>Estilo/diseño</b>	31	39.24 %
<b>Marca/reputación fabricante</b>	3	3.80 %
<b>Calidad de los materiales</b>	34	43.04 %
<b>TOTALES:</b>	79	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

### Ilustración 12.

#### Diagrama circular de factores de elección de personas encuestadas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

Según la ilustración 12, de acuerdo a los datos que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online, el 13.9% indican que el factor de elección más importante es el precio, para el 39.2% es más importante el estilo/diseño, para el 3.8% es más importante la marca/reputación del fabricante y para el otro 43% es más importante la calidad de los materiales.

### Pregunta 6:

#### Tabla 12.

*Factores de preferencias de personas encuestadas.*

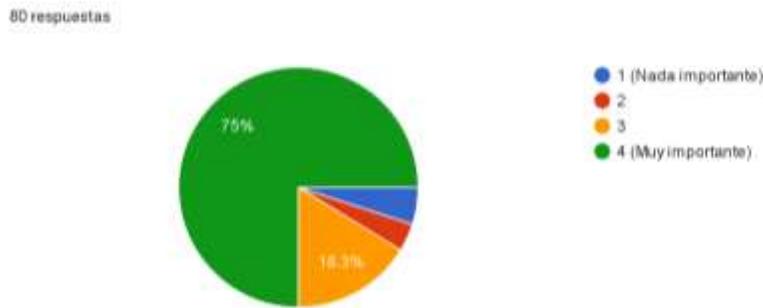
Rango de factores de preferencia relación calidad/durabilidad de las personas encuestadas

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>1 (Nada importante)</b>	4	5.00 %
<b>2</b>	3	3.70 %
<b>3</b>	13	16.30 %
<b>4 (Muy importante)</b>	60	75.00 %
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

### Ilustración 13.

Diagrama circular de factores de preferencias de personas encuestadas.



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

De acuerdo a la ilustración 13, los datos que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online, el 5% indican que la calidad de los materiales es nada importante, el 3.7% menos importante, el 16.3% medianamente importante y el otro 75% indican que es muy importante.

### Pregunta 7:

#### Tabla 13.

*Expectativas de precio de personas encuestadas.*

Rango de expectativas de precio de las personas encuestadas

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Económico (menos de \$12)</b>	8	10.00 %
<b>Moderado (\$18-\$20)</b>	51	63.75 %
<b>Premium (más de \$25)</b>	21	26.25 %
<b>TOTALES:</b>	80	100%

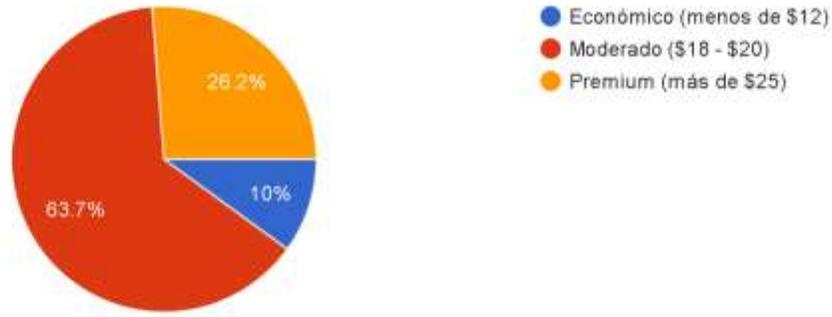
*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

## Ilustración 14.

*Diagrama circular de expectativas de precio de personas encuestadas.*

¿Cuáles son tus expectativas de precio para lentes de descanso y armazones en línea?

80 respuestas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

Según la ilustración 14, los resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online revelan las expectativas de precio. El 10% de los encuestados expresa que sus expectativas de precio son económicas, lo que indica una preferencia por opciones accesibles y de bajo costo. La mayoría significativa, el 63.7%, indica que prefieren un precio moderado, sugiriendo que buscan un equilibrio entre calidad y costo, valorando productos que ofrezcan una buena relación calidad-precio. Por otro lado, el 26.2% de los clientes tiene expectativas de precio Premium, lo que refleja un segmento dispuesto a pagar más por productos de alta gama o características exclusivas.

**Pregunta 8:**

**Tabla 14.**

*Consideraciones de compra de personas encuestadas.*

Rango de consideraciones de compra de las personas encuestadas

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Si, definitivamente</b>	35	43.75 %
<b>Probablemente si</b>	36	45.00 %
<b>No estoy seguro/a</b>	7	8.75 %
<b>No, definitivamente no</b>	2	2.50 %
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)

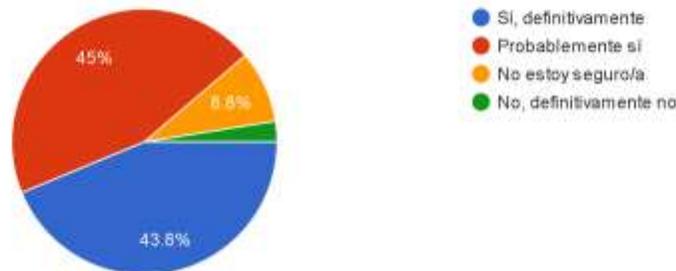
Elaborado por Autoras.

**Ilustración 15.**

*Diagrama circular consideraciones de compra de personas encuestadas.*

¿Considerarías comprar lentes de descanso y armazones en nuestra tienda online en los próximos 6 meses?

80 respuestas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)

Elaborado por Autoras.

De acuerdo a los datos de la ilustración 15, que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online, el 43.8% de los encuestados indica que definitivamente compraría en los próximos 6 meses, lo que refleja un alto nivel de intención de compra. El 45% adicional señala que probablemente realizaría una compra en ese periodo, sugiriendo una predisposición positiva hacia la tienda. Por otro lado, el 8.8% no está seguro sobre su decisión de compra en los próximos

6 meses, lo que podría indicar incertidumbre o necesidad de más información antes de tomar una decisión final. Finalmente, el 2.5% restante afirma que definitivamente no compraría en los próximos 6 meses, indicando una baja probabilidad de conversión para este grupo.

**Pregunta 9:**

**Tabla 15.**

*Preferencias de compra en monturas de personas encuestadas.*

Rango de preferencias en monturas de las personas encuestadas

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Metálica</b>	35	44.30 %
<b>Plástica</b>	5	6.33 %
<b>Mixta (metal y plástico)</b>	34	43.04 %
<b>Sin montura (al aire)</b>	5	6.33 %
<b>TOTALES:</b>	79	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)

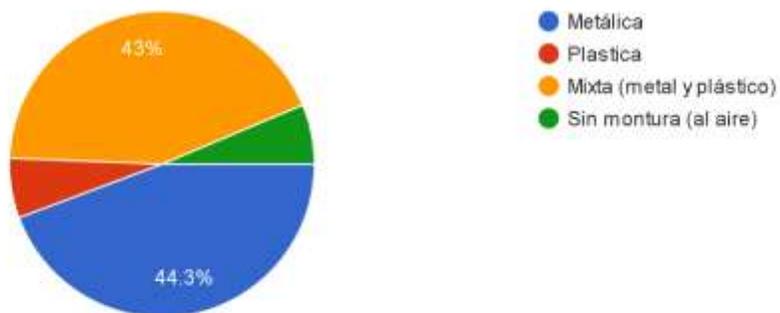
Elaborado por Autoras.

**Ilustración 16.**

*Diagrama circular de preferencias de compra en monturas de personas encuestadas*

¿Qué tipo de montura prefieres para tus lentes de descanso y armazones?

79 respuestas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)

Elaborado por Autoras.

De acuerdo a los datos que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online, el 44.3% indican que prefieren monturas metálicas, el 6.3% prefieren monturas plásticas, el 43% indican que prefieren monturas mixtas y el otro 6.3% indican que prefieren montura al aire. Estos datos proporcionan información clave sobre las tendencias de preferencia.

**Pregunta 10:**

**Tabla 16.**

*Preferencias de compra en lentes de descanso de personas encuestadas.*

Rango de elección de adicionales en monturas de las personas encuestadas

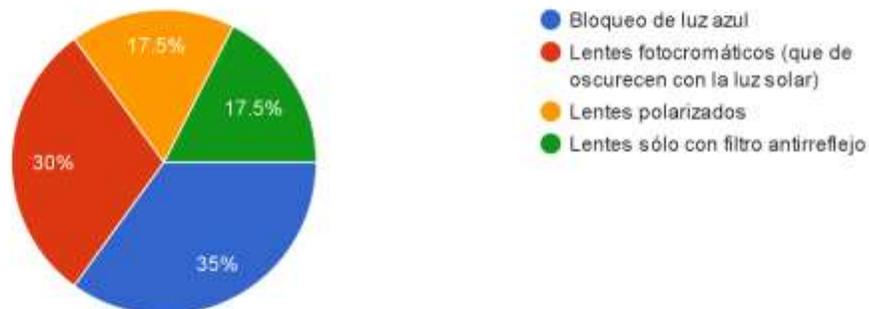
CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Bloqueo luz azul</b>	28	35.00 %
<b>Lentes fotocromáticos</b>	24	30.00 %
<b>Lentes polarizados</b>	14	17.50 %
<b>Lentes antirreflejo</b>	14	17.50 %
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

**Ilustración 17.**

*Diagrama circular de preferencias de compra en lentes de descanso de personas encuestadas*

¿Qué función adicional te gustaría que tuvieran tus lentes de descanso y armazones?  
80 respuestas



*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)  
Elaborado por Autoras.

Según la ilustración 17, los datos que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online muestran que el 35% de los encuestados preferiría que se ofreciera el bloqueo de luz azul como una opción adicional. El 30% se inclina por lentes fotocromáticos, mientras que el 17.5% optaría por lentes polarizados y el otro 17.5% prefiere lentes con filtro antirreflejo. Estas preferencias revelan oportunidades para expandir la oferta de productos y personalizar las opciones disponibles, lo que podría aumentar la satisfacción del cliente y potencialmente impulsar las ventas.

**Pregunta 11:**

**Tabla 17.**

*Preferencia en forma de armazones de las personas encuestadas.*

Rango de preferencia en forma de armazones de las personas encuestadas

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Redondo</b>	17	21.30 %
<b>Cuadrado</b>	23	28.70 %
<b>Ovalado</b>	18	22.50 %
<b>Cat-Eye</b>	22	27.50 %
<b>TOTALES:</b>	80	100%

*Nota:* Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)

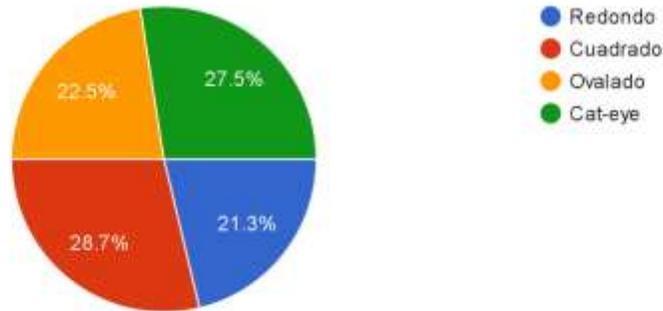
Elaborado por Autoras.

## Ilustración 18

Diagrama circular de preferencias de formas de armazones en personas encuestadas

¿Qué formas de armazones te gustan más?

80 respuestas



Nota: Encuesta aplicada a los clientes de Alglamur Glasses. (2024)

Elaborado por Autoras.

De acuerdo a los datos que arrojan las encuestas aplicadas a los clientes de la tienda online, el 21.3% prefieren lentes redondos, el 28.7% prefieren lentes cuadrados, el 22.5% prefieren lentes ovalados y el otro 27.5% prefieren lentes estilo cat-eye. Estos resultados proporcionan una visión clara sobre las formas de lentes más populares entre los clientes, lo que puede ayudar a la tienda a ajustar su inventario para satisfacer las preferencias del mercado.

### 3.2.1.2. Proveedores nacionales de la Tienda Online Alglamur Glasses.

Tabla 18.

Proveedores nacionales de material óptico de la Tienda Online Alglamur Glasses.

PROVEEDOR NACIONAL	PRODUCTO	ORIGEN	PRECIO UNITARIO	PRECIO POR 5000 PIEZAS
JARITZA EC.	Gafas metálicas filtro azul y armazones	CHINA	\$6,50	\$32.500
LULUBELLE EC	Gafas metálicas filtro azul y armazones	CHINA	\$7,00	\$35.000

Nota: Tomado de los proveedores nacionales de la tienda online Alglamur Glasses. (2024)

Elaborado por Autoras.

El análisis de la tabla 18 presentada muestra que los precios ofrecidos por los proveedores nacionales son relativamente altos en comparación con los precios de los productos importados analizados en el punto 3.2.2. Esta diferencia en precios puede reflejar factores, como márgenes de ganancia más altos por parte de los distribuidores nacionales y posibles costos adicionales asociados a la cadena de suministro local. Dado que las encuestas aplicadas a los clientes de Alglamur Glasses indican una preferencia por precios moderados, estos altos costos de adquisición podrían influir en la decisión de compra y en la competitividad de la tienda online en el mercado.

### **3.2.2. Análisis de la oferta de China.**

Según Briceño (2021) indicó que China se destaca como un proveedor global líder debido a su capacidad de producción, diversidad de productos, infraestructura logística desarrollada, avances en tecnología e innovación, y cumplimiento de normativas internacionales. Estos factores combinados han consolidado su posición como un socio clave para empresas de todo el mundo. Según el medio Diario del Pueblo (2023), aclaró que estos productos se distribuyen en todo el mundo, llegando a diversos segmentos de precios y mercados. Además que muchas fábricas y empresas han estado invirtiendo en tecnologías modernas para mejorar la calidad y la eficiencia de la producción.

A pesar de que hay otros países con la misma potencialidad capitalista, China se maneja en un círculo competitivo. De acuerdo con Rivera y García (2021), se refleja en dos grupos: manufacturas básicas que completaron su ciclo inicial; y productos de mayor valor agregado como servicios en la nube y sistemas de pagos digitales, que, aunque no están en la vanguardia tecnológica, aún requieren insumos avanzados importados. Por lo tanto, los tres autores subrayan acertadamente la posición preeminente de China como proveedor global de gafas y armazones, respaldada por su robusta capacidad de producción, diversidad de productos y avances tecnológicos.

#### **3.2.2.1. Fabricación y producción de material óptico de China.**

Según datos parciales de Hisight Optical (2022), China alberga aproximadamente 6,000 fabricantes y más de 30,000 minoristas de gafas, consolidándose como líder en la producción, importación y exportación de armazones y gafas de sol. La mayoría de los fabricantes están

concentrados en cinco regiones principales: Shenzhen en Guangdong, Xiamen en Fujian, Wenzhou en Zhejiang, Danyang en Jiangsu y Yingtán en Jiangxi.

### **Ilustración 19.**

*Principales regiones que fabrican, producen y exportan material óptico de China.*



*Nota: Tomado de Hisight Optical (2022)*

#### **3.2.2.2. Búsqueda de proveedores en China.**

La selección de proveedores en China implica evaluar criterios fundamentales para garantizar una colaboración eficiente. Según Torres et al (2012) se analiza la capacidad de producción del proveedor, verificando su capacidad para satisfacer los volúmenes requeridos de manera consistente y escalable. Las plataformas digitales del comercio internacional juegan un papel crucial en la conectividad global y la facilitación de transacciones comerciales a través de fronteras. Según Salgado (2023), actúan como mercados en línea que permiten a compradores y vendedores de todo el mundo interactuar y realizar negocios de manera eficiente. Facilitan la búsqueda de productos específicos, ofrecen herramientas para la gestión de pedidos y la comunicación directa.

**Tabla 19.**

*Plataformas Digitales Chinas proveedoras de material óptico.*

<b>Plataforma</b>	<b>Descripción</b>
Alibaba	Conecta a compradores globales con una amplia gama de proveedores chinos, incluidos fabricantes de lentes, monturas y gafas de sol. Ofrece herramientas avanzadas para la búsqueda de productos, negociación directa con proveedores, y gestión de pedidos. Los compradores pueden verificar la reputación y la experiencia de los proveedores mediante calificaciones y comentarios de otros usuarios.
Global Sources	Se especializa en conectar a compradores internacionales con proveedores verificados en China y otros países asiáticos. Facilita la búsqueda específica de productos ópticos y proporciona garantías de calidad mediante la verificación de proveedores. También ofrece servicios adicionales como informes de tendencias de mercado y gestión de la cadena de suministro.
Made-in-China	Permite a los compradores internacionales encontrar proveedores de material óptico. Facilita la comunicación directa entre compradores y vendedores, ofrece herramientas para la gestión de pedidos y la evaluación de la calidad del producto.

*Nota:* Tomado de Salgado, 2023.

Elaborado por Autoras

### **3.2.2.3 Precio de proveedores de Alibaba en material óptico de China.**

Para la tienda online Alglamur Glasses se ha considerado Alibaba como la plataforma ideal para seleccionar proveedores rentables en China y negociar directamente con ellos en la

importación de material óptico. Esta elección estratégica no solo garantiza acceso a productos de calidad a precios competitivos, sino que también fortalece la capacidad de la tienda online para optimizar su cadena de suministro y mantener estándares elevados en la oferta de gafas y armazones en el mercado.

**Tabla 20.***Costos de proveedores de material óptico de Alibaba.*

<b>PROVEEDOR</b>	<b>PRODUCTOS</b>	<b>ORIGEN</b>	<b>CERTIFICACIÓN</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>CANT.</b>	<b>INCOTERM</b>
Wenzhou Mike Optical Co. Ltd.	Gafas ópticas, gafas de lectura, gafas de sol.	China	ISO 13485 CE Marking	\$1.55 - \$5.14	5.000 unidades.	FOB
Wenzhou Kangjing Optics Co., Ltd.	Gafas de sol, gafas de lectura, monturas ópticas, gafas de sol deportivas	China	CE Marking ICR (International Compliance Resource)	\$1.15 - \$6.05	5.000 unidades	FOB
Linhai The Octagon Import & Export Co., Ltd.	Gafas ópticas, gafas de lectura, gafas de sol, montura de gafas.	China	ISO 7998 CE Marking	\$0.90 - \$5.70	5.000 unidades	DPU
Wenzhou Jiusheng Glasses Co., Ltd.	Gafas de sol, monturas de gafas, gafas ópticas, gafas de lectura.	China	CE Marking ICR (International Compliance Resource)	\$1.61 - \$4.26	5.000 unidades	DPU
Zhejiang Jiada Trade Co., Ltd.	Gafas de sol, montura óptica, Estuche para gafas	China	ISO 12312 ISO 12311	\$1.09 - \$5.29	5.000 unidades	FOB

*Nota: Tomado de la Plataforma de Alibaba, 2023.*

Elaborado por Autoras

### **3.3. Aporte práctico.**

#### **3.3.1 Registro del importador**

Para llevar a cabo transacciones comerciales y cumplir con las obligaciones fiscales en Ecuador, es fundamental obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) del Servicio de Rentas Internas (SRI). Este registro permite a las empresas operar legalmente y gestionar sus obligaciones tributarias. Además, es crucial obtener un certificado de firma electrónica para realizar trámites electrónicos, incluyendo los relacionados con importaciones. Entidades certificadoras como el Banco Central del Ecuador, Security Data o la Cámara de Comercio Ecuador Shanghái China pueden emitir estos certificados. También es necesario registrarse en el portal de aduana ECUAPASS para presentar declaraciones aduaneras, obtener autorizaciones y gestionar otros trámites de importación y exportación. Estos pasos garantizan el cumplimiento normativo y facilitan la gestión eficiente de las operaciones comerciales.

#### **3.3.2 Declaración de cotización.**

En relación a los otros proveedores de china a los que también se les realizó la misma cotización con la empresa Wenzhou Mike Optical Co. Ltd, que se acomoda en los precios y diseños de lentes de descanso filtro azul y armazones para la tienda online Alglamur Glasses. La cotización fue realizada por una cantidad total de 5.000 piezas entre gafas filtro azul y monturas. La misma cotización fue realizada en término FOB, y se obtuvo un valor de \$13.625,00 (Anexo 2).

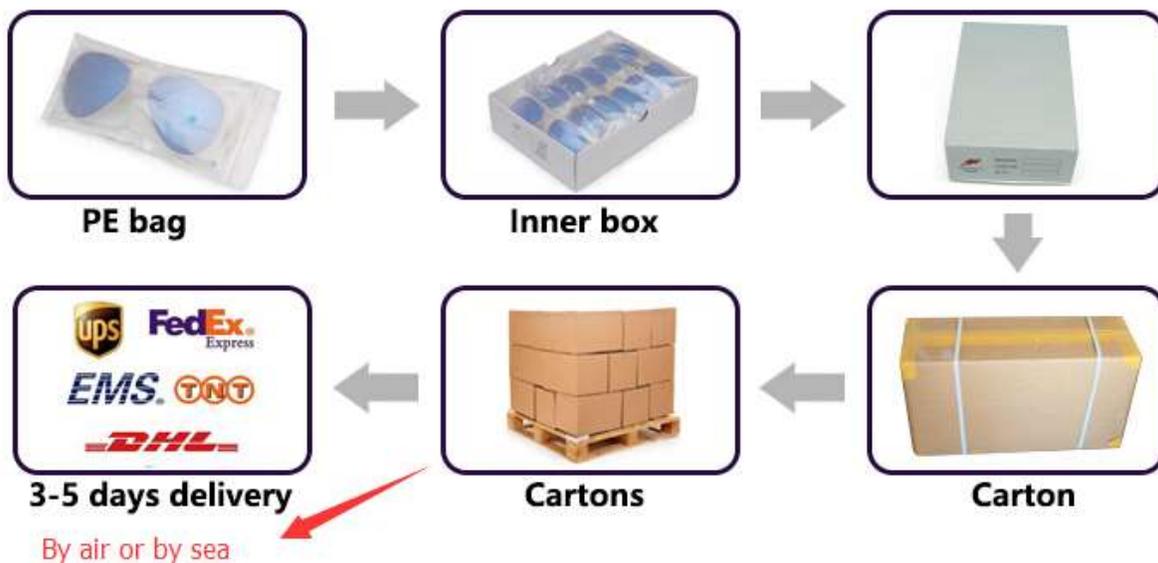
#### **3.3.3 Empaque y embalaje**

El empaque se refiere a la forma en que se presenta el material óptico para su venta, mientras que el embalaje se ocupa de resguardar el producto durante su almacenamiento y transporte. En este caso, el empaque de los lentes de descanso y armazones tienen protectores de

polietileno de plástico. Están cubiertos en cajas blancas de cartón corrugado de una capa ondulada de papel medio. A demás el embalaje es de cartón corrugado de alta resistencia de triple pared.

**Ilustración 20**

*Empaque y Embalaje del producto.*



*Nota:* Tomado de la *Plataforma de Alibaba*, 2023.  
Elaborado por Autoras

**Tabla 21.**

*Descripción del empaque para el envío del producto.*

<b>EMPAQUE PARA EL ENVÍO DEL PRODCUTO.</b>	
<b>Empaque</b>	7 x 15.5 x 26 cm
<b>Piezas por empaque</b>	10 piezas por empaque
<b>Empaque por caja</b>	20 empaques por caja
<b>Caja</b>	85 x 25 x 35 cm
<b>Total de cajas</b>	25 cajas
<b>Total de piezas por caja</b>	200 piezas por caja
<b>TOTAL</b>	5000 piezas

*Nota:* Tomado del fabricante Wenzhou Mike Optical Co. Ltd, 2024  
Elaborado por Autoras.

La tabla 21 detalla el proceso de empaque para el envío del producto, especificando que cada empaque mide 7 x 15.5 x 26 cm y contiene 10 piezas. Estos empaques se agrupan en cajas de

85 x 25 x 35 cm, con 20 empaques por caja. En total, se utilizan 25 cajas, lo que da un total de 200 piezas por caja. Así, el envío completo incluye 5000 piezas, facilitando la organización y planificación logística para el transporte y almacenamiento del producto.

### 3.3.4. Transporte Internacional

Cuando la adquisición se efectúa bajo el término FOB (Free On Board), la tienda online Alglamur Glasses es responsable de cubrir los gastos asociados con el transporte internacional, el seguro, el despacho aduanero y el traslado hasta el cantón de Machala para su almacenamiento y futura venta en el mercado en línea. En consecuencia, es necesario solicitar una cotización a una empresa consolidadora para gestionar el movimiento de la carga.

**Tabla 22.**

*Peso de la carga.*

<b>DATOS DE LA CARGA</b>		
<b>Cantidad total por piezas</b>	5000	
<b>Piezas por caja</b>	200	
<b>Total por cajas</b>	25	
<b>Dimensiones por caja</b>	85 x 25 x 35	cm
	74375	cm <sup>3</sup> de 1 caja
	0.074375	m <sup>3</sup> de 1 caja
	1,859375	m <sup>3</sup> de 25 cajas
<b>Peso Bruto</b>	13	Kg por caja
	325	Kg por 25 cajas
	0.32	Tm de 25 cajas

*Nota:* Tomado del fabricante Wenzhou Mike Optical Co. Ltd, 2024

Elaborado por Autoras.

Se procede a solicitar una cotización para la movilización de la carga, considerando opciones de transporte marítimo que ofrezcan un precio más económico. La elección final se basará en la oferta más competitiva recibida para asegurar un costo eficiente en el traslado del producto.

**Tabla 23.***Cotización de transporte marítimo.*

<b>COTIZACIÓN DE TRANSPORTE MARÍTIMO</b>		
	Flete marítimo Zhejiang/ Gye	
	Tiempo 40 días aproximados.	
<b>Flete</b>	m3/tm	\$200
<b>Cbm</b>	1,859375	\$371.88

*Nota:* Tomado del fabricante Wenzhou Mike Optical Co. Ltd, 2024  
Elaborado por Autoras.

**3.4.5. Seguro de la mercancía.**

Se calcula el valor del seguro para la mercancía en función CIF (Cost, Insurance, and Freight). La cobertura del seguro debe contemplar el costo de la mercancía, el flete hasta el puerto de destino y el seguro marítimo, garantizando la protección de la carga durante el transporte. La cotización se ajustará teniendo en cuenta tanto el coste del flete como el riesgo asociado al transporte marítimo.

**Tabla 24.***Cotización para la contratación del seguro.*

<b>CONTRATACION DE SEGURO (CIF)</b>	
Valor de la mercancía	\$13.625,00
Flete	\$371,88
Valor Asegurable	\$13.996,88
Valor Prima (0,3%)*Va	\$41,99
Tasa Sic (3,5 V. Prima)	\$1,47
Seguro Campesino (0,5% V. Prima)	\$0,21
Derechos de Emision	\$2,00
<b>Base Imponible</b>	<b>\$45,67</b>
Iva (15% B I)	\$6,85
<b>Valor A Pagar A Cia. De Seguro</b>	<b>\$52,52</b>

Elaborado por Autoras.

### 3.3.6. Clasificación arancelaria.

Para la desaduanización de la mercancía, se aplicará la clasificación arancelaria correspondiente a la subpartida 9004.10.00.00, que abarca las gafas con filtro azul. Esta clasificación implica un arancel AD VALOREM del 30%, un Fondo de Desarrollo Infantil (FODINFA) del 0.5%, y un Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 15%. Estos porcentajes se calcularán sobre el valor CIF (Cost, Insurance, and Freight) de la mercancía, garantizando el cumplimiento de las normativas aduaneras y fiscales aplicables.

### 3.3.7. Liquidación de tributos.

Se realiza la liquidación de tributos correspondientes a la importación de la mercancía. Esta liquidación incluirá el cálculo del arancel AD VALOREM del 30%, el Fondo de Desarrollo Infantil (FODINFA) del 0.5%, y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 15%, basados en el valor CIF (Cost, Insurance, and Freight) de las gafas con filtro azul clasificadas bajo la subpartida arancelaria 9004.10.00.00.

**Tabla 25.**

#### *Autoliquidación de Tributos*

<b>AUTOLIQUIDACIÓN VALOR A PAGAR EN ADUANA</b>	
Cantidad (unidades)	5000
Valor FOB Total	\$13.625,00
Valor del Flete	\$371,88
Valor del Seguro	\$52,52
Valor Declarado en Aduana	\$14.049,40
Ad Valorem (30%)	\$4.103,26
FODINFA (0.5%)	\$70,25
Valor Ex Aduana	\$18.222,90
IVA (15%)	\$2.733,44
<b>TOTAL DE TRIBUTOS</b>	<b>\$6.906,94</b>

Elaborado por Autoras.

### 3.3.8. Agente de Aduana.

La declaración aduanera en Ecuador, realizada por el Agente Afianzado de Aduana, requiere una exhaustiva presentación de documentos, incluyendo el documento de transporte, factura comercial y certificado de origen, para verificar la legalidad y autenticidad de las mercancías.

Se tomará en cuenta que los honorarios del Agente de Aduana por el despacho de carga marítima corresponden al 60% del salario básico unificado. Además, se considerarán todos los demás gastos incluyendo costos de documentación, tarifas aduaneras, y cualquier otro cargo necesario para la correcta desaduanización y transporte de la mercancía. Este enfoque garantiza una planificación financiera integral y precisa para el manejo eficiente de la importación.

**Tabla 26.**

*Costos de despacho y gestión de aduana.*

<b>AGENTE DE ADUANA PARA CARGA MARÍTIMA</b>	
Servicio del despacho de aduana	\$276,00
Subtotal	\$276,00
IVA 15%	\$41,40
Total	\$317,40
Transporte Local Aproximado	\$200
Almacenaje Aproximado	\$80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$597,40</b>

**Elaborado por Autoras.**

### 3.3.9. Costos Totales de Importación.

La tabla 14 presenta un desglose detallado de los costos totales de importación, destacando los diversos conceptos que contribuyen al costo final de la mercancía importada. En primer lugar, se menciona el valor de la mercancía, que asciende a \$13,625.00, representando el costo total de los bienes adquiridos. Este valor es la base sobre la cual se calculan otros gastos y tarifas.

El valor del flete, que es el costo asociado con el transporte internacional de la mercancía hasta el puerto de destino, se detalla en \$371.88. Junto a esto, el valor del seguro, con un monto de \$45.67, cubre los posibles riesgos durante el transporte de la mercancía. Estos dos costos son esenciales para asegurar que los bienes lleguen al puerto de destino de manera segura y protegida.

**Tabla 27.**

*Costos totales de importación.*

<b>COSTO DE IMPORTACION</b>	
Valor De Mercancía	\$13.625,00
Valor Del Flete	\$371,88
Valor Del Seguro	\$52,52
Derechos Arancelarios	\$4.103,26
Derechos Específicos	-
FODINFA	\$70,25
Bodegaje En Puerto	\$80,00
Transporte Interno	\$200,00
Honorarios Del Agente Aduana	\$317,40
Comisión De Giro	\$136,25
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$18.956,55</b>

Elaborado por Autoras.

Los derechos arancelarios, impuestos sobre el valor de la mercancía según la clasificación arancelaria, suman \$4.103,26. Aunque no se reportan derechos específicos en este caso, se incluye un Fondo de Desarrollo Infantil (FODINFA) de \$70.25, calculado como un porcentaje del valor CIF de la mercancía. Además, se incurre en un costo de bodegaje en puerto de \$80.00, correspondiente al almacenamiento temporal de la mercancía mientras se completa el proceso de desaduanización. Finalmente, estos costos combinados proporcionan una visión integral de todos los elementos financieros involucrados en el proceso de llevar la mercancía desde el proveedor extranjero hasta su destino final en el país de importación quedando así en un costo total de \$18.956,55.

## **CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

### **4.1. Corroboración de resultados obtenidos.**

El estudio de factibilidad para la importación de material óptico, específicamente lentes filtro azul y armazones, desde China al mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses, ha proporcionado una base sólida para validar las teorías económicas y de mercado aplicadas. La elección de China como proveedor principal se basa en su capacidad para producir en grandes volúmenes y a costos competitivos. Los datos del estudio de mercado confirman que los productos chinos tienen una aceptación significativa en el mercado ecuatoriano debido a su relación calidad-precio, lo que valida la premisa teórica sobre la ventaja competitiva de China en la producción de bienes ópticos.

En segunda instancia, la teoría económica sugiere que un aumento en la conciencia sobre la salud visual y el uso extendido de dispositivos tecnológicos impulsan la demanda de productos ópticos. Los resultados del estudio de mercado revelan un crecimiento sostenido en la demanda de lentes y armazones, con importaciones que alcanzaron aproximadamente \$8 millones USD en 2023, lo que respalda la hipótesis teórica. Los hallazgos del estudio técnico muestran que la calidad de los productos chinos cumple con las expectativas del mercado ecuatoriano, lo que confirma la teoría sobre la importancia de la certificación y la calidad en el éxito de las importaciones.

### **4.2. Importancia de los resultados obtenidos.**

Los hallazgos indican que existe una oportunidad significativa para Alglamur Glasses de capturar una porción del mercado en expansión. La alta demanda de productos ópticos, reflejada en las importaciones y en las preferencias de los consumidores encuestados, sugiere que la empresa puede satisfacer esta demanda mediante la importación de productos de alta calidad desde China. Los datos de las encuestas aplicadas a los clientes de Alglamur Glasses proporcionan información valiosa sobre las preferencias del consumidor. Estos hallazgos resaltan la necesidad de que Alglamur Glasses se enfoque en ofrecer productos de alta calidad y con diseños atractivos para satisfacer las expectativas del mercado.

El análisis de la frecuencia de compra muestra que un 62% de los encuestados adquiere nuevos armazones una vez al año, lo que indica un ciclo de renovación estable, pero con potencial

de incremento. Las expectativas de precio también son significativas, con un 63.7% de los encuestados esperando precios moderados entre \$18 a \$20 que no incluye el valor del envío al cliente. Esto sugiere que Alglamur Glasses debe mantener su posición dentro de este rango de precios para maximizar su atractivo y competitividad en el mercado.

#### **4.4. Discusión de resultados.**

La evaluación financiera del estudio de factibilidad para la importación de gafas con filtro azul y armazones por parte de la tienda online Alglamur Glasses indica que el costo total de importación asciende a \$18.956,55; este análisis incluye todos los gastos asociados, como el valor de la mercancía, flete, seguro, derechos arancelarios, costos de almacenamiento, transporte interno, honorarios del agente de aduana y otros cargos relacionados. Por otro lado, si Alglamur Glasses optara por mantener proveedores nacionales, el costo por las mismas piezas se elevaría a \$32,500, de forma que existe una diferencia de \$13.543,45 lo que significa que el proceso de importación es un 41,67% más viable que la adquisición nacional

El incremento en el costo con proveedores nacionales podría afectar la competitividad de Alglamur Glasses en el mercado ecuatoriano, dado que los precios elevados pueden desincentivar a los consumidores y limitar las ventas. Al optar por la importación, la empresa se beneficiaría de costos más bajos, lo que le permitiría ofrecer precios más competitivos a sus clientes y así posicionarse mejor en el mercado. Además, esta estrategia de reducción de costos no solo aumentaría el margen de beneficio, sino que también podría impulsar un crecimiento en la cuota de mercado, permitiendo a Alglamur Glasses expandirse y consolidarse en un entorno altamente competitivo.

La comparación entre la investigación sobre Alglamur Glasses y estudios previos, como el de Prada y Román (2017), revela que la importación de productos ópticos desde China resulta significativamente más rentable que la compra a proveedores nacionales. Este estudio reciente confirma que, al igual que en Perú, los productos chinos ofrecen una relación calidad-precio favorable en el mercado ecuatoriano. Además, la alta demanda de lentes y armazones, junto con la preferencia por la calidad y el diseño, refuerza la validez de las teorías económicas previas sobre la rentabilidad de la importación.

## CONCLUSIONES

- La evolución de la gestión de factibilidad en el proceso de importación en relación con la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024, revela que la gestión de factibilidad en el proceso de importación ha evolucionado, ya que se ha observado que la capacidad de adaptarse a cambios en el mercado y a nuevas regulaciones es crucial para el éxito de la importación de material óptico.
- El estudio ha permitido caracterizar detalladamente el proceso de importación desde una perspectiva gnoseológica, destacando la importancia de comprender los factores que influyen en la gestión estratégica. El análisis gnoseológico proporciona una visión más profunda de los desafíos y oportunidades en el proceso de importación, permitiendo una mejor formulación de estrategias para maximizar la efectividad.
- Valoración de la situación actual de la viabilidad de la importación de material óptico desde China hacia el mercado ecuatoriano para la tienda online Alglamur Glasses en el año 2024, indica que la importación de material óptico desde China sigue siendo viable, con un mercado en recuperación post-pandemia. Los datos muestran una creciente demanda de productos ópticos y una tendencia hacia la diversificación de los proveedores, lo cual es favorable para la tienda online.
- El estudio ha fundamentado el proceso de importación de material óptico al proporcionar un análisis exhaustivo de los costos, beneficios y riesgos asociados. La fundamentación se basa en datos cuantitativos y cualitativos, que ofrecen una base sólida para la toma de decisiones estratégicas. La elaboración del estudio ha sido completada con éxito, destacando la necesidad de una planificación meticulosa y una evaluación constante de los factores que afectan la viabilidad.
- Valorar la incidencia del estudio de factibilidad ha proporcionado datos valiosos que han facilitado la toma de decisiones y han mejorado la competitividad de la tienda online en el mercado ecuatoriano. La correcta implementación de las recomendaciones puede potenciar la capacidad de la tienda para capitalizar las oportunidades y gestionar los riesgos asociados con la importación. El estudio ha demostrado que, con una adecuada estrategia y una gestión eficiente, la importación de material óptico puede ser rentable y sostenible.

## RECOMENDACIONES

- Para adaptarse a las nuevas regulaciones y cambios en el mercado, se recomienda establecer un equipo de gestión de importaciones que monitoree continuamente las políticas y tendencias del mercado. Implementar un sistema de gestión de riesgos que permita una rápida adaptación a cambios regulatorios y económicos garantizará que la tienda online pueda ajustar sus estrategias de manera oportuna y eficaz.
- Se sugiere realizar una evaluación periódica de los factores gnoseológicos que afectan la importación, como las percepciones del mercado y las tendencias emergentes. Desarrollar un sistema de inteligencia competitiva que recoja y analice datos relevantes permitirá formular estrategias más ajustadas a las necesidades del mercado, maximizando la efectividad en la gestión de importaciones.
- Dado el crecimiento en la demanda de productos ópticos y la diversificación de proveedores, se recomienda diversificar las fuentes de suministro y explorar nuevos proveedores potenciales en China y otros mercados. Esto no solo mitigará riesgos asociados con la dependencia de un solo proveedor, sino que también podría ofrecer oportunidades para negociar mejores precios y condiciones.
- Para asegurar la precisión y relevancia del análisis de costos, beneficios y riesgos, es crucial actualizar el estudio de factibilidad de manera regular. Implementar una metodología de análisis de costos y beneficios que incluya simulaciones de escenarios futuros permitirá una mejor planificación y una adaptación continua a las condiciones del mercado.
- Se recomienda utilizar los datos y recomendaciones del estudio de factibilidad para desarrollar un plan de acción detallado que aborde las oportunidades y riesgos identificados. Implementar un sistema de monitoreo para evaluar la eficacia de las estrategias y ajustar las acciones según los resultados obtenidos ayudará a maximizar la rentabilidad y sostenibilidad de la importación de material óptico.

## BIBLIOGRAFÍA

ALGLAMUR GLASSES A.G. (2023). *TIENDA ONLINE LENTES - ARMAZONES - GAFAS*. Obtenido de Luce con glamur ahora más que nunca: <https://www.instagram.com/alglamur.glasses/>

Álvarez, I. B. (Enero/Junio de 2021). *Revista Centroamericana de Administración Pública*. doi:[https://doi.org/10.35485/rcap80\\_4](https://doi.org/10.35485/rcap80_4)

Arias, F. (2020). El paradigma pragmático como fundamento epistemológico de la investigación mixta. *Educación, Arte, Comunicación: Revista Académica E Investigativa*, 12 (2), 11-24. doi:<https://doi.org/10.54753/eac.v12i2.2020>

Banco Central del Ecuador. (2023). *Información Estadísticas y Económica*. Obtenido de Material óptico 2018-2022: <https://www.bce.fin.ec/>

Banco Interamericano de Desarrollo, P. M. (2018). *HERRAMIENTAS TECNICAS PARA LA GESTION DE PROYECTO PM4R. GUIA DE APRENDIZAJE*, 137.

Bazar Unidad Editorial. (13 de Octubre de 2022). *Gafas con filtro para la luz azul: ¿son realmente útiles o es solo una moda?* Obtenido de Bazar Unidad Editorial - Expansión: <https://www.expansion.com/ofertas-regalos/estilo-de-vida/2021/06/28/6099a41a468aeb08648b465e.html>

Blum, D. (5 de Septiembre de 2023). *The New York Times*. Obtenido de ¿Realmente funcionan los anteojos para filtrar la luz azul?: <https://www.nytimes.com/es/2023/09/05/espanol/luz-azul-pantalla-vista-proteccion.html>

Departamento de Seguros de Texas TDI-División de Compensación para Trabajadores . (Enero de 2022). *Hoja Informativa de Seguridad para las Gafas de Sol*. Obtenido de Departamento de Seguros de Texas, División de Compensación para Trabajadores: <https://www.tdi.texas.gov/pubs/videoresourcessp/spfsunglasses.pdf>

DIARIO DEL PUEBLO. (2023). la capital de las gafas en China: produce más de 400 millones de gafas al año, lo que representa la mitad del total mundial. (R. L. Jian, Ed.) *DIARIO DEL PUEBLO*, 7. Obtenido de <http://spanish.peopledaily.com.cn/n3/2023/0713/c31620-20043773.html>

Dominguez Andrés, C. S. (2019). ¿Es útil el filtro para luz azul de los lentes intraoculares y aéreos para mejorar la salud visual? Una revisión sistemática de la literatura. *Revista Mexicana de Oftalmología*, 94. doi:10.24875/RMO.M20000104

Dubs de Moya, R. (2002). El Proyecto Factible: una modalidad de investigación. *Sapiens. Revista Universitaria de Investigación*, vol. 3, 19.

Ecuadoriana, C. d. (2022). *Mapeo del ecosistema E-Commerce en Ecuador*. Obtenido de <https://observatorioecuadordigital.mintel.gob.ec/wp-content/uploads/2023/01/CITEC-Situacion-del-E-Commerce-en-Ecuador.pdf>

EMR INFORMES DE EXPERTOS. (2023). *Mercado de Gafas en Ecuador – Por Producto (Gafas, Gafas de Sol, Lentes de Contacto, Otros); Por Categoría del Precio (Masivo, Premium); Por Usuario Final (Hombres, Mujeres, Unisex); Por Canal de Distribución (Online, Offline); Dinámica del Mercado (2024-)*. Obtenido de EMR CLAIGHT: <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-gafas-en-ecuador>

Escalante, M. M. (Diciembre de 2022). *GUÍA DE MODALIDAD DE PROYECTO FACTIBLE: ETAPAS, PROPUESTA, EJECUCIÓN Y EVALUACIÓN*. Obtenido de Programa de Licenciatura en Educación: [http://estudios.umc.cl/wp-content/uploads/2023/01/Gu%C3%ADa-de-Modalidad-de-Proyecto-Factible\\_-Mart%C3%ADnez-Vivas\\_-2022\\_LED-UMC\\_compressed.pdf](http://estudios.umc.cl/wp-content/uploads/2023/01/Gu%C3%ADa-de-Modalidad-de-Proyecto-Factible_-Mart%C3%ADnez-Vivas_-2022_LED-UMC_compressed.pdf)

Expósito, X. G. (05 de Febrero de 2021). *LA ÓPTICA Y EL RECICLAJE*. Obtenido de Optometria de Terrassa: [https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/342793/TFG\\_Xavier%20Garrido%20Expósito.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2117/342793/TFG_Xavier%20Garrido%20Expósito.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Fernanda, A. C. (2018). *UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5902/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-240.pdf>

Fernández, L. R. (2020). *FILTROS DE LUZ AZUL: CARACTERIZACIÓN ESPECTRAL Y ANÁLISIS DE SU USO*. Obtenido de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/44452/TFG-G4710.pdf?sequence=1>

García, M. R. (2021). Tecnología, industria y mercados en la confrontación Estados Unidos-República Popular China. *Investigación económica*, 126-148. doi:<https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2021.318.79985>

Gianella, M. C. (2021). *ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/10479/Medina%20Carrasco%20Evelyn%20&%20Nizama%20Azabache%20Treicy.pdf?sequence=11>

Grace, D. P. (2021). *Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de *Proyectos de Desarrollo. Tesis de Maestría de Administración de Empresas*: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21637/1/MSQ255.pdf>

Hisight Optical. (01 de Abril de 2022). *Noticias*. Obtenido de *CÓMO ENCONTRAR FABRICANTES DE GAFAS ADECUADOS EN CHINA*: <https://www.hisightoptical.com/es/news/how-to-find-right-eyewear-manufacturers-in-china-i/#>

Iberoamericano, C. C. (Agosto de 2023). *¿Las gafas con filtro de luz azul son beneficiosas para la visión y la salud ocular?* Obtenido de *Centro Iberoamericano Cochrane*: <https://es.cochrane.org/sites/es.cochrane.org/files/uploads/CoResponde/2023/2308-Res-visual.pdf>

Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología - INAMHI. (2023). *Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología - INAMHI*. Obtenido de *Monitoreo de Radiación Ultra Violeta*: <http://186.42.174.236/IndiceUV2/>

Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (INSST), O.A., M.P. (2019). *TRABAJA MIRANDO POR TUS OJOS*. Obtenido de Gafas de protección frente a la radiación solar:

<https://www.insst.es/documents/94886/599872/Tr%C3%ADptico+Gafas+de+proteccion+radiacion+solar.pdf/aff3fb65-1d0d-49bc-a8c7-ca1ec9da5806>

José Luis González Márquez, A. D. (2019). BENEFICIOS DE LA IMPORTACIÓN DE MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN NACIONAL EN ECUADOR. *OBSERVATORIO DE LA ECONOMIA LATINOAMERICANA*.

Ludeña, Y. A. (2021). Comportamiento de la función de importaciones en Ecuador: papel de la política comercial. *Revista Economica* .

Luz, P. O. (2018). *UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14836/Prada%20Oлива%2c%20Tatyana%20Carolina-Rom%c3%a1n%20Calle%2c%20Claudia%20Luz.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

MARTÍNEZ, I. G. (2020). *FILTROS AZULES PARA DISPOSITIVOS OPTOELECTRÓNICOS*. Obtenido de [https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/135359/1/Filtros\\_azules\\_para\\_dispositivos\\_optoelectronicos\\_Gonzalez\\_Martinez\\_Isabel.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/135359/1/Filtros_azules_para_dispositivos_optoelectronicos_Gonzalez_Martinez_Isabel.pdf)

MARTÍNEZ, I. G. (2022). *FILTROS AZULES PARA DISPOSITIVOS OPTOELECTRÓNICOS*. Obtenido de [https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/135359/1/Filtros\\_azules\\_para\\_dispositivos\\_optoelectronicos\\_Gonzalez\\_Martinez\\_Isabel.pdf](https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/135359/1/Filtros_azules_para_dispositivos_optoelectronicos_Gonzalez_Martinez_Isabel.pdf)

Merinero, J. R. (2014). *Guia para elegir las mejores gafas de sol*. Obtenido de Revista: Union de consumidores de Extremadura: <https://ucex.org/wp-content/uploads/2020/01/manual-gafas-de-sol.pdf>

Mier, D. F. (2019). *CONSULTORI D'OFTALMOLOGIA PEDIATRICA DE L'ADULT*. Obtenido de LAS GAFAS: <http://www.ofthalmologiafigueres.com/pdf/Las%20gafas.pdf>

Monar, J. H. (2023). La importancia de las plataformas digitales en los negocios. The importance of digital platforms in business. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4 Núm. 1. doi:<https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.554>

NACIONAL, A. (2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES COPCI*. 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>

OPTIPLUS. (16 de Junio de 2023). *¿Cómo vender gafas y lentes de sol?* Obtenido de Gestión Integrada para ópticas,: <https://www.optiplus.es/como-vender-gafas-de-sol/>

Oviedo Facundo, M. d., & Bocanegra Gastelum, C. O. (2023). Alianza del Pacífico: comercio electrónico minorista y consumidores finales. *Revista Academia & Negocios*, Vol.9, núm.1. doi:ISSN: 0719-6245

Páramo Renza, L. A. (Diciembre de 2018). *AREANDINA Fundacion Universitaria del Area Andina* . Obtenido de <https://digitk.areandina.edu.co/repositorio/handle/123456789/1401>

Rodriguez, K. G. (05 de 11 de 2020). E-Commerce En Ecuador. *Revista Espacios*, Vol. 41 (42). Obtenido de <https://w.revistaespacios.com/a20v41n42/a20v41n42p09.pdf>

Romero Gabancho, E. D. (OCTUBRE-MARZO de 2022). Análisis crítico del aporte de Peter Drucker a la Ciencia Administrativa. *Economía y Negocios*, 4(2), 280-296. doi:<https://www.doi.org/10.33326/27086062.2022.2.1265>

RUIZ TORRES, A. J., ABLANEDO ROSAS, J. H., & AYALA CRUZ, J. (Enero de 2012). Modelo de asignación de compras a proveedores considerando su flexibilidad y probabilidad de incumplimiento en la entrega. *Estudios Gerenciales*. doi:ISSN: 0123-5923

RUIZ, C. A. (2023). *Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <https://repositorio.ug.edu.ec/server/api/core/bitstreams/31cdd15a-7474-4860-8d4f-2218b9fc752d/content>

RUIZ, F. K. (2022). *UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL*.  
Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/5014/1/T-ULVR-4038.pdf>

Salvadó, F. (2001). *Capítulo 19. Diseño de Monturas*. Obtenido de [http://www.etpcb.com.ar/Documentos/Nivel\\_Medio/Especialidades/Optica\\_y\\_Contactologia/Anexos/OP00607C.pdf](http://www.etpcb.com.ar/Documentos/Nivel_Medio/Especialidades/Optica_y_Contactologia/Anexos/OP00607C.pdf)

TRADE MAP. (2022). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.: [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c9003%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c9003%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c1)

Villarreal, D. H. (2022). El comercio electrónico y su perspectiva en el mercado ecuatoriano. *ComHumanitas*, <file:///C:/Users/alfon/Downloads/Dialnet-ElComercioElectronicoYSuPerspectivaEnElMercadoEcu-8517517.pdf>.

## ANEXOS.

### Anexo 1. Encuesta aplicada a los clientes de la tienda online Alglamur Glasses.



## Encuesta de satisfacción

*La presente encuesta busca evaluar las preferencias, necesidades y comportamientos de compra de los clientes respecto a lentes de descanso y armazones en el mercado online, con el fin de entender la demanda actual y potencial, y así orientar estrategias para mejorar la oferta de productos de la tienda online Alglamur Glasses.*

melanyromero0802@gmail.com [Cambiar cuenta](#)



No compartido

### Género

Masculino

Femenino

**Edad**

- 18 - 24 años
- 25 - 34 años
- 35 - 44 años
- 45 años en adelante

**¿Con qué frecuencia compras lentes de descanso o armazones en línea?**

- Mensualmente
- Cada 2 - 3 meses
- Dos veces al año
- Una vez al año

**¿Qué tipo de lentes prefieres?**

- Lentes recetados
- Lentes de filtro azul
- Lentes de lectura
- Gafas de sol

**¿Qué factores son más importantes para ti al elegir lentes de descanso y armazones?**

- Precio
- Estilo/diseño
- Marca/reputación del fabricante
- Calidad de los materiales

**En una escala del 1 al 5, ¿qué tan importante es la calidad de los materiales y la durabilidad de los armazones para ti al comprar lentes de descanso?**

- 1 (Nada importante)
- 2
- 3
- 4 (Muy importante)

**¿Cuáles son tus expectativas de precio para lentes de descanso y armazones en línea?**

- Económico (menos de \$12)
- Moderado (\$18 - \$20)
- Premium (más de \$25)

**¿Considerarías comprar lentes de descanso y armazones en nuestra tienda online en los próximos 6 meses?**

- Sí, definitivamente
- Probablemente sí
- No estoy seguro/a
- No, definitivamente no

**¿Qué tipo de montura prefieres para tus lentes de descanso y armazones?**

- Metálica
- Plástica
- Mixta (metal y plástico)
- Sin montura (al aire)

**¿Qué función adicional te gustaría que tuvieran tus lentes de descanso y armazones?**

- Bloqueo de luz azul
- Lentes fotocromáticos (que se oscurecen con la luz solar)
- Lentes polarizados
- Lentes sólo con filtro antirreflejo

**¿Qué formas de armazones te gustan más?**

- Redondo
- Cuadrado
- Ovalado
- Cat-eye



