



**Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí**

**Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio**

**Trabajo de Titulación en la Modalidad Modelo de Negocios Previo a la Obtención  
del Título De Licenciado en Comercio Exterior.**

**Tema:**

Importación y comercialización de equipos de defensa personal.

**Autor:**

Pablo Michael Loor Vergara

**Tutor:**

Ing. Ronald Mauricio López Delgado

**Periodo Académico:**

2024

**Manta- Manabí-Ecuador**



**Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí**

**Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio**

**Trabajo de Titulación en la Modalidad Modelo de Negocios Previo a la Obtención  
del Título De Licenciado en Comercio Exterior.**

**Tema:**

Importación y comercialización de equipos de defensa personal.

**Autor:**

Pablo Michael Loor Vergara

**Tutor:**

Ing. Ronald Mauricio López Delgado

**Periodo Académico:**

2024

**Manta- Manabí-Ecuador**

# DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **PABLO MICHAEL LOOR VERGARA,**

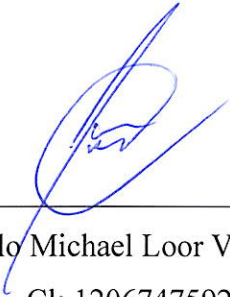
## DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación, **“IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS DE DEFENSA PERSONAL.”** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas y pie de las páginas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Los resultados, análisis, lecciones y recomendaciones obtenidas de un amplio estudio son única y exclusiva responsabilidad de la autora, datos que no pueden ser modificados sin la debida autorización.

A través de esta declaración, cedo esta investigación a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí para que lo utilice como estime conveniente, según lo establecido por Leyes y Reglamentos estipulados y por la normativa institucional vigente.


Manta, 06 de Agosto del 2024



---

Pablo Michael Loor Vergara

CI: 1206747592

 <b>Uleam</b> <small>EL UNIVERSITARIO DE MANABÍ</small>	<b>NOMBRE DEL DOCUMENTO:</b> CERTIFICADO DE TUTOR(A).	<b>CÓDIGO:</b> PAT-04-F-004
	<b>PROCEDIMIENTO:</b> TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	<b>REVISIÓN:</b> 1
		Página 1 de 1

## CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría del estudiante **PABLO MICHAEL LOOR VERGARA**, legalmente matriculado/a en la carrera de Comercio Exterior, período académico 2023-2024, cumpliendo el total de 320 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es **“Importación y comercialización de equipos de defensa personal”**.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Lugar, 22 de julio de 2024.

Lo certifico,



Mgs. Ronald Mauricio López Delgado

**Docente Tutor(a)**

**Área: Comercio Exterior**

**Nota 1:** Este documento debe ser realizado únicamente por el/la docente tutor/a y será receptado sin enmendaduras y con firma física original.

**Nota 2:** Este es un formato que se llenará por cada estudiante (de forma individual) y será otorgado cuando el informe de similitud sea favorable y además las fases de la Unidad de Integración Curricular estén aprobadas.

# CERTIFICADO ANTI-PLAGIO



## Pablo Loor equipos de protección

4%  
Textos  
sospechosos



4% Similitudes  
< 1% similitudes entre comillas  
0% entre las fuentes  
mencionadas  
< 1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: Pablo Loor equipos de protección.docx  
ID del documento: b450d54c4a321d8cedc6621e754ebadccdecaf2e  
Tamaño del documento original: 1,13 MB

Depositante: Ronald López Delgado  
Fecha de depósito: 30/7/2024  
Tipo de carga: interface  
fecha de fin de análisis: 30/7/2024

Número de palabras: 9790  
Número de caracteres: 62.736

Ubicación de las similitudes en el documento:



### Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<b>Genesis Farias MN Farmaceuticos.docx</b>   Genesis Farias MN Farmaceuticos #2500ba El documento proviene de mi biblioteca de referencias	2%		Palabras idénticas: 2% (176 palabras)
2	<b>www.aduana.gob.ec</b> <a href="https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/2024/03/26/13/senae-goe-2-2-002-v2.pdf">https://www.aduana.gob.ec/gacnorm/data/2024/03/26/13/senae-goe-2-2-002-v2.pdf</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (64 palabras)
3	<b>es.wikipedia.org</b>   <b>Arma de electrochoque</b> - Wikipedia, la enciclopedia libre <a href="https://es.wikipedia.org/wiki/Arma_de_electrochoque">https://es.wikipedia.org/wiki/Arma_de_electrochoque</a> 4 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (31 palabras)
4	<b>dspace.udla.edu.ec</b> <a href="https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/7924/1/UDLA-EC-TTEI-2017-27.pdf">https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/7924/1/UDLA-EC-TTEI-2017-27.pdf</a> 2 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (28 palabras)
5	<b>Documento de otro usuario</b> #088ba9 El documento proviene de otro grupo 3 fuentes similares	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (28 palabras)

### Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	<b>Documento de otro usuario</b> #5226b8 El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (15 palabras)
2	<b>equipados.cl</b>   Kubotan Aluminio Llaves   Equipados <a href="https://equipados.cl/shop/product/kubotan-aluminio-llaves-801">https://equipados.cl/shop/product/kubotan-aluminio-llaves-801</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (18 palabras)
3	<b>repositorio.unimilitar.edu.co</b> <a href="https://repositorio.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/43680/RiascosRendonJuanCarlos2022.p...">https://repositorio.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/43680/RiascosRendonJuanCarlos2022.p...</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (14 palabras)
4	<b>repositorio.uileam.edu.ec</b> <a href="https://repositorio.uileam.edu.ec/bitstream/123456789/2112/1/ULEAM-MKT-0043.pdf">https://repositorio.uileam.edu.ec/bitstream/123456789/2112/1/ULEAM-MKT-0043.pdf</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)
5	<b>dspace.udla.edu.ec</b> <a href="https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/13176/1/UDLA-EC-TIC-2020-35.pdf">https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/13176/1/UDLA-EC-TIC-2020-35.pdf</a>	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

## **DEDICATORIA**

A mis padres, hermana y hermano, por su amor desmedido y apoyo invaluable los cuales han sido mi motivación para seguir enfrentando mis adversidades. Los principios y valores que ellos formaron en mí son la base de lo resiliente que soy. Gracias a ellos he conseguido un logro más.

A mi novia, que siempre estuvo en los momentos más difíciles y siempre me brinda su apoyo sin esperar nada a cambio, aquella que ha sido mi compañera de risas, travesuras y aventuras en esta travesía académica.

A mi hermano canino, aquel que siempre me sacó una sonrisa en vida cuando no encontraba fuerzas en mí, y que su recuerdo me genera alegría.

Con cariño y aprecio,

Michael Loor

## **RECONOCIMIENTO**

Expreso mi total agradecimiento a todas las personas que con su apoyo fue posible la realización del modelo de negocio.

A mi tutor de tesis el Ing. Ronald Mauricio López Delgado, que siempre fue paciente y me guio con sus conocimientos. Sus consejos fueron fundamentales para que el proyecto sea culminado.

A mis padres, hermana y novia, que siempre hicieron el sacrificio para otorgarme las herramientas posibles para que el modelo de negocio sea realizado.

A mis familiares y amistades que se volvieron familia, que siempre estuvieron dispuestos a extenderme la mano cuando lo necesitaba sin pedirlo, aquellos que siempre se preguntaron y preocuparon por mí en esta etapa académica.

Me siento en gratitud con todas las personas que contribuyeron con sus consejos y enseñanzas, hicieron posible la realización de este modelo de negocio. Gracias por estar en cada escalón hacia mi éxito.

Con respeto y gratitud,

Michael Loor

## INDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	I
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR .....	II
DEDICATORIA.....	IV
RECONOCIMIENTO.....	V
INDICE GENERAL .....	VI
ÍNDICE DE TABLAS .....	IX
ÍNDICE DE GRÁFICAS .....	XI
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	XII
INTRODUCCIÓN .....	1
RESUMEN EJECUTIVO .....	2
CAPÍTULO 1. PROPUESTA DE VALOR Y PÚBLICO OBJETIVO .....	4
1.1. Propuesta de valor.....	4
1.1.1. Identificación y entendimiento de necesidades, gustos, preferencias, expectativas .....	4
1.1.2. Características y beneficios que ofrecerá.....	4
1.1.3. Retroalimentación del mercado en base a resultados de investigación de campo y / o documental.....	5
1.1.4. Definición de la propuesta de valor .....	13
1.1.5. Precio del producto .....	14
1.2. Público objetivo .....	15
1.2.1. Selección del mercado total .....	15
1.2.2. Segmentación de mercados y Definición de público objetivo.....	20
1.2.3. Cuantificación del público objetivo .....	21
1.2.4. Determinación y proyección de la oferta .....	22
1.2.5. Determinación y proyección de la demanda.....	22
1.2.6. Demanda insatisfecha y demanda a ser atendida.....	24
1.2.7. Posicionamiento del producto en el mercado meta.....	24



CAPÍTULO 2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN, RELACIONES CON LOS CLIENTES Y ALIANZAS CLAVES .....	25
2.1. Selección de los canales de distribución.....	25
2.1.1. Definición de canales de distribución .....	25
2.1.2. Análisis y cuantificación de la barrera arancelaria (Arancel en destino).....	25
2.1.3. Márgenes de intermediación en cada eslabón de la cadena de comercialización .....	27
2.1.4. Logística de importación.....	29
2.2. Relaciones con los clientes .....	31
2.2.1. Mix promocional: publicidad, medios interactivos, redes sociales, ferias, etc.....	31
2.2.2. Pre-servicio y Post servicio.....	31
2.3. Alianzas Claves.....	32
2.3.1. Alianzas con proveedores .....	32
2.3.2. Alianzas con distribuidores .....	32
2.3.3. Alianza con la competencia .....	32
CAPÍTULO 3. RECURSOS, ACTIVIDADES Y COSTES .....	33
3.1. Recursos.....	33
3.1.1. Abastecimiento personal administrativo y directivo.....	33
3.1.2. Abastecimiento de máquinas, equipos, tecnología .....	34
3.2. Actividades.....	35
3.2.1. Actividades claves.....	35
3.2.2. Organigrama .....	36
3.2.3. Determinación general de funciones.....	36
3.3. Costes.....	37
3.3.1. Plan de Inversiones .....	37
3.3.2. Fuente y plan de financiamiento .....	38
3.3.3. Proyección de costos y gastos.....	39
CAPÍTULO 4. MODELO DE INGRESOS Y UTILIDADES .....	41

4.1. Ingresos .....	41
4.2. Utilidades .....	41
4.3. Evaluación financiera.....	42
4.3.1. Flujo de fondos .....	42
4.3.2. Tasa de descuento.....	43
4.3.3. Indicadores financieros (VAN, TIR, TIRM, PAY BACK).....	44
CONCLUSIONES .....	45
RECOMENDACIONES.....	46
ANEXOS .....	47
BIBLIOGRAFÍA .....	51

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Comparativo de precios Gas pimienta .....	14
Tabla 2. Comparativo de precios Paralizador eléctrico.....	14
Tabla 3. Comparativo de precios kubotan.....	14
Tabla 4. Número de homicidios intencionales por provincia año 2023 .....	16
Tabla 5. Número de denuncias de delitos de incidencia mayor por provincia año 2023 .....	18
Tabla 6. Establecimientos de venta al público seleccionados por provincia .....	21
Tabla 7. Población por grupos de edad, rango 25-44 años, año 2022.....	21
Tabla 8. Proyección de la oferta.....	22
Tabla 9. Población por provincias, rango de edades 25-44 años por índice de crecimiento anual de criminalidad.....	22
Tabla 10. Demanda y proyección de los productos importar.....	23
Tabla 11. Demanda insatisfecha y demanda a ser atendida .....	24
Tabla 12. Aranceles .....	26
Tabla 13. Cálculos tributarios gas pimienta y taser .....	26
Tabla 14. Cálculos de tributarios kubotan.....	27
Tabla 15. Cálculo de costo por producto importado .....	28
Tabla 16. Cálculo del precio de venta .....	28
Tabla 17. Procedimiento de la Declaración aduanera de importación.....	30
Tabla 18. Cargos de personal administrativo .....	33
Tabla 19. Servicios prestados.....	33
Tabla 20. Costos del personal administrativo .....	33
Tabla 21. Equipo de oficina .....	34
Tabla 22. Vehículo.....	34
Tabla 23. Equipo de computación.....	35
Tabla 24. Funciones administrativas.....	36
Tabla 25. Plan de inversiones.....	37
Tabla 26. Plan de financiamiento.....	38
Tabla 27. Crédito bancario .....	39
Tabla 28. Tabla de amortización anual.....	39
Tabla 29. Proyección de costos y gastos en dólares.....	39
Tabla 30. Ingresos proyectados .....	41
Tabla 31. Flujo de caja del inversionista.....	41

Tabla 32. Flujo de caja del inversionista.....	42
Tabla 33. Tasa de oportunidad .....	43
Tabla 34. Flujo descontado y acumulado.....	44
Tabla 35. Indicadores financieros .....	44
Tabla 36. Mobiliario.....	48
Tabla 37. Costos y estudios del mercado .....	49
Tabla 38. Gastos de constitución .....	49
Tabla 39. Otros activos diferidos .....	49

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. ¿Considera que la delincuencia lo hace sentir vulnerable en sus actividades diarias? .....	5
Gráfica 2. ¿Ha tenido alguna experiencia personal con la violencia o el crimen? .....	6
Gráfica 3. ¿Con algún artefacto de defensa personal se sentiría más seguro?.....	6
Gráfica 4. ¿Cree que los equipos de defensa personal pueden ser una forma de empoderamiento para las personas vulnerables? .....	7
Gráfica 5. ¿Considera que portando algún equipo de defensa personal podría disuadir o detener un ataque? .....	7
Gráfica 6. ¿Cree que los equipos de defensa personal pueden ser una forma de reducir la delincuencia?.....	8
Gráfica 7. ¿Conoce el kubotan o el llavero táctico? .....	8
Gráfica 8. ¿Conoce que efectos puede provocar la utilización del kubotan o llavero táctico?..	9
Gráfica 9. ¿Conoce el gas pimienta?.....	9
Gráfica 10. ¿Conoce que efectos puede provocar la utilización del gas pimienta? .....	10
Gráfica 11. ¿Conoce el taser o paralizador eléctrico?.....	10
Gráfica 12. ¿Conoce que efectos puede provocar la utilización de este artefacto? .....	11
Gráfica 13. ¿Cuál de los artefactos antes mencionados está dispuesto a adquirir? .....	11
Gráfica 14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el kubotan o llavero táctico? .....	12
Gráfica 15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el gas pimienta?.....	12
Gráfica 16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el taser o paralizador eléctrico?.....	13
Gráfica 17. Número de homicidios intencionales por provincia año 2023.....	17
Gráfica 18. Número de denuncias de delitos de incidencia mayor por provincia año 2023....	20

## ÌNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Canales de distribución .....	25
Ilustración 2 Márgenes de ganancia por eslabón .....	29
Ilustración 3. Cargos laborales .....	36
Ilustración 4. Kubotan .....	47
Ilustración 5. Cotización de flete .....	48
Ilustración 6. Ubicación de oficina .....	50
Ilustración 7. Tasa de interés BanEcuador .....	50

## INTRODUCCIÓN

A lo largo de los últimos años, la situación de seguridad y bienestar en el país ha ido disminuyendo, siendo así que la ciudadanía pierda la sensación de confort al momento de socializar con su entorno.

El proyecto analiza la viabilidad de un negocio enfocado en la importación y distribución de productos como: tasers, gas pimienta y kubotanes en Ecuador. Ante el incremento de la inseguridad en el país, este proyecto busca satisfacer la demanda de seguridad personal en provincias con altos índices de criminalidad como: El Oro, Esmeraldas, Guayas, Los Ríos, Manabí y Pichincha.

Los productos se importarán desde China, aquellos que se distribuirán a través de transporte marítimo y terrestre. Las estrategias de marketing incluyen el uso de redes sociales y ferias para llegar al público objetivo.

El objetivo del proyecto es aprovechar la oportunidad de mercado mediante el uso adecuado de productos de defensa personal que permitan otorgar la seguridad al usuario de estos.

## RESUMEN EJECUTIVO

La finalidad del proyecto que se titula "Importación y comercialización de equipos de defensa personal es analizar las evaluaciones comerciales y financieras. El mercado objetivo está compuesto por personas de 25 a 44 años que residen en las provincias ecuatorianas con mayores índices de criminalidad, como El Oro, Esmeraldas, Guayas, Los Ríos, Manabí y Pichincha. La propuesta de valor se centra en ofrecer equipos de defensa personal de alta calidad, como taser, gas pimienta y kubotan, destacando su practicidad, efectividad y fácil uso para aumentar la seguridad y confianza de los usuarios.

Se ha planificado dos importaciones anuales adjuntando 26.960 unidades en promedio. Los productos serán importados desde Jiangsu Kelin Police Equipment Manufacturing Co. Ltd, en China, y distribuidos en Ecuador mediante un canal de distribución que incluye el transporte marítimo hasta el puerto de Guayaquil y su posterior distribución terrestre a los puntos de venta en las provincias seleccionadas.

Los productos serán distribuidos mediante canales de distribución indirectos, permitiendo que cada eslabón de la cadena obtenga su margen de utilidad. La logística de importación se realizará vía marítima, utilizando contenedores de 20 pies que serán carga consolidada. Se establecerán alianzas con proveedores y distribuidores para asegurar la disponibilidad de los productos y maximizar la eficiencia logística. La promoción y venta de los productos se apoyará en una estrategia de marketing que incluye publicidad en redes sociales, ferias y otros medios interactivos.

El financiamiento del proyecto se estructurará con un 69,97% de deuda bancaria y un 30,03% de capital propio. Se utilizará un crédito productivo de BanEcuador, con una tasa de interés efectiva anual de 11,88% y un plazo de 3 años, la cuota será fija y su pago será de \$39.926,21. Las proyecciones financieras detallan que, en promedio para los 5 años operacionales, se obtendrán ingresos estimados de \$278.184,92 y utilidades netas de \$46.361,60.

Para evaluar la viabilidad del negocio, se utilizarán indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Tasa Interna de Retorno Modificada (TIRM) y el Payback. Las proyecciones muestran un VAN positivo de \$51.082,47, lo que indica creación de valor para los inversionistas. La TIR es superior al costo de capital, reflejando el 77,01% confirmando la viabilidad financiera del proyecto. La TIRM busca



corregir el supuesto de reinversión y su valor es de 57,95%.El Payback proyectado muestra que la inversión se recuperará en un periodo razonable de 2,46 años.

El análisis financiero y la evaluación de los indicadores de rentabilidad demuestran que el proyecto es financieramente viable y tiene un potencial significativo para satisfacer la demanda de equipos de defensa personal en el mercado ecuatoriano.

# CAPÍTULO 1. PROPUESTA DE VALOR Y PÚBLICO OBJETIVO

## 1.1. Propuesta de valor

### *1.1.1. Identificación y entendimiento de necesidades, gustos, preferencias, expectativas*

En el Ecuador ha incrementado de forma gradual la inseguridad a lo largo del tiempo. Los delitos que se ejecutan son: homicidios, extorsiones, secuestros y acoso. Situaciones que vulneran la integridad social, afectando a la estabilidad psicológica y física de la población.

Según la página web EL PAÍS (2023), “Las estadísticas de la policía revelan que, entre enero y junio del año del presente año, se han registrado 3.513 asesinatos, el aumento de estas cifras es de un 58% respecto al 2022”. Resultados que causan temor a la ciudadanía.

Debido a esta problemática, se han creado barreras que obstaculizan el desarrollo social y económico del país. Es importante que dichas barreras sean disminuidas, siendo así otorgando confianza y seguridad en la ciudadanía, las cuales han sido arrebatadas por criminales. Para lograr esta sensación de seguridad para el ciudadano es sugerible que adquieran equipos de defensa personal.

Dichos equipos se vuelven prácticos al utilizarse, ya que permiten un fácil uso de la utilidad que estos poseen. Los siguientes equipos de defensa personal más populares son: taser o paralizadores eléctricos, gas pimienta y kubotan.

### *1.1.2. Características y beneficios que ofrecerá*

El taser o paralizador eléctrico es un arma de electrochoque. “Es un arma diseñada para incapacitar a una persona o animal mediante descargas eléctricas que imitan las señales nerviosas y confunde a los músculos motores, principalmente brazos y piernas, inmovilizando al objetivo temporalmente” (Wikipedia, 2024).

El segundo producto para comercializar es el gas pimienta, producto que es popular para las personas que se interesan en los equipos de defensa personal. Según la página web Vistazo (2023) El gas pimienta es un compuesto químico que puede irritar los ojos hasta el punto de causar lágrimas o ceguera temporal y es considerado como un arma no letal, porque no ocasiona daños permanentes en la salud.

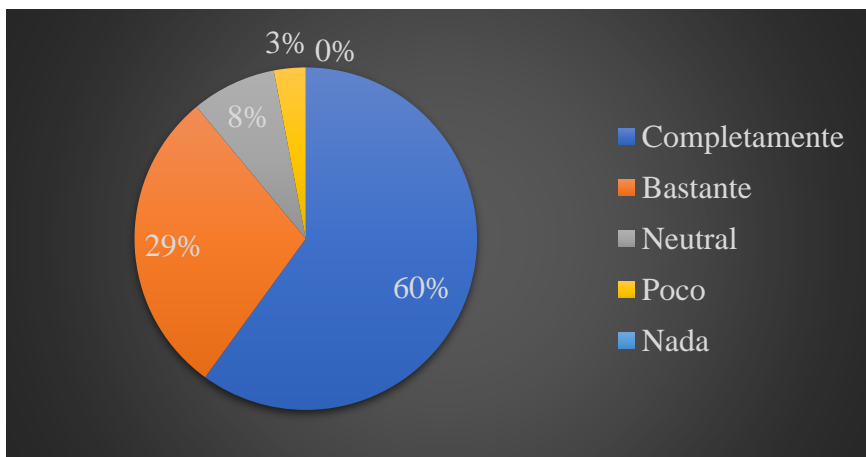
El último producto destacable es el kubotan, una barra de aleación de aluminio no superior a los 15 cm. “Habitualmente con un llavero añadido, por conveniencia y para camuflarlo, el kubotan puede parecer un adorno para el ojo inexperto” (Wikipedia, 2024). Haciendo que esta herramienta se vuelva útil, sencillo de guardar, fácil de usar y accesible según sea la necesidad del portador.

Los beneficios que pueden ofrecer el uso de equipos de defensa personal es aumentar la seguridad y la confianza en situaciones de peligro. Siendo así que los equipos, según la preferencia y uso, pueden prevenir lesiones y daños, también son una opción gratificante complementaria para mejorar el nivel de la productividad y eficiencia al aumentar la confianza en situaciones de peligro.

### ***1.1.3. Retroalimentación del mercado en base a resultados de investigación de campo y / o documental***

Se realizó un formulario a través de Microsoft forms, para que posteriormente sea enviado vía WhatsApp. Los formularios que se lograron completar son un total de 100 ciudadanos de distintas ciudades, consiguiendo los resultados con afinidad a la idea del proyecto.

**Gráfica 1. ¿Considera que la delincuencia lo hace sentir vulnerable en sus actividades diarias?**

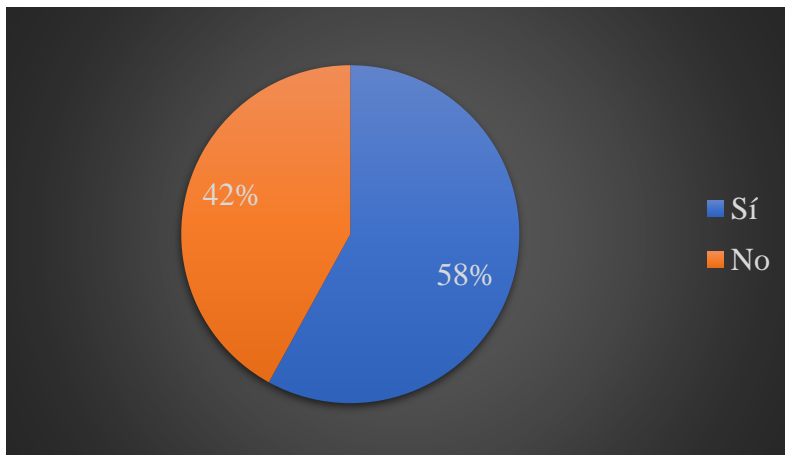


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

La delincuencia es un problema importante que afecta a la mayoría de las personas (60%) y las hace sentir vulnerables en sus actividades diarias. Una minoría significativa de personas (37%) también se siente vulnerable a la delincuencia, lo que indica que este problema tiene un impacto considerable en la sociedad.

**Gráfica 2. ¿Ha tenido alguna experiencia personal con la violencia o el crimen?**

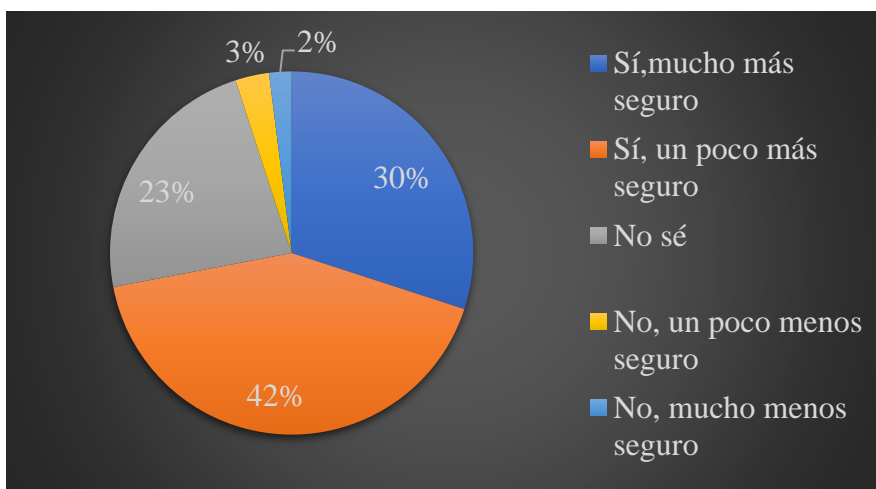


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

El resultado de la segunda pregunta indica que la violencia y el crimen son problemas que afectan a un porcentaje considerable de la población (58%). Esto indica que la violencia y el crimen son problemas considerables en la integridad de los individuos.

**Gráfica 3. ¿Con algún artefacto de defensa personal se sentiría más seguro?**

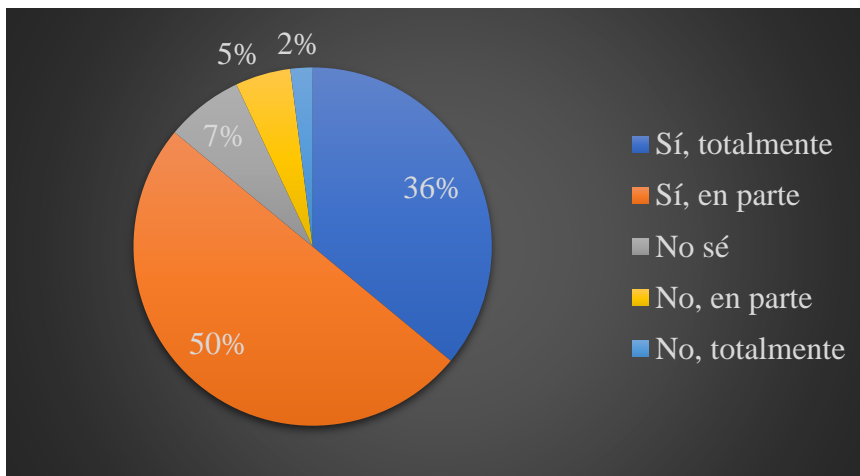


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Se muestra que la mayoría de las personas (72%) consideran que un artefacto de defensa personal podría aumentar su sensación de seguridad. Sin embargo, un porcentaje significativo de participantes (23%) no está seguro de si un artefacto de defensa personal les haría sentir más seguros, y una minoría (5%) se siente menos segura con la idea de usar uno.

**Gráfica 4. ¿Cree que los equipos de defensa personal pueden ser una forma de empoderamiento para las personas vulnerables?**

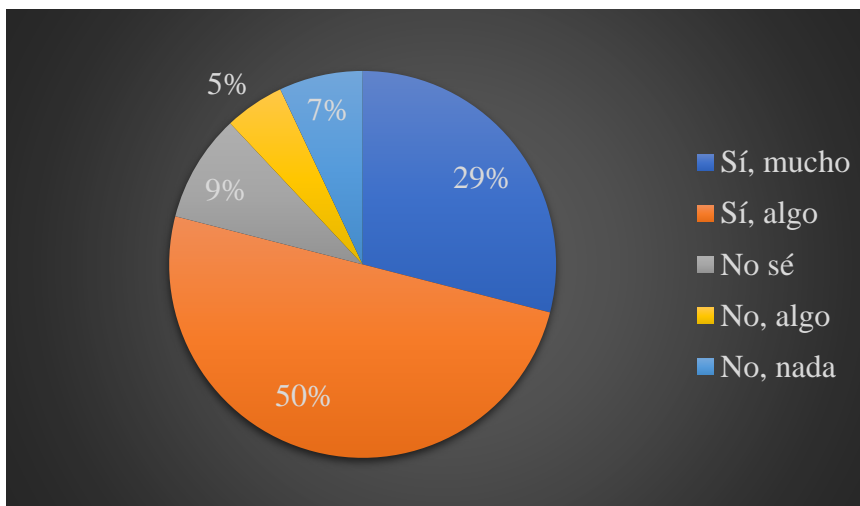


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

El resultado indica que la mayoría de las personas (86%) ven a los equipos de defensa personal como una herramienta potencial para empoderar a las personas vulnerables. Esto indica que los equipos de defensa personal pueden tener un impacto positivo en la autoestima, la confianza y la seguridad de las personas que se sienten vulnerables.

**Gráfica 5. ¿Considera que portando algún equipo de defensa personal podría disuadir o detener un ataque?**



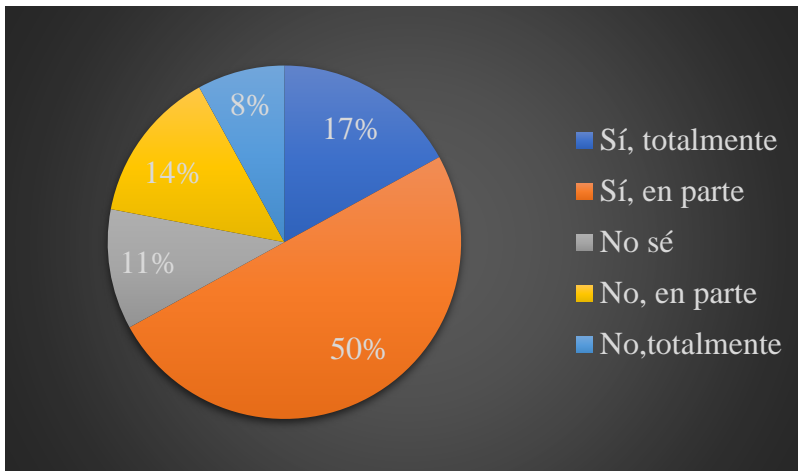
**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

La mayoría de las personas (79%) creen que portar un equipo de defensa personal puede ser una herramienta útil para disuadir o detener un ataque. Sin embargo, es importante tener en

cuenta que los equipos de defensa personal no son una garantía de seguridad y que su efectividad puede variar dependiendo de la situación específica.

**Gráfica 6. ¿Cree que los equipos de defensa personal pueden ser una forma de reducir la delincuencia?**

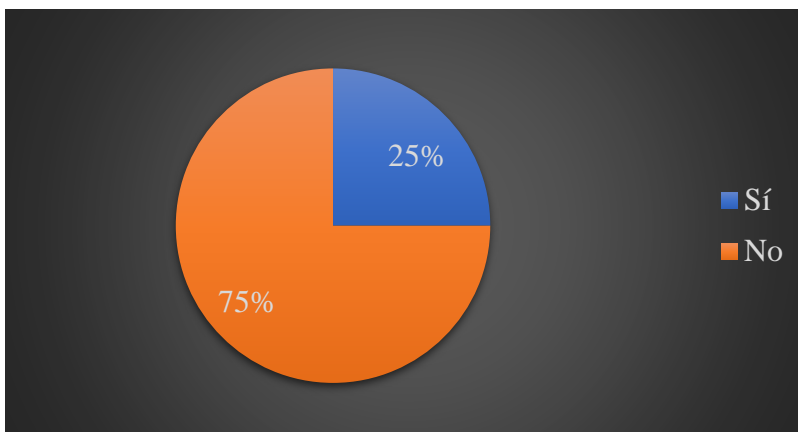


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Se demuestra que no hay un consenso claro sobre si los equipos de defensa personal pueden ser una forma efectiva de reducir la delincuencia. Algunos participantes (67%) creen que pueden ser una herramienta disuasoria o que pueden ayudar a las personas a defenderse, mientras que otros (22%) creen que no son una solución viable o que incluso podrían tener un impacto negativo en la seguridad pública.

**Gráfica 7. ¿Conoce el kubotan o el llavero táctico?**

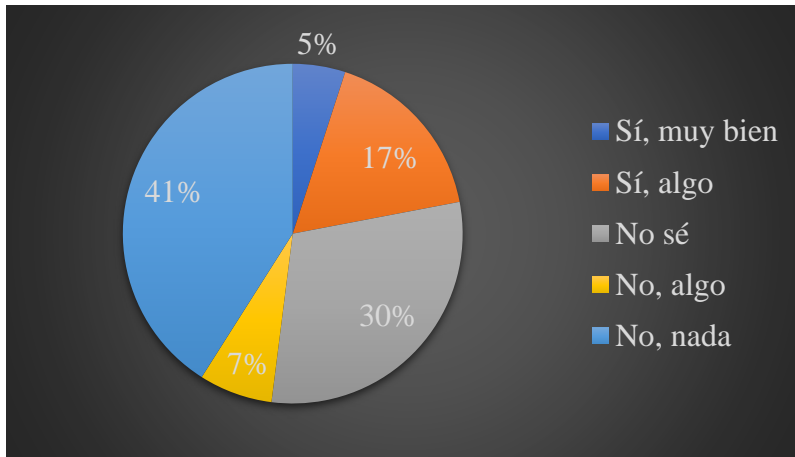


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

El kubotan o el llavero táctico son herramientas relativamente desconocidas para la mayoría de las personas (75%). Esto indica que existe una necesidad de aumentar la conciencia sobre estos elementos de defensa personal.

**Gráfica 8. ¿Conoce que efectos puede provocar la utilización del kubotan o llavero táctico?**

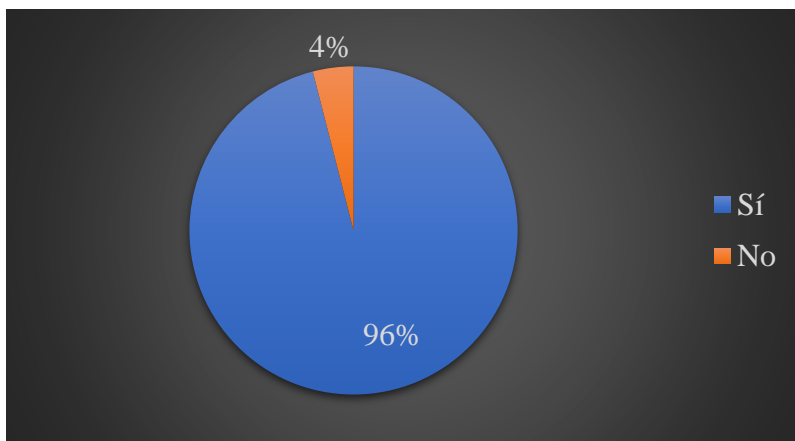


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Existe una gran falta de conocimiento sobre los efectos que puede provocar la utilización del kubotan o llavero táctico (78%). Es necesario mejorar la educación y la capacitación sobre el uso seguro y responsable del equipo.

**Gráfica 9. ¿Conoce el gas pimienta?**

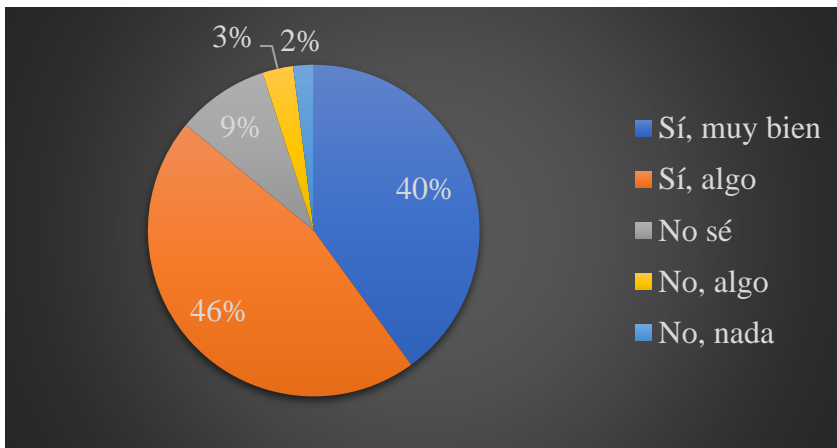


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Los resultados de la encuesta sugieren que el gas pimienta es una herramienta de defensa personal relativamente conocida (96%).

**Gráfica 10. ¿Conoce que efectos puede provocar la utilización del gas pimienta?**

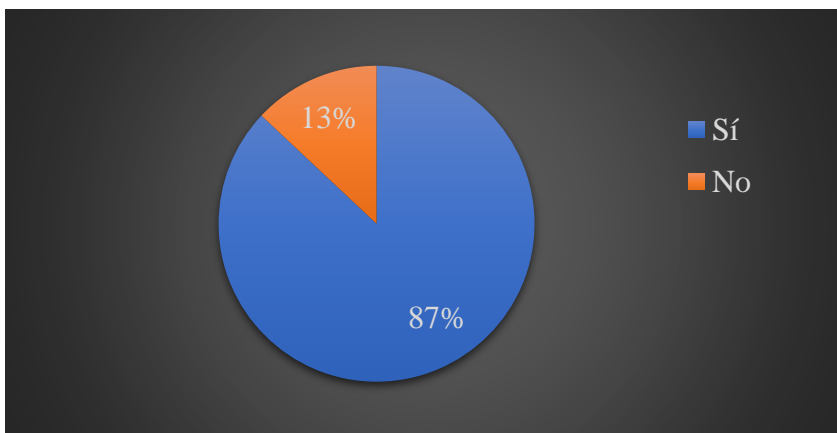


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Existe un nivel moderado de conocimiento sobre los efectos que puede provocar la utilización del gas pimienta (86%). Esto indica que, si bien muchas personas conocen su existencia, existe la necesidad de mejorar la educación sobre sus efectos potenciales.

**Gráfica 11. ¿Conoce el taser o paralizador eléctrico?**



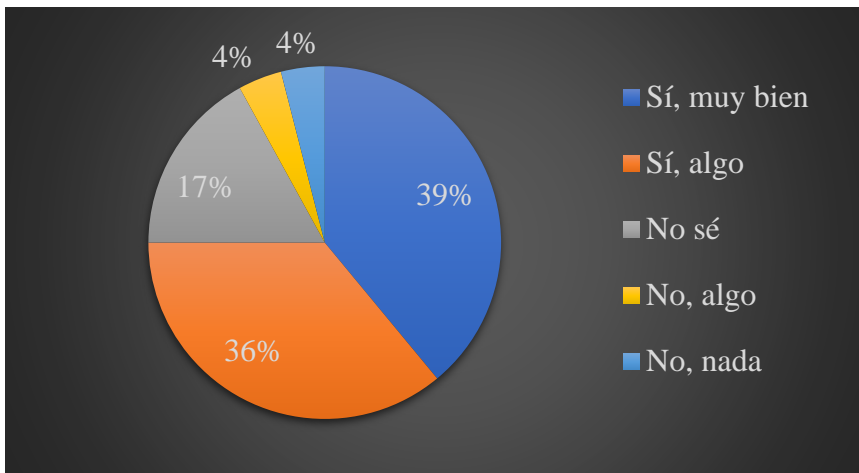
**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Los resultados de la encuesta sugieren que el taser o paralizador eléctrico es una herramienta de defensa personal relativamente conocida (87%). Esto indica que existe un nivel de conciencia general sobre su existencia y uso.



**Gráfica 12. ¿Conoce que efectos puede provocar la utilización de este artefacto?**

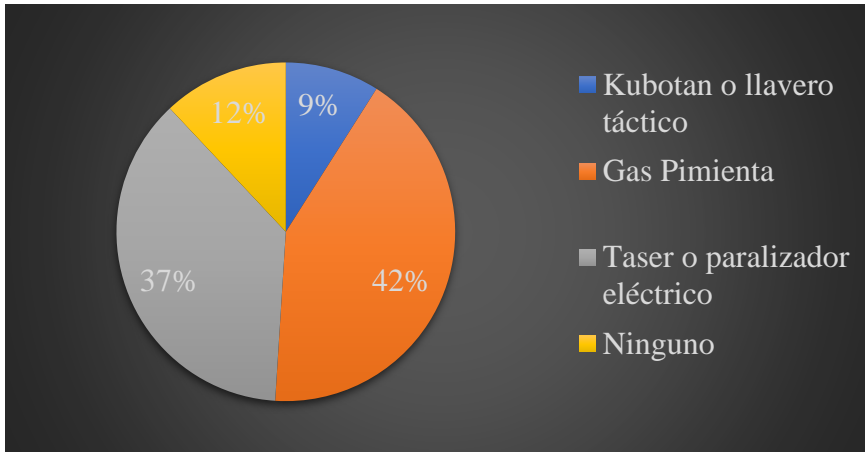


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Se demuestra que hay un nivel moderado de conocimiento sobre los efectos que puede provocar la utilización del artefacto (75%). Esto indica que, si bien muchas personas conocen su existencia, existe la necesidad de mejorar la educación sobre sus efectos potenciales.

**Gráfica 13. ¿Cuál de los artefactos antes mencionados está dispuesto a adquirir?**

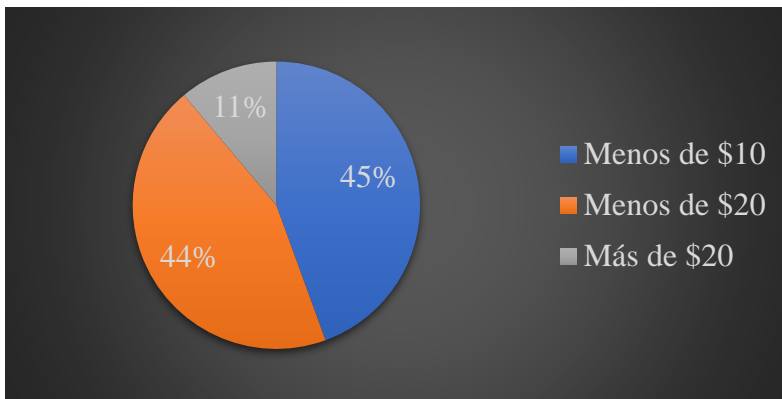


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Los resultados de la encuesta sugieren que el gas pimienta y el taser o paralizador eléctrico son los artefactos de autodefensa más populares entre los participantes. Esto puede deberse a que estos artefactos se perciben como más efectivos o disuasivos que el kubotan o llavero táctico.

**Gráfica 14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el kubotan o llavero táctico?**

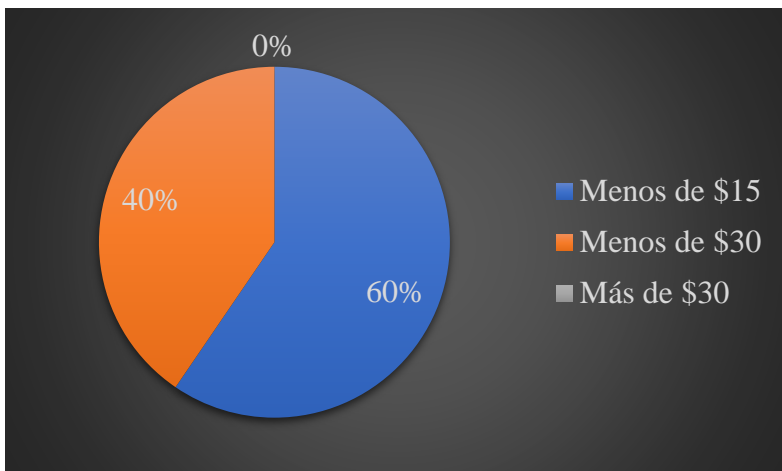


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Los resultados de la encuesta sugieren que existe un bajo interés en adquirir un kubotan o llavero táctico. El 45% pagaría menos de \$10, otro 44% pagaría menos de \$20 y el 1% más de \$20. Esto puede deberse a que los participantes no conocen o no valoran los beneficios de este tipo de artefacto de autodefensa, o que consideran que su precio es demasiado elevado.

**Gráfica 15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el gas pimienta?**

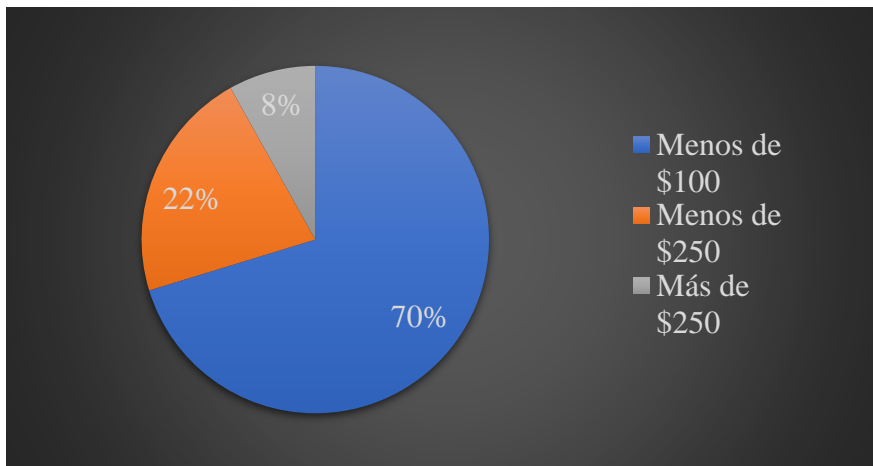


**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Los resultados de la encuesta sugieren que el gas pimienta es un artefacto de autodefensa relativamente asequible, del 42% de los encuestados como se demuestra en la gráfica 13, están dispuestos a adquirir el gas pimienta. La mayoría de los participantes (40%), estarían dispuestos a pagar menos de \$30 por el gas pimienta, lo que indica que el precio es un factor importante a la hora de tomar una decisión de compra.

**Gráfica 16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el taser o paralizador eléctrico?**



**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

Los resultados de la encuesta sugieren que el taser o paralizador eléctrico es un artefacto de autodefensa relativamente costoso. La mayoría de los participantes (70%) estarían dispuestos a pagar menos de \$100 por un taser o paralizador eléctrico, lo que indica que el precio es un factor importante a la hora de tomar una decisión de compra.

#### ***1.1.4. Definición de la propuesta de valor***

Los equipos de defensa personal que este proyecto de creación de negocio busca ofrecer son: kubotan o llavero táctico, gas pimienta, taser o paralizador eléctrico. Los equipos previamente mencionados ayudarán a que el usuario se sienta más seguro en el entorno que se encuentre. En caso de que sufra un ataque, los productos darán la oportunidad de defenderse y escapar, siendo que son efectivos para disuadir o incapacitar a los agresores.

En los servicios que cuenta el modelo de negocio, para ofrecer una grata experiencia al cliente, son:

- Capacitaciones audiovisuales sobre el manejo apropiado de los artefactos de defensa personal.
- Comunicación directa utilizando medios de comunicación digital como: Facebook, Instagram, WhatsApp y TikTok.
- Entrega a domicilio del producto adquirido.

### 1.1.5. Precio del producto

Una de las condiciones para establecer el precio de venta es conocer las marcas y precios que tienen los establecimientos populares, para esto se consultó el precio en páginas que se dedican a vender los productos directamente al público, se muestran los resultados en las siguientes tablas.

**Tabla 1. Comparativo de precios Gas pimienta**

Comercial	Ubicación	Marca/ Modelo	Contenido	Precio
Vendedores Ecuador	Quito	Nato	60 ml	\$ 10,00
Shopily	Quito	Nato	60 ml	\$ 12,65
Nopa	Quito	Sabre RED	16 ml	\$ 18,00

**Elaborado por:** Autor

**Fuentes:** (Gas Para Defensa Personal, 2024) (Gas Pimienta Nato Paralizante, 2024) (Nopa, 2023)

**Tabla 2. Comparativo de precios Paralizador eléctrico**

Comercial	Ubicación	Marca/Modelo	Precio
Vendedores Ecuador	Quito	8810	\$ 19,00
Ventas seguras y confiables EC	Quito	Stun gun	\$ 15,00
Tienda PL	Guayaquil	TY-6955	\$ 15,00

**Elaborado por:** Autor

**Fuentes:** (Inmovilizador Paralizador Eléctrico Taser 150000w Stun Gun, 2024) (Linterna Con Electroshock Aturdidor Eléctrico (taser) Flash, 2024) (Tienda PL, 2022)

**Tabla 3. Comparativo de precios kubotan**

Comercial	Ubicación	Precio
Estrategias de auto protección	Quito	\$ 17,00
Safetychain.ec	Quito	\$ 20,00

**Elaborado por:** Autor

**Fuentes:** (Estrategias de auto protección, 2024) (Instagram, 2020)

Se identificó que el rango de precio de venta al público para el gas pimienta de 16 ml a 60 ml oscila entre \$10 y \$18, para los paralizadores eléctricos el precio oscila entre \$15 y \$19, y para el kubotan el precio se encuentra entre \$17 y \$20. Teniendo en cuenta esta

información, y los resultados de las gráficas 14, 15 y 16, se ha establecido que el precio de venta al público debe estar entre siguientes precios: Gas pimienta de 110 ml: \$10,00 a \$30,00. Taser o paralizador eléctrico: \$15,00 a \$100,00. Kubotan o llavero táctico: \$ 10,00 a \$20,00. El rango de precio del paralizador eléctrico es elevado debido a que el modelo a importar es un dispositivo optimo y de costo elevado.

## **1.2. Público objetivo**

### ***1.2.1. Selección del mercado total***

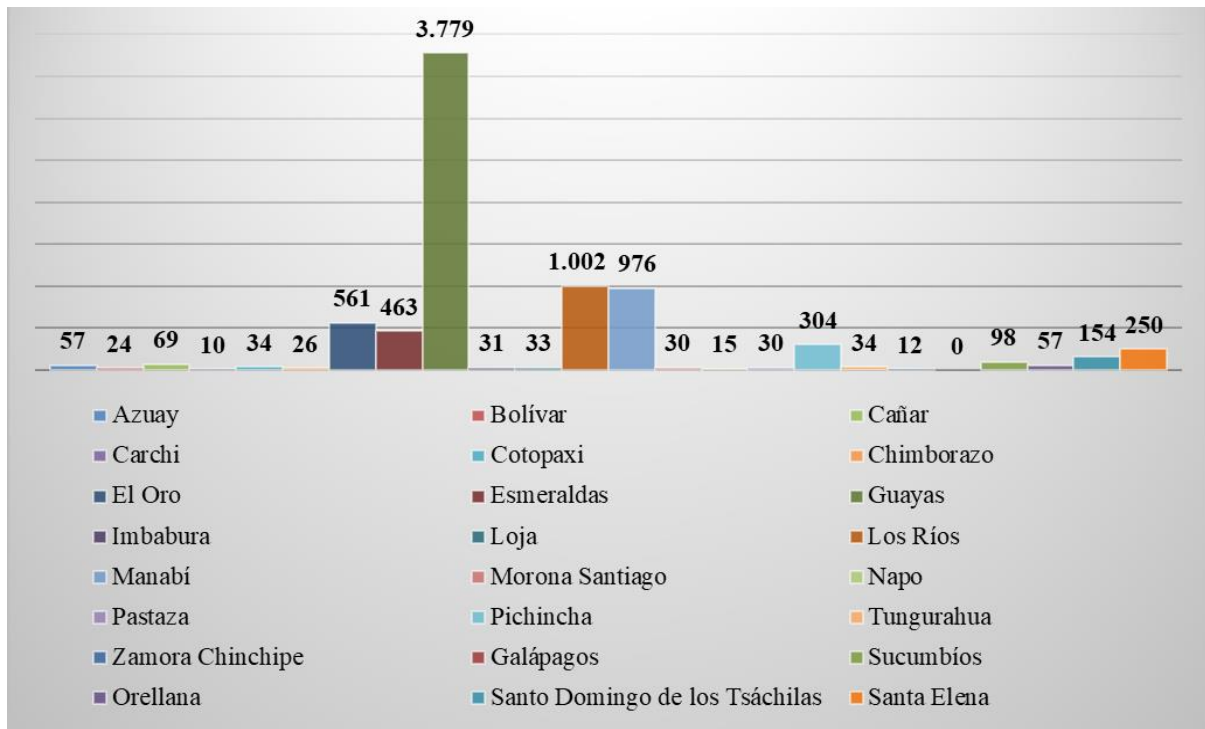
El mercado total es la población ecuatoriana de las provincias que tienen mayores índices de criminalidad. El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) indica qué, el mayor número de homicidios intencionales y el mayor número de denuncias de delitos de mayor incidencia los poseen las siguientes provincias: El Oro, Esmeraldas, Guayas, Los Ríos, Manabí y Pichincha. A continuación se demuestran los siguientes datos en las tablas 4 y 5, y en las gráficas 17 y 18.

**Tabla 4. Número de homicidios intencionales por provincia año 2023**

Provincia	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Azuay	7	2	7	8	2	4	5	6	5	3	2	6	57
Bolívar	0	1	3	2	1	3	1	1	3	0	6	3	24
Cañar	3	5	6	4	3	10	7	7	2	15	2	5	69
Carchi	2	0	0	2	0	0	1	0	0	3	1	1	10
Cotopaxi	0	5	2	5	5	2	5	2	1	4	1	2	34
Chimborazo	4	3	1	1	0	5	6	2	1	2	0	1	26
El Oro	52	40	55	50	54	45	48	41	70	54	26	26	561
Esmeraldas	34	35	50	51	28	45	38	33	38	36	34	41	463
Guayas	229	233	280	309	312	321	388	269	394	348	353	343	3.779
Imbabura	0	3	7	1	2	3	5	3	3	1	1	2	31
Loja	6	0	2	2	5	3	5	2	3	1	2	2	33
Los Ríos	63	47	68	50	53	101	111	69	83	145	117	95	1.002
Manabí	49	52	64	75	84	85	96	84	80	106	103	98	976
Morona	2	1	7	2	2	1	2	2	0	3	4	4	30
Santiago													
Napo	4	1	0	0	2	0	0	2	4	0	2	0	15
Pastaza	0	3	1	3	2	2	4	5	1	3	4	2	30
Pichincha	29	25	32	23	33	26	20	20	19	29	21	27	304
Tungurahua	2	1	1	2	5	2	1	2	4	6	5	3	34
Zamora	1	0	2	2	3	1	1	1	0	1	0	0	12
Chinchi													
Galápagos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Sucumbíos	9	5	11	6	4	6	3	4	12	8	14	16	98
Orellana	0	1	1	1	14	4	3	7	3	7	7	9	57
Santo	13	21	13	14	13	14	5	11	10	8	13	19	154
Domingo													
Santa Elena	12	10	26	12	19	17	29	20	13	35	23	34	250

**Elaborado por:** Autor**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019)

**Gráfica 17. Número de homicidios intencionales por provincia año 2023**



**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019)

La gráfica 17 que representa a los datos de tabla 4 muestra que, las provincias con mayor número de homicidios con intención de ejecutarlos son:

- El Oro
- Esmeraldas
- Guayas
- Los Ríos
- Manabí
- Pichincha

**Tabla 5. Número de denuncias de delitos de incidencia mayor por provincia año 2023**

Provincia	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Azuay	134	124	141	131	107	104	117	130	135	134	130	126	1.513
Bolívar	16	23	17	7	17	9	17	10	7	20	13	15	171
Cañar	63	38	44	45	39	66	58	65	53	57	55	41	624
Carchi	16	20	20	23	14	19	20	21	17	18	23	15	226
Cotopaxi	56	62	54	55	48	68	53	51	62	50	51	55	665
Chimborazo	91	99	120	107	84	111	101	104	111	95	86	88	1.197
El Oro	368	363	432	364	417	378	374	402	427	390	403	381	4.699
Esmeraldas	207	214	247	178	177	184	194	171	174	167	162	155	2.230
Guayas	2.638	2.429	2.972	2.621	2.728	2.788	2.578	2.525	2.580	2.775	2.816	2.928	32.378
Imbabura	54	50	68	67	62	67	59	76	103	63	113	109	891
Loja	26	34	46	28	40	39	30	32	39	27	26	24	391
Los Ríos	548	456	483	440	479	535	460	494	462	529	533	586	6.005
Manabí	304	270	347	280	279	314	321	317	397	438	408	460	4.135
Morona Santiago	12	13	25	11	17	15	19	17	14	14	12	6	175
Napo	19	18	23	20	14	20	27	32	24	20	30	16	263
Pastaza	13	11	8	15	9	8	12	6	7	8	9	15	121
Pichincha	1.180	1.159	1.312	1.169	1.175	1.263	1.272	1.297	1.271	1.338	1.368	1.472	15.276
Tungurahua	39	32	34	31	45	35	38	39	37	36	66	40	472
Zamora Chinchipe	17	17	22	7	7	10	6	8	8	15	8	11	136

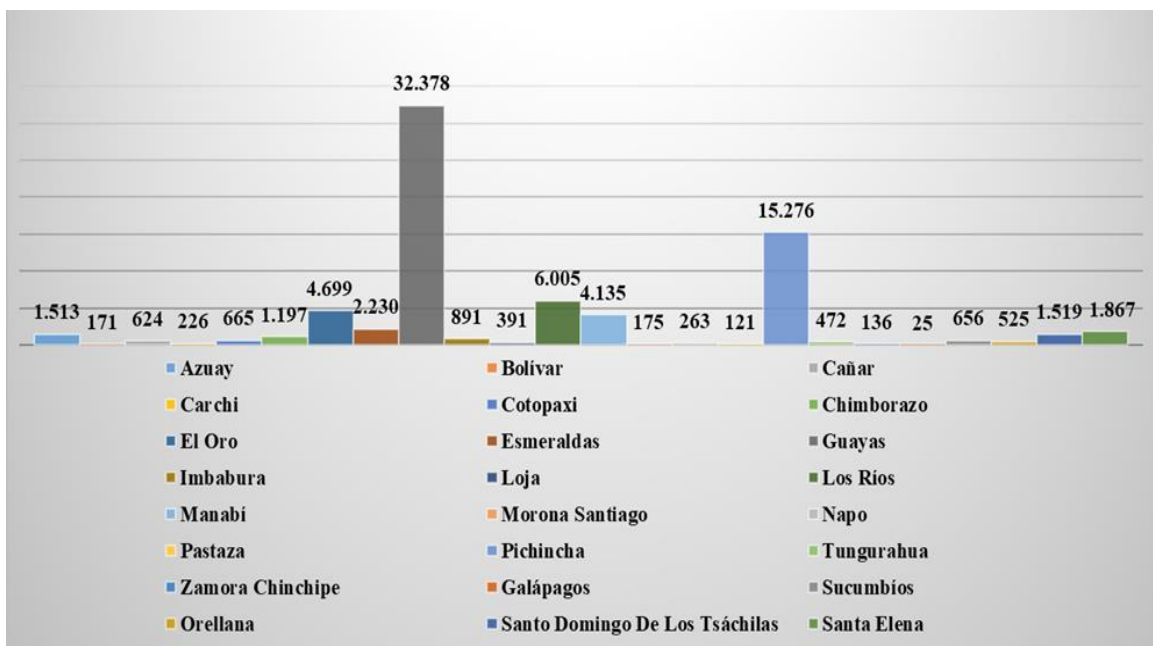


Galápagos	0	0	1	2	1	2	7	1	2	3	3	3	25
Sucumbíos	44	55	67	42	46	52	56	56	50	61	47	80	656
Orellana	32	44	61	51	66	44	35	30	49	33	27	53	525
Santo Domingo	140	114	183	202	144	117	100	100	125	152	82	60	1.519
Santa Elena	141	117	123	115	167	187	152	134	200	228	159	144	1.867

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019)

**Gráfica 18. Número de denuncias de delitos de incidencia mayor por provincia año 2023**



**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019)

La gráfica 18 que representa a los datos de la tabla 5 indica que, las provincias con mayor índice de denuncias son las provincias de:

- El Oro
- Esmeraldas
- Guayas
- Los Ríos
- Manabí
- Pichincha

### ***1.2.2. Segmentación de mercados y Definición de público objetivo***

Se delimita a los establecimientos que se dedican a la venta de equipos de defensa personal y/o similares, tales como: cámaras de vigilancia, equipos tácticos, cercados eléctricos, etc.

De aquellas provincias que tienen el mayor índice de criminalidad se muestra los establecimientos que se dedican a la comercialización de los equipos antes mencionados.

**Tabla 6. Establecimientos de venta al público seleccionados por provincia**

Provincias	Establecimientos	Dirección
El Oro	Armas, municiones y accesorios Ochoa	Mecánica Ochoa armas calle guabo 16 18 / palmeras y 6ta oeste, Machala.
Esmeraldas	Conintel.S.A.	Av. Del Ejército primera parada de Codesa, Altos de almacén Játiva.
Guayas	Police tactical equipment	Local 2 Edificio Pedrisa, Av. De las Américas #2773, Guayaquil.
	Steren	Parque California 2, Local 2, Guayaquil.
Los Ríos	Digisma	El Guayacán, Mz 10, Solar 17,Quevedo.
Manabí	Sisegusa sistemas de seguridad S. A	Av. 24 entre calle 17 y 20. Plaza San Nicolás, local #3, Manta.
Pichincha	Swat Store	Av. Occidental y Marcos Joffre N46-09, Quito
	Ecuatepi	Av. América N17-207 y Santiago Edificio Miguel de Santiago Of. 5, Quito.

**Elaborado por:** Autor

**Fuentes:** (Facebook, 2023) (Conintel.SA, 2022) (Police tactical equipment, 2017) (Stere, 2022) (Digisma, 2021) (Sisegusa, 2024) (Swat store, 2018) (Ecuatepi, 2023)

### 1.2.3. Cuantificación del público objetivo

En base al censo realizado a nivel nacional por el INEC en el año 2022. Se escoge como público objetivo según el rango de edad desde los 25 hasta los 44 años de las provincias antes mencionadas.

**Tabla 7. Población por grupos de edad, rango 25-44 años, año 2022**

Grupos de edad	Provincias						Población total
	El Oro	Esmeraldas	Guayas	Los Ríos	Manabí	Pichincha	
25-29	56.909	41.113	350.345	68.205	124.144	257.620	898.336
30-34	52.229	37.800	318.209	60.529	111.506	248.229	828.502
35-39	49.834	34.608	295.303	56.634	104.039	243.665	784.083
40-44	47.435	31.711	297.987	55.951	99.572	224.436	757.092
Total	206.407	145.232	1.261.844	241.319	439.261	973.950	3.268.013

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2024)

La información de la tabla anterior corresponde al año 2022, datos que fueron recolectados en dicho año y publicados en la página web del Instituto Nacional De Estadísticas Y Censos (INEC).

El proyecto se enfoca geográficamente en las provincias antes mencionadas en las cuales obtenemos un total de 3.268.013 de habitantes los cuales representan al 19,29 % de la población total del Ecuador siendo este el público objetivo para el modelo de negocio.

#### **1.2.4. Determinación y proyección de la oferta**

La determinación y proyección de la oferta se utilizó el método de proyección lineal, obteniendo el resultado de las importaciones a realizar desde el año 2025 hasta el año 2029, periodos operacionales a realizar en el proyecto.

**Tabla 8. Proyección de la oferta**

Año	Importaciones TM (Peso Neto)
2025	1,52
2026	1,70
2027	1,88
2028	2,06
2029	2,24

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Banco Central del Ecuador, 2024)

#### **1.2.5. Determinación y proyección de la demanda**

Para determinar la demanda se aplica una proyección de los siguientes 8 años a la población de las provincias antes mencionadas, escogiendo como año base el 2022, año que se realizó el último censo nacional y se segmenta esta cantidad poblacional en el rango de edades entre 25 a 44 años que multiplica al índice de crecimiento anual de criminalidad por provincia.

**Tabla 9. Población por provincias, rango de edades 25-44 años por índice de crecimiento anual de criminalidad.**

Año	El Oro	Esmeraldas	Guayas	Los Ríos	Manabí	Pichincha
2022	1.337	579	9.159	1.593	1.128	4.816
2023	1.359	587	9.289	1.611	1.142	4.904
2024	1.380	595	9.421	1.628	1.157	4.994
2025	1.402	603	9.555	1.646	1.172	5.085

2026	1.424	612	9.691	1.664	1.187	5.178
2027	1.447	620	9.829	1.682	1.203	5.273
2028	1.470	629	9.969	1.700	1.219	5.370
2029	1.493	638	10.111	1.719	1.234	5.468

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2024)

Asumiendo que cada habitante va a adquirir los artículos de defensa personal, se realizó el cálculo de peso de los productos comúnmente comercializados en el país por la cantidad de habitantes entre el rango de 25 a 44 años de las provincias seleccionadas, los resultados en la siguiente tabla.

**Tabla 10. Demanda y proyección de los productos importar**

Año	Producto	Peso (TM)	El Oro	Esmeraldas	Guayas	Los Ríos	Manabí	Pichincha	Total
2025	Gas	0,00006	0,08	0,04	0,57	0,10	0,07	0,31	1,17
	Pimienta	0,00005	0,07	0,03	0,48	0,08	0,06	0,25	0,97
	Kubotan	0,00015	0,21	0,09	1,43	0,25	0,18	0,76	2,92
Total		0,00026	0,36	0,16	2,48	0,43	0,30	1,32	5,06
2026	Gas	0,00006	0,09	0,04	0,58	0,10	0,07	0,31	1,19
	Pimienta	0,00005	0,07	0,03	0,48	0,08	0,06	0,26	0,99
	Kubotan	0,00015	0,21	0,09	1,45	0,25	0,18	0,78	2,96
Total		0,00026	0,37	0,16	2,52	0,43	0,31	1,35	5,14
2027	Gas	0,00006	0,09	0,04	0,59	0,10	0,07	0,32	1,20
	Pimienta	0,00005	0,07	0,03	0,49	0,08	0,06	0,26	1,00
	Kubotan	0,00015	0,22	0,09	1,47	0,25	0,18	0,79	3,01
Total		0,00026	0,38	0,16	2,56	0,44	0,31	1,37	5,21
2028	Gas	0,00006	0,09	0,04	0,60	0,10	0,07	0,32	1,22
	Pimienta	0,00005	0,07	0,03	0,50	0,09	0,06	0,27	1,02
	Kubotan	0,00015	0,22	0,09	1,50	0,26	0,18	0,81	3,05
Total		0,00026	0,38	0,16	2,59	0,44	0,32	1,40	5,29
2029	Gas	0,00006	0,09	0,04	0,61	0,10	0,07	0,33	1,24
	Pimienta	0,00005	0,07	0,03	0,51	0,09	0,06	0,27	1,03
	Kubotan	0,00015	0,22	0,10	1,52	0,26	0,19	0,82	3,10
Total		0,00026	0,39	0,17	2,63	0,45	0,32	1,42	5,37

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2024)

### 1.2.6. Demanda insatisfecha y demanda a ser atendida

Para el cálculo de la demanda insatisfecha se toma en cuenta la demanda estimada, la cual fue calculada y representada en la tabla 10, es decir la multiplicación del peso de los productos por las cantidades de habitantes de 25 a 44 años de cada provincia. Dicha cantidad se restó a la oferta estimada dando como resultado la demanda insatisfecha.

La demanda a ser atendida es la cantidad de productos a importar, para ello se necesitó el peso de cada uno de los productos a importar: Kubotan 45 gramos, Gas pimienta 104 gramos, Taser 645 gramos. Se divide para las cantidades que refleja la demanda insatisfecha.

**Tabla 11. Demanda insatisfecha y demanda a ser atendida**

Años	Demanda estimada (TM/año)	Oferta estimada (TM/año)	Demanda insatisfecha (TM/año)	Demanda a ser atendida (Unidades)
2025	5,06	1,52	3,54	28.575
2026	5,14	1,70	3,44	27.748
2027	5,21	1,88	3,34	26.931
2028	5,29	2,06	3,24	26.123
2029	5,37	2,24	3,14	25.326

**Elaborado por:** Autor

**Fuentes:** (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2024) (Global sources, 2015; 2019; 2021)

### 1.2.7. Posicionamiento del producto en el mercado meta

El mercado de productos de defensa personal en Ecuador ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado principalmente por dos factores:

1. Aumento de la delincuencia y la inseguridad situaciones que ha llevado a que muchos ciudadanos busquen formas de protegerse a sí mismos y a sus familias, lo que ha generado una mayor demanda de productos de defensa personal.
2. Según BBC News Mundo (2023) “El presidente de Ecuador, Guillermo Lasso, anunció en un mensaje a la nación que se autorizaba la tenencia y porte de armas de uso civil para defensa personal de acuerdo con los requisitos de la ley y el reglamento”. Acción que ha contribuido aún más al crecimiento del mercado de productos de defensa personal, ya que ahora existe una mayor demanda legal de armas, municiones y accesorios relacionados como equipos de defensa personal.

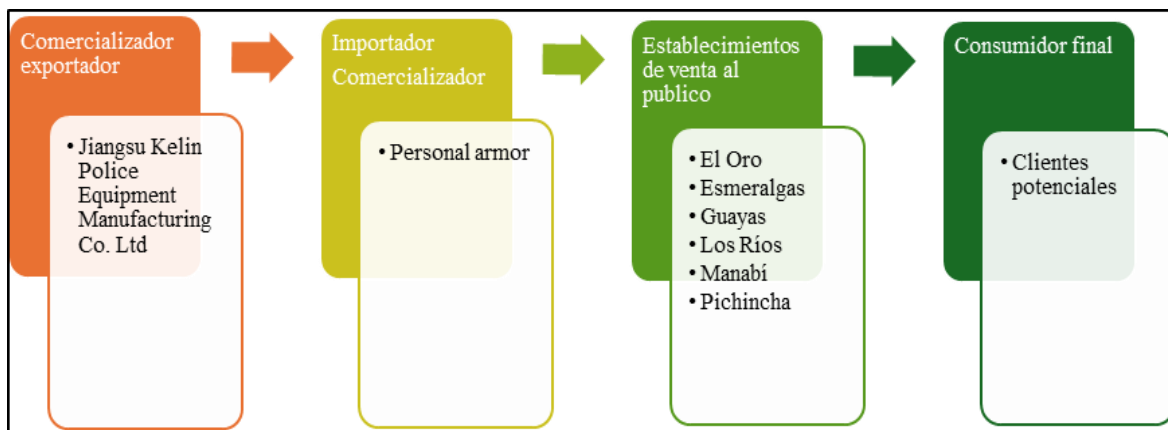
## CAPÍTULO 2. CANALES DE DISTRIBUCIÓN, RELACIONES CON LOS CLIENTES Y ALIANZAS CLAVES

### 2.1. Selección de los canales de distribución

#### 2.1.1. Definición de canales de distribución

Es fundamental reconocer que los canales de distribución son importantes al momento de aplicar el modelo de negocio de importación, para entender los canales de distribución se presenta la siguiente ilustración.

**Ilustración 1. Canales de distribución**



**Elaborado por:** Autor

El proveedor será la empresa Jiangsu Kelin Police Equipment Manufacturing Co. Ltd proveniente de China, empresa que se dedica a la exportación de equipos de defensa personal.

La mercadería será recibida en el terminal de la Autoridad Portuaria de Guayaquil (APG) por el representante de la empresa nacional Personal armor y almacenada en bodega. El tercer punto de la distribución será transportar las mercancías a los establecimientos de las provincias antes mencionadas, que permitirán hacer llegar los productos al consumidor final.

#### 2.1.2. Análisis y cuantificación de la barrera arancelaria (Arancel en destino)

Según el portal web Primicias (2024) menciona que a partir del lunes 1 de julio de 2024 se empleará la reducción al 30% de la tarifa del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) para la importación de armas de fuego, armas deportivas y municiones; así lo instauró el presidente Daniel Noboa el 12 de junio de 2024, mediante Decreto Ejecutivo 302.

Dentro de la partida arancelaria 9304.00.90.00 ingresan los productos gas pimienta y taser. Mientras que en la partida 7604.29.10.00 ingresa el kubotan, que es una barra de aleación de aluminio, el cual no posee ICE pero sí arancel específico, se muestran los aranceles el costo de importación.

**Tabla 12. Aranceles**

Subpartida Nacional	Descripción del producto	Ad Valorem	Arancel específico	ICE
9304.00.90.00	-Las demás armas (por ejemplo: armas largas y pistolas de muelle (resorte), aire comprimido o gas, porras), excepto las de la partida 93.07. --Los demás.	20		30
7604.29.10.00	-Barras y perfiles, de aleaciones de aluminio. --Los demás ---Barras	5	\$1.2	

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Servicio Nacional de Aduana de el Ecuador, 2024)

**Tabla 13. Cálculos tributarios gas pimienta y taser**

	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
FOB	\$ 22.275	\$ 21.836	\$ 21.015	\$ 20.566	\$ 20.112
Flete	\$ 619	\$ 619	\$ 619	\$ 619	\$ 619
Seguro	\$ 229	\$ 225	\$ 216	\$ 212	\$ 207
Base imponible	\$ 23.123	\$ 22.679	\$ 21.850	\$ 21.396	\$ 20.938
Arancel ad-Valorem (20%)	\$ 4.625	\$ 4.536	\$ 4.370	\$ 4.279	\$ 4.188
Total aranceles	\$ 4.625	\$ 4.536	\$ 4.370	\$ 4.279	\$ 4.188
Fodinfra (0.5%)	\$ 116	\$ 113	\$ 109	\$ 107	\$ 105
Valor ex aduana	\$ 27.863	\$ 27.328	\$ 26.329	\$ 25.783	\$ 25.230
Base imponible IVA	\$ 38.729	\$ 37.986	\$ 36.598	\$ 35.838	\$ 35.070
IVA (15%)	\$ 5.809	\$ 5.698	\$ 5.490	\$ 5.376	\$ 5.261
Total de tributos aduaneros	\$ 21.416	\$ 21.005	\$ 20.237	\$ 19.817	\$ 19.393
Valor total	\$ 44.539	\$ 43.684	\$ 42.088	\$ 41.214	\$ 40.331
Costos de importación	\$ 22.264	\$ 21.848	\$ 21.073	\$ 20.648	\$ 20.219

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Servicio Nacional de Aduana de el Ecuador, 2024)



**Tabla 14. Cálculos de tributarios kubotan**

	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
FOB	\$ 5.600	\$ 5.454	\$ 5.304	\$ 5.150	\$ 4.992
Flete	\$ 395	\$ 395	\$ 395	\$ 395	\$ 395
Seguro	\$ 60	\$ 58	\$ 57	\$ 55	\$ 54
Base imponible	\$ 6.055	\$ 5.907	\$ 5.756	\$ 5.600	\$ 5.441
Arancel ad-Valorem (5%)	\$ 303	\$ 295	\$ 288	\$ 280	\$ 272
Arancel especifico (\$1,20xKg)	\$ 302	\$ 292	\$ 281	\$ 270	\$ 259
Total aranceles	\$ 605	\$ 587	\$ 569	\$ 550	\$ 531
Fodinfra (0,5%)	\$ 30	\$ 30	\$ 29	\$ 28	\$ 27
Valor ex aduana	\$ 6.690	\$ 6.524	\$ 6.353	\$ 6.178	\$ 5.999
Base imponible IVA	\$ 6.690	\$ 6.524	\$ 6.353	\$ 6.178	\$ 5.999
IVA (15%)	\$ 1.004	\$ 979	\$ 953	\$ 927	\$ 900
Total de tributos aduaneros	\$ 1.639	\$ 1.595	\$ 1.550	\$ 1.505	\$ 1.458
Valor total	\$ 7.694	\$ 7.502	\$ 7.306	\$ 7.105	\$ 6.899
Costos de importación	\$ 2.094	\$ 2.048	\$ 2.002	\$ 1.955	\$ 1.907

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Servicio Nacional de Aduana de el Ecuador, 2024)

### ***2.1.3. Márgenes de intermediación en cada eslabón de la cadena de comercialización***

En la planificación de la cadena de distribución hay 2 mediadores, cada uno se beneficiará con un margen de ganancia favorable. Se expresan los precios de venta en cada etapa, comenzando con el exportador y finalizando con el consumidor.

Se realizarán 2 importaciones al año de las cantidades calculadas, donde el exportador vende sus productos con los siguientes precios FOB: kubotan \$1,00, gas pimienta \$1,00 y taser \$13,00. Como importador y comercializador se realiza el cálculo de costo de adquisición por producto para obtener los siguientes márgenes de ganancia por producto:

**Tabla 15. Cálculo de costo por producto importado**

Producto	Unidades a importar	Costo FOB	% del costo	Impuestos asignados	Costo por unidad
Kubotan	5600	\$5.600,00	20,09%	\$2.093,78	\$1,37
Gas pimienta	7650	\$7.650,00	27,44%	\$7.646,14	\$2,00
Taser	1125	\$14.625,00	52,47%	\$14.617,63	\$25,99

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Global sources, 2015; 2019; 2021)

Con el costo por unidad calculado se procede a calcular el precio de venta según los márgenes de ganancia que se desean por producto, para el kubotan se emplea el 65,00%, para el gas pimienta el 70,00% y para el taser el 45,0%. Se emplea el método del margen de contribución.

**Tabla 16. Cálculo del precio de venta**

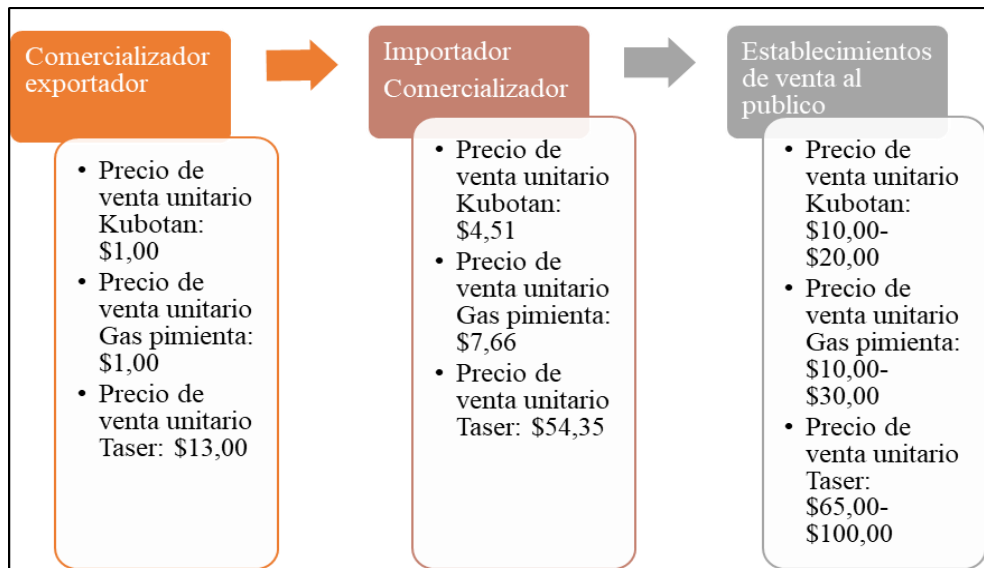
Producto	Costo De Producto	Margen	Precio De Venta	IVA 15%	Precio Total
Kubotan	\$1,37	65,0%	\$3,93	\$0,59	\$4,51
Gas pimienta	\$2,00	70,0%	\$6,66	\$1,00	\$7,66
Taser	\$25,99	45,0%	\$47,26	\$7,09	\$54,35

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Global sources, 2015; 2019; 2021)

Los resultados para vender a los establecimientos de venta al público son los siguientes precios: kubotan \$4,51, gas pimienta \$7,66 y taser \$5,35. Los establecimientos de venta al público poseen distintos márgenes para los productos siendo los siguientes rangos de precios posibles: kubotan \$10.00 - \$20.00, gas pimienta \$10.00 - \$30.00, taser \$60.00 - \$100.00.

## Ilustración 2 Márgenes de ganancia por eslabón



**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Global sources, 2015; 2019; 2021)

### 2.1.4. Logística de importación

El kubotan vendrá en fundas plásticas por unidad, ingresan 400 unidades en la caja de exportación, con medidas de: largo 30 cm, ancho 25 cm y alto 25 cm. El gas pimienta tendrá como envase primario el spray de presentación, el envase secundario es la caja con la marca del producto, ingresan 100 unidades en la caja de exportación, con medidas de: largo 40 cm, ancho, 39 cm y alto 32 cm. El taser tendrá como envase primario un estuche de nylon, el envase secundario es una funda protectora, ingresan 50 unidades a la caja de exportación, con medidas de: largo 58 cm, ancho 49 cm y alto 42 cm.

Las cajas totales al año son: 28 para kubotan, 153 para gas pimienta, 45 para taser. Vendrán en un contenedor de 20 pies de carga general, mediante carga consolidada. Las medidas del contenedor son: largo 5,9 metros, ancho 2,26 metros y alto 2,49 metros.

El flete se cotizó con la empresa logística Logun S.A., se detalla en la ilustración 5 en anexos. El flete tiene origen en el puerto de Shanghái, mercancías que serán transportadas por la empresa transportista Yang Ming hacia la ciudad de Guayaquil, con duración de tránsito aproximado 42 días.

El siguiente paso es el levante de mercancías bajo régimen 10:

**Tabla 17. Procedimiento de la Declaración aduanera de importación**

N°	Descripción de actividad	Responsable	Producto de salida
1	Realiza el llenado de la DAI con la información de la mercancía y se adjuntan los documentos de soporte y acompañamiento que sean necesarios.	Declarante	DAI en espera de ser enviada.
2	Se procede a firmar electrónicamente la DAI y se realiza la transmisión.	Declarante	DAI transmitida.
3	Se receptan los datos consignados en la DAI.	Ecuapass	Número de entrega generado por el Ecuapass.
4	Validación de la información de la DAI, según el caso.	Ecuapass	DAI validada por el Ecuapass.
5	Si se detectan errores en la validación de la información se procede a los puntos 5.1 y 5.2.	Ecuapass	¿Información de DAI con errores o sin errores?
5.1	En el caso de tener errores, el Ecuapass notifica el error, con el fin de que el declarante proceda a corregir.	Ecuapass	Notificación recibida por el declarante.
5.1.1	De mantener el punto 5.1, se debe corregir y volver a transmitir la DAI.	Declarante	DAI transmitida nuevamente.
5.2	Se procesa la información de la DAI para su posterior notificación.	Ecuapass	Se genera internamente el número de liquidación y de declaración en el sistema Ecuapass.
6	Se procede a la asignación del canal de aforo, según el perfilador de riesgos.	Ecuapass	DAI con canal de aforo asignado.
7	Envío de la notificación de aceptación.	Ecuapass	Notificación recibida por el declarante.
8	El pago de tributos debe ser realizado previo al acto de aforo.	Consignatario	DAI en espera de ser aforada.
9	Se procede a realizar el aforo designado.	T. Operador del área de aforo	¿Cierre de aforo con novedades o sin novedades?
10	Notificación al declarante de que la DAI tiene estado de “Salida Autorizada” y se puede hacer el levante de mercancías.	Ecuapass	Mercancía en espera de ser retirada del depósito temporal.
11	Realización del levante de las mercancías del depósito temporal.	Consignatario	Fin del proceso.

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Servicion Nacional de Aduana del Ecuador, 2019)

Consiguiente se transporta vía terrestre las mercancías al almacén que se ubica en la ciudad de Manta, en la ilustración 6 de anexos se muestra la ubicación específica. Posterior, se destinan las cantidades para cada uno de los establecimientos de venta al público.

## **2.2. Relaciones con los clientes**

### ***2.2.1. Mix promocional: publicidad, medios interactivos, redes sociales, ferias, etc.***

Para dar a conocer los productos y marca de la empresa para que tengan impacto en la sociedad se realizará la publicación de información con los datos necesarios para la adquisición, características y uso de los productos que se ofertan. Se requiere crear una página web que tenga enlaces vinculados de las aplicaciones a emplear, se menciona las páginas web a emplear para tener contacto con los clientes:

- WhatsApp
- Instagram
- Facebook
- TikTok

Las páginas antes mencionadas son las que mayor frecuencia de uso tienen en la población nacional, permitiendo un mayor alcance y permitiendo que aumente la cantidad de clientes potenciales.

Otra alternativa potencial es participar en las ferias nacionales que tienen como referencia la seguridad e integridad de las personas.

### ***2.2.2. Pre-servicio y Post servicio***

El Pre-servicio se enfoca en atraer clientes potenciales que hagan consumo del producto que se esté ofertando, utilizando medios que permiten tener un alcance amigable, atendiendo las preguntas que tiene el cliente antes de adquirir el producto y guiarlo de forma efectiva en la adquisición del producto. La atención que se le brinda al cliente nos permitirá fidelizar y afianzar la relación para futuras compras.

En post servicio se establecen medidas de seguimiento y evaluación a los distribuidores, haciendo referencia a la relación que entablan con los clientes finales. Es importante tener comunicación continua para conocer el rendimiento de los productos aplicando cuestionarios

post compra en la calidad de los productos que han adquirido, permitiendo que se mejore el servicio para futuras interacciones comerciales.

## **2.3. Alianzas Claves**

### ***2.3.1. Alianzas con proveedores***

Es importante garantizar que el proveedor internacional cumpla con las cantidades que se requieren a importar para establecer contratos a largo plazo que permitan solidificar la relación comercial y poder adquirir preferencias de productos que tienen precio competitivo que permitan de forma local generar ventas.

### ***2.3.2. Alianzas con distribuidores***

Se destaca la relación que el importador tiene con los establecimientos de venta al público a los que se destinan los productos. Estableciendo acuerdos de colaboración con aspectos como promoción conjunta y desarrollo de espacios publicitarios en redes sociales que beneficien a las empresas involucradas en la venta de los equipos de defensa personal.

### ***2.3.3. Alianza con la competencia***

Debido a que en la ciudad de Manta, lugar donde se establece las oficinas de distribución de los productos, no hay competencia directa, se pueden establecer acuerdos de investigación del mercado con los comercializadores de productos similares, tales como: cámaras de seguridad, alarmas electrónicas, entre otros.

## CAPÍTULO 3. RECURSOS, ACTIVIDADES Y COSTES

### 3.1. Recursos

#### 3.1.1. Abastecimiento personal administrativo y directivo

El modelo de negocio requiere que se contrate personal para cumplir con las actividades planificadas. Se reconoce que la estructura debe tener un gerente, una secretaria, un administrador contable, un gestor comercial y logístico y un chofer.

**Tabla 18. Cargos de personal administrativo**

Cargo	Personal
Gerente General	1
Secretaria	1
Administrador financiero	1
Gestor comercial y logístico	1
Chofer	1

**Elaborado por:** Autor

También para el éxito de la empresa se necesitarán servicios prestados como asesoría legal y administración contable.

**Tabla 19. Servicios prestados**

Cargo	Personal
Asesor legal	1
Administrador contable	1

**Elaborado por:** Autor

En la siguiente tabla se muestra los costos estimados para los cargos asignados del personal administrativo para los siguientes 5 años aplicando un aumento del 1 al 5% anual.

**Tabla 20. Costos del personal administrativo**

Detalle	Años				
	2025	2026	2027	2028	2029
Gerente general	\$ 12.022	\$ 12.654	\$ 13.320	\$ 14.021	\$ 14.759
Secretaria	\$ 7.909	\$ 8.326	\$ 8.764	\$ 9.225	\$ 9.711
Administrador financiero	\$ 8.162	\$ 8.592	\$ 9.044	\$ 9.520	\$ 10.021
Gestor comercial y logístico	\$ 11.592	\$ 12.202	\$ 12.845	\$ 13.521	\$ 14.232
Chofer	\$ 7.909	\$ 8.326	\$ 8.764	\$ 9.225	\$ 9.711
Asesor legal	\$ 7.909	\$ 8.326	\$ 8.764	\$ 9.225	\$ 9.711

Administrador contable	\$ 8.069	\$ 8.494	\$ 8.941	\$ 9.411	\$ 9.907
Total	\$ 63.573	\$ 66.919	\$ 70.441	\$ 74.149	\$ 78.051

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Ministerio del Trabajo, 2024)

### 3.1.2. Abastecimiento de máquinas, equipos, tecnología

Estará a disposición las siguientes cantidades de equipos de oficina: 3 impresoras multifunción l4260 tinta continua Epson, 3 grapadoras Grapadora kW /Trio 5633 Mini 12h, 30 archivadores Line-Desk 556 Oficio L8.

**Tabla 21. Equipo de oficina**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Impresora	Unidad	3	\$ 1.067,85
Grapadoras	Unidad	3	\$ 6,30
Archivadores	Unidad	30	\$ 63,00
Total			\$ 1.137,15

**Elaborado por:** Autor

**Fuentes:** (Tía, 2023) (Dilipa, 2024) (Dilipa, 2024)

Para poder realizar el traslado de mercancías se adquiere un vehículo, descrito como camión de carga ligera, marca Chevrolet modelo NLR 511 EIV.

**Tabla 22. Vehículo**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Camión de carga ligera	Unidad	1	\$ 27.489,00
Total			\$ 27.489,00

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Chevrolet, 2024)

Los artículos de los equipos de computación que se tendrán a disposición son los siguientes: 2 laptops Dell Inspiron 15.6" 8GB DDR4 RAM 512GB SSD, 2 Pc de escritorio AIO HP 24-CB1013LA CORE i5-1235U 8GB,256GB SSD,23.8",SIN S.O.



**Tabla 23. Equipo de computación**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Laptop	Unidad	2	\$ 1.808,23
PC de escritorio	Unidad	2	\$ 1.614,90
Total			\$ 3.423,13

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Crecos, 2021) (System Market, 2023)

## 3.2. Actividades

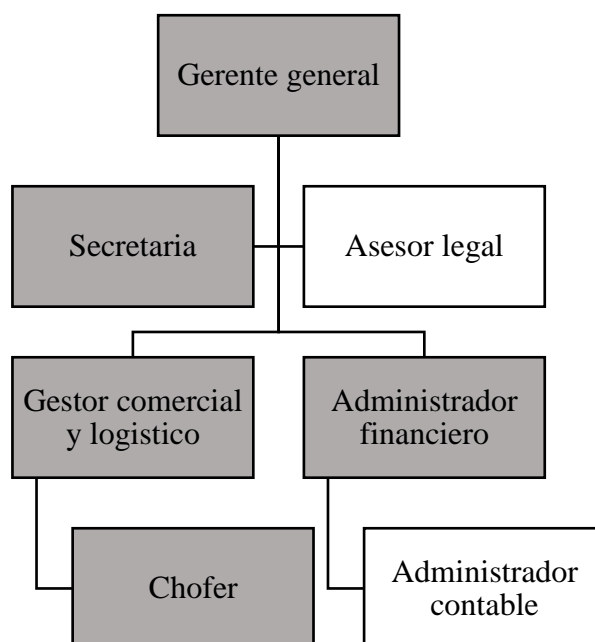
### 3.2.1. Actividades claves

Las actividades fundamentales para que el modelo de negocio funcione en proporciones idóneas son las siguientes:

- Gestionar la documentación relevante antes de preembarque para la agilidad del proceso.
- Negociar futuros contratos comerciales con los proveedores para adquirir preferencias de despacho.
- Implementar sistemas de distribución logística en el mercado local que permitan mejorar los tiempos de entrega.
- Asegurar que el producto importado cumpla con los requisitos establecidos en el contrato.
- Establecer relaciones comerciales con los agentes de la cadena de distribución antes mencionada.
- Otorgar información necesaria de los productos que se están comercializando (documentos, permisos, restricciones, manejo, etc.).

### 3.2.2. Organigrama

**Ilustración 3. Cargos laborales**



**Elaborado por:** Autor

### 3.2.3. Determinación general de funciones

Se presenta una tabla demostrativa de las funciones de cada cargo en la empresa. Funciones que son específicas y fundamentales para el cumplimiento de las operaciones que están encadenadas y que el proceso conjunto garantiza el éxito de la empresa.

**Tabla 24. Funciones administrativas**

Cargo	Funciones Principales
Gerente General	Es quien lidera y dirige la empresa. Define las estrategias y objetivos en base a la planificación. Gestiona recursos y representa la organización para futuras negociaciones.
Secretaria	Brinda apoyo administrativo al gerente general. Gestiona agenda, reuniones y documentación. Atiende clientes y proveedores.
Administrador financiero	Prepara y analiza estados financieros, gestiona el flujo de caja. Obtiene y direcciona el financiamiento. Minimiza los riesgos financieros de la empresa.

Gestor comercial y logístico	Identifica oportunidades de negocio, desarrollar e implementar estrategias de marketing. Negocia con clientes y proveedores. Implementa y supervisa sistemas de la logística.
Chofer	Garantiza la seguridad e integridad de la mercancía que transporta, cumpliendo las normas establecidas por la empresa.
Asesor legal	Otorga asesoría legal a la organización, representa a la empresa en procedimientos legales y protege los intereses legales de la empresa.
Administrador contable	Registra las transacciones financieras para elaborar informes contables. Actualiza los libros contables asegurando el cumplimiento de leyes y regulaciones fiscales.

**Elaborado por:** Autor

### 3.3. Costes

#### 3.3.1. Plan de Inversiones

Se presenta en la siguiente tabla los valores correspondientes de los activos fijos, activos diferidos e intangibles y el capital de trabajo operacional que necesita empresa para realizar los procesos adecuados.

**Tabla 25. Plan de inversiones**

Detalle	Valor (Usd)
<b>A. Activo fijos</b>	
(+) equipo de oficina	\$1.137,15
(+) mobiliario	\$2.089,50
(+) vehículos	\$27.489,00
(+) equipo de computación	\$3.423,13
(=) total activo fijos	\$34.138,78
<b>B. Activos diferidos e intangibles</b>	
(+) costos y estudios del mercado	\$3.811,50
(+) gastos de constitución	\$1.191,26
(+) otros activos diferidos	\$2.100,00
(=) total activos diferidos e intangibles	\$7.102,76
<b>C. Capital de trabajo (nof)</b>	
(+) capital de trabajo preoperacional	\$96.093,11
(=) total capital de trabajo preoperacional	\$96.093,11
<b>D. Total inversiones (a+b+c)</b>	<b>\$137.334,64</b>

**Elaborado por:** Autor

Se muestra que el total de activos fijos (se suma el valor mobiliario representado en la tabla 38 ubicada en anexos) es de \$34.138,78 y el total de activos diferidos e intangibles, es de \$7.102,76, valores que serán financiados por el inversionista, se adjunta sus cálculos en las tablas 39, 40 y 41 ubicadas en anexos. El total del capital de trabajo preoperacional, que dará cobertura a 6 meses, es de \$96.093,11 financiados por deuda bancaria.

### 3.3.2. Fuente y plan de financiamiento

El modelo de negocio tiene como objetivo ser financiado por capital propio y deuda bancaria. La entidad bancaria financiará el 69,97%, representando al capital de trabajo operacional. El 30,03% del valor de activos fijos, diferidos e intangibles, será financiado por recursos propios, como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 26. Plan de financiamiento**

Detalle	Deuda		Capital propio		Total financiamiento	
	Usd		Usd		Usd	%
<b>A. Activos fijos</b>						
(+) equipo de oficina			1.137		1.137	0,83%
(+) mobiliario			2.090		2.090	1,52%
(+) vehículos			27.489		27.489	20,02%
(+) equipos de computación			3.423		3.423	2,49%
(=) total activos fijos		-	34.139		34.139	24,86%
<b>B. Activos diferidos e intangibles</b>						
(+) costos y estudios del proyecto			3.812		3.812	2,78%
(+) gastos de constitución			1.191		1.191	0,87%
(+) otros activos diferidos			2.100		2.100	1,53%
(=) total activos diferidos e intangibles		-	7.103		7.103	5,17%
<b>C. Capital trabajo preoperacional</b>						
(+) adquisición de mercadería		4.646				
(+) costos de importación		4.060				
(+) gastos administrativos		5.356				
(+) gastos de compras y comercio exterior		1.954				
(=) total capital de trabajo preoperacional mensual		16.016				
<b>Cobertura de 6 meses</b>						
(=) total capital de trabajo preoperacional		96.093			96.093	69,97%
<b>E. Total financiamiento (a+b+c)</b>						
	Usd	96.093	41.242		137.335	100,00%
	%	69,97%	30,03%		100,00%	

**Elaborado por:** Autor

Para el crédito bancario se empleará la línea de crédito que ofrece BanEcuador, la cual se llama “crédito productivo” tipo de crédito PYMEs, con tasa de interés efectiva anual de 11,88%, cediendo un año de garantía y con plazo a 3 años, información que se presenta en la ilustración 7 ubicada en anexos.

**Tabla 27. Crédito bancario**

Detalle	Valor	Unidad
Deuda	\$ 96.094,11	Usd
Interés	11,88%	Anual
Plazo	3	Años
Cuota	\$ 39.926,21	Usd/Año

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (BanEcuador, 2024)

**Tabla 28. Tabla de amortización anual**

Detalle	1	2	3
Saldo Inicial	\$ 96.094,11	\$ 67.583,88	\$ 35.686,64
Cuota	\$ 39.926,21	\$ 39.926,21	\$ 39.926,21
Interés	\$ 11.415,98	\$ 8.028,97	\$ 4.239,57
Amortización	\$ 28.510,23	\$ 31.897,24	\$ 35.686,64
Saldo Final	\$ 67.583,88	\$ 35.686,64	\$ -

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (BanEcuador, 2024)

### 3.3.3. Proyección de costos y gastos

En la siguiente tabla se muestra la proyección de costos y gastos del modelo de negocio para los 5 periodos anuales operacionales. El flujo de gastos financieros, que es el pago de interés de la deuda, finaliza en el año 2027 cumpliendo los 3 años plazo otorgados por el banco.

**Tabla 29. Proyección de costos y gastos en dólares**

Años	2025	2026	2027	2028	2029
Costos operacionales					
Adquisición de mercancía	55.750	54.579	52.638	51.432	50.208
Costos de importación	48.715	47.793	46.150	45.206	44.252
Total de costos Operacionales	104.465	102.372	98.788	96.637	94.460
Gastos operacionales					
Gastos administrativos	64.273	67.009	69.889	72.920	76.111
Gastos de compras y comercio exterior	23.448	24.008	24.701	25.327	26.089

---

Gastos financieros	11.416	8.029	4.240	-	-
Total de gastos operacionales	99.137	99.046	98.829	98.247	102.200
Total de costos y gastos operacionales	203.602	201.419	197.617	194.884	196.659

---

**Elaborado por:** Autor

## CAPÍTULO 4. MODELO DE INGRESOS Y UTILIDADES

### 4.1. Ingresos

Los ingresos que se obtendrán en los siguientes 5 periodos operacionales serán generados por la venta de los productos importados a precio establecido por el comercializador, teniendo en cuenta que se incrementará el 1,01% al precio por producto, de forma anual.

**Tabla 30. Ingresos proyectados**

Detalle de ventas en cajas	2025	2026	2027	2028	2029
Kubotan	28	27	26	25	24
Precio	\$1.806	\$1.824	\$1.842	\$1.860	\$1.879
Total	\$50.559	\$49.241	\$47.891	\$46.510	\$45.096
Gas pimienta	153	149	144	140	136
Precio	766	774	782	790	798
Total	\$117.270	\$115.347	\$112.591	\$110.558	\$108.473
Taser	45	44	42	41	40
Precio	\$2.717	\$2.745	\$2.772	\$2.800	\$2.828
Total	\$122.287	\$120.766	\$116.429	\$114.793	\$113.114
Total de ingresos	\$290.117	\$285.353	\$276.911	\$271.861	\$266.682

**Elaborado por:** Autor

### 4.2. Utilidades

En la siguiente tabla se detalla los cálculos de: utilidad bruta, utilidad operacional, utilidad antes de la participación a trabajadores, utilidad antes de impuestos y la utilidad neta.

**Tabla 31. Flujo de caja del inversionista**

Detalle	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(+) Ingresos		290.117	285.353	276.911	271.861	266.682
(-) Costos operacionales		104.465	02.372	98.788	96.637	94.460
(=) Utilidad Bruta		185.652	182.981	178.123	175.224	172.223
(-) Gastos administrativos		64.273	67.009	69.889	72.920	76.111
(-) Gastos de compra, comercio y logística		23.448	24.008	24.701	25.327	26.089

(-) Depreciación y amortización de activos	6.990	6.990	6.990	6.077	6.077
(=) Utilidad operacional	90.941	84.974	76.544	70.900	63.946
(-) Gastos financieros	11.416	8.029	4.240	-	-
(=) UAPTI	79.525	76.945	72.305	70.900	63.946
(-) Part. trabajadores (15%)	11.929	11.542	10.846	10.635	9.592
(=) UAI	67.596	65.403	61.459	60.265	54.354
(-) Impuesto a la renta (25%)	16.899	16.351	15.365	15.066	13.589
(=) Utilidad neta	50.697	49.052	46.094	45.199	40.766

**Elaborador por:** Autor

Las utilidades netas esperadas para los siguientes 5 años en promedio son de \$46.361,60 indicando que los ingresos cubren los costos y gastos proyectados.

### 4.3. Evaluación financiera

#### 4.3.1. Flujo de fondos

El cálculo de flujo de fondos nos permite realizar una evaluación financiera y determinar la rentabilidad del modelo de negocio. En la siguiente tabla se detallan los movimientos de efectivo que circulan interna y externamente de la empresa, a través de los resultados del flujo de caja del inversionista.

**Tabla 32. Flujo de caja del inversionista**

Detalle	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(=) Utilidad neta		50.697	49.052	46.094	45.199	40.766
(+) Depreciación y amortización de activos		6.990	6.990	6.990	6.077	6.077
(-) Inversión Activos fijos	-34.139					
(-) Inversión activos diferidos	-7.103					
(-) Inversión capital trabajo preoperacional	-96.094					
(+) Recuperación capital de trabajo						96.094
(+) Préstamo recibido	96.094					



(+) Valor de salvamento						8.118
(-) Devolución capital	-28.510	-31.897	-35.687	-		
(=) Flujo de caja	-41.242	29.177	24.145	17.397	51.276	151.055

**Elaborado por:** Autor

#### 4.3.2. Tasa de descuento

Para obtener la tasa de descuento se realizó el método de cálculo CAPM(modelo de operación de activos de capital, el cual involucra factores que pueden fluctuar el flujo de fondos del proyecto, estos factores son: la tasa libre de riesgo, el riesgo de mercado y la prima de riesgo. El resultado calculado es de 34,43%, que representa el costo de la inversión de capital propio.

A continuación se muestra a detalle el cálculo, con datos a fecha del 24 de julio:

**Tabla 33. Tasa de oportunidad**

Estructura Financiamiento Del Proyecto	
% Deuda (D)	0,70
% Capitales Propios (E)	0,30
Relación Deuda /Equity (D/E)	2,33
Carga Tributaria (T)	0,3370
Riesgo De Mercado	
Prima De Riesgo Mercado Usa (Mp)	0,0680
Beta Usa No Apalancado (B)	1,13
Beta Usa Re Apalancado (Br)	2,4948
Tasa Libre De Riesgo	
Rendimiento T-Bonds Usa 30a (Rf)	4,48%
Riesgo País	
Riesgo Soberano Ecuador (EMBI)	0,1299
Costo Capitales Propios (Ke)	
Tasa Libre De Riesgo (Rf)	0,0448
Prima Riesgo Mercado (Br*Mp)	0,1696
Prima Riesgo País (EMBI)	0,1299
Tasa De Descuento	0,3443
Porcentaje	34,43%

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Nyu.edu., 2024) (Banco Central del Ecuador, 2024) (Investing.com, 2024)

En la siguiente tabla se muestra los valores futuros traídos a valores presentes con la tasa de oportunidad previamente calculada, mostrando en el flujo descontado y acumulado del año 2029 el resultado del VAN.

**Tabla 34. Flujo descontado y acumulado**

Detalle	2024	2025	2026	2027	2028	2029
(=) Flujo de caja	-41.242	29.177	24.145	17.397	51.276	151.055
(=) Flujo descontado	-41.242	21.703	13.360	7.161	15.699	34.402
(=) Flujo descontado y acumulado	-41.242	-19.538	-6.178	982	16.681	51.082,47

**Elaborador por:** Autor

#### 4.3.3. Indicadores financieros (VAN, TIR, TIRM, PAYBACK)

Los indicadores financieros permiten evaluar la rentabilidad del proyecto, para aquello se destaca el uso de los indicadores VAN, TIR, TIRM y PAYBACK. El resultado del VAN que se logró calcular y que se muestra en el último periodo del flujo descontado y acumulado de la tabla 32 es de \$ 51.082,47 indicando que el proyecto es viable. La TIR promedia la rentabilidad que la empresa obtendrá de forma anual, su resultado es de 77,01% la cual supera a la tasa de oportunidad, del 34,43%, aquello acredita al progreso del modelo de negocio. También el proyecto presenta el cálculo de la TIRM que es de 57,95%, que se emplea en casos deducibles y elimina las inconsistencias al aplicar la TIR. El PAYBACK indica la cantidad de tiempo que se recupera la inversión establecida, siendo la cantidad de 2,46 años.

**Tabla 35. Indicadores financieros**

Detalle	Valor
Costo de capital propio (Ke)	34,43%
VAN	\$ 51.082,47
TIR	77,01%
TIRM	57,95%
PAYBACK (AÑOS)	2,46

**Elaborado por:** Autor

## CONCLUSIONES

La finalidad del proyecto es otorgar la sensación de seguridad y bienestar a la ciudadanía. Siendo posible con la investigación de campo realizada para determinar cuáles son los equipos de defensa personal que conocen y cuales son de su preferencia para adquirir y que logren hacer uso en momentos que sean aplicables dichos productos. Conocer cuáles son los conocimientos de uso y norma de aquellos clientes potenciales para aplicar estrategias de venta y he ingresar al mercado.

El estudio realizado permite analizar y definir, los canales de distribución idóneos, partiendo desde el proveedor al consumidor final, que permiten aplicar estrategias de venta haciendo uso de los medios de difusión. Cuáles son las barreras arancelarias, restricciones y prohibiciones que poseen los equipos de defensa personal, para lograr evitar contratiempos económicos y legales. Establecer los márgenes de la cadena de comercialización adecuados que beneficien a todos los involucrados, fortaleciendo así las relaciones en el proceso pre y post venta, solidificando la metodología aplicada a la red logística.

El rendimiento del proyecto está enlazado con la gestión de los recursos necesarios como: el abastecimiento de personal especializados, los equipos y tecnología adecuados. También las actividades específicas ejecutadas en su totalidad. La sostenibilidad del modelo de negocio depende del plan de financiamiento el cual certifica viabilidad y rendimiento para su operación.

Los ingresos y utilidades indican que el proyecto de importación tendrá solvencia con su precio establecido y aumento periódico de 1% anual. Viéndose en el flujo de fondos donde los resultados son satisfactorios. Aunque se asume un costo de capital propio elevado, los cálculos reflejan que la operación puede lograr a realizarse, los indicadores financieros demuestran que el modelo de negocio será factible, según las tasas establecidas por la entidad financiera y el inversionista.

## RECOMENDACIONES

Es importante utilizar los medios de difusión informativa al máximo de sus capacidades para dar a conocer los productos, las plataformas digitales son base para que el éxito de la empresa ingrese como una competencia sólida en el mercado.

Actualizar el conocimiento de las medidas normativas establece el gobierno para la tenencia, porte y uso de los equipos de defensa personal es fundamental para su comercialización y que los usuarios finales de la cadena distribución no se vean afectados.

Establecer medidas de monitoreo internas y externas, elaborando el análisis del rendimiento de las actividades realizadas, equipos y tecnología de la empresa. Cuáles son los riesgos económicos que pueden provocar pérdidas y que el proyecto se involucre en un estado de quiebre.

El abastecimiento del personal debe ser selectivo y objetivo, debido a que al ser una empresa que es joven en operaciones necesita personal capacitado y con experiencia, para que el rendimiento de las funciones específicas y actividades claves de la empresa sean cumplidas sin contratiempo alguno. A su vez se debe tener equipos y tecnología que cumplan con las necesidades de quienes conforman la empresa.

Es importante tener en cuenta que en las proyecciones la demanda disminuye anualmente, por tanto es importante implementar alternativas de innovación en productos en lo que compete a la seguridad y defensa personal para que la continuidad de vida de la empresa no finalice a mediano plazo.

También tener una comunicación clara y precisa con los proveedores y distribuidores para tener que disminuir riesgos en caso de que la empresa no logre cumplir las expectativas, se logre rescindir contratos donde ambas partes no se vean afectadas y se garantice el pago a deudas internas y externas a la empresa. Esta prevención permitirá mitigar los efectos negativos en términos financieros, legales y colaborativos.

## ANEXOS

### Ilustración 4. Kubotan



Tomado de: (Global sources, 2015)

### Producto gas pimienta




Tomado de: (Global sources, 2021)

### Producto Taser eléctrico



Tomado de: (Global sources, 2019)

## Ilustración 5. Cotización de flete



Guayaquil, Ecuador, jueves, 27 de junio de 2024

Cotización Número : 31141 Vigencia : 14 de julio

Señores Presente

**IMPORTANTE:**  
 \*En el caso de variar peso/vol. también varía nuestra cotización.  
 \*El Tipo de Cambio usado se confirmará el momento de la facturación.  
 \*Nuestra cotización no incluye costos por aforos/inspecciones aduanas o verificadora, almacenajes y Courier.  
 \*El seguro de la carga es por cuenta y riesgo del cliente.  
 \*CONDICIONES DE PAGO: DE CONTADO EN NUESTRA CUENTA BANCARIA  
 Condiciones de compra (INCOTERMS): FOB  
 Relación Peso/Volumen: Marítimo 1 Ton = 1 CBM Tipo  
 de carga: LCL/LCL = Less Than Full Container Load

Detalle de cotización marítima commodity: CARGA GENERAL

Origen	Destino	Mov.	Moneda	Tarifa	Equipo
SHANGHAY	GUAYAQUIL	LCL/LCL	USD	1.013,64	x 20 dry
Transport.: YANG MING					
(Tiempo de tránsito: 42 DIAS APROX VIA SHANGHAI)					
Gastos generales		Precio	Detalle		Tipo
Detalle de gastos		USD 200.00	POR CONTENEDOR		DUE CARRIER
FLETE + THC/D: USD 2.667,67					
LOCAL CHARGES					
VALIDACION	USD 150.00	+I.V.A.	POR EMBARQUE	LOCAL CHARGES	
ADM. DE CONTENEDOR	USD 350.00	+I.V.A.	POR CONTENEDOR	LOCAL CHARGES	
CONTROL DE EMBARQUES	USD 25.00	+I.V.A.	POR EMBARQUE	LOCAL CHARGES	
FLETE + THC/D + GASTOS LOCALES: USD 3.192,67					
SERVICIOS ADICIONALES					
DESPACHO DE ADUANA IMPORT	USD 276.00	+I.V.A.	POR DESPACHO MARÍTIMO	LOCAL CHARGES	
GESTIÓN TOKEN***SUJETO A VALOR	USD 50.00	+I.V.A.	POR TRÁMITE	LOCAL CHARGES	
APERTURA				CHARGES	
SUBTOTAL: USD 2.064,64+ IVA					
VALORES A CANCELAR POR EL IMPORTADOR					
IMPUESTOS Y ARANCELES APROX EN DESTINO / SIN C.O. ALMACENAJE POR CONTENEDOR APROX					
DÍAS LIBRES EN DESTINO: 14					

**IMPORTANTE:** Tarifas sujetas a disponibilidad de espacios y equipos. Cotización no incluye recargos adicionales no detallados en la presente oferta.  
 Gestión de token importador no incluye costo por aperturar el token con la entidad.

ANTONELLA CASTILLO  
 INSIDE SALES SEA FREIGHT PRODUCT  
 Departamento Comercial  
 JUNIN 114 Y MALECON, ED. TORRES DEL RIO PISO 5 OF.1  
 Guayaquil, Ecuador  
 Phone (593) 4-3716888 / +593 4 3716888  
 Email : sales1.logunsa@grupoholco.com Web  
 Site: www.logunsa.com

Fuente: (Logun S.A.,2024)

**Tabla 36. Mobiliario**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Escritorio	Unidad	4	\$ 1.008,00
Silla de oficina	Unidad	4	\$ 735,00

Silla de oficina ( clientes )	Unidad	6	\$	346,50
Total			\$	2.089,50

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Escritorios En L De Oficina, 2024) (Silla De Espera Secretaria Oficina Escritorio Locutor, 2024) (Silla Ergonomica Giratoria Ejecutiva Oficina Reclinable, 2024)

**Tabla 37. Costos y estudios del mercado**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Creación de página web	Global	1	\$ 136,50
Estudio de mercado	Global	1	\$ 3.675,00
Total			\$ 3.811,50

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** Investigación de campo

**Tabla 38. Gastos de constitución**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Licencia de importación CCFFAA	Global	1	\$ 157,50
Registro sanitario	Global	1	\$ 109,76
Constitución de empresa	Global	1	\$ 840,00
Cuerpo de bombero	Global	1	\$ 84,00
Total			\$ 1.191,26

**Elaborado por:** Autor

**Fuente:** (Productos y servicios, 2024) (Control de armas, 2024) (Constitución electrónica de compañías, 2024) (Permiso de funcionamiento, 2024)

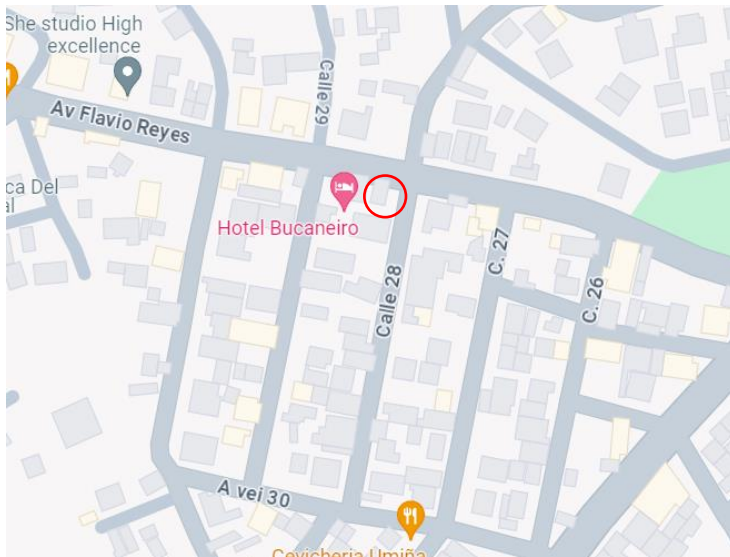
**Tabla 39. Otros activos diferidos**

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo de inversión
Adecuación	Global	1	\$ 2.100,00
Total			\$ 2.100,00

**Elaborado por:** Autor

**Fuete:** Investigación de campo

### Ilustración 6. Ubicación de oficina



Tomado de : (Google maps, 2024)

### Ilustración 7. Tasa de interés BanEcuador

TASAS ACTIVAS PARA BANECUADOR B.P.		
TIPO DE CRÉDITO	TASA NOMINAL ANUAL (Pagos mensuales)	TASA EFECTIVA ANUAL
<b>PRODUCTIVOS</b>		
Impulso Transporte	9.86%	10.32%
<b>Empresarial</b>		
Crédito Productivo	11.28%	11.88%
Asociaciones y Organizaciones Comunitarias	11.28%	11.88%
Crédito Fomento Minería	11.28%	11.88%
Estamos Contigo (Emergencia)	11.28%	11.88%
<b>PYMES</b>		
Crédito Productivo	11.28%	11.88%
Producción Sostenible	11.28%	11.88%
Crédito Fomento Minería	11.28%	11.88%
Estamos Contigo (Emergencia)	11.28%	11.88%

Tomado de: (BanEcuador, 2024)



## BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2024). *Productos y servicios*.  
www.controlsanitario.gob.ec: <https://www.controlsanitario.gob.ec/servicios/>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Indicadores económicos*. www.bce.fin.ec:  
<https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica>
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Sector externo*. www.bce.fin.ec:  
<https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica/sector-externo>
- BanEcuador. (Julio de 2024). *Tasas de interés*. www.banecuador.fin.ec:  
<https://www.banecuador.fin.ec/informacion-general/tasas-de-interes/>
- Chevrolet. (2024). *Chevrolet NLR 511 EIV*. www.chevrolet.com.ec:  
[https://www.chevrolet.com.ec/promocion-camiones?ppc=GOOGLE\\_700000002067533\\_71700000069189576\\_58700006126691624\\_p75535585033&gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjwzIK1BhAuEiwAHQmU3tVK5VOGKdVkGOug8Q-R-tSkW-rInr3mLzY5stpZjvdOsporvfh4mxoClnkQAvD\\_BwE&gclsrc=aw.ds#dejanos](https://www.chevrolet.com.ec/promocion-camiones?ppc=GOOGLE_700000002067533_71700000069189576_58700006126691624_p75535585033&gad_source=1&gclid=CjwKCAjwzIK1BhAuEiwAHQmU3tVK5VOGKdVkGOug8Q-R-tSkW-rInr3mLzY5stpZjvdOsporvfh4mxoClnkQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds#dejanos)
- Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas del Ecuador. (2024). *Control de armas*.  
controlarmas.ccffaa.mil.ec: <https://controlarmas.ccffaa.mil.ec/>
- Conintel.SA. (2022). *Tecnología en varias formas a Nivel Nacional*. www.conintel-ec.com:  
<https://www.conintel-ec.com/newpage>
- Crecos. (2021). *Laptop DELL INSPIRON 15.6" 8GB DDR4 RAM 512GB SSD PLATEADO*.  
www.crecos.com: <https://www.crecos.com/laptop-dell-inspiron-15-6-8gb-ddr4-ram-512gb-ssd-plateado/p>
- Cuerpo de bomberos Manta. (2024). *Permiso de funcionamiento*. bomberosmanta.gob.ec:  
<https://bomberosmanta.gob.ec/>
- Digisma. (12 de Octubre de 2021). *Contacto*. digismaec.wordpress.com:  
<https://digismaec.wordpress.com/contact/>
- Dilipa. (2024). *Archivador*. dilipa.com.ec:  
[https://dilipa.com.ec/busqueda?cat\\_id=all&controller=search&s=archivadores&spr\\_submit\\_search=Search&n=15&page=3](https://dilipa.com.ec/busqueda?cat_id=all&controller=search&s=archivadores&spr_submit_search=Search&n=15&page=3)
- Dilipa. (2024). *Grapadoras-grapas*. dilipa.com.ec: <https://dilipa.com.ec/1196-grapadoras---grapas>

Ecuatepi. (2023). *Contacto*. www.ecuatepi.com: <https://www.ecuatepi.com/contacto-direccion-telefono-email-mapa-local-tecnicas-ecuatorianas-de-proteccion-contra-incendios-seguridad-industrial-fuego-quito-ecuador.php>

Estrategias de auto protección. (2024). *Catálogo virtual*. estrategiasdeautoproteccion.com: <https://estrategiasdeautoproteccion.com/index.php/tienda-tactica/>

Facebook. (2023). *Armas Municiones Y Accesorios Ohoa*. facebook.com: <https://www.facebook.com/p/Armas-Municiones-Y-Accesorios-OCHOA-100063718476031/>

Global sources. (2015). *Batuta táctica Kubaton de autodefensa*. Retrieved 15 de Julio de 2024, from spanish.globalsources.com: [https://spanish.globalsources.com/Llavero-de/Kubason-1175011899p.htm?source=Search\\_Product\\_to\\_PP](https://spanish.globalsources.com/Llavero-de/Kubason-1175011899p.htm?source=Search_Product_to_PP)

Global sources. (2019). *Pistola de aturdezación remota de alta potencia autodefensa*. spanish.globalsources.com: <https://spanish.globalsources.com/El-otro/Pistolas-paralizantes-1175203735p.htm>

Global sources. (2021). *110ml Spray de pimienta equipo de la policía fábrica de China*. Retrieved 15 de Julio de 2024, from spanish.globalsources.com: [https://spanish.globalsources.com/Spray-de/Spray-de-pimienta-1174773213p.htm?source=Search\\_Product\\_to\\_PP](https://spanish.globalsources.com/Spray-de/Spray-de-pimienta-1174773213p.htm?source=Search_Product_to_PP)

Gob.ec. (2024). *Constitución electrónica de compañías*. www.gob.ec: <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-electronica-companias>

Google maps. (2024). *Google maps*. www.google.com: <https://www.google.com/maps/@-0.9447816,-80.7390147,20.75z?entry=ttu>

Instagram. (2020). *safetykeychain.ec*. Instagram.com: <https://www.instagram.com/safetykeychain.ec/?hl=es-la>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2019). *Justicia y crimen*. www.ecuadorencifras.gob.ec: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/justicia-y-crimen/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Censo Ecuador*. censoecuador.ecudatanalytics: <https://censoecuador.ecudatanalytics.com/>

Investing.com. (2024). *Rendimiento del Bono EE.UU.* es.investing.com: <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-10-year-bond-yield>

Mella, C. (10 de Julio de 2023). *La inseguridad en Ecuador escala a niveles históricos y se impone como prioridad del próximo Gobierno*. El País: <https://elpais.com/internacional/2023-07-10/la-inseguridad-en-ecuador-escala-a-niveles-historicos-y-se-impone-como-prioridad-del-proximo-gobierno.html>

- Mercado libre. (2024). *Escritorios En L De Oficina*. articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-521983045-escritorios-en-l-de-oficina-\\_JM#position%3D5%26search\\_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking\\_id%3Da5f6c265-9ebf-4fda-8f1c-da955ab4a73d](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-521983045-escritorios-en-l-de-oficina-_JM#position%3D5%26search_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking_id%3Da5f6c265-9ebf-4fda-8f1c-da955ab4a73d)
- Mercado libre. (2024). *Gas Para Defensa Personal*. articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-553866058-gas-para-defensa-personal-\\_JM#polycard\\_client=search-nordic&position=11&search\\_layout=stack&type=item&tracking\\_id=3f608fa9-bed3-4e5b-bea0-fafa9f67da56](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-553866058-gas-para-defensa-personal-_JM#polycard_client=search-nordic&position=11&search_layout=stack&type=item&tracking_id=3f608fa9-bed3-4e5b-bea0-fafa9f67da56)
- Mercado libre. (2024). *Gas Pimienta Nato Paralizante*. Retrieved 25 de Julio de 2024, from articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-563564616-gas-pimienta-nato-paralizante-\\_JM#position%3D5%26search\\_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking\\_id%3D226d1efc-0521-436e-b259-1daddc758d6a](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-563564616-gas-pimienta-nato-paralizante-_JM#position%3D5%26search_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking_id%3D226d1efc-0521-436e-b259-1daddc758d6a)
- Mercado libre. (2024). *Inmovilizador Paralizador Eléctrico Taser 150000w Stun Gun*. articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-550615796-inmovilizador-paralizador-electrico-taser-150000w-stun-gun-\\_JM#position%3D2%26search\\_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking\\_id%3De7138d2b-566c-4b68-9ad1-70c77bf405a5](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-550615796-inmovilizador-paralizador-electrico-taser-150000w-stun-gun-_JM#position%3D2%26search_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking_id%3De7138d2b-566c-4b68-9ad1-70c77bf405a5)
- Mercado libre. (2024). *Linterna Con Electroshock Aturdidor Eléctrico (taser) Flash*. articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-536894000-linterna-con-electroshock-aturdidor-electrico-taser-flash-\\_JM#position%3D1%26search\\_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking\\_id%3Df99854e3-8a45-4c8a-b459-e8e0a89edb63](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-536894000-linterna-con-electroshock-aturdidor-electrico-taser-flash-_JM#position%3D1%26search_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking_id%3Df99854e3-8a45-4c8a-b459-e8e0a89edb63)
- Mercado libre. (2024). *Silla De Espera Secretaria Oficina Escritorio Locutor*. articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-519084156-silla-de-espera-secretaria-oficina-escritorio-locutor-\\_JM#position%3D43%26search\\_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking\\_id%3D0d6938f7-bf7c-4149-9fc1-a3d4578dc36a](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-519084156-silla-de-espera-secretaria-oficina-escritorio-locutor-_JM#position%3D43%26search_layout%3Dstack%26type%3Ditem%26tracking_id%3D0d6938f7-bf7c-4149-9fc1-a3d4578dc36a)
- Mercado libre. (2024). *Silla Ergonomica Giratoria Ejecutiva Oficina Reclinable*. articulo.mercadolibre.com.ec: [https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-517953147-silla-ergonomica-giratoria-ejecutiva-oficina-reclinable-kaan-\\_JM?variation=175044735544#reco\\_item\\_pos=0&reco\\_backend=machinalis-seller-items&reco\\_backend\\_type=low\\_level&reco\\_client=vip-seller\\_items-above&](https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-517953147-silla-ergonomica-giratoria-ejecutiva-oficina-reclinable-kaan-_JM?variation=175044735544#reco_item_pos=0&reco_backend=machinalis-seller-items&reco_backend_type=low_level&reco_client=vip-seller_items-above&)

Ministerio del Trabajo. (2024). *Salarios mínimos sectoriales y tarifas*. [www.trabajo.gob.ec](http://www.trabajo.gob.ec):  
<https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2024/01/3.-Salarios-minimos-sectoriales-2024.pdf>

Netlife. (17 de Mayo de 2024). *Quiero contratar un plan*. [www.netlifeplus.ec](http://www.netlifeplus.ec):  
[https://www.netlifeplus.ec/netlife-plus-ecuador-planes-internet/?gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjwzIK1BhAuEiwAHQmU3okiH\\_xnyIFS4\\_rNrhAfhYXSmKFxrT6YV4Zq6rcGimEAJNw12JsoiRoCJfsQAvD\\_BwE](https://www.netlifeplus.ec/netlife-plus-ecuador-planes-internet/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwzIK1BhAuEiwAHQmU3okiH_xnyIFS4_rNrhAfhYXSmKFxrT6YV4Zq6rcGimEAJNw12JsoiRoCJfsQAvD_BwE)

Nopa. (27 de Agosto de 2023). *Gas pimienta compacto*. [nopa.ec](http://nopa.ec):  
<https://www.nopa.ec/productos/spray-pimienta-compacto/>

Nyu.edu. (2024). *Betas*. [pages.stern.nyu.edu](http://pages.stern.nyu.edu):  
[https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

Police tacticale quipment. (2017). *Contáctanos*. [police.com.ec](http://police.com.ec):  
<https://www.police.com.ec/contactenos/>

Primicias. (12 de Junio de 2024). *¿Qué dice el decreto donde se reduce el ICE al 30% para la importación de armas?* [www.primicias.ec](http://www.primicias.ec):  
<https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuador-decreto-reduccion-ice-importacion-armas/>

Redacción Vistazo. (3 de Abril de 2023). *¿Cómo funciona y qué efectos produce el gas pimienta? Su uso fue autorizado en Ecuador para defensa personal*. [www.vistazo.com](http://www.vistazo.com):  
<https://www.vistazo.com/actualidad/nacional/como-funciona-y-que-efectos-produce-el-gas-pimienta-su-uso-fue-autorizado-en-ecuador-para-defensa-personal-DI4831731>

Servicio Nacional de Aduana de el Ecuador. (2024). *Consulta del Arancel*. [mesadeservicios.aduana.gob.ec](http://mesadeservicios.aduana.gob.ec):  
<https://mesadeservicios.aduana.gob.ec/arancel/>

Servicion Nacional de Aduana del Ecuador. (2019). *Para Importar*. [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec):  
<https://www.aduana.gob.ec/servicio-al-ciudadano/para-importar/>

Sisegusa. (2024). *Nuestras sucursales*. [www.sisegusa.com](http://www.sisegusa.com):  
<https://www.sisegusa.com/contactus>

Steren. (2022). *Steren parque california 2*. [www.steren.com.ec](http://www.steren.com.ec):  
<https://www.steren.com.ec/steren-parque-california-2>

Swat store. (2018). *Contacte con nosotros*. [swat-store.com](http://swat-store.com):  
<https://swat-store.com/contactenos>

System Market. (19 de Octubre de 2023). *Computadora AIO HP 24-CB1013LA CORE i5-1235U 8GB,256GB SSD,23.8",SIN S.O.* [systemmarket.com.ec](http://systemmarket.com.ec):  
<https://systemmarket.com.ec/tienda/pcs/aio/computadora-hp-aio-24-cb1013la-core-i5-1235u-8gb256gb-ssd23-8sin-s-o/>

Tía. (2023). *Impresora multifunción L4260 tinta continua EPSON*. [www.tia.com.ec](http://www.tia.com.ec):  
<https://www.tia.com.ec/impresora-multifuncion-l4260-tinta-continua-epson-134033000.html>

Tienda PL. (2022). *Taser/ linterna 2 en 1*. [tiendapl.com.ec](http://tiendapl.com.ec):  
<https://tiendapl.com.ec/index.php/product/taser-linterna-2-en-1/>

Wikipedia, C. d. (31 de Mayo de 2024). *Arma de electrochoque*. [Wikipedia.org](http://Wikipedia.org):  
[https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Arma\\_de\\_electrochoque&oldid=160457015](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Arma_de_electrochoque&oldid=160457015)

Wikipedia, C. d. (3 de Abril de 2024). *Kubotan*. [es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org):  
<https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Especial:Citar&page=Kubotan&id=159204815&wpFormIdentifier=titleform>