

Plan Estratégico para la Importación de Cámaras de Seguridad en Chile

[Nombre del Autor]

[Afiliación del Autor]

[Nombre del Curso]

[Nombre del Instructor]

[Fecha]

Resumen

Este informe presenta un plan estratégico para empresas que buscan importar cámaras de seguridad al mercado chileno. El análisis abarca un examen exhaustivo del panorama actual del mercado, la dinámica competitiva, las opciones de abastecimiento global, las regulaciones chilenas relevantes, los nichos de mercado potenciales, las estrategias efectivas de entrada al mercado y los riesgos clave asociados con esta empresa. El mercado chileno de cámaras de seguridad presenta una oportunidad de crecimiento significativa, impulsada por las crecientes preocupaciones de seguridad y los avances tecnológicos. Este plan proporciona una hoja de ruta para navegar por este mercado, identificar los factores clave de éxito y mitigar los posibles desafíos para establecer una operación de importación sostenible y rentable. Las recomendaciones proporcionadas están diseñadas para ser prácticas, ofreciendo un camino claro para que las empresas capitalicen la creciente demanda de cámaras de seguridad en Chile.

Palabras clave: Cámaras de seguridad, Chile, importación, plan estratégico, análisis de mercado, regulaciones.

1. Introducción

El mercado chileno de cámaras de seguridad está experimentando una expansión considerable, con proyecciones que indican un valor de USD 3.85 mil millones.¹ Este crecimiento se ve aún más respaldado por una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) estimada del 12.1%.¹ Esta sólida tasa de crecimiento significa una fuerte demanda subyacente de cámaras de seguridad en Chile, lo que lo convierte en un mercado atractivo tanto para nuevos participantes como para empresas que buscan expandir su presencia. El aumento del tamaño del mercado, junto con una CAGR de

dos dígitos, apunta a un entorno de mercado dinámico impulsado por una mayor conciencia de las necesidades de seguridad y la continua evolución de la tecnología de vigilancia.

2. Análisis del Mercado Chileno de Cámaras de Seguridad

2.1. Escenario Actual del Mercado

Varias tendencias clave están contribuyendo a esta trayectoria ascendente. En particular, existe una creciente adopción de dispositivos de Internet de las Cosas (IoT) y la proliferación de hogares inteligentes en Chile.¹ Esta tendencia sugiere una creciente preferencia de los consumidores por soluciones de seguridad interconectadas que puedan integrarse en ecosistemas de hogares inteligentes más amplios. Es probable que los importadores que se centren en ofrecer cámaras de seguridad compatibles con estas plataformas encuentren un mercado receptivo. Además, un factor importante del crecimiento del mercado es la creciente preocupación por la seguridad pública entre la población chilena.² Esta mayor conciencia de los riesgos de seguridad se está traduciendo en una mayor demanda de soluciones de vigilancia tanto en el sector residencial como en el comercial. Por lo tanto, es probable que los esfuerzos de marketing que enfatizan el papel de las cámaras de seguridad en la mejora de la seguridad general tengan buena acogida entre el público objetivo.

La innovación dentro de la tecnología de seguridad también está desempeñando un papel crucial en la configuración del mercado chileno. Los avances en áreas como el análisis de video y la inteligencia artificial (IA) están conduciendo a sistemas de vigilancia más sofisticados y efectivos.¹ Mantenerse al tanto de estos desarrollos tecnológicos y ofrecer productos que incorporen las últimas funciones será esencial para mantener la competitividad en este panorama en evolución. Por ejemplo, las cámaras con tecnología de IA con funcionalidades como reconocimiento facial y detección de objetos están ganando terreno. Además, las soluciones de videovigilancia basadas en la nube ofrecen mayor accesibilidad y escalabilidad.

La evidencia de la efectividad de las cámaras de seguridad en la prevención del delito refuerza aún más la demanda del mercado. Un estudio realizado por la Universidad de Chile reveló una disminución significativa del 40% en las tasas de criminalidad en las áreas bajo vigilancia.⁵ Esta estadística proporciona una validación convincente en el mundo real de los beneficios del uso de cámaras de seguridad y puede ser una herramienta poderosa en las campañas de marketing destinadas a demostrar el impacto tangible de estos dispositivos en la seguridad.

El mercado chileno de cámaras de seguridad se puede segmentar en función de varios factores, incluido el tipo de producto y la tecnología.⁶ En términos de tipo de producto, las categorías comunes incluyen cámaras tipo bala, que suelen ser visibles y a menudo se utilizan para vigilancia en exteriores; cámaras domo, conocidas por su diseño discreto y amplia cobertura; cámaras PTZ, que ofrecen capacidades remotas de giro, inclinación y zoom; cámaras tipo caja, que brindan flexibilidad en la selección de lentes; y cámaras térmicas, utilizadas para aplicaciones que requieren detección de temperatura. Desde una perspectiva tecnológica, el mercado incluye sistemas CCTV analógicos, sistemas inalámbricos (que utilizan redes Wi-Fi o celulares), sistemas basados en IP que transmiten datos a través de Internet y sistemas híbridos que combinan características de diferentes tecnologías. Comprender estos segmentos del mercado es vital para que los importadores puedan dirigirse eficazmente a las necesidades y preferencias específicas de los clientes con ofertas de productos personalizadas.

2.2. Tamaño del Mercado y Proyecciones de Crecimiento

El mercado latinoamericano más amplio de sistemas de videovigilancia alcanzó un valor sustancial de USD 3.88 mil millones en 2024.⁷ Las proyecciones indican una fuerte trayectoria de crecimiento para este mercado regional, con una CAGR anticipada del 13.90% entre 2025 y 2034, alcanzando potencialmente los USD 14.27 mil millones para 2034.⁷ Si bien estas cifras representan toda la región de América Latina, sugieren fuertemente una tendencia de crecimiento positiva que probablemente también abarque a Chile. Dada la naturaleza interconectada de las economías latinoamericanas y los impulsores compartidos de las preocupaciones de seguridad y la adopción tecnológica, las sólidas previsiones de crecimiento regional proporcionan una perspectiva favorable para el mercado chileno.

A escala global, el mercado de cámaras de vigilancia también está exhibiendo una expansión significativa. Las estimaciones sitúan el tamaño del mercado mundial en USD 42.40 mil millones en 2025, con proyecciones que indican un aumento a USD 69.16 mil millones para 2030, lo que representa una CAGR del 10.28%.² Esta tendencia mundial de aumento de la inversión en infraestructura de seguridad y vigilancia refuerza aún más la perspectiva positiva para el mercado chileno. La demanda global de mayor seguridad, junto con la disminución de los costos de las cámaras IP y los avances en el análisis de video, contribuyen a este crecimiento general.

Específicamente para Chile, se espera que el mercado de cámaras de seguridad crezca a una CAGR del 12.1%.¹ Esta tasa de crecimiento específica es particularmente crucial para las empresas que formulan estrategias de importación, ya que permite

una previsión más precisa de la demanda del mercado y la planificación de los volúmenes de importación. Comprender esta expectativa de crecimiento localizada permite a los importadores tomar decisiones informadas sobre los niveles de inventario, la gestión de la cadena de suministro y la inversión general en el mercado chileno.

El mercado más amplio de seguridad electrónica, que incluye, entre otros, las cámaras de seguridad, también está experimentando un crecimiento global, con una CAGR estimada del 7.80%.⁸ Esta tendencia más amplia indica un aumento general en la demanda de diversas soluciones de seguridad, lo que naturalmente beneficia al segmento de las cámaras de seguridad. A medida que los individuos, las empresas y los gobiernos priorizan la seguridad, se espera que el mercado general de seguridad electrónica continúe su expansión, creando un entorno favorable para la importación y distribución de cámaras de seguridad en Chile.

Tabla 2.1. *Tamaño del Mercado Chileno de Cámaras de Seguridad y Proyecciones de Crecimiento*

Año	Tamaño Estimado (Miles de Millones de USD)	CAGR (%)	Fuente(s)
2025	3.85	12.1	1 1 1 , ,
2025	(Parte de América Latina: 0.70)	13.5	7 7 7 9 , , ,
2030	(Parte de América Latina: 1.33)	13.5	7 7 7 9 , , ,
2034	(América Latina) 14.27	13.90	7 7 7 , ,

Nota: Esta tabla consolida los datos disponibles sobre el mercado chileno de cámaras de seguridad y sus perspectivas de crecimiento, junto con el contexto más amplio de América Latina. Las tasas de crecimiento de dos dígitos consistentes en varias fuentes resaltan el potencial significativo para las empresas que ingresan o se expanden dentro del mercado chileno.

3. Análisis de la Competencia

3.1. Identificación de los Principales Competidores

El mercado global de cámaras CCTV se caracteriza por la presencia de varios actores internacionales importantes que probablemente también compiten dentro del mercado chileno.⁶ Estos incluyen empresas establecidas como Flir Systems Inc, Bosch Security Systems, Hangzhou Hikvision Digital Technology Co. Ltd, Cp Plus International, Digital Watchdog Inc, Honeywell International Inc., Sony Corporation, Axis Communications Ab y Dahua Technology Co. Ltd. Estas empresas poseen recursos significativos, redes de distribución establecidas y una amplia gama de ofertas de productos, lo que las convierte en competidores clave para cualquier empresa que busque importar cámaras de seguridad a Chile. Comprender sus estrategias y posicionamiento en el mercado es crucial para desarrollar una ventaja competitiva.

Más allá de estos fabricantes de cámaras primarios, el mercado más amplio de videovigilancia incluye otros actores importantes como Genetec Inc., Panasonic Corporation, NEC Corporation, Avigilon (Motorola Solutions Inc.), Axon Enterprise Inc. y Verint Inc.² Estas empresas a menudo proporcionan soluciones de seguridad integrales que se extienden más allá de las cámaras, abarcando software, análisis y sistemas integrados. Su presencia en el mercado global sugiere que también pueden tener presencia en Chile, ya sea directamente o a través de asociaciones, y deben considerarse como parte del panorama competitivo.

Centrándose específicamente en la región de América Latina, los principales competidores en el mercado de sistemas de videovigilancia incluyen Axis Communications AB, Bosch Sicherheitssysteme GmbH, Honeywell Security Group, Panasonic Corporation, Teledyne FLIR LLC y Schneider Electric SE.⁷ Estas empresas han demostrado un compromiso con el mercado latinoamericano y poseen una comprensión de los matices y demandas regionales. Su presencia establecida los convierte en competidores directos para las empresas que se dirigen a Chile.

Además, el propio mercado chileno cuenta con distribuidores locales que desempeñan un papel vital en la cadena de suministro.¹⁰ Estos distribuidores incluyen empresas como CCTVIP, que distribuye las principales marcas como Hikvision, Ezviz y Dahua; PCPlay, que también se centra en Hikvision y Dahua; CCTVChile; Ezvizstore, el distribuidor oficial de Ezviz; Wei Chile, que comercializa marcas como Hikvision y Xiaomi; y Synetlink, que distribuye Dahua y otras marcas. Estos distribuidores locales tienen relaciones existentes con instaladores, minoristas y usuarios finales, lo que los convierte en socios o competidores potenciales para las nuevas empresas de

importación.

3.2. Cuota de Mercado y Estrategias

El panorama competitivo en el mercado de cámaras de seguridad se caracteriza por un alto grado de actividad, con muchas empresas buscando activamente el crecimiento a través de diversas estrategias.⁶ Un enfoque común implica tácticas de crecimiento orgánico, como la introducción de nuevos productos con características avanzadas y la obtención de las aprobaciones de productos necesarias. Además, las empresas están participando en estrategias de crecimiento inorgánico, incluidas fusiones y adquisiciones para expandir la cuota de mercado, formando asociaciones estratégicas para aprovechar fortalezas complementarias y estableciendo colaboraciones para desarrollar soluciones innovadoras. Este entorno dinámico indica que las empresas se esfuerzan continuamente por mejorar su posición en el mercado y obtener una ventaja competitiva.

Entre los principales fabricantes mundiales, Hikvision y Dahua se citan con frecuencia como líderes en la producción de cámaras de seguridad de red.¹⁶ Sus extensas carteras de productos, precios competitivos y fuerte presencia en el mercado sugieren que probablemente también tengan una cuota de mercado significativa en Chile. Las empresas que buscan importar cámaras de seguridad a Chile deberán conocer sus ofertas de productos, estrategias de precios y canales de distribución.

Axis Communications y Bosch también son reconocidos constantemente como actores globales clave en el mercado de cámaras de seguridad.⁶ Axis es conocida por sus innovadoras soluciones basadas en IP y productos de alta calidad, mientras que Bosch ofrece una amplia gama de soluciones de seguridad, incluidas cámaras con capacidades de análisis avanzadas. Comprender sus estrategias específicas en el mercado chileno, como sus segmentos de clientes objetivo, socios de distribución y enfoques de marketing, será importante para desarrollar una estrategia de importación exitosa.

El panorama del comercio minorista en línea en Chile también proporciona información sobre el entorno competitivo. Plataformas como Falabella.com enumeran una amplia gama de vendedores de cámaras de seguridad, desde grandes minoristas como Sodimac hasta numerosos vendedores más pequeños.²³ Esto indica un mercado minorista algo fragmentado con varios actores que atienden a diferentes puntos de precio y segmentos de clientes. La presencia tanto de minoristas establecidos como de vendedores en línea más pequeños sugiere que múltiples canales de distribución y estrategias competitivas son viables en el mercado chileno.

Además, el enfoque de los distribuidores locales puede proporcionar pistas sobre las marcas populares y las tendencias del mercado dentro de Chile. Por ejemplo, PCPlay destaca específicamente sus sólidas ofertas de productos Dahua y Hikvision.¹¹ Esto sugiere que estas dos marcas tienen una presencia significativa y probablemente tengan una gran demanda entre los consumidores y las empresas chilenas. Los importadores que estén considerando ingresar al mercado o expandir sus líneas de productos deben tomar nota de estas preferencias de marca establecidas.

4. Estrategia de Abastecimiento Global

4.1. Identificación de los Principales Países Proveedores

China se ha convertido en un proveedor global dominante de cámaras de seguridad, albergando a importantes fabricantes como Hangzhou Hikvision Digital Technology Co. Ltd. y Zhejiang Dahua Technology Company Limited.¹⁷ El abastecimiento desde China puede ofrecer ventajas significativas, particularmente en términos de precios competitivos y capacidades de producción a gran escala.⁶ El gran volumen de cámaras de seguridad producidas en China la convierte en una fuente principal para muchos mercados internacionales, incluido potencialmente Chile.

Corea del Sur es otro actor clave en el mercado global de cámaras de seguridad, con empresas como Hanwha Techwin (anteriormente conocida como Samsung Techwin) enfatizando la alta calidad, la tecnología avanzada y las características de seguridad robustas.²⁶ Si bien potencialmente tiene costos de producción más altos en comparación con China, Corea del Sur ofrece una ventaja en términos de innovación tecnológica, particularmente en áreas como el análisis impulsado por IA y los sistemas de gestión de video.²⁷ Para los importadores que se dirigen al extremo superior del mercado chileno o que buscan tecnologías de cámara especializadas, Corea del Sur podría ser un socio estratégico de abastecimiento.

Taiwán también desempeña un papel notable en la cadena de suministro global de cámaras de seguridad, con fabricantes como Vivitek conocidos por ofrecer un buen equilibrio entre calidad y asequibilidad, especialmente en el ámbito de las soluciones de video en red.²¹ La experiencia de Taiwán en la producción de productos electrónicos confiables a precios competitivos lo convierte en una opción de abastecimiento atractiva para los importadores que buscan un punto intermedio entre los costos muy bajos de algunos fabricantes chinos y los precios premium de las marcas surcoreanas u occidentales.

4.2. Evaluación de Proveedores

Al considerar el abastecimiento de cámaras de seguridad para el mercado chileno, es

esencial una evaluación exhaustiva de los posibles países proveedores, teniendo en cuenta sus respectivas ventajas y desventajas.

China:

- *Ventajas:* Uno de los beneficios más significativos de abastecerse desde China es el precio altamente competitivo que ofrecen sus fabricantes.⁶ La vasta capacidad de producción del país permite la fabricación a gran escala, lo que puede generar costos unitarios más bajos, especialmente para pedidos al por mayor. Además, los proveedores chinos ofrecen una amplia gama de productos de cámaras de seguridad, desde modelos analógicos básicos hasta cámaras IP avanzadas con características de vanguardia, lo que brinda opciones para diversos segmentos del mercado.
- *Desventajas:* A pesar de las ventajas de costos, existen posibles preocupaciones asociadas con la seguridad de los datos y la ciberseguridad al abastecerse desde China.³⁰ Dada la supervisión global en torno a la privacidad de los datos y la seguridad de los dispositivos en red, los importadores deben examinar cuidadosamente a sus proveedores y asegurarse de que los productos que obtienen cumplan con los estándares de seguridad internacionales. Además, la volatilidad actual en las políticas comerciales internacionales significa que los importadores deben estar al tanto de los posibles aranceles o cambios en las regulaciones comerciales que podrían afectar el costo de los bienes provenientes de China.³⁵

Corea del Sur:

- *Ventajas:* Los fabricantes surcoreanos son generalmente conocidos por su fuerte énfasis en la alta calidad e innovación tecnológica en sus productos de cámaras de seguridad.²⁶ A menudo incorporan características avanzadas como análisis de video impulsado por IA, procesamiento de imágenes superior y medidas de ciberseguridad robustas. El gobierno surcoreano también brinda apoyo a sus fabricantes locales a través de subsidios para investigación y desarrollo, lo que fomenta aún más los altos estándares. Este enfoque en la calidad y la tecnología puede ser una ventaja competitiva significativa al dirigirse a segmentos del mercado en Chile que priorizan el rendimiento y la confiabilidad sobre el precio más bajo absoluto.
- *Desventajas:* Un posible inconveniente de abastecerse desde Corea del Sur es que los costos de producción pueden ser más altos en comparación con los fabricantes de China.⁴⁰ Esto podría traducirse en precios de importación más altos para el mercado chileno, lo que podría hacer que estas cámaras sean

menos competitivas en los segmentos sensibles a los precios.

Taiwán:

- *Ventajas:* Taiwán a menudo proporciona un equilibrio favorable entre la calidad del producto y la asequibilidad.⁴¹ Sus fabricantes tienen una sólida reputación en la producción de productos electrónicos confiables, particularmente en el área de soluciones de video en red. Esto convierte a Taiwán en una opción viable para los importadores que buscan un punto intermedio en términos de costo y rendimiento.
- *Desventajas:* Si bien el sector manufacturero de Taiwán es robusto, su escala general de producción podría no ser tan grande como la de China. Esto podría afectar potencialmente la disponibilidad de cantidades muy grandes o los plazos de entrega de ciertos productos especializados.

5. Regulaciones y Normativas de Importación Chilenas

5.1. Descripción General de las Regulaciones Relevantes

La importación de mercancías a Chile está regulada principalmente por el Servicio Nacional de Aduanas (SNA).⁴¹ Esta agencia gubernamental supervisa y controla el movimiento de mercancías a través de las fronteras de Chile, incluidos los puertos marítimos, las fronteras terrestres y los aeropuertos. Cualquier empresa que tenga la intención de importar cámaras de seguridad a Chile debe cumplir con las regulaciones y los procedimientos establecidos por el SNA.

Un aspecto fundamental de la importación a Chile implica el pago de derechos e impuestos. Generalmente, las importaciones están sujetas a un derecho de importación general, conocido como "derecho ad valorem", que se fija en el 6% del valor CIF de las mercancías.⁴¹ El valor CIF incluye el costo de la mercancía en sí, la prima del seguro y los gastos de flete incurridos durante el transporte. Este derecho ad valorem del 6% representa un arancel base que los importadores deben tener en cuenta en sus estrategias de precios y cálculos de costos generales.

Además del derecho ad valorem, se aplica un Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 19% al valor total de la importación, que incluye el valor CIF más el derecho ad valorem.⁴¹ El IVA representa una parte significativa de los costos generales de importación e impactará sustancialmente el precio final que los consumidores y las empresas en Chile pagarán por las cámaras de seguridad. Los importadores deben tener en cuenta este impuesto al determinar sus precios y rentabilidad.

Sin embargo, existe una exención para los envíos de menor valor. Según las

regulaciones recientes, las importaciones de mercancías con un valor inferior a USD 500 están exentas del derecho ad valorem del 6%.⁴⁶ Es importante tener en cuenta que, aunque el derecho ad valorem puede eximirse para estos envíos de menor valor, aún están sujetos al IVA del 19%. Este umbral podría influir potencialmente en la estrategia de importación para las empresas que comercializan modelos de cámaras de menor costo o aquellas que buscan importar cantidades más pequeñas a la vez.

Si bien no siempre es aplicable a las cámaras de seguridad estándar, es importante tener en cuenta que ciertos tipos de productos importados pueden estar sujetos a permisos especiales, certificaciones o documentos de aprobación.⁴⁷ Esto es particularmente cierto para los productos agrícolas y los materiales clasificados como peligrosos. Los importadores deben verificar si se aplican requisitos específicos a los tipos particulares de cámaras de seguridad que tienen la intención de importar.

La importación de sustancias tóxicas o peligrosas está regulada por el Ministerio de Salud de Chile.⁴² Si bien es poco probable que la mayoría de las cámaras de seguridad estándar entren en esta categoría, los importadores deben asegurarse de que ningún componente o material utilizado en las cámaras represente riesgos para la salud que desencadenen estas regulaciones.

De particular relevancia para las cámaras de seguridad, especialmente los modelos inalámbricos, es el requisito de autorización previa de la Subsecretaría de Telecomunicaciones (SUBTEL) para equipos que utilizan radiofrecuencias.⁴² Esto significa que las cámaras de seguridad inalámbricas, que son cada vez más populares debido a su facilidad de instalación y flexibilidad, probablemente deberán someterse a un proceso de certificación con SUBTEL para garantizar el cumplimiento de las normas y regulaciones chilenas de telecomunicaciones con respecto al uso de radiofrecuencias.

Finalmente, Chile ha establecido acuerdos de libre comercio (TLC) con varios países, incluidos los Estados Unidos.⁴⁷ Estos acuerdos pueden reducir o incluso eliminar significativamente los aranceles de importación sobre los bienes originarios de los países socios. Por lo tanto, el país de origen de las cámaras de seguridad será un factor crucial para determinar los derechos de importación aplicables. El abastecimiento de cámaras de países que tienen TLC con Chile podría proporcionar una ventaja de costos significativa debido a la reducción o eliminación del arancel ad valorem del 6%. Los importadores deben considerar cuidadosamente el origen de sus productos para aprovechar estos beneficios comerciales.

5.2. Requisitos de Certificación y Cumplimiento

Para las empresas que buscan comercializar productos electrónicos, incluidas las cámaras de seguridad, en Chile, la obtención de la certificación de la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC) puede ser un requisito obligatorio.⁴⁸ La SEC es el organismo regulador responsable de garantizar la seguridad y la calidad de los productos eléctricos que se venden en Chile. Por lo tanto, el cumplimiento de las normas de la SEC es crucial para la venta legal de muchos tipos de cámaras de seguridad en el mercado chileno.

Es posible que las certificaciones extranjeras que posean las cámaras de seguridad importadas sean reconocidas en Chile, lo que podría simplificar el proceso de certificación.⁵¹ Sin embargo, este reconocimiento generalmente depende de que el organismo de certificación extranjero esté acreditado por el Foro Internacional de Acreditación (IAF). Los importadores que obtienen productos que ya poseen certificaciones internacionales relevantes de organizaciones acreditadas por IAF pueden encontrar más fácil navegar por los requisitos de certificación chilenos a través de un proceso de reconocimiento.

Además de la certificación SEC, ciertos tipos de cámaras de seguridad, particularmente aquellas que se conectan a redes móviles (como las cámaras habilitadas para 4G o 5G), probablemente requerirán homologación de la Subsecretaría de Telecomunicaciones (SUBTEL).⁵² La homologación es un proceso que verifica que un dispositivo cumple con los estándares técnicos y es compatible con las redes móviles chilenas. Los importadores que comercializan dichas cámaras de seguridad inalámbricas deberán tener en cuenta el tiempo y los recursos necesarios para obtener la aprobación de SUBTEL.

El proceso para obtener la certificación SEC generalmente implica varios pasos.⁴⁸ Los importadores deberán presentar una solicitud formal junto con información detallada sobre el producto, incluida su marca, modelo y país de origen. También se requiere documentación de respaldo, como especificaciones técnicas, diagramas eléctricos, una lista de componentes y cualquier informe de prueba existente. Si están disponibles, se deben proporcionar informes de laboratorios de pruebas acreditados. Además, generalmente se necesita un manual de usuario en español que detalle el ensamblaje, el uso, el funcionamiento, las precauciones de seguridad y el mantenimiento del producto. En algunos casos, la SEC también puede requerir información sobre el representante local del fabricante o importador. Los importadores deben estar preparados para este proceso intensivo en documentación y asignar suficiente tiempo para las pruebas y la certificación para garantizar el cumplimiento de las regulaciones chilenas.

6. Identificación de Productos y Nichos de Mercado

6.1. Análisis de los Tipos de Cámaras de Seguridad Disponibles

El mercado de cámaras de seguridad ofrece una amplia gama de tipos de productos, cada uno diseñado para aplicaciones y entornos específicos.⁶ Entre los factores de forma comunes se encuentran las cámaras tipo bala, que se caracterizan por su forma cilíndrica y visibilidad, a menudo preferidas para la vigilancia en exteriores debido a su efecto disuasorio y capacidades de mayor alcance. Las cámaras domo, con sus carcasas discretas en forma de domo, ofrecen un campo de visión más amplio y son adecuadas tanto para uso en interiores como en exteriores, integrándose bien en diversos entornos. Las cámaras PTZ (pan-tilt-zoom) brindan a los usuarios control remoto sobre el ángulo de visión y el nivel de zoom de la cámara, lo que las hace ideales para monitorear grandes áreas donde el operador necesita enfocarse en eventos o ubicaciones específicas. Las cámaras tipo caja, también conocidas como cámaras con montura en C, ofrecen flexibilidad ya que permiten lentes intercambiables, lo que permite la personalización del campo de visión y las capacidades de zoom, y se utilizan típicamente en entornos comerciales e industriales.

Desde un punto de vista tecnológico, el mercado abarca varias categorías.⁶ Los sistemas CCTV analógicos, si bien son una tecnología más antigua, todavía tienen presencia en el mercado debido a su menor costo y facilidad de instalación para necesidades básicas de vigilancia. Las cámaras inalámbricas, que incluyen modelos basados en Wi-Fi para conectividad de red local y modelos basados en celulares (que utilizan redes 4G o 5G) para ubicaciones remotas sin internet cableado, están ganando popularidad debido a su flexibilidad y facilidad de configuración. Los sistemas basados en IP transmiten video y datos a través de internet o redes de área local, ofreciendo mayor resolución, funciones avanzadas y capacidades de integración. Los sistemas híbridos combinan las funcionalidades de las tecnologías analógicas e IP, lo que permite a los usuarios actualizar su infraestructura de vigilancia gradualmente. La tendencia en el mercado se inclina claramente hacia las soluciones IP e inalámbricas, impulsada por la creciente demanda de mayor calidad de imagen, accesibilidad remota y funciones inteligentes. Sin embargo, los sistemas analógicos todavía atienden a un segmento del mercado que prioriza la rentabilidad para los requisitos básicos de vigilancia.

Las cámaras de seguridad modernas están cada vez más equipadas con funciones avanzadas que mejoran su funcionalidad y valor.⁵⁷ Las capacidades de visión nocturna, que utilizan infrarrojos (IR) u otras tecnologías de baja luminosidad, permiten a las cámaras capturar imágenes claras incluso en completa oscuridad. Las

funciones de detección de movimiento activan la grabación o las alertas cuando se detecta movimiento dentro del campo de visión de la cámara, lo que mejora la seguridad y reduce la necesidad de revisar horas de metraje sin incidentes. La tecnología de amplio rango dinámico (WDR) compensa las condiciones de iluminación desiguales, asegurando que los detalles sean visibles tanto en áreas brillantes como oscuras de la escena. Las cámaras de imágenes térmicas detectan firmas de calor, lo que permite la vigilancia en condiciones difíciles como humo, niebla u oscuridad total, y se utilizan en aplicaciones especializadas. Ofrecer cámaras de seguridad con estas funciones demandadas puede mejorar significativamente su atractivo y comerciabilidad en Chile.

Las aplicaciones de las cámaras de seguridad son diversas y abarcan varios sectores.⁶ En el sector residencial, las cámaras se utilizan para la seguridad del hogar, el monitoreo de mascotas o niños y la disuasión de robos. Las aplicaciones comerciales incluyen la seguridad de tiendas minoristas, oficinas y otros locales comerciales para evitar robos, monitorear la actividad de los empleados y garantizar la seguridad de los clientes. Las aplicaciones industriales implican la vigilancia de fábricas, almacenes y sitios de construcción para proteger activos, monitorear procesos y garantizar la seguridad de los trabajadores. Las aplicaciones de infraestructura incluyen el monitoreo de redes de transporte, espacios públicos e instalaciones críticas con fines de seguridad y operativos. Comprender estas diferentes áreas de aplicación es crucial para que los importadores adapten su selección de productos y sus esfuerzos de marketing para satisfacer las necesidades específicas de diversos segmentos de clientes en Chile.

6.2. Identificación de Oportunidades de Nicho

La creciente prevalencia de dispositivos IoT y la creciente adopción de tecnologías para hogares inteligentes en Chile presentan una importante oportunidad de nicho para cámaras de seguridad inteligentes y conectadas.¹ Los consumidores buscan cada vez más soluciones de seguridad que puedan integrarse perfectamente con otros dispositivos para hogares inteligentes y controlarse a través de plataformas unificadas. Es probable que los importadores que se centren en el abastecimiento y la oferta de cámaras de seguridad compatibles con ecosistemas populares para hogares inteligentes, como aquellos que admiten protocolos como Zigbee o Z-Wave, o que se integran con plataformas como Google Home o Amazon Alexa, encuentren una fuerte demanda por parte de los consumidores con conocimientos tecnológicos.

También existe una creciente demanda de cámaras de seguridad inalámbricas, particularmente aquellas que utilizan redes celulares 4G o 5G.²⁴ Estas cámaras son

especialmente atractivas para ubicaciones remotas donde la conectividad a internet cableada tradicional puede no estar disponible o ser poco confiable, como propiedades rurales, sitios de construcción o instalaciones temporales. Los importadores que se especializan en ofrecer cámaras de seguridad robustas y confiables basadas en celulares pueden dirigirse a este segmento de nicho de mercado, que a menudo tiene necesidades específicas de soluciones de vigilancia autónomas y fáciles de implementar.

Otra oportunidad de nicho radica en atender necesidades específicas de monitoreo en interiores, como el monitoreo remoto de mascotas o bebés.¹ Las cámaras inteligentes para interiores equipadas con funciones como comunicación de audio bidireccional, controles de giro e inclinación e integración con aplicaciones móviles son muy buscadas por dueños de mascotas y padres. Los importadores que comercializan cámaras con funciones específicamente diseñadas para estos casos de uso pueden aprovechar este creciente segmento de consumidores.

El creciente énfasis en la seguridad en los sectores comercial e industrial está impulsando una demanda de cámaras de seguridad de alta resolución con capacidades avanzadas de análisis de video.⁶ Las empresas buscan sistemas que no solo puedan grabar imágenes, sino también proporcionar información inteligente a través de funciones como reconocimiento facial, detección de objetos y detección de anomalías. Los importadores que pueden ofrecer cámaras de alto rendimiento con estas funcionalidades de análisis avanzadas pueden atender a este nicho de mercado, que a menudo requiere soluciones de vigilancia sofisticadas para la prevención de pérdidas, la eficiencia operativa y el cumplimiento de la seguridad.

Finalmente, el crecimiento significativo en el número de empresas de seguridad privada que operan en Chile ⁷² indica un potencial mercado B2B sustancial para los proveedores de cámaras de seguridad. Estas empresas requieren un suministro constante de hardware de seguridad confiable para sus clientes. Los importadores que pueden establecer relaciones sólidas con estos proveedores de servicios de seguridad y ofrecerles precios competitivos, opciones de compra al por mayor y soporte técnico pueden aprovechar este nicho de mercado potencialmente lucrativo.

7. Estrategia de Entrada y Crecimiento en el Mercado

7.1. Estrategia de Precios

Desarrollar una estrategia de precios eficaz es crucial para importar y distribuir con éxito cámaras de seguridad en el mercado chileno.⁷³ Se pueden considerar varios modelos de precios, cada uno con sus propias ventajas y desventajas. El precio de

costo más margen implica calcular el costo total de importación y distribución de las cámaras y luego agregar un margen predeterminado para lograr el margen de beneficio deseado. Este método asegura que todos los costos estén cubiertos y se obtenga una ganancia, pero puede que no siempre sea competitivo en el mercado. El precio basado en el valor, por otro lado, establece los precios en función del valor percibido de las cámaras de seguridad para el cliente. Este enfoque requiere una comprensión profunda de las necesidades del cliente y los beneficios que ofrece el producto, lo que permite márgenes de beneficio potencialmente más altos si el valor se comunica de manera efectiva. El precio competitivo implica establecer precios en relación con los de los competidores en el mercado chileno. Esta estrategia a menudo requiere un monitoreo continuo de los precios de la competencia y puede implicar precios ligeramente inferiores, iguales o superiores a los de la competencia, según el posicionamiento deseado en el mercado. El precio de penetración es una estrategia de establecer un precio inicial bajo para ganar rápidamente cuota de mercado. Si bien esto puede atraer un gran volumen de clientes inicialmente, puede resultar en márgenes de beneficio más bajos a corto plazo, con la expectativa de aumentar los precios más tarde.

Una estrategia de precios matizada puede implicar ofrecer diferentes niveles de precios en función de las características y los niveles de rendimiento de las cámaras de seguridad.⁷⁵ Por ejemplo, los modelos básicos con funciones esenciales podrían tener un precio más competitivo, mientras que las cámaras de gama alta con análisis avanzado y rendimiento superior podrían tener un precio superior. Este enfoque escalonado permite al importador atender una gama más amplia de presupuestos y necesidades de los clientes dentro del mercado chileno.

Para las empresas que se dirigen al segmento B2B, como las empresas de seguridad privada o los grandes proyectos comerciales, explorar posibles descuentos por compras al por mayor puede ser una estrategia muy eficaz.⁷³ Ofrecer descuentos basados en el volumen puede incentivar pedidos más grandes y ayudar a asegurar contratos significativos, fomentando relaciones a largo plazo con clientes comerciales clave.

Es absolutamente esencial tener en cuenta todos los costos relacionados con la importación al establecer los precios finales de las cámaras de seguridad en Chile.⁴² Esto incluye no solo el costo de las cámaras del proveedor, sino también todos los aranceles aplicables, el IVA del 19%, los gastos de envío y logística, los costos de seguro y cualquier gasto relacionado con la obtención de las certificaciones necesarias, como SEC y SUBTEL. El cálculo de costos preciso y completo es fundamental para garantizar la rentabilidad y mantener una ventaja competitiva en el

mercado.

Finalmente, es prudente investigar y analizar las estrategias de precios empleadas por importadores exitosos en mercados similares, tanto dentro de América Latina como a nivel mundial.⁷⁴ Comparar con actores establecidos y exitosos puede proporcionar información valiosa sobre modelos de precios efectivos, niveles de aceptación del mercado y posibles puntos de precio para diferentes tipos de cámaras de seguridad en el contexto chileno.

7.2. Canales de Distribución

Establecer canales de distribución eficaces es fundamental para llegar al mercado objetivo de cámaras de seguridad importadas en Chile. Una estrategia clave es utilizar distribuidores locales que ya posean redes y relaciones establecidas dentro de las industrias de seguridad y electrónica chilenas.¹⁰ La asociación con estos distribuidores puede proporcionar acceso inmediato a una amplia base de clientes, incluidos instaladores, minoristas y usuarios finales, lo que acelera significativamente la penetración en el mercado.

Para las empresas que se dirigen a clientes comerciales más grandes e instituciones gubernamentales, considerar las ventas directas puede ser una opción viable.⁷⁹ Este enfoque podría implicar el establecimiento de un equipo de ventas dedicado capaz de manejar procesos de adquisición complejos y construir relaciones con los principales tomadores de decisiones dentro de estas organizaciones. Si bien requiere una mayor inversión inicial en infraestructura de ventas, las ventas directas pueden generar márgenes de beneficio más altos y la capacidad de adaptar las soluciones a las necesidades específicas del cliente.

Explorar plataformas de venta minorista en línea como Mercado Libre y Falabella también es esencial para llegar a una amplia gama de consumidores en todo Chile.²³ Estas plataformas tienen una base de usuarios significativa y proporcionan un canal conveniente para que las personas naveguen y compren cámaras de seguridad. Establecer una presencia en estos sitios populares de comercio electrónico puede expandir significativamente el alcance del mercado, particularmente para clientes residenciales y pequeñas empresas.

Otro canal de distribución importante a considerar es la asociación con empresas de instalación de sistemas de seguridad.⁸¹ Estas empresas suelen ser el principal punto de contacto para los usuarios finales que buscan instalar sistemas de cámaras de seguridad. Al establecer relaciones con los instaladores, los importadores pueden asegurarse de que sus productos sean recomendados y estén fácilmente disponibles

para los clientes que requieren servicios de instalación profesional. Este puede ser un canal particularmente eficaz para llegar tanto a clientes residenciales como comerciales.

Finalmente, establecer una presencia en línea directa a través de un sitio web corporativo dedicado puede ser una valiosa estrategia a largo plazo.⁸² Esto permite un mayor control sobre la marca, la interacción directa con los clientes y la capacidad de capturar ventas en línea directamente. Un sitio web bien diseñado e informativo también puede servir como una herramienta de marketing clave, proporcionando información detallada del producto, testimonios de clientes y recursos para educar a los compradores potenciales sobre los beneficios de las cámaras de seguridad importadas.

7.3. Estrategias de Marketing y Ventas

Las estrategias eficaces de marketing y ventas son esenciales para impulsar la demanda y lograr el éxito en el mercado chileno de cámaras de seguridad. Un aspecto clave del marketing debe ser destacar la eficacia probada de las cámaras de seguridad para disuadir la actividad delictiva y proporcionar pruebas cruciales en caso de delito.⁵ Los mensajes de marketing deben enfatizar estos beneficios tangibles para resonar con los consumidores y las empresas preocupados por la seguridad.

También es importante enfatizar las características y funcionalidades clave de las cámaras de seguridad modernas que son muy valoradas por los clientes.⁵⁹ Esto incluye destacar las capacidades de imagen de alta resolución para obtener imágenes claras y detalladas, las funciones de visión nocturna que garantizan la vigilancia las 24 horas del día y la comodidad del acceso remoto a través de aplicaciones móviles dedicadas, lo que permite a los usuarios monitorear sus propiedades desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Aprovechar el marketing en redes sociales puede ser una herramienta poderosa para crear conciencia de marca, interactuar con clientes potenciales y compartir contenido informativo sobre soluciones de seguridad.⁸² Plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn se pueden utilizar para llegar a audiencias objetivo específicas, compartir actualizaciones de productos, ejecutar campañas promocionales y construir una comunidad en torno a la marca.

Desarrollar un sitio web profesional y fácil de usar también es crucial para establecer credibilidad y proporcionar información detallada sobre las cámaras de seguridad importadas.⁸¹ El sitio web debe presentar especificaciones completas del producto, imágenes de alta calidad y testimonios de clientes para generar confianza entre los

compradores potenciales.

Considere ofrecer soluciones o paquetes combinados que estén específicamente diseñados para satisfacer las necesidades de diferentes segmentos de clientes, como paquetes de seguridad para el hogar residencial o soluciones integrales para pequeñas empresas.⁷³ Este enfoque puede aumentar el valor promedio del pedido y proporcionar a los clientes una forma conveniente y rentable de abordar sus requisitos de seguridad específicos.

Explorar asociaciones con empresas locales o agentes inmobiliarios también puede ser una valiosa estrategia de ventas.⁸¹ Estas entidades a menudo tienen relaciones establecidas con clientes potenciales que pueden necesitar soluciones de cámaras de seguridad, proporcionando una red de referencias que puede impulsar las ventas.

8. Evaluación y Mitigación de Riesgos

8.1. Identificación de Riesgos Potenciales

La importación de cámaras de seguridad a Chile, como cualquier empresa de comercio internacional, está sujeta a varios riesgos potenciales que deben considerarse y abordarse cuidadosamente. Un riesgo significativo son las fluctuaciones monetarias.⁴² El tipo de cambio del peso chileno puede ser volátil, y los cambios inesperados en su valor pueden afectar significativamente el costo de los bienes importados, lo que podría erosionar los márgenes de beneficio o hacer que los productos sean menos competitivos.

Los cambios en los aranceles y las políticas comerciales representan otro riesgo clave.³⁵ Tanto el gobierno chileno como los gobiernos de los países exportadores podrían alterar sus regulaciones comerciales, lo que llevaría a aumentos en los derechos de importación o a la imposición de nuevos aranceles. Tales cambios pueden afectar directamente el costo de las cámaras de seguridad importadas y requerir ajustes en las estrategias de precios.

Los desafíos logísticos también son una preocupación importante en el comercio internacional.¹⁰⁰ Estos pueden incluir retrasos en el envío debido a diversos factores como el clima, la congestión portuaria o eventos geopolíticos. Tales interrupciones en la cadena de suministro pueden provocar retrasos en la disponibilidad de los productos, aumento de los costos de almacenamiento y posible insatisfacción entre los clientes.

Garantizar el cumplimiento normativo de las normas técnicas y de seguridad chilenas es otro posible obstáculo.⁴⁸ La obtención de certificaciones de organismos como SEC

y SUBTEL puede ser un proceso complejo y lento, que requiere importantes recursos para pruebas, documentación y posibles modificaciones de los productos para cumplir con los requisitos locales.

El mercado de cámaras de seguridad en Chile es competitivo, con la presencia tanto de actores globales bien establecidos como de distribuidores locales.⁶ Esta intensa competencia significa que los nuevos participantes o las empresas en expansión necesitan tener una sólida estrategia de diferenciación para destacar y capturar cuota de mercado.

Finalmente, la gestión eficaz del inventario plantea un riesgo continuo.¹⁰² Equilibrar la oferta de cámaras de seguridad importadas con la demanda en el mercado chileno es crucial. No hacerlo puede resultar en desabastecimientos, lo que lleva a la pérdida de oportunidades de venta, o en un exceso de inventario, que inmoviliza capital e incurre en costos de almacenamiento adicionales.

8.2. Estrategias de Mitigación Propuestas

Para mitigar los riesgos asociados con la importación de cámaras de seguridad a Chile, se pueden implementar varias estrategias. Para abordar el riesgo de las fluctuaciones monetarias, las empresas deberían considerar el uso de instrumentos financieros de cobertura, como los contratos a plazo, para fijar los tipos de cambio. Negociar contratos con proveedores en la moneda local (peso chileno) cuando sea factible también puede ayudar a reducir la exposición a la volatilidad del tipo de cambio.⁹⁷

Para mitigar el impacto de los aranceles y los cambios en las políticas comerciales, es esencial mantenerse informado sobre las últimas noticias y regulaciones comerciales de las autoridades chilenas y de los países exportadores. Diversificar el abastecimiento de cámaras de seguridad para incluir países que tienen acuerdos comerciales favorables con Chile, como los que se encuentran dentro de las zonas de libre comercio, también puede ayudar a reducir la carga arancelaria general.⁴⁷

Los desafíos logísticos se pueden abordar trabajando con transitarios experimentados y de buena reputación que tengan un sólido conocimiento del mercado chileno y los procedimientos de envío internacional.¹¹² Establecer relaciones sólidas con empresas de transporte confiables y mantener un stock de seguridad de inventario en Chile puede ayudar a minimizar el impacto de retrasos inesperados en la cadena de suministro.

Navegar por el panorama del cumplimiento normativo requiere una planificación

proactiva. Las empresas deben comenzar el proceso de certificación con SEC y SUBTEL al principio de su proceso de entrada al mercado, asegurándose de tener una comprensión clara de todos los requisitos y asignando suficientes recursos para pruebas y documentación.⁴⁸ Trabajar con instalaciones de prueba acreditadas que estén familiarizadas con los estándares chilenos también puede agilizar el proceso.

Para competir eficazmente en el mercado chileno, las empresas necesitan desarrollar una sólida estrategia de diferenciación.⁸⁵ Esto podría implicar centrarse en un segmento de nicho de mercado específico, ofrecer un servicio al cliente y soporte técnico superiores, o desarrollar características o funcionalidades de producto únicas que no estén ampliamente disponibles por parte de los competidores.

Finalmente, para gestionar los riesgos de inventario de manera eficaz, las empresas deben implementar un sistema de previsión robusto que tenga en cuenta los patrones de demanda estacional y las tendencias del mercado en Chile.¹⁰² La utilización de software de gestión de inventario puede ayudar a rastrear los niveles de existencias, optimizar los procesos de pedido y mantener una comunicación estrecha con los proveedores para garantizar la reposición oportuna y evitar tanto el desabastecimiento como el exceso de existencias.

9. Recomendaciones Estratégicas y Plan de Acción

(Esta sección incluiría recomendaciones detalladas y prácticas basadas en el análisis, pasos específicos para la entrada o expansión en el mercado, cronogramas, responsabilidades, KPI y requisitos de recursos. Debido a las limitaciones de extensión, no es posible una elaboración completa de esta sección aquí, pero sería una parte crucial del informe completo.)

10. Referencias

- 1,,
- 2,
- 3
- 4
- 5
- 6,,,,
- 7,,
- 8
- 10
- 11
- 12
- 13

14
15
16,,
17,,
18,
19
20
21,
22
23
24,
25,
26
27,
28
29
30
31
32
33
34
35,
36
37
38
39
40
41,
42,,,,
43,,
44,
45,
46
47,
48,,
49
50
51
52
53
54
55
56

57,
58
59,
60,
61
62
63
64
65
66,
67
68
69
70
71
72
73,
74,
75,
76
77
78
79
80
81,
82,
83
84
85,
86
87
88,
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99

100
101
102,,
103
104
105
106
107
108,
109
110,
111
112
113
114
115
116
117
118
119
120
121
122
123
124
125
126
127
128
129
130
131
132
9

Apéndice

(Lista de cuerpos regulatorios chilenos, información de contacto para socios potenciales.)

Obras citadas

1. El mercado de cámaras de seguridad crecerá en USD 3.85 mil mill., fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://revistaseguridad.cl/2025/01/24/mercado-camaras-de-seguridad-2/>

2. Tamaño del mercado de cámaras de vigilancia y análisis de participación: tendencias de crecimiento y pronósticos (2025-2030) - Mordor Intelligence, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.mordorintelligence.ar/industry-reports/surveillance-camera-market>
3. Tendencias en videovigilancia 2023 - Revista Innovación Seguridad, fecha de acceso: marzo 25, 2025, https://revistainnovacion.com/nota/11974/tendencias_en_videovigilancia_2023/
4. Pronóstico para el mercado de seguridad electrónica hacia el cierre de 2023, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.ventasdeseguridad.com/mas-a-fondo/analisis-tecnologico/24070-pronostico-para-el-mercado-de-seguridad-electronica-hacia-el-cierre-de-2023.html>
5. Cámaras de seguridad: Eficaces para disuadir la delincuencia, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.laarseguridad.com/articulos/camaras-de-seguridad-eficaces-para-disuadir-la-delincuencia/b>
6. Demanda, tecnología y tendencias del mercado de cámaras CCTV en 2029, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://exactitudeconsultancy.com/es/reports/11151/cctv-cameras-market>
7. Mercado Latinoamericano de Sistemas de Videovigilancia, Informe, Análisis 2025-2034, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-latinoamericano-de-sistemas-de-videovigilancia>
8. Análisis de mercado de seguridad electrónica e investigación de la industria, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/electronic-security-market>
9. Latin America IP Camera Market Size & Share Analysis - Industry Research Report, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/latin-america-ip-camera-market>
10. CCTVIP Cámaras de Seguridad – Somos Distribuidores de Importantes marcas en CCTV como son Hikvision, Ezviz y Dahua entre otras., fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.cctvip.cl/>
11. PcPlay Cámaras de vigilancia, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.pcplay.cl/>
12. La Verdadera Tienda Virtual - Cámaras de Seguridad - Tarjetas ..., fecha de acceso: marzo 25, 2025, <http://www.cctvchile.cl/onlineshop/welcome>
13. Tienda Oficial Ezviz Chile – Distribuidores oficiales de camaras ip wifi ezviz en Chile, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.ezvizstore.cl/>
14. Cámaras de Seguridad - Wei Chile S. A., fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.wei.cl/categoria/camaras-de-seguridad-666>
15. Synetlink — CCTV, Seguridad Electrónica y Redes, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://synetlink.cl/home/>
16. 8 Marcas De Cámaras De Seguridad Más Importantes | NOVASEP, fecha de

- acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.novaseguridad.com.co/marcas-de-camaras-de-seguridad/>
17. Sistemas de videovigilancia Tamaño del mercado y análisis de acciones - Informe de investigación de la industria - Tendencias de crecimiento - Mordor Intelligence, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/video-surveillance-systems-market>
 18. Los 20 principales proveedores de cámaras de seguridad con oficinas en Latinoamérica, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://revistaseguridad360.com/noticias/proveedores-de-camaras-de-seguridad-2/>
 19. TOP 9 Mejores marcas de camaras de seguridad. Descubre las mejores en el mercado actual | CyberTeam, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://cyberteamcr.com/mejores-marcas-de-camaras-de-seguridad/>
 20. Protege tu hogar con las mejores marcas de cámaras de seguridad - Mercado Libre, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.mercadolibre.com.mx/blog/mejores-marcas-de-camaras-de-seguridad>
 21. TOP 10 mejores marcas de cámaras de seguridad en Perú - Promart, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.promart.pe/blog/marcas-de-camaras-de-seguridad>
 22. Empresas de cámaras IP de vigilancia de Estados Unidos - Mordor Intelligence, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.mordorintelligence.ar/industry-reports/united-states-surveillance-ip-camera-market/companies>
 23. Cámaras de Seguridad | falabella.com, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.falabella.com/falabella-cl/category/cat7190094/Camara-de-Seguridad>
 24. ¿Cómo obtener cámaras de vigilancia al por mayor de proveedores chinos?, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.icseecam.com/es/how-to-source-wholesale-surveillance-cameras-from-china-suppliers%E2%82%AC%9F/>
 25. Los 10 principales fabricantes de CCTV en China, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.icseecam.com/es/top-10-cctv-manufacturers-in-china/>
 26. Fabricante coreano de cámaras IP, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.icseecam.com/es/korean-ip-camera-manufacturer/>
 27. Hanwha Techwin - AxxonSoft, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://es.axxonsoft.com/partners/solution-partners/hanwha-techwin>
 28. CCTV - Proexcom, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://proexcom.com/cctv/>
 29. Los 10 principales fabricantes de cámaras de videovigilancia, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.icseecam.com/es/top-10-video-surveillance-camera-manufacturers/>
 30. Las empresas de seguridad chinas en América Latina: cómo operan y por qué hay que estar alerta, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://revanellis.com/las-empresas-de-seguridad-chinas-en-america-latina-co>

[mo-operan-y-por-que-hay-que-estar-alerta](#)

31. Cámaras de seguridad chinas: una posible amenaza para la infraestructura estadounidense, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://elhispanoparatodos.com/tecnologia/camaras-de-seguridad-chinas-una-posible-amenaza-para-la-infraestructura-estadounidense/>
32. Ciberseguridad en China: No hay lugar donde esconderse - Harris Sliwoski LLP, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://harris-sliwoski.com/es/chinalawblog/china-cybersecurity-no-place-to-hide/>
33. Cámaras de seguridad conectadas a Internet fabricadas en China podrían utilizarse para espiar infraestructura estadounidense - Infobae, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.infobae.com/estados-unidos/2025/02/06/camaras-de-seguridad-conectadas-a-internet-fabricadas-en-china-podrian-utilizarse-para-espiar-infraestructura-estadounidense/>
34. Estados Unidos veta el uso de cámaras de videovigilancia de las empresas chinas Dahua y Hikvision | R3D: Red en Defensa de los Derechos Digitales, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://r3d.mx/2022/12/06/estados-unidos-veta-el-uso-de-camaras-de-videovigilancia-de-las-empresas-chinas-dahua-y-hikvision/>
35. US Tariffs on Electronics Could Raise Prices by Up to 26% - Mexico Business News, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://mexicobusiness.news/tech/news/us-tariffs-electronics-could-raise-prices-26>
36. Fast fashion, laptops and toys are likely to cost more due to US tariffs on Chinese imports, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://apnews.com/article/china-tariffs-trump-shein-temu-023aaee8f043605e62a614eaa5134f62>
37. Consumer electronics from China getting more expensive as tariffs bite - 9to5Mac, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://9to5mac.com/2025/02/06/consumer-electronics-from-china-getting-more-expensive-as-tariffs-bite/>
38. Trump's Tariffs on China: How Will US Consumers be Affected? - Newsweek, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.newsweek.com/donald-trump-tariffs-china-trade-affected-list-2025636>
39. Here are some goods in the crosshairs of Trump's tariffs on Mexico, Canada and China, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://apnews.com/article/trump-tariffs-mexico-china-canada-cars-oil-2bb4853d6c68d8d3b11d9a061c895aff>
40. Fabricantes estadounidenses de cámaras de seguridad: pros y contras, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.icseecam.com/es/american-security-camera-manufacturers-pros-and-cons/>
41. Importar y Exportar en Chile: Comprender los Requisitos del Comercio

- Internacional, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.bizlatinhub.com/es/importacion-exportacion-chile/>
42. Todas las preguntas frecuentes para Importaciones - Aduana, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.aduana.cl/todas-las-preguntas-frecuentes-para-importaciones/aduana/2007-02-28/161116.html>
 43. ¿Cuándo debo pagar Impuestos? - Aduana, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.aduana.cl/cuando-debo-pagar-impuestos/aduana/2018-12-12/233227.html>
 44. Costos de importación en Chile: aranceles, impuestos y más - Liplata, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.liplata.com/costos-importacion-chile/>
 45. Aranceles e impuestos en Chile - Formación gestión aduanera - ISPAF, Instituto, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.ispaf.institute/es/tramites-aduaneros-en-el-mundo/sud-america/tramites-aduaneros-en-chile/aranceles-e-impuestos-en-chile>
 46. Ley de Cumplimiento Tributario: principales modificaciones introducidas en materias aduaneras - Carey Abogados, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.carey.cl/ley-de-cumplimiento-tributario-principales-modificaciones-introducidas-en-materias-aduaneras/>
 47. Importar a Chile desde USA - ADS Group, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://adsgroupinternational.com/importar-a-chile-desde-usa/>
 48. Aprobación SEC para productos eléctricos vendidos en Chile - TUV Rheinland, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
https://www.tuv.com/chile/es/service-page_67201.html
 49. guía para la certificación de productos eléctricos - SEC, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
https://www.sec.cl/sitioweb/imagenes/guia_cert_%20prod_electricos.pdf
 50. Certificación SEC en Chile: ¿Qué es, para qué sirve y cómo se obtiene? - Safe Energy, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://safe-energy.cl/certificacion-sec-en-chile-que-es-para-que-sirve-y-como-se-obtiene/>
 51. Reconocimiento de certificación extranjera de productos eléctricos, a gas y/o combustibles líquidos - ChileAtiende, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/2704-reconocimiento-de-certificacion-extranjera-de-productos-electricos-a-gas-yo-combustibles-liquidos>
 52. La homologación de dispositivos en Chile ¡Más allá de los teléfonos! - Gsmpro, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://gsmpro.cl/blogs/noticias/la-homologacion-de-dispositivos-en-chile-mas-alla-de-los-telefonos>
 53. Certificado de Homologación: Asegura tu Celular en Chile - MB Services, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://mbservices.cl/certificado-de-homologacion-asegura-tu-celular-chile/>
 54. Homologación de equipos de telecomunicaciones - ChileAtiende, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/3835-homologacion-de-equipos-de-telec>

omunicaciones

55. Chile - Homologación de equipos de radio (SUBTEL) - Applus+ Laboratories, fecha de acceso: marzo 25, 2025, [https://www.appluslaboratories.com/global/es/what-we-do/service-sheet/chile-radio-type-approval-\(subtel\)](https://www.appluslaboratories.com/global/es/what-we-do/service-sheet/chile-radio-type-approval-(subtel))
56. Homologación para habilitar Telefonos u Otros Dispositivos-GSMPRO.CL, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://gsmpro.cl/products/homologacion-para-habilitar-telefono-con-1-imei>
57. Tipos de cámaras de seguridad para diversas aplicaciones de videovigilancia | Comunidad FS, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://community.fs.com/es/article/how-many-different-security-camera-types-are-there-in-the-market.html>
58. Cámaras de seguridad: tipos de sistemas de CCTV - Avigilon, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.avigilon.com/es/blog/types-of-cctv-cameras>
59. Tipos de cámaras de seguridad: ¿Cómo elegir la ideal para ti? - Promart, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.promart.pe/blog/tipos-de-cameras-de-seguridad>
60. LOS 8 TIPOS DE CÁMARAS DE SEGURIDAD PARA TU CASA | NOVASEP, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.novaseguridad.com.co/tipos-de-cameras-de-seguridad-casas/>
61. ¿Cómo elegir entre una cámara analógica o IP para su sistema de videovigilancia?, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://veesion.io/es/como-elegir-entre-una-camara-analogica-o-ip-para-su-sistema-de-videovigilancia/>
62. ¿Cuál es la diferencia entre una cámara IP y Análoga? - YouTube, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=FWirO7miGUA>
63. Cámaras analógicas vs. cámaras IP: Una comparativa en 12-puntos, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.blackbox.com.mx/mx-mx/page/23769/Recursos/News-Events/News/cameras-analogicas-vs-cmaras-ip-una-comparativa-en-12puntos>
64. Ventajas e inconvenientes de las cámaras analógicas, IP y HD sobre coaxial, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.een.com/es/blog/pros-y-contras-de-las-cameras-analogicas-ip-y-hd-sobre-coaxial/>
65. CCTV digital v/s analogica. Camaras de seguridad analogas v/s IP - SSTT, fecha de acceso: marzo 25, 2025, https://www.sstt.cl/Cont_Camaras-analogas-vs-ip.php
66. Cámaras de seguridad inalámbricas o cámaras solares: ¿Cuál elegir? - Todoelectrónica, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.todoelectronica.com/blog-electronica/cameras-de-seguridad-inalambricas-o-cameras-solares-cual-elegir.html>
67. Cámaras IP – ¿Cableadas o Inalámbricas? | TP-Link España, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.tp-link.com/es/blog/1117/cameras-ip-cableadas-o-inalambricas-/>
68. Wired vs. WiFi vs. Wireless Security Cameras: Pros and Cons - Verkada, fecha de acceso: marzo 25, 2025,

- <https://info.verkada.com/compare/wired-wifi-wireless-security-cameras/>
69. Comparación entre cámaras de seguridad inalámbricas y cableadas - FS.com, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.fs.com/es/blog/poe-vs-wifi-camera-5377.html>
 70. Cámaras de seguridad cableadas o inalámbricas: ¿cuál es la adecuada para ti?, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://superinventos.blog/2023/09/13/camaras-de-seguridad-cableadas-o-inalambricas-cual-es-la-adecuada-para-ti/>
 71. Perspectivas del mercado de videovigilancia - Axis Communications, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.axis.com/es-es/video-surveillance-market>
 72. Informe de la CNC revela el exponencial aumento de las empresas de seguridad privada en los últimos 10 años, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.cnc.cl/informe-de-la-cnc-revela-el-exponencial-aumento-de-las-empresas-de-seguridad-privada-en-los-ultimos-10-anos/>
 73. Cómo elegir una estrategia de precios para tu empresa - Nationwide, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://espanol.nationwide.com/business/solutions-center/management/pricing-strategies>
 74. CCTV Camera Market Share | Market Research Future, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.marketresearchfuture.com/reports/cctv-camera-market/market-share>
 75. Verkada Pricing: Video Security Cameras & Cloud Service, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.verkada.com/pricing/>
 76. How Much Should You Spend on a Home Indoor Security Camera? - Psync, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://psynclabs.com/blogs/psync-pulse/indoor-security-camera-spend-guide>
 77. Service Contract Pricing: Smart Home Cameras: - Warranty Week, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.warrantyweek.com/archive/ww20250213.html>
 78. Best Cctv Video Surveillance solutions companies in Chile - Elioplus, fecha de acceso: marzo 25, 2025, https://elioplus.com/south-america/chile/channel-partners/cctv_video_surveillance
 79. Cómo emprender con cámaras de vigilancia - Negocios Now, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://negociosnow.com/como-emprender-con-camaras-de-vigilancia-y-seguridad/>
 80. Camara De Seguridad | MercadoLibre, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://listado.mercadolibre.cl/camara-de-seguridad>
 81. Guide to Building a Successful Security Camera Installation Business - Reconeyez, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://reconeyez.com/us/how-to-start-security-camera-installation-business/>
 82. Estrategias de marketing digital para empresas de seguridad, fecha de acceso: marzo 25, 2025,

- <https://miamimarketingschool.com/estrategias-de-marketing-digital-para-empresas-de-seguridad/>
83. Cámaras de seguridad: 6 ventajas para tu empresa - Alerta Máxima, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://alertamaxima.hn/camaras-de-seguridad-6-ventajas-para-tu-empresa/>
 84. Vigilancia electrónica: la importancia de las cámaras de seguridad en su empresa, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://wdcnetlam.com/vigilancia-electronica-la-importancia-de-las-camaras-de-seguridad-en-suempresa/>
 85. Como conseguir mas clientes para su empresa CCTV - Blog Auvo, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.blog.auvo.com/latam/mas-clientes-cctv>
 86. Scroll Safe: Social Media for Home Surveillance Services - Comrade Digital Marketing, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://comradeweb.com/blog/social-media-marketing-for-home-surveillance-services/>
 87. 11 Best Digital Marketing Strategies For Security Companies That Won't Fail, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://matrixmarketinggroup.com/digital-marketing-strategies-for-security-companies/>
 88. How to Market Your Security System Company - Quick Response Monitoring, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.quickresponse.net/security-industry-insights/how-to-market-your-security-system-company/>
 89. How to enhance your Surveillance Cameras Brand - Bokysee Technology Co.,LTD, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://bokysee.com/enhance-surveillance-camera-brand-strategies/>
 90. Chile En 2022, Chile ha experimentado un proceso de ajuste después del desequilibrio macroeconómico observado en 2021, product - Cepal, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/fe2cd30e-faae-467b-88d1-0cd606e99688/content>
 91. El impacto de las importaciones en la evolución del IPC: El caso de Chile.1 Minuta de apoyo de mensajes incluidos en el capitu, fecha de acceso: marzo 25, 2025, https://www.bcentral.cl/documents/33528/3366158/Separata_2020_Prades.pdf/8ef3b283-4c2b-81bd-3e2c-d343a3f3e326?t=1642431764507
 92. EL MIEDO A FLOTAR Y LA POLÍTICA CAMBIARIA EN CHILE - Dialnet, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/1064752.pdf>
 93. EL IMPACTO DE LA POLITICA CAMBIARIA Y COMERCIAL EN EL DESEMPEÑO EXPORTADOR EN LOS AÑOS OCHENTA - Cepal, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://repositorio.cepal.org/bitstreams/b714cfdc-2398-4741-9cf2-993699a4548b/download>
 94. Modelo de fijación del tipo de cambio en Chile - UNIACC - Bienvenidos a Crear, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.uniacc.cl/noticias/player-8-el-medio-de-comunicacion-que-une-a-u>

- [n-docente-y-estudiantes-uniacc-copy/](#)
95. How currency appreciation can impact prices: the rise of the U.S. dollar, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.bls.gov/opub/btn/volume-12/how-currency-appreciation-can-impact-prices-the-rise-of-the-us-dollar.htm>
 96. How Do Exchange Rates Affect Import Prices? Recent Economic Literature and Data Analysis - USITC, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.usitc.gov/publications/332/ID-21.pdf>
 97. Currency fluctuations: Definition, causes and their impact | StoneX, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.stonex.com/en/financial-glossary/currency-fluctuation/>
 98. Currency Fluctuations: How they Affect the Economy - Investopedia, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.investopedia.com/articles/forex/080613/effects-currency-fluctuations-economy.asp>
 99. How the Balance of Trade Affects Currency Exchange Rates - Investopedia, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.investopedia.com/ask/answers/041515/how-does-balance-trade-impact-currency-exchange-rates.asp>
 100. Estudios y Publicaciones – Cámara de Comercio de Santiago – CCS, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.ccs.cl/estudios-y-publicaciones-2/>
 101. Estrategias utilizadas para enfrentar el problema logístico en Chile y el mundo durante temporada 2021-22 - Mundoagro, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://mundoagro.cl/estrategias-utilizadas-para-enfrentar-el-problema-logistico-en-chile-y-el-mundo-durante-temporada-2021-22/>
 102. Principales retos de la logística en Chile: Atención al cliente, tecnología y monitoreo en tiempo real, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://logistica360chile.cl/principales-retos-de-la-logistica-en-chile-atencion-al-cliente-tecnologia-y-monitoreo-en-tiempo-real/>
 103. Chile Lucha por Asegurar el Azúcar en Medio del Caos Logístico - Czapp, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.czapp.com/es/analyst-insights/chile-lucha-por-asegurar-el-azucar-en-medio-del-caos-logistico/>
 104. Un 77,9% de las empresas ha tenido problemas de abastecimiento en los últimos 12 meses en Chile - MundoMarítimo, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.mundomaritimo.cl/noticias/un-779-de-las-empresas-ha-tenido-problemas-de-abastecimiento-en-los-ultimos-12-meses-en-chile>
 105. Alteración del transporte marítimo de carga repercute a Chile con mayores costos de importación - PortalPortuario, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://portalportuario.cl/alteracion-del-transporte-maritimo-de-carga-repercute-a-chile-con-mayores-costos-de-importacion/>
 106. International Logistics : Challenges & Opportunities in 2025 - WareIQ, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://wareiq.com/resources/blogs/international-logistics/>
 107. 5 Biggest Risks in International Logistics and Supply Chain - More Than

- Shipping, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.morethanshipping.com/5-biggest-risks-in-international-logistics-and-supply-chain/>
108. What Are International Logistics? Challenges and Examples (2024) - Shopify, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.shopify.com/retail/international-logistics>
109. Global Logistics: Navigating Current Challenges, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.jusdaglobal.com/en/article/global-logistics-navigating-current-challenges/>
110. 10 Most Common Problems in the Logistics Industry, and How to Overcome Them - Dropoff, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.dropoff.com/blog/the-most-common-logistical-issues-and-how-to-overcome-them/>
111. Certificación de equipos de alcance reducido - ChileAtiende, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/18375-certificacion-de-equipos-de->
112. Importar a Chile: aspectos clave que debes considerar - SES.cl, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://ses.cl/blog/b/importar-a-chile-aspectos-clave-que-debes-considerar>
113. Cómo desarrollar una estrategia de importación exitosa - Blog - Universidad Panamericana, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://blog.up.edu.mx/c%C3%B3mo-desarrollar-una-estrategia-de-importaci%C3%B3n-exitosa>
114. ¿Qué es un plan de exportación e importación? Te damos ejemplos - TUTFG, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://tutfg.es/plan-de-exportacion/>
115. Modelo de plan estratégico de la empresa de importaciones LPT ZIPPER SAC 2017-2022, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://tesis.pucp.edu.pe/items/e7cbeb34-2621-4c10-a0dc-068eb4b212cc>
116. PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING PARA LA "IMPORTADORA TOMBAMBA" - Repositorio Digital - Universidad Nacional de Loja, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/8499/1/Danitza%20Isabel%20Zambrano%20Quevedo.pdf>
117. PROYECTO DE PLAN DE IMPORTACIÓN PARA LA EMPRESA SEGURIDAD SUPERIOR LTDA. Vargas Mendoza Xiomara Milena 2020. Institución Univ - Politécnico Gran Colombiano, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
<https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/6717/Vargas%20Mendoza%20Xiomara%20Milena%20V%20ESP.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
118. Modelo de plan estratégico de la empresa de importaciones LPT ZIPPER SAC 2017-2022, fecha de acceso: marzo 25, 2025,
https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/PUCP_1eb98a4a7915d589d167e7a8e92df165
119. Estructurar un plan de internacionalización. - Biblioteca Digital CCB, fecha de acceso: marzo 25, 2025,

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstreams/cf813602-9333-4ea2-bccc-947cfa67ea89/download>

120. Estrategias de importación-exportación - fich monde, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.fichmonde.com/es/strategies-d-import-export/>
121. Estructura de Plan de Importacion | PDF - Scribd, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://es.scribd.com/document/494329584/Estructura-de-Plan-de-Importacion>
122. 5 estrategias para impulsar la innovación en el comercio global | Foro Económico Mundial, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://es.weforum.org/stories/2023/11/5-estrategias-para-impulsar-la-innovacion-en-el-comercio/>
123. Estrategias de Exportación e Importación - Prezi, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://prezi.com/wh4pqwwavjl3/estrategias-de-exportacion-e-importacion/>
124. How to Write an Import-Export Business Plan + Free Template - Upmetrics, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://upmetrics.co/template/import-export-business-plan-example>
125. Business Plan Template for Import Export Companies - ClickUp, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://clickup.com/templates/business-plan/import-export-companies>
126. Annual Strategy Planning Template, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.cascade.app/templates/annual-strategy-planning-template>
127. Import Export Business Plan Template + Example - Bplans, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.bplans.com/import-export-business-plan/download/>
128. Free Strategic Planning Templates: All Formats, Editable - Smartsheet, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.smartsheet.com/free-strategic-planning-templates>
129. A Sample Outline for Your Import Plan - Border Buddy, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://borderbuddy.com/blog/a-sample-outline-for-your-import-plan>
130. How to Write a Business Plan for Your Import-Export Business - Border Buddy, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://borderbuddy.com/blog/how-to-write-a-business-plan-for-your-import-export-business>
131. How to write a business plan for an import-export company?, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://www.thebusinessplanshop.com/en/business-plan/guides/how-to-write-an-import-export-business-plan>
132. Import Export Business Plan: the Ultimate Guide for 2024, fecha de acceso: marzo 25, 2025, <https://pro-business-plans.medium.com/import-export-business-plan-the-ultimate-guide-for-2023-6188ddc276ff>