

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN NEGOCIOS INTERNACIONALES

TRABAJO DE TITULACIÓN ESPECIAL
PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**IMPACTO DE LAS SALVAGUARDIAS APLICADAS A LA
IMPORTACIÓN DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS CELULARES
DURANTE EL AÑO 2015**

AUTOR: ING. MARIA FERNANDA GALLEGOS SÁNCHEZ

TUTOR: EC. VIVIANA COELLO TUMBACO, MSC.

GUAYAQUIL – ECUADOR

DICIEMBRE, 2016



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Impacto de las salvaguardias aplicadas a la importación de dispositivos electrónicos celulares durante el año 2015	
AUTOR: Ing. María Fernanda Gallegos S.	TUTOR: Ec. Viviana Coello Tumbaco, MSC. REVISORES:
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil	FACULTAD: Ciencias Administrativas
CARRERA: Maestría en Administración de Empresas Mención Negocios Internacionales	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	No. DE PÁGS:
TÍTULO OBTENIDO: Magister en Administración de Empresas con Mención en Negocios Internacionales	
ÁREAS TEMÁTICAS: Administración, Negocios Internacionales	
PALABRAS CLAVE: Salvaguardias, Importaciones, Telefonía Celular, Política Comercial	
<p>RESUMEN: El trabajo analizó el impacto de las salvaguardias adoptadas durante el año 2015 en la importación y comercialización de dispositivos electrónicos celulares, mediante una investigación con un enfoque cualitativo de tipo descriptivo- explicativo, donde se constató que, en efecto, en la industria en mención, se logró limitar la importación de equipos celulares, proteger e incentivar la producción nacional y la exportación de bienes. No obstante, la empresa guayaquileña debe trabajar para ganar un mayor espacio dentro de sus filas y se organizó como propuesta las estrategias comerciales para las empresas importadoras de dispositivos electrónicos, que beneficiará directamente a las empresas con menos capacidad de ventas; realidad reflejada en la investigación cualitativa realizada a través del análisis de la información que pudo precisar los nexos teóricos y conceptuales que sirvieron de sustento a este proceso.</p>	
No. DE REGISTRO (en base de datos):	No. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SÍ <input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTORES	Teléfono: 0997528030 E-mail: fergallegos@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Ing. Joffre Santamaría
Facultad de Ciencias Administrativas	Teléfono: 0987259666
	E-mail:

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del estudiante Ing. María Fernanda Gallegos Sánchez, del Programa de Maestría/Especialidad Administración de Empresas con mención en Negocios Internacionales, nombrado por el Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas. CERTIFICO: que el trabajo de titulación especial titulado Impacto de las salvaguardias aplicadas a la importación de dispositivos electrónicos celulares durante el año 2015, en opción al grado académico de Magíster (Especialista) en Magister en Administración de Empresas con Mención en Negocios Internacionales, cumple con los requisitos académicos, científicos y formales que establece el Reglamento aprobado para tal efecto.

Atentamente

Ec. Viviana Coello Tumbaco, MSC.

TUTOR

Guayaquil, Noviembre de 2016

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a mis padres, quienes me han apoyado en todos los emprendimientos que he realizado a lo largo de mi vida.

A mi esposo por todo el empuje y apoyo que me brinda incondicionalmente.

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación especial, me corresponden exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL”

FIRMA

MARIA FERNANDA GALLEGOS SANCHEZ

Tabla de contenido

Resumen.....	1
Abstract	2
Introducción	3
Delimitación del Problema	4
Formulación del problema.....	4
Sistematización del problema.....	4
Objeto del estudio.....	5
Campo de acción o de investigación	5
Objetivo General	5
Objetivos Específicos	5
Justificación.....	5
Novedad.....	6
Capítulo I.....	7
Marco Teórico.....	7
1.1. Teorías generales	7
1.1.1. Comercio Internacional.....	7
1.1.2. Las importaciones y sus restricciones.....	8
1.2. Teorías sustantivas.....	10
1.2.1. Introducción de la telefonía móvil en Ecuador.....	10
1.2.2. Entidad reguladora y aplicativa de aranceles.....	12

1.2.3. Empresas dedicadas a la comercialización de celulares en Ecuador.	13
1.2.4. Restricciones arancelarias aplicadas por Ecuador en el sector de telefonía celular.....	14
1.3. Referentes empíricos	15
Capítulo II	18
Marco Metodológico.....	18
2.1. Metodología.....	18
2.2. Métodos	18
2.3. Premisas.....	18
2.4. Universo y muestra.....	19
2.5. Cuadro de Categorías, Dimensiones, Instrumentos y Unidades de Análisis.....	19
2.6. Gestión de datos	20
2.7. Criterios éticos de la investigación.....	20
Capítulo III.....	21
Resultados	21
3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población	21
3.2. Diagnostico o estudio de campo:.....	24
Capítulo IV.....	28
Discusión.....	28
4.1. Contrastación empírica.....	28
4.2. Limitaciones:	29

4.3. Líneas de investigación:	29
4.4. Aspectos relevantes	30
Capítulo V	31
Propuesta	31
5.1. Título de la Propuesta	31
5.2. Justificación de la Propuesta	31
5.3. Objetivo General de la Propuesta	31
5.4. Desarrollo de la Propuesta	31
5.5. Exposición de la Propuesta	33
5.5.1. Corregir Debilidades.	34
5.5.2. Afrontar las Amenazas.	34
5.5.3. Mantener las Fortalezas.....	34
5.5.4. Exponer las Oportunidades.	34
5.5.5. Plan Comunicacional para promocionar la producción de tecnología celular.....	34
Conclusiones	36
Recomendaciones.....	37
Bibliografía	38
Apéndices	43
Apéndice A. Árbol de Problemas	43
Apéndice B. Entrevista Estructurada.....	44

Apéndice C. Importación de Teléfonos Móviles.....	44
Apéndice D. Importación de Teléfonos Móviles por toneladas	45
Apéndice E. Hogares que tienen Teléfono fijo y celular a nivel nacional	45
Apéndice F. Porcentaje de personas que tiene celular activado por área.....	46
Apéndice G. Porcentaje de personas que tiene un teléfono celular activado por grupo de edad a nivel nacional.....	46

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TITULO: Impacto de las salvaguardias aplicadas a la importación de dispositivos electrónicos celulares durante el año 2015

AUTOR: Ing. María Fernanda Gallegos Sánchez

TUTOR: Ec. Viviana Coello T., MSC.

Resumen

El proyecto de titulación demostró el impacto de las salvaguardias en las importaciones del sector de la Telefonía Celular durante el año 2015. El enfoque de la investigación fue cualitativo de tipo descriptivo- explicativo, teniendo en cuenta que se describió el efecto de las salvaguardias en el período analizado. Los métodos aplicados fueron, en el nivel teórico, se realizó un análisis y se sintetizó la información: para precisar los nexos teóricos y conceptuales que sirvieron de sustento al proceso investigativo, Inductivo-deductivo: para recopilar y clasificar la información estadística, contrastar con las ventas del sector y arribar a resultados, y sistémico-estructural: para la elaboración de la propuesta en el análisis de las variables externas e internas, se utilizó la entrevista como técnica a los principales directivos de las empresas seleccionadas, desarrollándose como variable dependiente las Salvaguardias y la variable independiente el Comercio de dispositivos electrónicos. El tema de la propuesta organizó las estrategias comerciales para las empresas importadoras de dispositivos electrónicos, que beneficiará directamente a las empresas con menos capacidad de ventas hasta el momento. Una de las conclusiones más importantes fue que en el año 2015, la industria de dispositivos electrónicos celulares logró limitar la importación de productos protegiendo e incentivando la producción nacional y la exportación de bienes, recomendándose que el gobierno o el COMEX deben realizar un mayor acercamiento con los importadores y fabricantes de celulares antes de implementar medidas proteccionistas.

Palabras Claves: Salvaguardias, Importaciones, Telefonía Celular, Política Comercial

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

TITLE: Impact of safeguards applied to the import of mobile electronic devices during the year 2015

AUTHOR: Ing. María Fernanda Gallegos Sánchez

TUTOR: Ec. Viviana Coello T., MSC.

Abstract

The project demonstrated the impact of safeguards on imports of the cellular telephony sector during 2015. The focus of the research was qualitative descriptive-explanatory type, taking into account the effect of the safeguards described in period analyzed. The methods used were, at the theoretical level, analyzes were conducted and information was synthesized: to clarify the theoretical and conceptual links that served as support to the investigation, inductive-deductive: to collect and classify statistical information, contrasted with sales industry and reach results, and systemic-structural: for the preparation of the proposal in the analysis of external and internal variables, the interview as technique was used to top executives of the selected companies, developing as dependent variable Safeguards and the independent variable Trade electronic devices. The subject of the proposal organized business strategies for companies importing electronic devices, which will directly benefit companies with less sales capacity so far. One of the most important conclusions was that in 2015, the industry of mobile electronic devices managed to limit the import of products protecting and encouraging domestic production and export of goods, recommending that the government or the COMEX should make closer ties with importers and fabricators cell before implementing protectionist measures

Key Words: Safeguards, Imports, Cell Phones, Trade Policy

Introducción

El gobierno de un país puede ejercer un efecto significativo sobre su balanza comercial debido a sus políticas acerca de los subsidios a los exportadores, las restricciones sobre las importaciones o la falta de leyes contra la piratería. La situación de la economía ante la caída del precio del petróleo y la apreciación del dólar ha provocado que el gobierno ecuatoriano haya realizado una serie de ajustes aduciendo la necesidad de mayor liquidez, entre los que se encuentran el recorte del presupuesto y la aplicación de mecanismos de restricción de importaciones como las salvaguardias.

Ecuador es sinónimo de una riqueza natural, pero en su gran mayoría dependiente de la tecnología aplicada en diferentes campos de otros países que presentan índices de desarrollo industrial, implicando una relación estrecha de los movimientos económicos que generan un movimiento en el punto de equilibrio comercial internacional que influye directamente en el consumo nacional, provincial y local de las empresas. Según datos ofrecidos por el INEC (Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo - INEC, 2016) aproximadamente el 92,4% de los habitantes tiene un teléfono móvil, es decir, existe una persona por familia con este tipo de tecnología, siendo necesario que los comercializadores y consumidores sepan que las restricciones comerciales los perjudican o benefician.

Los celulares se han convertido en los últimos años en uno de los principales medios de comunicaciones y de entretenimiento en la población ecuatoriana. Dada la importancia del proceso de liberalización, alentado por la reforma arancelaria, la presente investigación se propone revisar la evolución de las salvaguardias durante el año 2015, mediante los cambios en su estructura, su incidencia en el comportamiento de importaciones y sus efectos en los ingresos arancelarios.

El objetivo general de la investigación es analizar el impacto generado por las salvaguardas aplicadas a las partidas arancelarias relacionadas con la importación y el

comercio de dispositivos electrónicos celulares, a partir del estudio del mercado guayaquileño y la incidencia provocada por las actuales salvaguardias en el mismo, para generar una propuesta de solución que logre mayor efectividad en la comercialización.

Delimitación del Problema

Actualmente el país está enfrentando problemas en su economía y balanza de pagos con un déficit ocasionado por el rápido crecimiento en el ingreso de la población en la última década y la alta elasticidad-ingreso de las importaciones, así como por fenómenos externos fuera control como la caída del precio del petróleo y por la apreciación del dólar estadounidense, es por eso que el gobierno ha establecido una serie de restricciones en las importaciones y sobretasas arancelarias para de alguna manera tratar de influir positivamente en la balanza de pagos limitando la salida de divisas.

Con el desarrollo de esta investigación se busca entender el verdadero efecto de la aplicación de las salvaguardias como medida que implementan los gobiernos ante una determinada coyuntura económica y su real alcance hace necesario no solo su conceptualización sino además una medular valoración alejada de cualquier visión eminentemente política de este fenómeno. Las causas principales y los efectos generados por éstas se recogen en un árbol de problemas que se adjunta como Apéndice A y que determinan que se formule el siguiente problema.

Formulación del problema

¿Cuál ha sido el impacto de las salvaguardias en la importación y el comercio de dispositivos electrónicos celulares durante el año 2015?

Sistematización del problema

- ¿Cuáles son los antecedentes y motivaciones que condujeron a la aplicación de las salvaguardias en Ecuador?

- ¿Cuáles son las características que poseen la importación y el comercio de celulares en Guayaquil?
- ¿Qué impactos provocó la aplicación de las actuales salvaguardias en Ecuador a nivel del sector de los dispositivos electrónicos durante el período 2015?
- ¿Qué solución puede proponerse para la comercialización de dispositivos electrónicos en consecuencia con los resultados obtenidos del análisis a las salvaguardias?

Objeto del estudio

Las salvaguardias aplicadas durante el año 2015

Campo de acción o de investigación

Comercio de dispositivos electrónicos celulares

Objetivo General

Analizar el impacto de las salvaguardias en la importación y el comercio de celulares durante el año 2015.

Objetivos Específicos

- Identificar los antecedentes y motivaciones que condujeron a la aplicación de las salvaguardias en Ecuador.
- Caracterizar el comercio de celulares en Guayaquil.
- Determinar los impactos a nivel del sector de los dispositivos electrónicos durante el año 2015
- Realizar una propuesta para la comercialización en consecuencia con los resultados obtenidos

Justificación

Justificación práctica

La importancia de conocer e indagar en el impacto de las salvaguardias en la importación y el comercio de dispositivos electrónicos celulares durante el año 2015 permite

comprender el impacto social y económico determinado por la aplicación de dichas medidas proteccionistas al productor nacional y analizar las ventajas y desventajas que se obtiene en el país con los incrementos arancelarios, provocando una medida negativa para el sector consumidor y mucho más para los importadores que ingresan grandes cantidades de equipos de telefonía móvil.

Justificación teórica

El estudio aborda desde la teoría económica el análisis que provoca el efecto de la aplicación de las salvaguardias como medida que implementan los gobiernos ante una determinada coyuntura económica, permitiendo su conceptualización en un mercado de competencia perfecta, lo que servirá de punto de partida para investigaciones futuras.

Justificación metodológica

La utilización de una metodología cualitativa para analizar el mercado de dispositivos celulares permite determinar las características distintivas del mercado guayaquileño y las implicaciones que sobre éste han generado las salvaguardias aplicadas en el año 2015 a la importación de equipos celulares, lo que influirá directamente en el análisis de las posibles estrategias futuras que se puedan determinar para su desarrollo.

Novedad

La novedad científica de la presente investigación radica en la conceptualización que realiza del mercado de dispositivos electrónicos, a partir de una metodología confeccionada a la medida del mercado de dispositivos electrónicos para explicar el impacto provocado por las salvaguardias en el mismo.

Capítulo I

Marco Teórico

1.1. Teorías generales

1.1.1. Comercio Internacional.

El Comercio Internacional es el intercambio de bienes o servicios entre dos o más regiones económicas o también, se puede definir que, el Comercio Internacional constituye el intercambio entre un país y otro, en relación a bienes y/o servicios.

La teoría ortodoxa de Comercio Internacional la definen como un marco de competencia perfecta a nivel global y destaca las diferencias entre bienes y dotaciones factoriales entre países, mientras que en la actualidad se convierte en una competencia imperfecta basada en el predominio de intercambiar artículos manufacturados mediante países industrializados (Bajo, 1991). La Teoría de la Ventaja Comparativa de David Ricardo expresa que un país se especializará en una producción comparativamente fuerte y eficiente sin importar lo elevado que sean sus costos, convirtiéndolo en relativo, es decir, lo determinante no son sus costos absolutos de producción, sino sus costos relativos. Un estado conseguirá ventajas a través del comercio internacional, aunque su costo de producción sea superior en cualquier artículo elaborado, ya que la nación fijará como meta el enfocarse en la cualidad que fuera más eficiente (Ricardo, 1817) mientras que la Teoría de la Ventaja absoluta propuesta por Adam Smith, alentaba a que el éxito se basaba en que los costos de producción de un país sean los más bajos y de allí se exportaría a los demás países, componentes que por sí solos tendrían la capacidad de establecer con eficiencia y equilibrio la materia prima y el producto de la actividad económica, siendo el éxito del bienestar social el desarrollo económico, por medio de división del trabajo que se profundiza conforme se extiende el mercado y su libre competencia, como medio idóneo de la economía (Smith, 1776).

La teoría de la Ventaja Competitiva que sugería Michael Porter se basaba en que las empresas deben hacer innovaciones a través del mejoramiento continuo de bienes y servicios. Así como, para mantener su competitividad debía convertir lo actual en obsoleto y por ende innovar con nuevos productos, a través de cuatro atributos generales que juntos o por separado manejan la ventaja competitiva a nivel local, que son las condiciones de factor, condiciones de demanda, industrias conexas y de soporte, y el área donde compiten las empresas (Porter, 1980).

Es decir, el comercio internacional se sustenta en el intercambio de elementos productivos, donde un país comprará al exterior sus componentes escasos y venderá al exterior lo que tenga en exceso.

1.1.2. Las importaciones y sus restricciones.

Las importaciones son un proceso del comercio mediante el cual se ingresan mercaderías de países extranjeros, ya sea como bienes de capital, materia prima, o de uso y consumo. Importar productos más económicos favorece el consumo haciendo que la economía prospere, siempre manteniendo un equilibrio que no perjudique a los productos locales (Perez Porto & Gardey, 2010).

Las restricciones a las importaciones son la limitación en la entrada de mercadería extranjera través de imposición de barreras, sean estas, arancelarias y no arancelarias (Carbaugh, 2009). Dentro de ellas se determinan dos grupos, los que se exponen a continuación:

Barreras Arancelarias: Son gravámenes aplicados a las mercancías que se comercializan entre dos países, teniendo un efecto sobre el balance de los participantes de la economía, en el caso de producción nacional, se trasfiere una parte del excedente del consumidor, y, por ende, los consumidores se perjudican a causa del incremento en el precio de bienes importados que consumen y, en definitiva, el gobierno obtiene ingresos superiores

por las importaciones. Desafortunadamente, el establecimiento de aranceles repercute en una pérdida irrecuperable para la sociedad.

Barreras No Arancelarias: Son medidas que limitan o imposibilitan el flujo normal de bienes entre países. Son disposiciones gubernamentales para restringir el ingreso de importaciones a un país. Existen varios tipos de restricciones, entre estas, se encuentran dos, las regulaciones técnicas que define una estructura con características específicas que deban cumplir los productos para su ingreso a un país; y regulaciones sanitarias que evitan el ingreso de bienes que afecten la salud de la población local.

Dentro de las barreras arancelarias se destacan las salvaguardias, que, por ser el objeto de estudio de la presente investigación, se detallan a continuación:

Salvaguardias: Son medidas comerciales correctivas especiales o emergentes para proteger la industria local amenazada ante el incremento progresivo de importaciones. Estas medidas son una restricción temporal importaciones que atentan con dañar gravemente al mercado nacional que no se encuentran preparados para competir con productos importados. Estas medidas de salvaguardias no necesitan una determinación de práctica desleal.

Las salvaguardias pueden ser establecidas por afectación a la balanza de pagos, cuando importaciones están complicando de alguna manera el equilibrio de la balanza de pagos (International Center for Trade and Sustainable Development, 2009). Según expresa el Diario El Comercio (10 claves para entender las medidas arancelarias a los productos importados, 2015), “La salvaguardia o sobretasa arancelaria es un tributo adicional que se aplica sobre el arancel que ya tiene un bien importado para, como dice su nombre, salvaguardar la economía, en ciertos casos, como cuando existen amenazas en ciertos sectores.”

Objetivo de las Salvaguardias

- Proteger la dolarización, impulsar empleo y optimizar la productividad

- Evitar salida de divisas, especialmente ahora que el estado se encuentra afectado con la caída del precio del petróleo, y la apreciación del dólar, haciendo que se abaraten las importaciones y se encarezcan las exportaciones ecuatorianas en el exterior. Consiguiendo un ahorro de \$2.000 millones.

Efectos de salvaguardias y perspectivas

- El aplicar sobretasas a los productos insertos en el arancel ecuatoriano, produce una reducción en su consumo y por ende induce al consumidor local que prefiera bienes nacionales, aunque su calidad no sea la mejor, si representa un costo reducido para sus bolsillos; cambiando la cultura consumista por un consumo responsable.
- Se convierte en oportunidades para nuevas empresas ante competidores extranjeros. Facilita operaciones productivas, crea nuevos puestos trabajo y contribuye a la transformar la matriz productiva.
- Las salvaguardias buscan la reestructuración del aparato productivo nacional, fabricando productos con valor agregado.

1.2. Teorías sustantivas

1.2.1. Introducción de la telefonía móvil en Ecuador.

La telefonía celular en Ecuador ingresa en el año 1993, cuando dos empresas pioneras brindan esta nueva tecnología a través de servicios de telefonía móvil, Bellsouth y Porta que con el pasar del tiempo cambiaron sus nombres a Movistar y Claro respectivamente. Posteriormente en el año 2003 ingresa una empresa ecuatoriana Alegro PCS, que fue absorbida por la Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT). Este sector de telefonía móvil ha experimentado un crecimiento importante, convirtiéndose en el sector más emprendedor de la economía nacional.

Debido al incremento abismal que se dio entre los años 2010 y 2011, hizo que en el año 2012 se aplicara medidas de restricción cuantitativa de importaciones de acuerdo a la Resolución No. 67 del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX, Resolución No. 67, 15 de junio 2012) . Sin embargo, a pesar de que se visualiza un incremento en el año 2013, esto responde al cambio e incremento de la cuota de importación y sus restricciones de acuerdo a lo establecido mediante Resolución N° 104 del año 2015 (COMEX, Resolución No. 104, 9 de Agosto del 2013).

Para visualizar el impacto que el consumo de compra que el ecuatoriano tiene sobre los teléfonos celulares, se puede citar la información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo - INEC, 2016) , mediante los cuales se puede observar lo siguiente:

- Durante el periodo 2010 – 2015, se visualizó un incremento en la adquisición de teléfonos móviles sin importar, nivel económico o social, en el año 2015 se registra que 92,4% de los hogares ecuatorianos tiene un celular, 34 puntos más que en el año 2010. (Ver Apéndice E)
- De acuerdo a la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos en el año 2015, se visualizó que el área rural presenta un incremento de 17,8 puntos durante el periodo 2010 - 2015. Es decir, ya los equipos móviles no son un artículo de lujo sino una necesidad de comunicación permanente. (Ver Apéndice F)
- El grupo de edad con mayor incidencia en tener activado un celular, se muestra entre 35 y 44 años con un 80,4%, quienes van muy cerca con el grupo de 25 a 44 años con el 80,1%. Se puede definir, que es un grupo perteneciente a la población económicamente activa con recursos suficientes para su adquisición. (Ver Apéndice G)

1.2.2. Entidad reguladora y aplicativa de aranceles.

Para poder regular estas herramientas proteccionistas que son los aranceles o salvaguardias, el Comité de Comercio Exterior COMEX, es el encargado de aprobar estos mecanismos arancelarios, mientras que la entidad reguladora arancelaria es el Ministerio de Industrias y Productividad conocida como MICIP, en conjunto con el Banco Central del Ecuador, y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, conocida como SENA, quienes aplican de manera adecuada las partidas arancelarias determinadas para cada uno de los productos de importación y exportación.

El Ministerio de Industrias y Productividad (Ministerio de Industrias y Productividad (MICIP), 2016) tiene como objetivo principal el formular y ejecutar políticas públicas, para la transformación del patrón de especialización industrial, que genere condiciones favorables para el Buen Vivir, liderando la transformación de la productividad, calidad y competitividad del Ecuador.

El Comité de Comercio Exterior (Comite de Comercio Exterior COMEX, 2016) es un cuerpo colegiado del sector público que se compone de ocho Instituciones de la función ejecutiva, que tienen como función principal la aprobación de políticas públicas nacionales en materia de política comercial. Se rige mediante el Estatuto del Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva y su Reglamento de Funcionamiento, sus alcances se encuentran en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones y los Reglamentos a dicho Código (COMEX (2016)).

El Banco Central del Ecuador participa de manera activa en la vida de las personas y los sectores productivos, al facilitar que las actividades económicas con normalidad y revisar la integridad, transparencia y seguridad de los recursos del Estado que se manejan a través de sus operaciones bancarias.

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se mantiene en constante innovación de sus procesos, con sus objetivos estratégicos alineados al Plan Nacional del Buen Vivir y permitir, a través de competencias técnico-administrativas, el control del cumplimiento de formalidades aduaneras, eficiencia operacional y buen uso de su presupuesto, sin descuidar de su principal agente, el usuario (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), 2016).

1.2.3. Empresas dedicadas a la comercialización de celulares en Ecuador.

De acuerdo a la Resolución No. 024 del 30 de mayo del 2015 (COMEX, Resolución No. 24, 30 de Mayo del 2015), el Ministerio de Comercio Exterior, establece el listado de las empresas que puede acceder a la importación de teléfonos móviles y sus cupos respectivos, conforme se detalla a continuación:

Tabla 1: *Importadores Autorizados de Teléfonos Móviles*

RUC	Consignatario	Cuota anual en dólares (FOB)	Cuota anual en unidades
1306353564001	ALMEIDA BRANDS JOSE FRANCISCO	66.672,00	73
992264373001	ALPHACELL S.A.	10.667.863,00	145.826
1712815834001	AVILES PAZMIÑO CARLOS DAVID	21.679,00	296
1791414470001	BANTECDI TECNOLOGIA DIGITAL CIA. LTDA.	525.750,00	7.187
992601590001	BARLOGIC BARRERA Y ASOCIADOS S.A.	242.243,00	3.311
992313757001	BIGPLANET S.A.	414.281,00	5.663
991400427001	CARTIMEX S.A.	530.917,00	6.422
991422870001	COMSATEL S.A.	63.846,00	98
1791251237001	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL	60.564.729,33	1.102.003
1768152560001	CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES - CNT EP	29.489.352,33	347.693
992664673001	DUOCELL S.A.	2.025.183,00	27.684
1791739116001	HTM HIGH TECH MANUFACTURING CIA. LTDA.	851.668,00	11.016
1791845722001	HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTD.	1.892.628,00	25.872
1791743148001	INTCOMEX DEL ECUADOR S.A.	514.047,00	4.703
1102609532001	JARAMILLO BALCAZAR DENNIS	157.446,00	2.152
791738253001	JORFACELL S A	417.772,00	5.711
990633436001	LA GANGA R.C.A. S.A.	96.290,00	954
911216851001	LEON PIEDRA FIDEL ANTONIO	76.628,00	1.047

992696176001	LG ELECTRONICS PANAMA S.A.	31.140,00	426
992537442001	LIDENAR S.A.	5.103.785,00	69.767
1706736897001	LOZA MARTINEZ EDUARDO ALEJANDRO	37.040,00	506
990101175001	MERCK SHARP & DOHME INTER AMERICAN CORPORATION	24.172,00	85
1792161037001	MOVILCELISTIC DEL ECUADOR S.A.	9.422.034,00	31.86
1791256115001	OTECEL S.A.	28.489.352,33	343.693
992463732001	PACISTAR S.A.	784.191,00	10.72
992129441001	SAMSUNG ELECTRONICS LATINOAMERICA ZONA LIBRE S.A.	12.101,00	63
1790683516001	SISMODE SISTEMAS MODERNOS DE ETIQUETADO CIA LTDA	130.367,00	199
1791230272001	STIMM SOLUCIONES TECNOLOGICAS INTELIGENTES PARA MERCADO MOVIL CIA. LTDA.	18.797.314,33	81.988
1791774582001	SUPERMERCADO DE COMPUTADORAS COMPUBUSSINES CIA. LTDA	95.864,00	1.31
1792210143001	VALORES TECNOLOGICOS CREAVALTEC CIA. LTDA.	30.477,00	417
102878600001	VINTIMILLA GONZALEZ JOSE LUIS	245.524,00	3.356
1792250285001	VIRTCORPORATION S.A.	492.480,00	6.732
1791846842001	ZTE CORPORATION	907.843,00	12.41

Tomado de: Registro del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2015

Como se puede observar, existen en el país 33 empresas autorizadas a importar teléfonos móviles y/o sus accesorios, para una cuota anual en valores FOB de 172.691.762,32 dólares y un total de 2.204.943,00 unidades al año.

1.2.4. Restricciones arancelarias aplicadas por Ecuador en el sector de telefonía celular

Debido al desarrollo negativo que estaba teniendo la balanza comercial y sus efectos en la situación del país, a partir del año 2009, el gobierno local adoptó medidas que tenían como objetivo principal el limitar las importaciones de productos de consumo e incentivar el consumo local, así como, el mejorar las exportaciones para incrementar liquidez a nuestra economía y mantener el equilibrio de la balanza de pagos. Entre las resoluciones de mayor relevancia se define las siguientes:

Según la Resolución No. 67 del Ministerio de Comercio Exterior del 15 de junio del 2012 (COMEX, Resolucion No. 67, 15 de junio 2012), fija una delimitación en la cuota

anual, por unidad y por valor, para importación de dispositivos celulares y que tendría vigencia hasta el 31 de diciembre del 2014. Así mismo, dentro de sus artículos, menciona la prohibición de importación de celulares a través del Courier o salsas de embarque internacional y estableció cupos para operadoras de telefonía celular.

En el año 2013 el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) mediante Resolución N° 104 de fecha 9 de Agosto del 2013 (COMEX, Resolucion No. 104, 9 de Agosto del 2013), incentiva a las empresas importadoras de celulares mediante el aumento en su cuota de equipos móviles pero con la cultura de implementar un reciclaje de teléfonos móviles y que concuerda con el artículo 5 numeral 2 de la Ley Orgánica del Consumidor (Presidencia de la Republica Ecuador, 2011) “Son obligaciones del consumidor: Preocuparse de no afectar el ambiente mediante el consumo de bienes o servicios que puedan resultar peligrosos en ese sentido.”

El 29 de diciembre del 2015, el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) mediante Resolución N° 49 (COMEX, Resolucion No. 49, 29 de Diciembre del 2015), mejora y establece una cuota global para la importación de teléfonos celulares para el año 2016 por un total de \$ 250'000.000 en valor FOB que no superará la cantidad de 2'663.762 unidades en la categoría de Smartphone, Feature phones y dispositivos para otras redes inalámbricas y establece cupos trimestrales cuyos saldos no utilizados serán acumulables hasta el 31 de diciembre de 2016. Cabe recalcar, que también autoriza, la importación de un dispositivo telefónico nuevo al año por persona natural con su respectivo documento de identidad, a través de los servicios de correo o mensajería internacional, o su ingreso por las salas de arribo internacional, pasos fronterizos o puertos marítimos.

1.3. Referentes empíricos

Como referentes empíricos hemos tomado un total de cuatro trabajos de titulación que nos aportan elementos importantes en el desarrollo de la investigación y se relacionan.

□ **Impacto en el consumo del aumento en los aranceles a celulares en Ecuador período 2007-2011.**

El autor muestra el incremento de aranceles para la compra de tecnología móvil, que, a pesar de no ser un artículo de primera necesidad, mantienen un alto grado de consumo por parte del grupo de jóvenes en un rango de 24 a 35 años, a pesar del encarecimiento del producto y su incremento de compra en el área rural debido a las necesidades de comunicación. En el caso de la empresa privada dentro de este sector empresarial de tecnología se vieron afectadas al tener que disminuir su inversión al tener que incluir un incremento arancelario, sin embargo, los ecuatorianos no han disminuido su consumo de equipos de comunicación celular. Adicionalmente se muestra como los países vecinos mantienen aranceles muchos menores a los de Ecuador, haciendo que el país se considere como uno de los más altos en tecnología móvil.

□ **Barreras comerciales a las empresas importadoras y comercializadoras de telefonía celular en Cuenca y el impacto en su rentabilidad del año 2012.**

Los autores demuestran como la importación de equipos de comunicación móviles provoca inconvenientes específicamente en el impacto ambiental que tienen el desecho de celulares sin vida útil y por consiguiente la inestabilidad de la balanza comercial. La aplicación de aranceles disminuyó importaciones durante su implementación, pero la demanda se incrementó por ser considerado un equipo básico para los habitantes ecuatorianos, a pesar de que los aranceles afectan directamente al consumidor final. Durante la implementación de estas barreras arancelarias, las pequeñas empresas importadoras se aprovecharon de las oportunidades que el mercado ofrecía, a pesar de la difícil posición de competir contra sociedades de avances tecnológicos superiores.

□ **Política comercial de celulares en Ecuador y su incidencia en la economía nacional, período: 2010-2013.**

El autor demuestra que las restricciones arancelarias impuestas a los equipos de telefonía celular disminuyeron los saldos de la balanza comercial, que dio como resultado una estimulación a la producción local y equilibrio a la balanza comercial. La importación de teléfonos móviles es un rubro que mantiene un menor peso porcentual en las exportaciones totales nacionales y en los saldos comerciales del período 2010-2013. Adicionalmente, resalta lo positivo de estos cambios impuestos en el país sobre promover la producción nacional para sustituir las importaciones excesivas e incrementar una mejor exportación para que los resultados de la balanza comercial sean favorables, logrando su inserción cada vez más en el mercado mundial.

□ **Las salvaguardias y la economía ecuatoriana. periodo 2015.**

El autor analiza como la economía de Ecuador durante el año 2015, se ve afectada al ser implementadas medidas que afectan específicamente a las importaciones y que se sustentan en un análisis profundo de cuadros estadísticos enfocados en los años 2007 al 2015, sobre las importaciones, exportaciones, balanzas comerciales general, petrolera y no petrolera, concluyendo con una visualización de la situación actual del país a través de un esquema proteccionista

Capítulo II

Marco Metodológico

2.1. Metodología

El enfoque de la investigación es cualitativo de tipo descriptivo- explicativo, teniendo en cuenta que se busca describir el efecto que tuvieron las salvaguardias aplicadas en el año 2015 a la importación de equipos celulares y explicar el impacto que ha provocado en el comercio de estos dispositivos.

2.2. Métodos

Del nivel teórico:

El análisis y síntesis de la información permite precisar los nexos teóricos y conceptuales que sirven de sustento al proceso investigativo.

El análisis inductivo-deductivo permite recopilar y clasificar la información estadística acerca de las tarifas aplicadas a la importación de celulares, contrastar con las ventas del sector y arribar a resultados que se obtuvieron a través de sitios web de instituciones gubernamentales como fuentes oficiales.

El análisis sistémico-estructural sirve para la elaboración de la propuesta en el análisis de las variables externas e internas que inciden en comercio de celulares y proponer estrategias que permitan su desarrollo.

Del nivel empírico:

El análisis documental permite determinar las conexiones entre la teoría general y las variables de la investigación, logrando la estructuración de la misma

El análisis estadístico permite la contrastación del gravamen a las importaciones con las ventas del sector y arribar a resultados.

2.3. Premisas

Con la presente investigación se han generado las siguientes interrogantes:

¿Las salvaguardias han protegido la producción nacional?

¿El incremento de sobretasas arancelarias disminuyó la demanda de teléfonos celulares?

¿La determinación de estrategias internas para las empresas con menor capacidad de venta, ayudaría a fortalecer la comercialización de celulares en la ciudad de Guayaquil?

2.4. Universo y muestra

Para la investigación que se propone se analiza un sector en específico, las empresas importadoras de celulares de la ciudad de Guayaquil, siendo las mismas un total de 13, cifra que constituye la población a estudiar. De ellas se determina, mediante un muestreo intencionado no probabilístico, estudiar solo una muestra de cuatro entidades dado el tiempo disponible y la disposición de la información a consultar.

A continuación, se relacionan las empresas escogidas y el personal entrevistado.

Tabla 2: *Relación de empresas que pertenecen a la muestra a estudiar y las personas entrevistadas*

No.	Empresa	Personal Entrevistado	Cargo en la Empresa
1	Duocell S.A.	Sr. Jorge Cadme	Gerente General
2	Pacistar S.A.	Sr. Nelson Moreira	Representante Legal
3	Jorfacell S.A.	Sr. Jorge Romero	Gerente General
4	Alphacell S.A.	Sr. Luiggi Arias	Representante Legal

Nota: Resultado de la Investigación

2.5. Cuadro de Categorías, Dimensiones, Instrumentos y Unidades de Análisis

A continuación, se presenta el cuadro que define las variables de estudio, así como sus dimensiones, instrumentos y unidades de análisis:

Tabla 3: *Cuadro de Categorías, Dimensiones, Instrumentos y Unidades de Análisis*

Categorías	Dimensiones	Instrumentos	Unidades de Análisis
VI: Salvaguardias	Política arancelaria	Revisión documental Entrevista	Estadísticas de importación de equipos celulares Empresas Importadoras de la ciudad de Guayaquil
VD: Comercio de dispositivos electrónicos	Administración de negocios	Matriz DAFO	Estrategias de Comercialización

Nota: Resultado de la Investigación

2.6. Gestión de datos

Se utilizan para el estudio fuentes y referentes con un alto grado de nivel de actualidad y relación con el tema abordado, principalmente del Ministerio de Comercio Exterior que proporciona información de gran valor sobre las resoluciones emitidas y en lo cual se rigen las salvaguardias y sus procedimientos a seguir, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador facilita información referente a datos estadísticos sobre las importaciones en el sector de telefonía celular; el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos suministra datos estadísticos sobre el porcentaje de población que tiene equipos de telefonía móvil y su segmentación, los mismos que se analizan dentro de este trabajo de titulación; la Superintendencia de Compañías muestra el comportamiento económico que tuvieron, durante el 2015, las compañías importadoras autorizadas por el Ministerio de Comercio Exterior y que sirve de sustento para las entrevistas realizadas, específicamente a las empresas que se encuentran registradas en la ciudad de Guayaquil; el Banco Central del Ecuador y el Centro de Comercio Internacional conocido por sus siglas en inglés ITC o International Trade Center muestran información pública y relevante al sector de las telecomunicaciones y su desarrollo desde la implementación de las salvaguardias, de manera tal que se pueda poseer y alcanzar gran parte de la información que sustenta este trabajo de titulación.

2.7. Criterios éticos de la investigación

La veracidad y fidelidad de los datos a ser utilizados es respaldada por la confiabilidad de las fuentes utilizadas, siendo de dominio público en sus respectivos portales web. Su referencia se realiza en forma bibliográfica al final del trabajo para que pueda ser contrastada. Se respeta el cumplimiento de la confidencialidad de la información dentro de las obligaciones éticas, así como también la normativa legal vigente en materia comercial y tributaria.

Capítulo III

Resultados

3.1. Antecedentes de la unidad de análisis o población

A continuación, se ofrece una pequeña caracterización de las empresas estudiadas. Con ella se realiza además una evaluación de indicadores de rentabilidad, con el objetivo de realizar una comparación de las actividades efectuadas durante el año 2014 y posterior a la aplicación de las salvaguardias, 2015. Los indicadores utilizados fueron:

El margen de utilidad relaciona la utilidad obtenida por cada dólar de ventas. Se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

El rendimiento sobre los activos (ROA, return on assets) revela la eficacia de la administración para generar utilidades a partir de los activos que tiene disponibles. Se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

El rendimiento sobre el capital (ROE, return on equity), es vigilado muy de cerca por los inversionistas debido a su relación directa con las utilidades, el crecimiento y los dividendos de la empresa. Se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento del Capital Contable} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

Duocell S.A.: Creada en el 2010 para brindar servicios de importación, compra, venta y distribución de telefonía celular. Ubicada en la Ciudadela Kennedy Norte, edificio Blue Towers.

Tabla 4: *Indicadores de Duocell S.A.:*

	2014	2015
Ventas	11,786,774.00	12,000,939.20
Utilidad Neta	268,489.30	388,448.41

Activo Total	6,790,946.14	9,278,469.74
Capital Contable	2,086,516.33	2,582,282.50
Margen de Utilidad	2,28%	3,23%
Rendimiento de la Inversión	3,95%	4,18%
Rendimiento del Capital Contable	12,87%	15,04%

Nota: Resultado de la Investigación

De acuerdo a los indicadores de rentabilidad mostrados, se puede apreciar que la compañía generó un incremento de la utilidad de un 0,95%, por lo que se puede decir que las ventas crecieron lo suficiente para amortiguar el aumento del costo de la mercancía provocado por las salvaguardias. El rendimiento de la inversión muestra un incremento del 0,23% y el rendimiento del capital contable muestra un aumento del 2,17% en la rentabilidad de los socios probablemente generado por el incremento de las valorizaciones de la empresa, lo que se evidencia en el incremento de los activos. Se puede apreciar que la empresa está recurriendo a fondos externos para lograr un apalancamiento que le permita hacer frente a la situación.

Pacistar S.A.: Creada en el 2006 es un distribuidor de teléfonos móviles en Ecuador en especial de PLUM MOBILE, que son celulares de gama baja y media más vendidos en el 2016 y que cumple con la demanda de clientes Minoristas y Mayoristas. Ubicada en Avenida Malecón, Edificio Mercy.

Tabla 5: *Indicadores de Pacistar S.A.*

	2014	2015
Ventas	1,633,652.40	1,650,540.07
Utilidad Neta	11,632.80	52,907.28
Activo Total	963,625.89	696,491.64
Capital Contable	225,385.97	274,912.64
Margen de Utilidad	0,71%	3,21%
Rendimiento de la Inversión	1,21%	7,60%
Rendimiento del Capital Contable	5,16%	19,25%

Nota: Resultado de la Investigación

En este caso se muestra un ligero incremento en las ventas de un año respecto al siguiente, sin embargo, la utilidad obtenida es mucho mayor y se puede apreciar una disminución del 27,7% de los activos totales, el ROE es mayor que el ROA por lo que la

financiación por parte de los activos de la empresa ha posibilitado el incremento del capital de los socios. Se puede apreciar que la empresa ha recurrido a la utilización de fondos externos para afrontar la situación del mercado.

Jorfacell S.A.: Creada en el 2009 es una empresa mayorista dedicada a la compra, venta, reparación de celulares, materiales eléctricos y electrónicos. Ubicada en Avenida Joaquín Orrantia, Edificio Trade Building.

Tabla 6: *Indicadores de Jorfacell S.A.*

	2014	2015
Ventas	2,215,076.60	1,455,138.31
Utilidad Neta	62,282.34	21,992.04
Activo Total	600,911.80	370,766.05
Capital Contable	287,205.11	319,841.29
Margen de Utilidad	2,81%	1,51%
Rendimiento de la Inversión	10,36%	5,93%
Rendimiento del Capital Contable	21,69%	6,88%

Nota: Resultado de la Investigación

Los resultados de la compañía muestran una disminución en las ventas del 34,3% y por consiguiente de las utilidades, se disminuye el activo total de la empresa a casi la mitad, lo que puede estar ligado a la política seguida por la empresa que ha sido el financiamiento de sus activos a partir de terceros, siendo el coste medio de la deuda superior a la rentabilidad esperada y por lo tanto para poder asumir sus deudas ha disminuido sus activos.

Alphacell S.A.: Creada en el 2002 es una empresa dedicada a la producción, ensamblaje, importación, exportación, compra, venta, reparación, distribución, comercialización y representación de celulares y accesorios. Ubicada en Vía la Puntilla Samborondón, Plaza Lagos Town Center Edificio Rambla.

Tabla 7: *Indicadores de Alphacell S.A.*

	2014	2015
Ventas	30,320,198.70	29,642,166.70
Utilidad Neta	922,688.15	898,454.12
Activo Total	20,622,762.10	16,456,649.00
Capital Contable	4,432,380.27	5,330,834.39
Margen de Utilidad	3,43%	3,03%
Rendimiento de la Inversión	4,47%	5,46%
Rendimiento del Capital Contable	20,81%	16,85%

Nota: Resultado de la Investigación

Los resultados de la compañía muestran una disminución en las ventas y por consiguiente de las utilidades, se disminuye ligeramente el activo total de la empresa y se incrementa el capital contable y aun cuando disminuye la rentabilidad económica obtenida ésta muestra valores mayores que la rentabilidad sobre activos por lo que se puede apreciar que la empresa se está financiando a partir de terceros para poder gestionar sus deudas, logrando una disminución de las mismas de un año respecto al siguiente del 3,96%

3.2. Diagnostico o estudio de campo:

Pregunta 1: ¿Cómo se encuentra actualmente el mercado de la telefonía móvil?

Entrevistado 1: El mercado de la telefonía móvil es un ejemplo vivo del incremento de los competidores a pesar de las medidas proteccionistas y que favorece al cliente final. Las agresivas campañas tarifaria obligan a los demás en innovar. Solo deseamos que no existan oligopolios y no vuelvan a hacerse concentraciones de sólo unas empresas porque no son positivos para los pequeños comercios y productores.

Entrevistado 2: Es un mercado tan competitivo que nos toca preocuparnos por mejorar precios, desarrollar servicios, trabajar en nuestra imagen dentro del mercado local para que se mantenga sostenible en estos tiempos, porque si entran nuevos competidores se podrá bloquearlo con estrategias de precio, mejor calidad. Es decir, el bloqueo debe ser por Chana o por Juana.

Entrevistado 3: Aumento del contrabando, se ha fortalecido un poco la producción local.

Entrevistado 4: Este mercado tiene mucha competencia porque hay compañías que todos los días sacan promociones para captar clientes.

Pregunta 2: ¿Cómo se ha visto afectada su empresa con la aplicación de las actuales salvaguardias?

Entrevistado 1: El Gobierno o el COMEX debieron haber tenido mayor acercamiento con los importadores y fabricantes de celulares antes de implementar estas medidas proteccionistas porque la empresa ha tenido que improvisar con los recursos que cuenta para no dejar que afecte al recurso humano de la empresa y el patrimonio.

Entrevistado 2: Podemos decir en sí, que la tecnología en nuestro país no es competitiva y no tenemos la capacidad de producir bienes en esta línea con lo que nos obligamos a importar de otros países productores porque el mercado exige línea electrónica de calidad y actualizada

Entrevistado 3: la industria local de todo tamaño ve con buenos ojos estas medidas de protección que ha permitido competir internamente, pero para mejorar volúmenes y calidad se requirió de nuevas inversiones y recursos que actualmente por la situación económica del país no es fácil lograrlo y con un riesgo de no recuperarlo en su totalidad.

Entrevistado 4: definitivamente la industria no ha resuelto su situación de capacidad de producción de calidad así como de precios apoyándose en las restricciones de las importaciones se convierte en el principal inconveniente, más la falta de capital de trabajo de la empresa nacional, no pueda cubrir el mercado local, hay que aceptar que la industria local es creativa y busca manera de aprovecharse de las normas y de saltarse los impactos producto de la salvaguardas porque en definitiva esta medida ha afectado también a los productos importados en materia prima y maquinaria, dificultando el deseo de expansión de la industria local.

Pregunta 3: ¿Se benefició o perjudico en relación a otros importadores?

Entrevistado 1: No considero tan beneficioso, ya que al implementarse la salvaguardia el volumen de ventas disminuyó en comparación con las de años anteriores. El buscar una medida que precautele la salida masiva de divisas es aceptable, sin embargo, que

sirva como aspecto restrictivo en donde se pretenda fortalecer la industria nacional donde no está apta para ello, no

Entrevistado 2: Si fue un beneficio para la empresa, aunque se aplicaron estrategias de alto riesgos, se logró mantenernos e incrementar nuestro rendimiento de utilidades, optimizando los recursos existentes y reorganizando toda la compañía para no perjudicar ni a la empresa ni al personal

Entrevistado 3: No lo es, ya que han disminuido los ingresos por ventas del 45 % aproximadamente.

Entrevistado 4: Es un beneficio satisfactorio porque pese a que se cayeron las ventas entre un 50% y 60% de productos importados, se solucionó parcialmente a través de la venta de producción nacional.

Pregunta 4: Con el impacto de estas restricciones ¿Qué estrategias comerciales implementaron para no verse afectados?

Entrevistado 1: Lo principal fue innovar en nuevas opciones que tengan menor precio, artículos suplementarios, por consiguiente, desviarse del tradicional giro del negocio y al disminuir costos operativos se ha podido sostener la situación para no perder ventas o afectar al talento humano de la compañía.

Entrevistado 2: Realizar sociedades estratégicas con pequeños productores locales

Entrevistado 3: Lamentablemente tuvimos que disminuir personal, como estrategia de supervivencia se disminuyó la importación de productos, brindar mejoras en descuentos u ofertas, pero eso repercutió en los márgenes de utilidad.

Entrevistado 4: Se impulsó mano de obra local, se está importando los kit o artículos con menos salvaguardias, se realizaron cambios optimizando los activos.

Pregunta 5: ¿Consideraría Ud. necesario mantener la aplicación de las salvaguardias o su suspensión definitiva?

Entrevistado 1: Estoy de acuerdo el mantenerlas, siempre y cuando la producción nacional sea de calidad y así tanto distribuidores como consumidores queden satisfechos con el bien adquirido.

Entrevistado 2: Si siempre y cuando haya revisiones periódicas

Entrevistado 3: No estoy de acuerdo, porque perjudicó a las distribuidoras.

Entrevistado 4: Se podría mantener, pero haciendo revisiones parciales que permitan ver el comportamiento de este sector y permitir los cambios de cupos o porcentajes que beneficie al pequeño empresario.

Capítulo IV

Discusión

4.1. Contratación empírica

El análisis de los indicadores de rentabilidad arrojó como resultado que el 100% de las empresas analizadas están recurriendo a la utilización de fondos externos para poder afrontar la situación del mercado. Que los resultados no han sido todo lo favorable que se esperaba al evidenciarse en el 50% de las entidades analizadas un panorama donde el coste medio de la deuda superior a la rentabilidad esperada y por lo tanto para poder asumir sus deudas ha disminuido sus activos.

Se debe tener en cuenta que el riesgo de incumplimientos aumenta y que es importante tener como herramienta de análisis el ROA ya que este indicador les dará la medida de la rentabilidad que generan los activos propios de la empresa.

De acuerdo a las entrevistas realizadas se pudo apreciar que el mercado de celulares de Guayaquil no es competitivo y no posee la capacidad para producir internamente, mucho menos en un mercado tan cambiante en cuanto a innovación y desarrollo lo que obliga a los comerciantes a importar del exterior, siendo necesario aplicar diferentes estrategias que posibiliten minimizar el impacto de medidas proteccionistas adoptadas por los gobiernos, tales como las salvaguardias.

La investigación titulada “Impacto en el consumo del aumento en los aranceles a celulares en Ecuador período 2007-2011” realizada por el autor Azuero demuestra con resultados que existe una imposición arancelaria que afecta directamente el costo de adquirir un teléfono móvil, a pesar de esto la población no muestra su rechazo o disminución en consumo de dichos equipos tecnológicos de comunicación aspecto coincidente con esta investigación al observarse en las empresas analizadas que las ventas han mantenido su nivel.

Los autores Chacón y Minga en su investigación “Barreras comerciales a las empresas importadoras y comercializadoras de telefonía celular en cuenca y el impacto en su rentabilidad del año 2012” demuestran que ante la restricción impuesta por las medidas arancelarias las empresas asumieron algunos cambios internos para afrontar un mercado con nuevas condiciones, siendo una conclusión coincidente a las arribadas por esta investigación

El autor Macías en su investigación “Política comercial de celulares en el Ecuador y su incidencia en la economía nacional. Período: 2010-2013” concluye que la medida de adoptar restricciones a las importaciones sirvió para estimular la producción nacional y equilibrar el déficit comercial en el Ecuador, planteamiento que se valida en la presente investigación.

El autor Villanueva en su investigación “Las salvaguardias y la economía ecuatoriana. Periodo 2015” sostiene que al aumentar el costo de los productos de importación los ecuatorianos tendrían una menor capacidad adquisitiva para estos productos, sin embargo, estas medidas tienen un espíritu proteccionista e incentivador a la producción local, aseveración que también se demuestra en la presente investigación.

4.2. Limitaciones:

Una limitación del presente estudio ha sido la dificultad de obtener información relacionada con el mercado local de telefonía celular, ya que las estadísticas para este sector abordan datos a nivel de nación. Ello también influyó en la selección de la muestra pues las empresas no son asequibles a ofrecer información que pueda ser utilizada por sus competidores posteriormente. Asimismo, el tiempo disponible de las personas encuestadas fue otra de las limitaciones que determinaron este estudio.

4.3. Líneas de investigación:

La línea de investigación de la Universidad de Guayaquil aplicada a esta investigación es la del Desarrollo local y emprendimiento socio económico sostenible y

sustentable, Sub Línea de investigación: Estudio prospectivos para la transformación de la matriz productiva. (Universidad de Guayaquil, 2016)

Explorar las implicaciones de los resultados para futuras investigaciones.

4.4. Aspectos relevantes

La relevancia de la investigación abordada radica principalmente en el diseño de estrategias comerciales que le permitan a las empresas importadoras de dispositivos electrónicos de la ciudad de Guayaquil minimizar el impacto que pueda generar las salvaguardias en los resultados que se deseen obtener.

Capítulo V

Propuesta

5.1. Título de la Propuesta

Estrategias comerciales para las empresas importadoras de dispositivos electrónicos de la ciudad de Guayaquil

5.2. Justificación de la Propuesta

La determinación de estrategias comerciales para las empresas importadoras de dispositivos electrónicos de la ciudad de Guayaquil permitirá que estas entidades puedan desarrollar una respuesta acorde con las exigencias que le ha impuesto el mercado, aprovechando las oportunidades existentes a combinar con sus fortalezas para minimizar las amenazas del entorno y trabajar en superar sus debilidades. De esta manera estarían en disposición de minimizar el impacto que pueda generar las salvaguardias en los resultados que se deseen obtener.

5.3. Objetivo General de la Propuesta

Enunciar estrategias comerciales para las empresas importadoras de dispositivos electrónicos de la ciudad de Guayaquil

5.4. Desarrollo de la Propuesta

Para proponer estrategias comerciales, se realiza un análisis de los elementos internos y externos mediante la aplicación de una matriz DAFO que aprovecha las oportunidades del mercado a través de sus fortalezas con el objetivo de disminuir las amenazas que afecten el medio y superar las debilidades. Con los resultados que se obtengan se plantea estrategias a través de una Matriz CAME. Como manifiesta Schlemenson (Schlemenson, Analisis organizacional en PyMES y empresas de familia, 2013) “toda estrategia supone una visión nutrida de percepciones anticipatorias, que pone de manifiesto el posicionamiento que se pretende lograr o afirmar en el futuro; y un plan de acción para su consecución” (p.45).

Tabla 8: *Análisis DAFO*

ANÁLISIS INTERNO DE LA EMPRESA		ANÁLISIS EXTERNO DE LA EMPRESA	
DEBILIDADES		AMENAZAS	
Carencia de tecnología moderna Falta de conocimientos sobre diseños. Falta de control de calidad Personal poco capacitado de forma general Poca utilización de los avances tecnológicos en materia de publicidad Capacitación a los vendedores Técnicas de venta		Desarrollo de estrategias de diferenciación de las empresas con productos exclusivos Desarrollo de canales de distribución de las empresas grandes para la venta directa de los productos Inestabilidad Económica del País. Competencia bien posicionada. Mercado cada vez más saturado por la competencia Clientes cada vez más exigente Tecnología cada vez más avanzada.	
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES	
Avances en el proceso de producción Marcas nuevas en el mercado Puntos de ventas fijos Experiencia en la rama Precios accesibles Reconocimiento en el sector Existencia del producto.		Alta demanda del producto nacional Variedad de materiales en el mercado nacional Varios proveedores de insumos Salvaguardias Fuerte poder adquisitivo	

Nota: Resultado de la Investigación

Estrategia defensiva: Consiste en planificar estrategias que permitan enfrentar escenarios dentro mercados competitivos. En base a esto, se tendrá que mejorar fortalezas y disminuir debilidades que están obstaculizando el competir dentro del sector. Acentuando las fortalezas se podrá minimizar la amenaza (Alvarez, 2015).

Estrategia ofensiva: trata de encontrar ventajas competitivas de acuerdo a lo que el mercado brinda ante los posibles rivales. Los artículos con mejor tecnología acorde a las exigencias del mercado y el óptimo servicio al cliente son acciones ofensivas creativas para obtener una ventaja competitiva (Moncada, 2016).

Estrategia de supervivencia: consiste en acciones que permitan precautelar o asegurar la falta de recursos económicos y por consiguiente estar preparado ante amenazas externas y frente a grandes competidores con acceso directo al cliente final.

Nota: Resultado de la Investigación

5.5.1. Corregir Debilidades.

- Plan de capacitación para el área de venta sobre nuevos métodos del mercado.
- Establecer estrategia de publicidad para ser reconocido y llamar la atención de los clientes de la competencia.
- Diseñar estrategias de promociones que den valor agregado al servicio y al cliente.

5.5.2. Afrontar las Amenazas.

- Los productores para afrontar las amenazas tienen que realizar cambios en la forma de comercializar sus productos. Realizar novedosas acciones que revolucionen su accionar en la forma y los métodos de llegar a sus clientes potenciales.

5.5.3. Mantener las Fortalezas.

- Diseñar estrategias de venta, hacer promociones con valor agregado.
- Brindar asesoramiento personalizado de los productos y servicios al consumidor final.
- Diseñar promociones de paquetes a clientes fijos.
- Capacitación al personal de las nuevas tendencias del mercado

5.5.4. Exponer las Oportunidades.

- Los productores para exponer sus oportunidades de venta realizarán fundamentalmente:
- Publicidad mediante cuña radial y la prensa de Guayaquil para informar a la comunidad sobre los nuevos modelos comercializados y sus bondades.
- Incentivo directo a los clientes.
- Utilización de redes sociales y distribución de folletos informativos

5.5.5. Plan Comunicacional para promocionar la producción de tecnología celular

A continuación, se desarrolla un plan de difusión.

Tabla 10: *Plan Comunicacional para promocionar la producción de Tecnología Celular*

Campaña	Descripción	Objetivo	Costo de la inversión
Se darán a conocer las marcas y producciones con publicidad en radio y televisión	Realizar una campaña publicitaria en medios de comunicación como radio, TV, e internet.	Posicionar las marcas de celulares resaltando las cualidades.	233,67
Ser reconocido y llamar la atención de los clientes de la competencia.	Se optimizará una página web para dar a conocer al mercado vía internet, mostrando los beneficios de la marca de los celulares y sus diseños y tecnología.	Dar a conocer las marcas y producciones, por una vía que es usada por muchas personas. Implementar las ventas Online	65,70
Participar con un stand en ferias con frecuencia anual en el centro de convenciones Simón Bolívar.	Participar en los eventos y ferias de tecnología que se dan en la ciudad de Guayaquil.	Dar a conocer los productores al mercado ecuatoriano y conseguir nuevos clientes	431,75
Entrega de Volantes	Se confeccionarán Volantes para ser entregados en las ferias comerciales y lugares de venta de la rama tecnológica	Promover las ventas y dar a conocer las producciones	147,31
Confeccionar catálogo	Se confeccionará un catálogo y se organizará un lanzamiento masivo.	Enviar publicidad a los diferentes medios de prensa escrita, además de anuncios por internet y en redes sociales.	231,27
Inversión Total			1111,50

Nota: Resultado de la Investigación

Conclusiones

- 1) En el año 2015, se pudo constatar que en el caso de la industria de dispositivos electrónicos celulares se logró limitar la importación de productos para proteger e incentivar la producción nacional y la exportación de bienes.
- 2) Se reconoce que esta industria simboliza a uno de los sectores potenciales de la industria de tecnología móvil y su aporte se considera muy significativo para los resultados nacionales.
- 3) En la muestra analizada los indicadores de rentabilidad arrojaron como resultado que las empresas están recurriendo a la utilización de fondos externos para poder afrontar la situación del mercado. Que los resultados no han sido todo lo favorable que se esperaba al evidenciarse en el 50% de las entidades analizadas un panorama donde el coste medio de la deuda supera la rentabilidad esperada y por lo tanto para poder asumir sus deudas las empresas han disminuido sus activos.
- 4) Referente a la opinión de los entrevistados al realizar un resumen de las respuestas las más coincidentes son las relacionadas al acercamiento que debió existir entre el gobierno o el COMEX con los importadores y fabricantes de celulares antes de implementar las medidas proteccionistas, ya que las empresas han tenido que improvisar con los recursos que cuenta para no afectar al recurso humano de la empresa y el patrimonio, y la relacionada con la poca competitividad en el mercado guayaquileño ya que no poseen la capacidad para producir internamente, y mucho menos en un mercado tan cambiante en cuanto a innovación y desarrollo lo que obliga a los comerciantes a importar del exterior

La tecnología en Ecuador no es competitiva y no existe la capacidad de producir bienes en esta línea, lo que obliga a importar de otros países ya que el mercado exige línea electrónica de calidad y actualizada.

En cuanto a la comercialización, se deben incrementar no solo los planes de capacitación y mejoramiento continuo y calidad, sino que también debe trabajar en el asesoramiento personalizado y la difusión de los productos y servicios al cliente final mediante todos los medios disponibles para ser más competitivo.

Recomendaciones

La empresa guayaquileña debe trabajar para ganar un mayor espacio dentro de sus filas, esta realidad se ve reflejada en la investigación cualitativa realizada en el presente trabajo de investigación.

El gobierno o el COMEX deben realizar un mayor acercamiento con los importadores y fabricantes de celulares antes de implementar estas medidas proteccionistas

Monitorear de forma sistemática la calidad del producto antes de comercializarlo, ya que de ello dependerá su aceptación y preferencia en el mercado.

Desarrollar habilidades mediante la capacitación de forma consecuente al vendedor sobre las nuevas tendencias del mercado de forma tal que pueda guiar y orientar de forma acertada al cliente.

Considerar la implementación de planes de contingencia, para prevenir los efectos dañinos que eventos inesperados pueden causar en la empresa.

Bibliografía

10 claves para entender las medidas arancelarias a los productos importados. (07 de Marzo de 2015). *El Comercio*, págs. 8-9.

(14 y 16 de noviembre de 2011). Obtenido de Examen de las Políticas Comerciales: Ecuador:
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp354_s.htm

(2015). Obtenido de Datosmacro.com:

<http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/ecuador>

(13 de Enero de 2016). Obtenido de Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo - INEC:

www.ecuadorencifras.gob.ec/.../web.../EMPLEO/.../Presentacion_Empleo_dic_15.pdf

Agencia de Regulacion y Control de las Telecomunicaciones. (2016). Obtenido de

<http://www.arcotel.gob.ec/>

Alvarez, F. (2015). Análisis del marco conceptual de las estrategias administrativas y financieras/Planeación Estratégica, Mercadotecnia, Finanzas. *Business & Finance Proceedings*, pp. 17-30.

Asamblea Nacional. (2010). *Codigo Organico de Planificacion y Finanzas Publicas*. Quito: Registro Oficial.

Asociacion Nacional de la Empresa Privada ANEP. (24 de Junio de 2014). Obtenido de www.anep.org.sv/Documentos/3%20tlc%20articulo%20salvaguardia.doc

Azuero Loja, R. (2014). Impacto en el consumo del aumento en los aranceles a celulares en Ecuador periodo 2007-2011. Universidad de Guayaquil.

Bajo, O. (1991). *Teorias del Comercio Internacional*. Barcelona: Antoni Bosch.

Banco Central del Ecuador. (2015). Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-estadisticos>

Banco Mundial. (07 de Abril de 2016). Obtenido de

www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview

Borja Silva, S. (16 de Septiembre de 2016). *Las Salvaguardias*. Obtenido de Diario El

Comercio: [http://www.elcomercio.com/opinion/salvaguardias-ecuador-opinion-](http://www.elcomercio.com/opinion/salvaguardias-ecuador-opinion-aranceles-borja.html)

aranceles-borja.html. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la

fuentes y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este

contenido. ElComercio.com

Carbaugh, R. J. (2009). *Economía Internacional*. South Western.

Chacon Gonzalez, M., & Minga Mendieta, B. (2015). Barreras comerciales a las empresas

importadoras y comercializadoras de telefonía celular en Cuenca y el impacto en su

rentabilidad del año 2012. Universidad de Cuenca.

COMEX, C. d. (15 de junio 2012). *Resolucion No. 67*. Quito.

COMEX, C. d. (17 de Mayo del 2012). *Resolucion No. 59*. Quito.

COMEX, C. d. (29 de Diciembre del 2015). *Resolucion No. 49*. Quito.

COMEX, C. d. (30 de Mayo del 2015). *Resolucion No. 24*. Quito.

COMEX, C. d. (6 de Marzo 2015). *Resolucion No. 11*. Quito.

COMEX, C. d. (9 de Agosto del 2013). *Resolucion No. 104*. Quito.

Comite de Comercio Exterior COMEX. (2016). Obtenido de

<http://comex.comercioexterior.gob.ec/>

Daniels, J. (2002). *Globalization and Business*. Miami: Prentice Hall.

EFE. (11 de Junio de 2009). *ADN*. Obtenido de

<http://www.adn.es/economia/20090605/NWS-0014-OMC-Ecuador-importaciones-restriccion-legalidad.html>

Groizard, J. L. (2013). *El Comercio Internacional y los Países en desarrollo: nuevos temas*.

Mexico: Entimema.

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2016). Obtenido de

www.ecuadorencifras.gob.ec

International Center for Trade and Sustainable Development. (16 de Junio de 2009).

Obtenido de OMC acepta restricciones comerciales de Ecuador:

<http://es.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/omc-acepta-restricciones-comerciales-de-ecuador>

Jaramillo Albuja, J. P. (2016). Coyuntura Política y Socioeconómica. *Revista Perspectiva*, 15-17.

Krugman, P. R. (2007). *Fundamentos de Economía*. New York: Word Publisher.

Lobejon, L. (2001). *El Comercio Inernacional*. Madrid: AKAL.

Macias Lopez, D. (2015). Política comercial de celulares en el Ecuador y su incidencia en la economía nacional. Período: 2010-2013. Universidad de Guayaquil.

Ministerio de Comercio Exterior. (2016). Obtenido de

<http://www.comercioexterior.gob.ec/boletin-de-prensa-salvaguardia-por-balanza-de-pagos/>

Ministerio de Industrias y Productividad (MICIP). (2016). Obtenido de

www.industrias.gob.ec/

Moncada, J. (2016). Estrategias empresariales en un modelo de procesos de negocio para aumentar la rentabilidad y garantizar la permanencia en el mercado de una compañía. *Universidad Militar Nueva Granada*, p. 27.

Ordóñez Iturralde, D. (2006). *El Comercio Exterior del Ecuador. Analisis del Intercambio de Bienes*. Medellín: Norma.

Organizacion Mundial del Comercio. (2016). *Organizacion Mundial del Comercio*. Obtenido de www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm8_s.htm

- Osorio Luna, L. (14 de Abril de 2016). *Marco Tradenews*. Obtenido de <http://marcotradenews.com/noticias/ecuador-las-salvaguardias-y-sus-efectos-45834>
- Perez Porto, J., & Gardey, A. (2010). *Definición de Importación*. Obtenido de <http://definicion.de/importacion/>
- Porter, M. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Nueva York: Free Press.
- Pozo Crespo, M. (21 de Mayo de 2015). *Economía Ecuatoriana y Perspectivas - Coface*. Obtenido de www.coface.com.ec/content/download/.../Economia+Ecuadoriana+y+Prespectivas.pdf
- Presidencia de la Republica Ecuador. (2011). *Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, Artículo 5 literal 2*. Quito: Congreso Nacional.
- Ricardo, D. (1817). *Los principios de la Economía Política y del Impuesto*. London: John Murray.
- Schlemenson, A. . (2013). *Análisis organizacional en PyMES y empresas de familia*. Mexico: Granica Management.
- Schlemenson, A. (2013). *Análisis organizacional en PyMES y empresas de familia*. México: Granica Management.
- Secretaría Técnica del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa, S. (2009). *Plan Nacional del Buen Vivir 2009 - 2013*. Quito: SENPLADES.
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (2016). Obtenido de www.aduana.gob.ec/
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2015). Obtenido de www.aduana.gob.ec/
- SICE. (2016). *Organizacion de Estados Americanos*. Obtenido de www.sice.oas.org
- Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*. Londres: W. Strahan y T. Cadell.

Trade Map - Trade statistics for international business development. (2016). Obtenido de www.trademap.org/

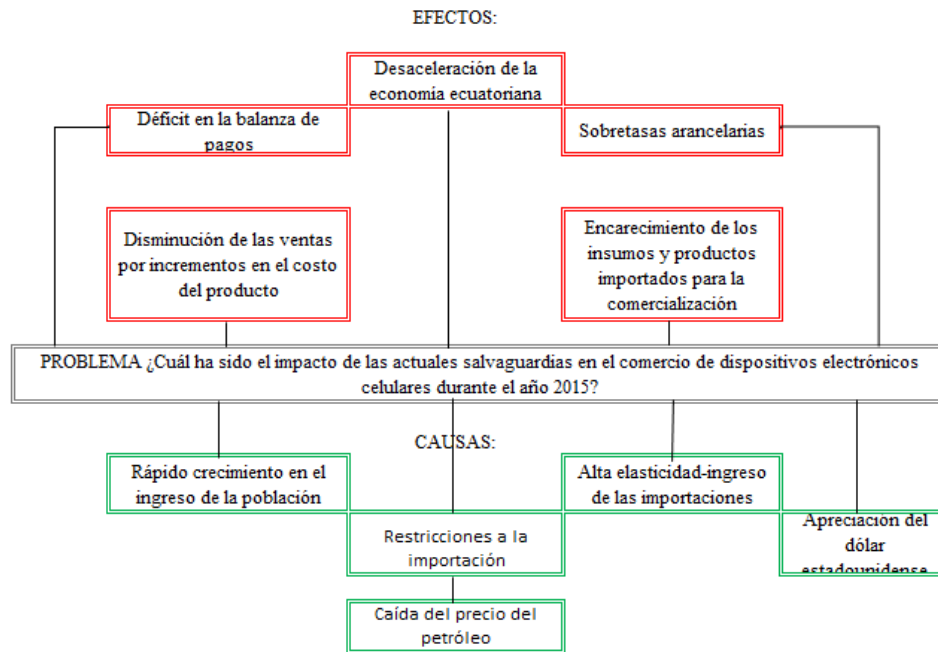
Villacis, C. (6 de Junio de 2009). *El Telegrafo*. Obtenido de <http://www.eltelegrafo.com.ec/macroeconomia/noticia/archive/macroeconomia/2009/06/06/Ecuador-espera-la-respuesta-de-la-CAN.aspx>

Villanueva Struve, J. (2015). *Las salvaguardias y la economía ecuatoriana. Periodo 2015*. Universidad de Guayaquil.

World Trade Organization. (2016). *World Trade Organization*. Obtenido de www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_info_s.htm

Apéndices

Apéndice A. Árbol de Problemas



Apéndice B. Entrevista Estructurada

1. ¿Cómo se encuentra actualmente el mercado de la telefonía móvil?
2. ¿Cómo se ha visto afectada su empresa con la aplicación de las actuales salvaguardias?
3. ¿Se benefició o perjudicó en relación a otros importadores?
4. Con el impacto de estas restricciones ¿Qué estrategias comerciales implementaron para no verse afectados?
5. ¿Consideraría Ud. necesario mantener la aplicación de las salvaguardias o su suspensión definitiva?

Apéndice C. Importación de Teléfonos Móviles

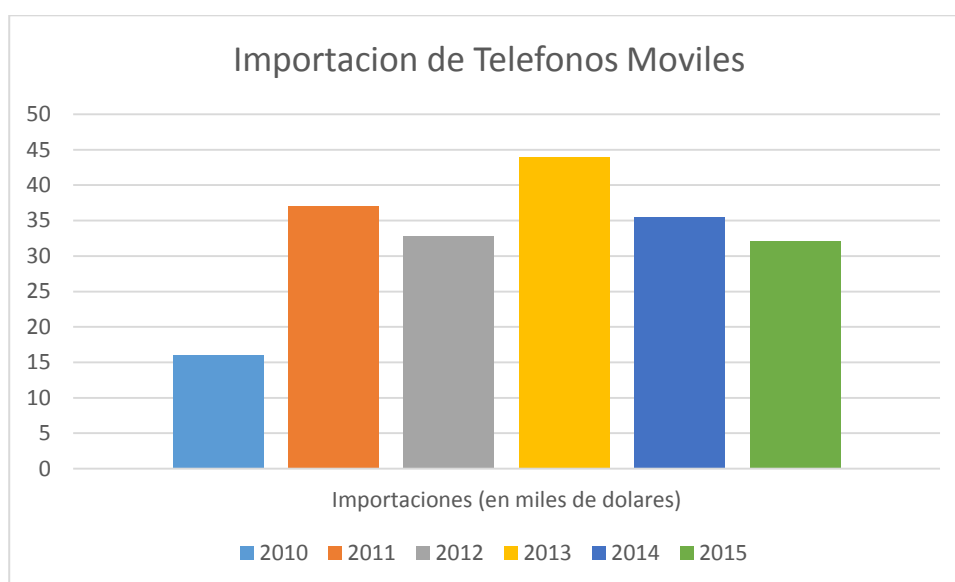


Figura 1: Importación de Teléfonos Móviles
 Tomado de: Trade Map Org

Apéndice D. Importación de Teléfonos Móviles por toneladas

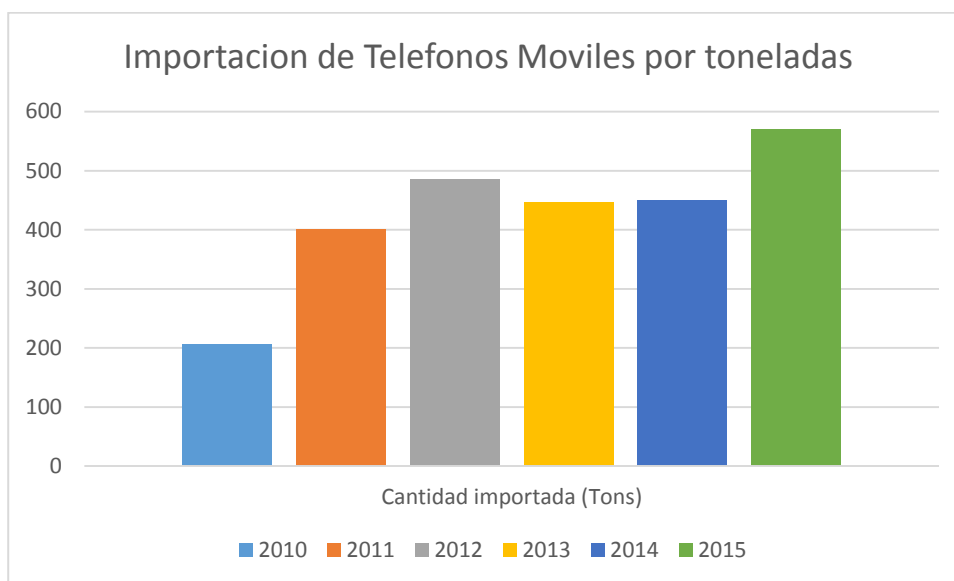


Figura 2: Importación de Teléfonos Móviles por toneladas
Tomado de: Trade Map Org

Apéndice E. Hogares que tienen Teléfono fijo y celular a nivel nacional

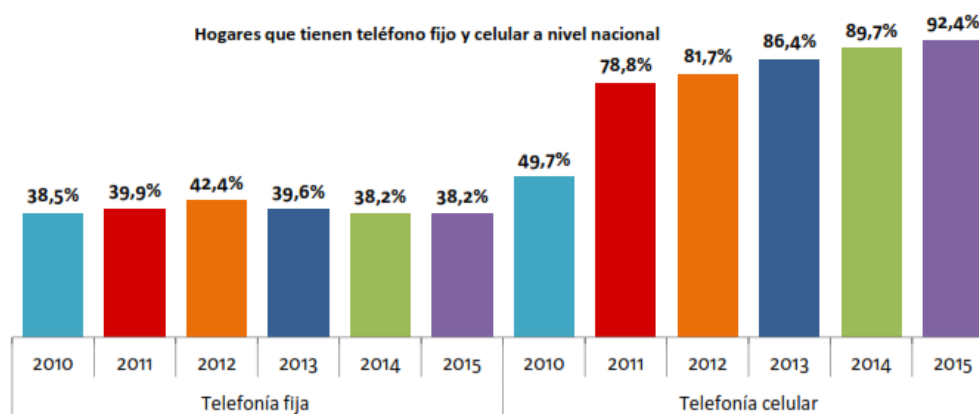


Figura 3: Hogares que tienen teléfono fijo y celular a nivel nacional
Tomado de: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

Apéndice F. Porcentaje de personas que tiene celular activado por área

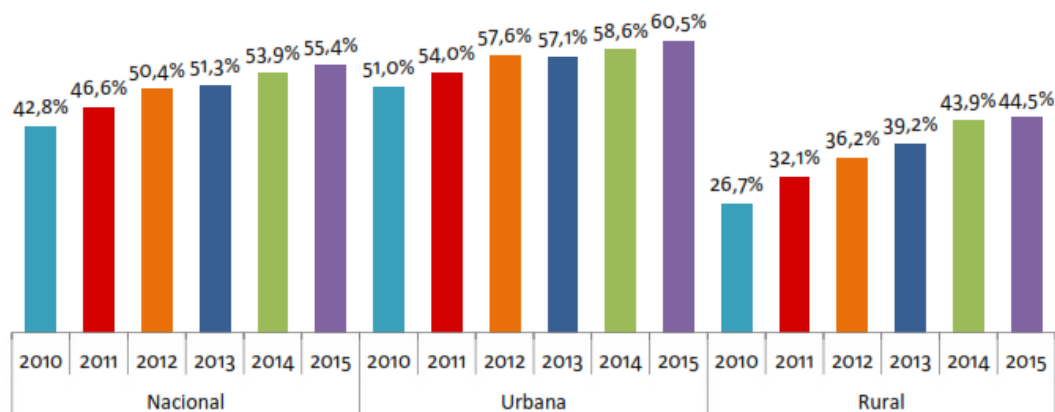


Figura 4: Porcentaje de personas que tiene celular activado por área
Tomado de: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).

Apéndice G. Porcentaje de personas que tiene un teléfono celular activado por grupo de edad a nivel nacional

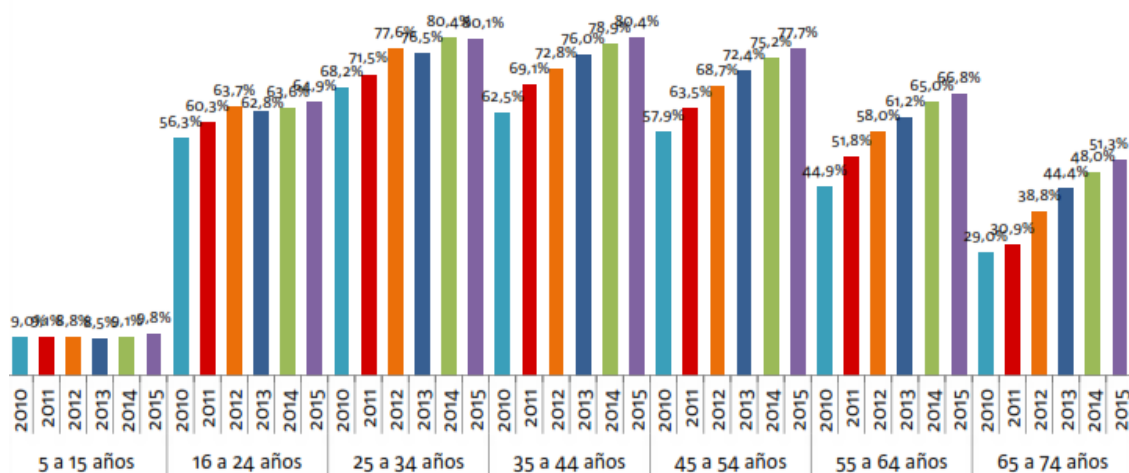


Figura 5: Porcentaje de personas que tiene un teléfono celular activado por grupo de edad a nivel nacional
Tomado de: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).