

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

**EFFECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS
CELULARES EN ECUADOR**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Licenciado
en Administración de Empresas**

Línea de Investigación:

Administración eficiente y eficaz de las organizaciones para la competitividad
sostenible local y global

Autor:

Christian Jhonny Masabanda Chimborazo

Director:

Ing. María Fernanda Salazar Bonilla, MBA

Ambato – Ecuador

Marzo 2022

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO**

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

**EFFECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS
CELULARES EN ECUADOR**

Línea de Investigación:

Administración eficiente y eficaz de las organizaciones para la competitividad
sostenible local y global

Autor:

Christian Jhonny Masabanda Chimborazo

María Fernanda Salazar Bonilla, Mg.
CALIFICADOR

f. 

Andrea del Carmen González Bucheli, Mg.
CALIFICADOR

f. 

Marco Jacobo Cisneros Martínez, Mg.
CALIFICADOR

f. 

Cristian Andrés Barragán Ramírez, Ing. MBA
**DIRECTOR DE ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**

f. 

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel. Dr.
SECRETARIO GENERAL DE LA PUCESA

f. 
Pontificia Universidad
Católica del Ecuador
**SECRETARÍA GENERAL
PROCURADURÍA**

**Ambato – Ecuador
Marzo 2022**

DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, **Christian Jhonny Masabanda Chimborazo** con C.C.1850544022, autor del trabajo de graduación intitulado: “EFECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES EN ECUADOR”, previo a la obtención del título profesional de licenciado en administración de empresas.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, marzo 2022



Christian Jhonny Masabanda Chimborazo

CC. 185054402-2

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser mi guía e inspiración durante todo este proceso.

Agradezco a mi familia por todo el amor, comprensión y apoyo que me han transmitido para cumplir con éxito este proyecto.

A mis docentes por compartir sus conocimientos y ser parte de este gran logro.

A la Pontificia Universidad
Católica del
E

cuador,

Sede Ambato por haberme abierto las puertas haciendo posible alcanzar esta meta.

DEDICATORIA

Este proyecto le dedico en primer lugar a Dios por ser mi guía y razón de ser.

A mis padres, quienes, a más de darme la vida, siempre han sido mi guía, mi apoyo y ejemplo.

RESUMEN

Las relaciones comerciales generadas por un país en mercados externos son de vital importancia para la economía interna y el crecimiento de las empresas, sin embargo, al mismo tiempo este proceso de globalización genera inconvenientes debido a que varios sectores del país con su producción quedan relegados, esto hace que los gobiernos incluyan políticas y barreras proteccionistas afectando las relaciones comerciales y de cooperación con otros países que se ven afectados por las medidas implantadas. En el Ecuador, las medidas proteccionistas aplicadas a las importaciones, específicamente a las de equipos celulares, han provocado inconvenientes al sector de telefonía móvil obligando a elevar el costo de los servicios así como de los productos ofertados, en torno a esta realidad nace el presente trabajo investigativo, desde el cual se plantea evaluar el impacto socioeconómico generado por las restricciones aplicadas a las importaciones de equipos celulares en el Ecuador, específicamente en las comercializadoras de la ciudad de Ambato, es necesario el conocer los efectos de este tipo de políticas para establecer estrategias de apoyo y sostenibilidad en futuros escenarios. Para el desarrollo de la investigación se ha optado por trabajar bajo un enfoque cualitativo que permita describir las variables y analizar las características y las especificidades encontradas, obteniendo conclusiones significativas que permitan diseñar estrategias que contribuyan a mitigar los efectos socioeconómicos que han generado las limitaciones aplicadas al libre comercio. De igual manera, se espera que este estudio se constituya en un aporte significativo para el sector de telecomunicaciones a través del planteamiento de recomendaciones enfocadas en la sostenibilidad de estas empresas, especialmente de las medianas y pequeñas empresas del sector.

Palabras claves: importaciones, restricciones, aranceles, equipos celulares, proteccionismo.

ABSTRACT

The commercial relations generated by a country in external markets are of vital importance for the internal economy and the growth of companies, however, at the same time this globalization process generates inconveniences due to the fact that various sectors of the country with their production are relegated, this makes governments include protectionist policies and barriers that affect trade relations and cooperation with other countries that are affected by the measures implemented. In Ecuador, the protectionist measures applied to imports, specifically those of cellular equipment, have caused inconveniences to the mobile telephony sector, forcing the cost of services as well as the products offered to rise, around this reality the present research, from which it is proposed to evaluate the socioeconomic impact generated by the restrictions applied to imports of cellular equipment in Ecuador, specifically in the marketing companies of the city of Ambato, being necessary to know the effects of this type of policies to establish strategies support and sustainability in future scenarios. For the development of the research, it has been chosen to work under a qualitative approach that allows describing the variables and analyzing the characteristics and specificities found, obtaining significant conclusions that will use strategies that contribute to mitigating the socioeconomic effects that have generated the limitations applied to the free Commerce. Likewise, it is expected that this study will constitute a significant contribution to the telecommunications sector through the formulation of recommendations focused on the sustainability of these companies, especially of medium and small companies in the sector.

Keywords: imports, restrictions, tariffs, cellular equipment, protectionism.

ÍNDICE

PRELIMINARES

DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA.....	8
1.1. Comercio Internacional.....	8
1.2. Telefonía móvil en Ecuador.....	22
1.3. Barreras Comerciales y sus efectos.....	27
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO	32
2.1. Modelo de consistencia- instrumentos	36
2.2. Procesamiento y análisis de la información.....	37
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	39
3.1. Análisis de la Información Recabada.....	40
3.2. Estrategias para mitigar los efectos de las restricciones a las importaciones de equipos celulares.....	57
3.3. Estrategias Genéricas	58
CONCLUSIONES.....	60
RECOMENDACIONES	62
BIBLIOGRAFÍA	63
ANEXOS	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Recargos Arancelarios	20
Tabla 2. Unidad de análisis, documentos recabados	34
Tabla 3. Modificación de la subpartida 8517.12	41
Tabla 4. Monto en dólares de importaciones de equipos celulares	42
Tabla 5. Monto en dólares de importaciones de equipos celulares	43
Tabla 6. Modificación de la subpartida 8517.12.00-Resolución N°104.....	44
Tabla 7. Monto en dólares de importaciones de equipos celulares-2014	45
Tabla 8. Millones de Unidades por Telefónica.....	48
Tabla 9. Recuperación de Unidades de Equipos Celulares en desuso	50
Tabla 10. Cupo adicional de importación	51
Tabla 11. Montos de los principales proveedores internacionales de equipos celulares	52
Tabla 12. Participación de Importación de Equipos Celulares en Importaciones	53
Tabla 13. Impuestos recaudados por procesos de Importación de equipos celulares	54
Tabla 14. Nivel de ventas de equipos celulares	55
Tabla 15. Importaciones de Equipos Celulares, 2014-2019	56

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Monto de importaciones de equipos celulares (\$) 2009-2010	42
Gráfico 2. Monto de importaciones de equipos celulares (\$) 2010-2013	43
Gráfico 3. Monto de importaciones de equipos celulares (\$) 2010-2014	45
Gráfico 4. Promedio de importaciones de equipos celulares por operadora, 2009- 2015	49
Gráfico 5. Recuperación de equipos celulares en desuso del 2013-2015	51
Gráfico 6. Participación de Importación de Equipos Celulares en Importaciones.....	53
Gráfico 7. Nivel de ventas de equipos celulares	56
Gráfico 8. Importaciones de Equipos Celulares, 2014-2019.....	57

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Subpartida de celulares de la nómina de productos sujetos a controles previos a la importación.....	46
Cuadro 2. Apertura de subpartida de celulares “nómina de productos sujetos a controles previos a la importación”	47

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado, la interacción social y económica de un país se ve marcada por el complejo proceso de satisfacer las necesidades existentes considerando únicamente la oferta interna, en base a esta realidad, la apertura hacia nuevos mercados se ha configurado como una estrategia clave e impostergable que cada país debe lograr para dinamizar la actividad de sus mercados internos y cubrir así la demanda existente de manera satisfactoria.

Los procesos económicos complejos que se han dado a lo largo del tiempo en los países han generado la necesidad de crear mercados externos y desarrollar relaciones de interdependencia, esto ha dado paso al comercio internacional, sin embargo, fue la revolución industrial la que impulsó definitivamente el auge de estas actividades a través de la transformación de las estructuras y los sistemas de producción apoyadas, a su vez, en la división del trabajo, la especialización y las economías de escala. (Oleas, 2018)

Bajo la percepción de Escaith (2004) la globalización comercial ha generado ventajas a la economía de los países, entre las más sobresalientes están la obtención diversificada de materia prima y la adquisición de bienes y/o servicios a un menor costo, lo cual indudablemente ha permitido mejorar los rendimientos económicos y potenciar el crecimiento de un país.

Por su parte Mendoza (2014) considera que la apertura de mercados externos ha generado grandes ingresos económicos, sin embargo, al analizar el aspecto negativo se determina que, en el proceso, la producción interna de los países ha quedado relegada, esto ha provocado brechas importantes entre productos nacionales e internacionales en cuanto a calidad, precio y competitividad. En base a esta realidad, los países han establecido estrategias o restricciones para precautelar el equilibrio económico, las principales hacen referencia a políticas proteccionistas, injerencia en la actividad económica y acuerdos entre miembros de bloques políticos estratégicos.

Acorde con la Organización Mundial del Comercio (OMC), las restricciones constituyen medidas que los gobiernos aplican para regular los flujos comerciales con países del mundo, sin embargo, estas medidas muchas veces tienden a beneficiar a determinado sector económico y a perjudicar la economía a costa de otros sectores. Las restricciones representan un desafío para la administración pública gubernamental dado que inciden directamente en los flujos comerciales y en la dinámica del comercio interno, externo e inclusive mundial.

En América Latina, las relaciones internacionales han atravesado profundas transformaciones, los países de la región han buscado acceso a mercados mediante procesos bilaterales, regionales, multilaterales o convenios, sin embargo, la desaceleración del comercio mundial, la sustitución de importaciones por producción nacional, el retroceso de cadenas globales de valor, las restricciones implantadas por países que participan en mercados importantes y la irrupción de nuevas tecnologías, han construido un contexto adverso que ha profundizado el rezago de la región. (Patiño, 2015)

Acorde con Ferranti, Lederman, Perry & Suescún (2008) la red comercial de América Latina se ha caracterizado por ser estrecha y dominada por los Estados Unidos, durante los últimos cuarenta años el Producto Interno Bruto (PIB) de la zona Sur de América se duplicó, lo cual representó el 40% del total mundial, sin embargo, aún no se ha visto reflejado el beneficio de la integración con el mundo, por lo cual, mejorar el capital humano y físico así como la capacidad tecnológica y el entorno de negociación ha sido un tema urgente para desatar el potencial de crecimiento de la zona.

Por su parte, el Ecuador, desde la perspectiva de comercio internacional, se considera un país mono exportador, dependiente del sector externo, el cual resulta altamente vulnerable. Las exportaciones han tenido que luchar fuertemente para posicionarse en mercados internacionales, esto ha generado una disminución de ingresos, caso contrario de lo que sucede con las importaciones, las cuales resultan altamente costosas para el país. (Sánchez, 2003)

Para comienzos de la década de los setenta, el país adoptó una política de sustitución de importaciones, buscando que la industria interna cubra la demanda de bienes importados, para esto se aplicaron subsidios a las exportaciones y se restringieron las importaciones de bienes de consumo. (CEPAL, 2019) A comienzos de la siguiente década se optaron políticas severas de ajuste y regulación del comercio, entre ellas cupos para la importación de vehículos y derechos arancelarios a materias primas. Durante la década de los noventa se suprimió barreras no tarifarias lo cual redujo los trámites administrativos para realizar exportaciones.

Durante los últimos años, con el nuevo sistema monetario implantado, se priorizó el financiamiento del Estado mediante recursos propios por lo tanto se volvió imperativo abrir espacios en mercados internacionales y desarrollar el comercio exterior, es así como se implantaron varias medidas de política comercial, las cuales han incidido positiva y negativamente en los mercados nacionales. (Poveda, 2018) Las estrategias aplicadas se han fundamentado en la sustitución de importaciones orientadas a promover el desarrollo de la matriz productiva y el equilibrio de la balanza comercial.

Actualmente, en el país, varios sectores o áreas estratégicas han proyectado su actividad y crecimiento en la participación en mercados externos a través de las importaciones o exportaciones, uno de estos sectores es el de telecomunicaciones el mismo que constituye uno de los más representativos, con alto potencial tecnológico y de crecimiento exponencial.

Acorde con la Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (ARCOTEL) durante el año 2012, las líneas activas de celulares fueron de aproximadamente 16 millones, de las cuales el 18% pertenecían a clientes que cada año cambiaban de equipos. En base a estas estadísticas, se determinó que la mayor parte de compras de equipos celulares provenían del exterior, esta realidad dio paso a que el Comité de Comercio Exterior (COMEX) establezca una restricción cuantitativa de importación de estos equipos y una restricción completa de importaciones de celulares a través de empresas estatales, mensajería acelerada o *couriers*. La medida

impuesta estuvo vigente hasta diciembre del año 2014 y se prorrogó 12 meses más con las respectivas reformas.

Durante el año 2017, el sector de telefonía móvil mostró un crecimiento exponencial, con la existencia de 19 millones de dispositivos, sin embargo, es importante indicar que este crecimiento no fue lineal sino que estuvo marcado por fluctuaciones considerables debido a la reducción de oferta de equipos celulares, la implementación de cupos de importaciones y colocación de salvaguardias, lo que incrementó significativamente el costo de los equipos y la contracción de la demanda. (Oleas, 2018)

Los instrumentos aplicados en la política comercial que afectaron la importación de equipos celulares fueron los aranceles e impuestos especiales; licencias restrictivas cuantitativas; obstáculos técnicos, normas y trabas administrativas, específicamente se determinó un arancel del 15% sobre el precio FOB, adicionalmente se establecieron otros impuestos como el 0.5% del Fondo de desarrollo de la Infancia (FODINFA), el 5% de impuestos a la salida de divisas (ISD) y el pago del 12% por el Impuesto al Valor Agregado (IVA). (Rodríguez, Zúñiga, & Sernaqué, 2018). Como consecuencia de la aplicación de esta política proteccionista, se registró una reducción en la oferta de celulares lo cual incrementó considerablemente el costo final de estos equipos hacia el consumidor.

A nivel local, la provincia de Tungurahua cuenta con una de las economías más sólidas de la zona centro, ésta se ha basado en el comercio, industria, agricultura, transporte y en los últimos años en el sector de telecomunicaciones. (Mayorga, Ruso, & Herrera, 2018) A partir del año 1993 con el apareamiento de la telefonía celular en el país, ingresaron y se establecieron en la ciudad de Ambato empresas dedicadas a la prestación de servicios móviles, así como la comercialización de productos asociados. La demanda y el crecimiento de las empresas del sector fue significativa, sin embargo, a partir del año 2015, el mercado de equipos celulares sufrió una contracción lenta pero progresiva, lo cual redujo las ganancias percibidas, si bien es cierto, las empresas

se mantuvieron a flote, pero sufrieron el impacto de las restricciones aplicadas a las importaciones, hoy en día el sector se encuentra en recuperación.

Las políticas restrictivas o proteccionistas aplicadas a las importaciones se han constituido en herramientas comerciales cada vez más comunes dentro de los sistemas de comercio, sin embargo, han sido perjudiciales para el sector de telecomunicaciones dado que se han convertido en obstáculos para el libre comercio. La realidad del Ecuador se fundamenta en la baja calidad de la materia prima para la elaboración de productos similares haciéndolos poco competitivos con productos importados, por lo tanto, las medidas de restricción aplicadas afectan al consumidor final.

Ante lo expuesto anteriormente, se plantea que el problema principal son las afectaciones que las restricciones establecidas a las importaciones de equipos celulares generan en cada uno de los involucrados de la cadena de comercialización como son: el consumidor, el importador y el Estado.

El impacto sobre el mercado de las telecomunicaciones contempla el comportamiento de consumo de usuarios, el volumen de importaciones, la economía de los hogares, la recaudación tributaria y la implementación de las restricciones por parte del gobierno. Adicionalmente, es necesario considerar el aspecto medioambiental, el cual tiene mucho peso en las cuotas de importación donde se han establecido políticas en el mercado de equipos celulares amigables con el medio ambiente.

De esta manera, es importante determinar cómo han influido las restricciones a las importaciones de equipos celulares en el Ecuador al establecer la idea de que las restricciones a las importaciones de equipos celulares influyen significativamente en los comercializadores, los cuales se ven obligados a incrementar costos de operación en servicios de telefonía celular, de igual manera para los consumidores esto representa mayores costos de adquisición, dificultad de adquisición y en muchos casos la restricción de la demanda de manera significativa.

En torno a esta realidad se considera la importancia de analizar las consecuencias de las medidas restrictivas adoptadas para los procesos comerciales, el objetivo general del proceso investigativo es evaluar los impactos socioeconómicos de las restricciones a las importaciones de equipos celulares en Ecuador. Como objetivos específicos se ha visto necesario: a) examinar los conceptos teóricos sobre las restricciones a las importaciones, sus efectos en las empresas relacionadas y usuarios finales; b) recopilar información que permita el análisis del impacto de las restricciones a la importación de celulares en la ciudad de Ambato y c) sugerir acciones y estrategias que mitiguen los efectos socioeconómicos de las restricciones a las importaciones de equipos de celulares en las empresas ambateñas.

El presente trabajo investigativo se realiza bajo un enfoque cualitativo, es decir, se precisa de datos cualitativos que dan paso a la descripción de las variables y el análisis de las características y especificidades encontradas, esto con la finalidad de lograr la comprensión de los hechos con una perspectiva dinámica de la realidad, obteniendo conclusiones significativas que permitan diseñar estrategias y contribuir a la solución de problemáticas, esta se apoya en la investigación exploratoria como principal herramienta para recabar la información requerida, esta inicia con la investigación sustantiva o básica mediante la cual se halla explicaciones e interpretaciones del objeto de estudio, posteriormente se realiza una descripción del problema, esto permite comprobar o refutar ideas que se están planteando, finalmente se establecen estrategias que se espera contribuyan a mejorar la situación identificada.

El estudio del problema se basa en el manejo descriptivo analítico, los datos utilizados se obtienen de una investigación bibliográfica relacionada a los temas de estudio y serán obtenidos desde las instancias involucradas con la finalidad de conocer las afectaciones que, las restricciones aplicadas a las importaciones de equipos celulares, han tenido en los consumidores, los comercializadores, el mercado y en la economía interna, la información es presentada de manera ordenada para establecer estrategias que contribuyan a mitigar los efectos socioeconómicos que han generado las limitaciones aplicadas al libre comercio.

De igual manera, este estudio puede constituirse en un aporte significativo para el sector de telecomunicaciones, dado que se analizan puntos específicos y determinantes de como las restricciones han afectado a la oferta y demanda de estos productos y servicios, esto permite establecer medidas correctivas para la inserción oportuna en mercados locales, esto genera mayores ingresos y a los consumidores les permitirá satisfacer las necesidades de compra.

Finalmente, la investigación presenta un alto nivel de interés, el estudio tiene una amplia base teórica que permite el desarrollo y el sustento oportuno del tema. Es importante mencionar que se cuenta con la apertura y apoyo de las instancias pertinentes. En conclusión, el estudio presenta factibilidad y razones que tienen relación con el objeto de estudio.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

1.1 Comercio Internacional

El comercio es concebido como el intercambio de bienes físicos entre dos o más actores los cuales utilizan la moneda como medio de pago, con el transcurso de los años este proceso se ha visto influenciado por la tecnología, la comunicación y los medios de transporte los cuales empujados por la ola de la globalización han internacionalizado el comercio.

Las primeras teorías clásicas acerca del comercio internacional se originaron a finales del siglo XVIII y principios del XIX, donde varios autores como Adam Smith, David Ricardo y John Stuart abordaron temas del intercambio internacional justificando científicamente el libre cambio entre los países como parte de la política económica. Las teorías desarrolladas buscaban explicar la importancia de que los mercados internos evolucionaran hasta convertirse en mercados internacionales y generaran así la expansión de la demanda y por consiguiente el crecimiento de la riqueza. (Lavadoa, 2012)

En base a estas presunciones se desarrolló la teoría de la demanda recíproca, la cual contemplaba que la base del comercio internacional era la demanda de un país sobre un producto y la oferta de otro país para poder cubrirla y esto a su vez repercutía en el precio internacional de los productos intercambiados.

Por otra parte, las aproximaciones neoclásicas determinaban las ventajas del comercio internacional, donde la escasez relativa de varios factores de producción en un país, estimulaban la importación de bienes, proceso que contribuía a la estabilización de precios. Sin embargo, la teoría Keynesiana consideraba poco viable el que una nación desarrollase el libre comercio sin contar primero con el pleno empleo, por lo cual consideraba necesario el desarrollo de un programa efectivo generador de empleo interno para evitar repercusiones económicas dadas por procesos internacionales. (Bortesi, 2014)

Actualmente, el comercio internacional se concibe como el conjunto de procesos que se desarrollan entre los Estados que componen la comunidad internacional, siendo estas por medio de organismos oficiales o particulares. (Ledesma, 1990)

Por su parte, Osorio (1995) define al comercio internacional como un concepto amplio, el cual abarca el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones que se realicen entre naciones, siendo un fenómeno universal en el que participan comunidades humanas, es decir el comercio internacional es un proceso que engloba todas aquellas transacciones de bienes y servicios que se dan entre un país y el resto del mundo acorde a las necesidades de la economía, siempre bajo acuerdos bilaterales y multilaterales que benefician a las dos partes.

El comercio internacional se desarrolla en base a dos procesos que son: las exportaciones y las importaciones, dos elementos claves en la generación y desarrollo de intercambios comerciales.

Las exportaciones hacen referencia a bienes o servicios enviados desde un país a otro con fines comerciales, la variedad depende de las necesidades de la demanda en mercados externos.

Acorde con Suranovic (2010) las exportaciones constituyen el tráfico de bienes o servicios propios de un país orientados al uso o consumo de estos en otro. Este proceso genera numerosos y variados fenómenos fiscales dado que están sometidos a diversas legislaciones y acuerdos específicos que condicionan su salida y entrada en países.

Según Amoroso, Quella & Ramos (2005) las exportaciones son actividades de venta, trueque o donación de bienes o servicios desde los residentes de un país hacia personas no residentes, es decir constituye una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países.

La importancia de las exportaciones radica en que inciden en el crecimiento económico, la productividad y el empleo de un país, estas se dan cuando, internamente, se determinan altos niveles de rentabilidad una vez que los productos sean vendidos en mercados externos, las condiciones necesarias son que el país de origen posea ventajas tecnológicas, dotación de recursos, diferencia marcada en la demanda, existencia y alto nivel de desarrollo de economías de escala de producción y políticas públicas coherentes que estimulen estos procesos. (World EconomicForum, 2014)

Por otra parte, existen obstáculos que dificultan a un país el desarrollo de las exportaciones, estos son: identificación de mercados eficientes y potenciales para productos de un país, acceso a financiamiento, estándares o requerimientos establecidos por países receptores de mercancías y altos costos o retrasos causados por la deficiente logística interna para la transportación de bienes. (Banco de Información Económica, 2015)

El mundo actual globalizado ofrece un contexto donde convergen un sin número de desafíos que los países deben enfrentar para llevar a cabo sus procesos cambiarios, sin embargo, la gestión interna determina el nivel de desarrollo que las exportaciones de un país puedan alcanzar.

Las exportaciones se clasifican desde diversos criterios, dependiendo básicamente, de su naturaleza, frecuencia de exportación, limitaciones, valor comercial, entre otros. Acorde con Tacsan (2007) las exportaciones se clasifican de la siguiente manera:

- Tradicionales: productos o servicios enviados a otros países con frecuencia.
- No tradicionales: bienes o servicios que se exportan con muy poca frecuencia y la economía del país de origen no depende de ellos.
- Restringidas: productos o servicios de comercio ilícito
- No restringidas: productos o servicios a los cuales el Estado no ha aplicado restricciones sin embargo deben cumplir con los procesos reglamentarios.

Las exportaciones cumplen un rol básico en el desarrollo económico de los países, estas deben ir acorde al ritmo de crecimiento que impone el mercado y sus necesidades.

Las importaciones constituyen un elemento fundamental del proceso de intercambio comercial, estas suponen la posibilidad de acceder a una mayor variedad de productos a menor precio, lo cual beneficia indudablemente al consumidor. Por otra parte, las empresas locales pueden acceder a maquinaria y tecnología lo que conlleva a la ampliación de la capacidad productiva y la competitividad.

Según Dornbusch (2002) las importaciones constituyen operaciones donde somete una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria para después destinarlas a una función económica de uso, producción o consumo.

Por su parte Ugarteche (2009) define a las importaciones como un proceso del comercio a través del cual ingresan mercancías al país desde el exterior ya sean como bienes de capital, materia prima uso o consumo.

La importancia de las importaciones radica en que permite abastecer el mercado interno de un país con productos que no se generan en ninguna época dentro de la nación, estas ofrecen ventajas a países en vías de desarrollo donde se requiere alcanzar un nivel internacional de calidad mediante la importación de maquinaria y materias primas, factores que estimulan la producción interna y generan competitividad de los productos, por otra parte, para los países con altos costo de fabricación interna, las importaciones constituyen mecanismos para disminuir costos pasando de fabricantes a comerciantes e intermediarios.

Finalmente, para los países con tratados internacionales de libre comercio la disminución de impuestos a importaciones provee de mejores condiciones para realizar compras internacionales.

Entre las desventajas que presentan las importaciones están la reducción de ingresos que experimenta el país al cual ingresan mercancías, esto se agrava cuando existen

mayores importaciones que exportaciones. Adicionalmente, las importaciones conllevan un riesgo de acción dado por el aumento de valor de monedas extranjeras, por último, las importaciones debilitan el grado de respuesta del país receptor dado que se desarrolla una alta dependencia hacia las compras internacionales, por lo que cualquier fluctuación, condiciones o problema logístico dificulta el proceso interno de ventas del comerciante.

Acorde con Donal (1997) las importaciones se clasifican de la siguiente manera:

- Consumo: son de carácter ordinario o definitivo, mediante este proceso se introduce mercadería a un país cumpliendo con los derechos aduaneros.
- Temporal: corresponde a productos que se vuelven a exportar posterior a un proceso de ensamblaje, acondicionamiento, mejora, reparación o finalización.
- Reimportación: permite el ingreso de productos que anteriormente fueron exportados desde el mismo país.
- Franquicia: importaciones sujetas a determinados tratados, estas por lo general, están restringidas con las normas de cada país.

En definitiva, las importaciones contribuyen al crecimiento y bienestar de la economía de un país, la manera en cómo se desarrollen determinará el tipo de impacto que, en el largo y mediano plazo, generará en la balanza comercial de un país.

De acuerdo con Bhagwati (2000) el proteccionismo comercial surgió durante el siglo XVIII como medida para generar mayores ingresos y amparar de cierta manera a los mercados locales de un país. Entre los años 1810 y 1930, el proteccionismo terminó por consolidarse en muchos países. Actualmente, el proteccionismo forma parte de los procesos comerciales de los países y es un tema fundamental dentro del desarrollo económico, este representa un desafío para la administración pública estatal. Esta política comercial afecta a los flujos económicos y tiende a amparar a productores y empresas locales con el fin de garantizar el adecuado funcionamiento de la dinámica comercial interna.

Bajo la percepción de Giler (2010) la restricción arancelaria constituye una restricción al comercio externo de un país, representa una herramienta de control fiscal y presupuestario mediante el cual se reconoce si un producto es legal o no, este encarece el precio del bien y/o servicio que se va a adquirir.

Según Savatore (2012) las restricciones arancelarias son los impuestos que los importadores y exportadores deben pagar por la entrada y salida de las mercancías, estos instrumentos inciden en el producto que se desea comercializar en algún mercado. Es decir, las restricciones pueden considerarse como instrumentos que proporcionan transparencia e incertidumbre al exportador y al importador.

Los desequilibrios en la balanza de pagos generan que los gobiernos establezcan políticas para restringir las importaciones, las medidas adoptadas más comunes son las arancelarias, estas son de dos tipos: las arancelarias y las no arancelarias, su establecimiento depende del contexto y los objetivos que se busca. Las barreras son reguladas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y se enfocan en evitar el abuso de medidas establecidas y las disputas entre los países que las aplican.

Las mercancías al ingresar al territorio o cuando salen del país deben cumplir con regulaciones arancelarias determinadas por la autoridad. Las barreras arancelarias constituyen tarifas oficiales fijadas y cobradas a importadores y exportadores de un país por la entrada o salida de bienes.

Acorde con Hernández & Muñoz, (2010) las barreras arancelarias constituyen derechos de aduana que se gravan a la importación de mercancías con la finalidad de proteger la producción nacional mediante el incremento del costo de los productos extranjeros.

Acorde con Clavijo (2015) las barreras arancelarias tienen la finalidad de desalentar el ingreso de mercancías y/o servicios específicos a un país para volver competitivos a productos nacionales en el mercado interno, es decir mientras más alto sea el valor

gravado a las mercancías, más complicado será su ingreso y comercialización dado que esto incide en el precio del producto haciéndolo poco competitivo ante la demanda.

Las ventajas de las barreras arancelarias radican en que el país propietario poseerá los medios para la ejecución de proyectos, la demanda interna por productos nacionales aumenta considerablemente, la producción nacional se ve obligada a diversificar e innovar los productos y los réditos económicos quedan en los mercados nacionales. Sin embargo, también existen desventajas al dificultar estos procesos comerciales, estas se enfocan en el incremento del costo de producción para empresas, desabastecimiento de productos y retrasos o paralización en la producción nacional debido a la escasez de materia prima o maquinarias.

Las barreras arancelarias según Ávalos & Jara (2010) la percepción de se clasifican en:

- Ad Valorem: el tributo es un porcentaje del valor de los bienes, se calcula en base al monto de la venta.
- Específico: se calcula sobre una cantidad o volumen de un producto
- Mixto: compuesto por un arancel y otro específico

Es importante establecer que la barrera arancelaria no impide ni prohíbe las importaciones, sin embargo, dificulta este proceso al hacerlas más costosas debido al arancel o impuesto establecido, esta práctica es muy acentuada en países, incluso en aquellos que promueven el libre comercio.

Las barreras no arancelarias constituyen una forma de proteccionismo que no aplica aranceles, estas utilizan regulaciones y estrategias diferentes a los impuestos para dificultar los procesos de importación.

Las barreras no arancelarias constituyen una serie de disposiciones de origen gubernamental orientadas a restringir el comercio mediante la discriminación de la producción doméstica de los bienes y/o servicios importados.

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR) las barreras no arancelarias son métodos que los gobiernos aplican para restringir las importaciones. El propósito de estas barreras es equilibrar la Balanza de Pagos y proteger la industria interna. (Palervo, 2015)

En cuanto a las barreras no arancelarias la Organización Mundial del Comercio ha establecido que los gobiernos pueden tomar medidas solo de forma excepcional para regular el acceso a los mercados, sin embargo, los gobiernos están facultados para adoptar medidas no arancelarias contando o no con fundamentos de peso, logrando impedir el flujo normal de procesos de intercambio.

El impacto generado por estas medidas no es perceptible inmediatamente, los efectos difieren de un país a otro, de un sector a otro. Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias y barreras técnicas tienen efectos ambiguos, por una parte, elevan los costos para los exportadores, pero desde otro ámbito elevan la confianza del consumidor respecto a la calidad de las importaciones, es decir presentan un impacto negativo y al mismo tiempo un impacto positivo. (Anabalón, 2000)

Los países en vías de desarrollo son los más afectados con este tipo de medidas dado que al carecer de la infraestructura necesaria para la producción de bienes y/o servicios no logran cumplir con las regulaciones establecidas impidiendo ingresar a los mercados.

Según Álvarez (2002) las barreras no arancelarias se clasifican en:

- Medidas técnicas: propiedades específicas de productos como especificaciones, procesos de producción y métodos de evaluación cuya finalidad es garantizar la calidad y seguridad alimentaria, protección del medio ambiente y seguridad nacional.
- Medidas no técnicas: hacen referencia a los requisitos comerciales como transporte, trámites aduaneros, normas comerciales, políticas fiscales, entre otros.

En base a esta clasificación, las barreras no arancelarias más utilizadas son:

- Medidas cambiarias
- Medidas financieras
- Normas técnicas y requisitos de calidad
- Requerimientos sanitarios
- Autorizaciones o licencias previas

Considerando el tipo de barreras no arancelarias existentes, se determina que estos instrumentos se enfocan en determinar si un producto cumple o no con los requisitos establecidos para el ingreso a un país, estas barreras reducen la oferta y disponibilidad de bienes importados, con esto la demanda se ve obligada a optar por productos nacionales.

En conclusión, se puede mencionar que las medidas no arancelarias son útiles para asegurar la calidad de un producto y dar confianza al consumidor, sin embargo, constituyen una herramienta para que los gobiernos favorezcan a grupos empresariales locales a expensas de la limitación del libre comercio.

El comercio internacional desarrollado por el Ecuador se basa en la estructura productiva asociada fuertemente a la dependencia del petróleo crudo y sus derivados, esta es eminentemente generadora de bienes primarios y recursos naturales. La economía “dolarizada” ha permitido que el comercio se convierta en un espacio bastante abierto y dependiente de ingresos petroleros, tributos y remesas, lo cual la hace vulnerable frente a economías más fuertes y organizadas.

La evolución del comercio internacional del país se define por tres fases; la primera fue la bonanza petrolera, la segunda hace referencia al lento crecimiento económico, ausencia de créditos externos y contracción de las exportaciones durante los años 80 y la tercera etapa se relaciona con el incremento de las exportaciones con una tasa de intercambio baja. (Ugarteche, 2009)

Entre 1998 y 1999, el Ecuador experimentó una caída del 10% de ingresos y el quiebre del sistema bancario privado lo cual causó el desequilibrio social y político. En enero 2000 el país adoptó como moneda oficial al dólar siendo el objetivo lograr el equilibrio de precios, igualar tasas de interés internas a tasas externas, reducir costos de transacción para flujos internacionales y promover la inversión extranjera, sin embargo, las exportaciones decrecieron y no se logró la estabilidad de precios hasta cuatro años después. Además, la balanza comercial generó un saldo negativo debido a que el costo de los bienes nacionales se elevó teniendo mayor demanda los productos extranjeros. Durante los siguientes años la recuperación de las exportaciones no petroleras fue dinámica y progresiva. (Vásquez & Sánchez, 2018)

Actualmente, el país ha optado por establecer políticas orientadas a fomentar el crecimiento mediante la diversificación de la matriz productiva, de igual manera se han establecido un sin número de medidas proteccionistas para disminuir el impacto de políticas cambiarias adoptadas por países de la zona, en este sentido se optó por un modelo de sustitución de importaciones que buscan un comercio justo, equitativo, inclusivo y estratégico.

Los procesos de exportación desarrollados por el Ecuador se basan claramente en la dependencia al petróleo y sus derivados, demostrando que la matriz productiva interna carece de la diversificación requerida por procesos globales.

Durante el año 2009 las exportaciones del Ecuador se redujeron al 35.74% debido a la crisis financiera internacional, para el año 2011 la tendencia mejoró registrando un aumento de 2.5 puntos porcentuales, lo cual demostró el inicio de una reactivación productiva y comercial. Para el año 2016 se registró un monto total de \$29.441 millones de dólares, lo cual determinó un incremento positivo del 5.16%. Actualmente el Ecuador ha buscado la concertación de nuevos convenios con países como Turquía, Rusia, Francia y China, lo cual ha significado la apertura de mercados en los sectores energético, minero y petrolero. (Banco Central del Ecuador, 2009-2015)

Las exportaciones del Ecuador presentan un bajo desarrollo causado por la falta de especialización de la mano de obra existente, la baja tecnificación de la industria y la poca calidad de la materia prima, lo cual ha impedido el ingreso a nuevos mercados de los productos locales y ha provocado la disminución de ingresos.

La dinámica impuesta por la dolarización ha permitido alcanzar la reactivación de las importaciones las cuales están constituidas por: importaciones petroleras y no petroleras. Dentro de las petroleras están los combustibles y lubricantes, mientras que las no petroleras contemplan los bienes de consumo, materias primas, bienes de capital y otros.

Los procesos de importaciones han sufrido fluctuaciones debido a la contracción de la economía interna y externa, durante el año 2009 estas disminuyeron notablemente en -19.83% generado básicamente por la escasa demanda de bienes de consumo, combustibles y materias primas. Sin embargo, para el año 2012, las importaciones totales se incrementaron en un 4.75% y para el año 2015 mejoraron en 1.25 puntos porcentuales. (SENAE, 2015)

Las importaciones petroleras representan la cuarta parte de las importaciones totales mientras que las importaciones no petroleras representan el 78% frente a las importaciones totales.

La política comercial del Ecuador ha estado fuertemente ligada a la influencia ideológica de grupos estatales que se han situado en curules gubernamentales, ésta se ha enfocado en crear métodos de integración a través del ingreso a mercados internacionales y leyes para la regularización de la actividad económica del país.

Los objetivos de la política comercial del Ecuador han sido: reducir los costos domésticos de producción, transformar el aparato productivo. Favorecer al desarrollo, modificar la oferta exportable y ampliar los mercados de destino de productos ecuatorianos, sin embargo, no se ha tenido buenos resultados.

Durante la década de los 70 y comienzos de los 80 el país estableció un sistema de sustitución de importaciones con la finalidad de incentivar la producción nacional e impulsar a sectores poco competitivos. (Instituto Ecuatoriano de Economía Política, 2017)

Para los años 90 se optó por expandir las importaciones como estrategia para incentivar la eficiencia de las empresas internas. En diciembre del 2010, se implementó una nueva política la cual contemplaba la regularización del proceso productivo en todas sus etapas hasta el manejo de externalidades e inversiones, adicionalmente se desarrollaron normas, principios y procedimientos para mejorar el desarrollo endógeno mediante el comercio justo.

Acorde a información manejada por el Comité de Comercio Exterior del Ecuador, el país ha establecido varios instrumentos de política comercial, estos son:

- Aranceles: impuesto al ingreso y salida de mercaderías.
- Regímenes especiales: modalidades de importación o exportación caracterizadas por ser suspensivas, liberatorios o devolutivos de tributos aduaneros.
- Normas comerciales: normativas aplicadas al comercio desleal de mercancías.
- Licencias de importación: otorgadas una vez presentada la solicitud de entrada a zonas aduaneras o a productos de importación.
- Prohibición de importaciones: prohibición al ingreso de bienes peligrosos para la salud de las personas.

Durante los últimos años, las relaciones comerciales han sido muy conflictivas, el país se ha especializado en extracción y producción de bienes primarios, lo cual ha generado una desventaja en la balanza comercial.

Los aranceles se han constituido en uno de los instrumentos de mayor uso en la política comercial aplicada por los gobiernos del Ecuador, estas se han constituido en estrategias de desarrollo económico y social.

Las primeras políticas arancelarias de la época moderna fueron aplicadas a partir del año 2009 afectando a 73 partidas de bienes de consumo suntuario, es decir al impuesto vigente se adicionó el arancel de entre el 30 y 35%.

Tabla 1. Recargos Arancelarios

BIENES	RECARGO	MEDIDA
Bebidas alcohólicas	35%	35%
Vajillas	30%	30%
Teléfonos Móviles	35%	35%
Muebles de madera/metal	30%	30%-35%
Juegos, triciclos, videojuegos	30%	30%
Dulces	30%	30%

Fuente: tomado a partir de Informe SENA (2015)

Adicionalmente se modificaron los aranceles específicos de 283 partidas de bienes como: zapatos, cerámicas y textiles, estos se centraron en valores fijos con la finalidad de incentivar la producción interna y detener la entrada de productos externos mediante el incremento de su valor. Esta medida fue concebida en primera instancia como temporal y aplicable a un período de un año. Posteriormente, el gobierno aplicó diferimientos arancelarios a materias primas y bienes de capital importados con tarifas reducidas, esto permitió mantener costos competitivos en productos de exportación. (SENAE, 2015)

Para el año 2011, la recaudación por aranceles alcanzó un promedio de 14% dentro de los ingresos fiscales. Adicionalmente, a partir del año 2015, el país puso en vigencia la aplicación de sobretasas arancelarias a las importaciones, las cuales declaraban ser de carácter temporal, no discriminatorias y cuyo fin era el de regular el nivel de importaciones. (Viteri, 2015) Las sobretasas arancelarias impuestas oscilaban entre el 5% y el 45% esto acorde a la naturaleza de los productos los cuales incluían materias primas no esenciales para la industria hasta bienes de consumo final.

Estas medidas han determinado un alto nivel de proteccionismo dado que se ha endurecido y dificultado aún más los procesos de intercambio de bienes y servicios con otros países, además se han visto efectos adversos en mercados internos que subsisten de las importaciones.

Las políticas no arancelarias han ayudado a frenar las importaciones de bienes de consumo como una forma de proteger la producción interna y el bienestar de las personas.

En este sentido, a inicios del año 2009 se aplicaron en el país cupos a 271 partidas, lo cual limitó las importaciones de mercancías como vehículos, alimentos, bicicletas y otros. La estrategia se enfocó en aplicar el 95% del cupo a los importadores frecuentes determinada por su participación durante los últimos tres años y el 5% a los importadores nuevos que habían cancelado el Impuesto a la Renta. (COBUS, 2009-2015)

Adicionalmente, el Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, COMEXI (2012) estableció 45 normas de calidad y requisitos a bienes que buscaban ingresar al mercado local, estas reglas se establecieron con el objetivo de proteger la salud, el medio ambiente y a los consumidores.

Las medidas redujeron las importaciones en alrededor de \$1.500 millones de dólares, los productos afectados fueron: equipos celulares, pañales para bebé, perfumes, grabadoras, reproductores, entre otros, estos provenían de Colombia, México, Brasil, Estados Unidos, China y Japón. A finales del 2014, las importaciones cayeron en más de \$3.600 millones de dólares, también se dio la reducción de las exportaciones lo que desencadenó el déficit de la balanza comercial en \$234 millones de dólares. (SENAE, 2015)

Las medidas establecidas como parte de la política comercial del Ecuador han estado destinadas a reducir las importaciones para cuidar la producción nacional, sin embargo, estas han afectado a las exportaciones, dado que países con quien se

estrechan relaciones comerciales han aplicado medidas restrictivas y administrativas en sus fronteras perjudicando la economía interna.

1.2. Telefonía móvil en Ecuador

El sector de las telecomunicaciones en Ecuador ha evolucionado de forma considerable desde cada una de sus aristas, es decir, ha sufrido cambios en los proveedores del servicio, la comercialización y los organismos estatales que se encargan de establecer las políticas de control.

En el Ecuador, el proceso de modernización del Estado inicia durante los primeros años de la década de los 90 bajo lineamientos de la Ley de Modernización del Ecuador enfocada en promover el acceso de los ecuatorianos a los servicios públicos. A partir de esta ley se habilitó al Estado para otorgar a empresas mixtas o privadas la concesión de servicios de telecomunicaciones (Abad, 2005)

El servicio de telecomunicación móvil apareció en el país en el año de 1993 con el ingreso de las multinacionales como CONECEL (Claro) y OTECEL (Movistar), estas empresas lideraron el mercado durante 10 años brindando el servicio de telefonía móvil. Posteriormente, en base a una nueva constitución política expedida en el año 1998 se facultó al Estado la explotación racional de bienes de dominio exclusivo, a través de esta nueva ley se instituyó el régimen de libre competencia para servicios de telecomunicaciones. (Dávalos, 2014)

Para el año 2000 con un sistema monetario nuevo y un modelo económico neoliberal se aplicó el régimen de libre competencia de servicios de telefonía fija y móvil, en el año 2003 ingresó una nueva empresa bajo el nombre de TELECSA (Alegro) de origen estatal.

En la actualidad, las marcas comerciales de telefonía móvil vigentes en el mercado son Claro y Movistar; productos de multinacionales privadas que dominan la preferencia del mercado, también se encuentra Tuenti firma comercial que forma parte

de OTECEL misma que maneja Movistar y finalmente se encuentra la Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT) de origen estatal que presta servicios fijos y móviles.

El mercado móvil ecuatoriano ha evolucionado durante 15 años a partir de la primera concesión otorgada a las multinacionales, durante este período el servicio móvil ha demostrado ser un área estratégica para el desarrollo del país.

En el Ecuador, actualmente el servicio de telefonía móvil es generado por dos empresas de régimen privado CONECEL S.A y OTECEL y por una empresa de régimen público CNT, cada uno con cuotas de mercado muy diversas, siendo CONECEL la empresa con mayor presencia en el territorio nacional.

La filial **Claro** propiedad de la empresa multinacional de telecomunicaciones América Móvil, es una de las operadoras con mayor rango de cobertura, cuenta con una infraestructura de red que opera sobre el 96% del país. Las bandas de frecuencia utilizadas son 1900 MHz para el sistema GSM y de 1.900 MHz para conexión LTE.

Movistar Ecuador constituye una de las compañías subsidiarias de Telefónica S.A de adquisición de OTECEL, actualmente es la segunda operadora con clientes suscritos a sus servicios. En el año 2015 fue la primera en unirse a la era LTE, actualmente brinda servicios de conexión a internet de alta velocidad por medio de la banda de frecuencia de 1900MHz.

La Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT brinda servicios en el territorio ecuatoriano desde el año 2008, esta es propiedad del Estado y sus servicios cubren casi la totalidad de los centros poblados del país. Las bandas de frecuencia utilizadas con 1900MHz para redes GSM, UMTS y HSPA, la conexión LTE se emplea bandas de 1700 y 2100 MHz.

Los proveedores del servicio de telefonía móvil han realizado inversiones en infraestructura, tecnología y contingente de publicidad, lo que les ha permitido brindar

no solo el servicio de telefonía sino otros servicios como internet y televisión satelital, estas empresas han aplicado estrategias comerciales para posicionar sus productos en el mercado y generar así el acceso de la población a estos servicios.

La demanda del mercado de telefonía móvil durante los últimos años ha crecido exponencialmente provocando una penetración del 75% de usuarios a los servicios ofertados, posterior a la dolarización en el año 2000, el mercado tuvo un crecimiento sostenible y acelerado con una tasa promedio del 47%. Actualmente el crecimiento ha disminuido su ritmo, pero se mantiene. (Carrión, 2011)

Los servicios de telefonía móvil han superado a los servicios proporcionados por la telefonía fija, registrándose para el año 2020 aproximadamente 19 millones de abonados, sin embargo, la cobertura es inequitativa, acorde con el Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC (2015) solo el 38% de la población concentra la demanda generada en el sector.

Los tipos de abonados que existen en el país son prepagos y pos pago: teniendo entre ellos mayor popularidad los planes prepagos, cabe mencionar que la demanda del servicio ha generado que el número de líneas activas supere el número de habitantes del país, lo que muestra que el comportamiento de consumo de los ecuatorianos es abundante, determinándose que un adulto posee en promedio dos líneas activas.

En el país se han aplicado varias reformas a las importaciones de equipos celulares, en el año 2009 mediante resolución 466 emitida por el Comité de Comercio Exterior (COMEX) se establecieron medidas de salvaguardia representando un recargo arancelario ad valorem del 35% para teléfonos celulares. A mediados el año 2010 se emitió la resolución 574 del COMEX mediante la cual se incrementó el capítulo 85 el cual hace referencia a la introducción de celulares desarmados para ser ensamblados en el país y se determinó un plazo de un año para que las empresas ensambladoras puedan adicionar partes hechas en Ecuador denominadas CKD. (SENAE, 2015)

En el año 2012 por medio de la resolución 44 emitida por el COMEX se estableció como requisito indispensable el registro de importación de celulares y se dictaminó que los CKD importados pagarían el 100% del arancel consolidado en base al bien final, a mediados del mismo año, mediante resolución 67, se establecieron cuotas de importación a los celulares, también se prohibió la importación de celulares por medio de Correos del Ecuador, *couriers* o mensajería rápida, estas disposiciones tenían vigencia hasta finales del año 2014 sin embargo cada año han sido renovadas las cuotas.

Finalmente, a través de resolución 100 se determina un parámetro cuantitativo de reciclaje aplicado a empresas que importaban celulares el mismo que consistía en que cada 2.5 celulares reciclados se permitía importar un celular adicional, el Ministerio del Ambiente fue el encargado de la aplicación y control de esta resolución.

El Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) fue la entidad designada para aprobar y asignar las respectivas licencias en base a una guía desarrollada como parte de la norma referida. La asignación de licencias para las importaciones de celulares fue implementada en el año 2011 mediante resolución 17 emitida por el COMEX la cual contemplaba la realización de control previo de estas mercancías para su ingreso al país. (COMEX, 2012)

La licencia de importación no era necesaria para aquellos productos cuya cantidad no excedía las 5 unidades, su valor monetario no haya sido mayor a \$ 3.000 dólares y haya sido destinado para uso personal. Además, esta licencia quedaba sin efecto para aquellas personas que se encontraban amparadas por la Ley de Inmunidades, Privilegios y Franquicias Diplomáticas.

Acorde a características de las licencias de importación establecidas, se determina que estas constituían una barrera administrativa, es decir, se basaba en la exigencia de requisitos para poder importar.

Las cuotas asignadas para la importación de equipos celulares se establecieron de acuerdo con la importancia y el nivel de ventas declaradas por cada empresa, en este caso CONECEL alcanzó una mayor cuota de importaciones al ser la telefónica con mayor cobertura de mercado, como consecuencia, durante el año 2012 las importaciones de celulares se redujeron en 958.652 unidades lo que representó un 33% y una reducción de \$52.05 millones de dólares. Esto evidenció que la implementación de esta medida generó los resultados esperados, disminuyendo el volumen de importaciones de equipos celulares.

A través del artículo 6 de la resolución 67 se determinó la prohibición del ingreso de equipos celulares mediante mensajería rápida, correos estatales y salas de arribo internacional como son puertos marítimos o pasos fronterizos. Se excluyó de esta prohibición a personas naturales que ingresen equipos celulares destinadas al uso personal sin fines comerciales.

A través de la resolución 67 se priorizó la protección del medioambiente, esto influyó en la determinación de las cuotas de importación asignadas. En diciembre del año 2012 se emitió la resolución 100 mediante la cual establecía que por cada 2.5 celulares reciclados se tenía acceso a la importación de 1 celular nuevo. La finalidad de esta medida era promover el reciclaje de teléfonos celulares para reducir el desecho electrónico y el impacto medioambiental. (SENAE, 2015)

La definición de los requisitos estuvo a cargo del Ministerio del Ambiente para acceder al beneficio establecido, los resultados fueron volátiles sin embargo se logró promover el reciclaje de estos productos.

A lo largo de los años se han implantado gran cantidad de aranceles y barreras administrativas, esto ha provocado la disminución de importaciones de equipos celulares, sin embargo, la recaudación de impuestos no tuvo el crecimiento esperado, esto dado por la restricción al mercado nacional.

1.3. Barreras Comerciales y sus efectos

Las restricciones a las importaciones de equipos celulares fueron concebidas con la finalidad de reducir la salida de divisas del territorio ecuatoriano, proteger al medioambiente y promover la industria nacional, sin embargo, en el Ecuador no existe un aparato productivo desarrollado y tecnificado, por lo cual estos productos no son competitivos en los mercados. (Ballesteros, 2001) En este sentido las restricciones establecidas generaron una serie de efectos positivos y negativos en empresas del sector, consumidores y en el mercado.

Las restricciones a las importaciones afectaron a empresas del sector, la mayoría de ellas ofertan servicios de telecomunicación, sin embargo, estos servicios son complementados con la oferta de equipos celulares. El análisis se centró en el nivel de utilidades generadas por las empresas más representativas del medio.

Claro es la empresa más representativa del mercado, genera un monto de ingresos superiores a otras telefónicas por lo cual contribuye al pago de impuestos a la renta. Durante el año 2011 las utilidades de la empresa se incrementaron, esto dado por la creciente demanda de equipos celulares y servicios de telefonía móvil. En el año 2012, posterior a la aplicación de restricciones y cupos a las importaciones de celulares, las utilidades de la empresa sufrieron una desaceleración, el crecimiento de las utilidades de apenas el 1.9%, el más bajo del período. (Superintendencia de Compañías, 2010-2012)

La telefónica **Movistar** contribuye de manera importante a la recaudación de impuestos, esto dado que los ingresos registrados le permiten realizar contribuciones importantes.

Durante el año 2012 la empresa registró un crecimiento del 33% experimentando una pequeña desaceleración en la utilidad obtenida, esto se dio por el decrecimiento de las ventas de equipos celulares por la medida a las importaciones.

La empresa **CNT** al igual que las empresas que lideran el mercado ha diversificado sus productos y servicios ofreciendo equipos celulares. La particularidad de esta organización es su carácter estatal por lo cual funciona de manera diferente. Los ingresos percibidos son reinvertidos en la compañía y otra parte son destinados a financiar rubros del Estado.

En el año 2010 la empresa empezó a incursionar en servicios de telefonía celular, internet y televisión por cable lo cual generó un incremento considerable de los ingresos, esto ayudo a que, en el año 2012, los efectos de las restricciones arancelarias fueran mínimas. (Superintendencia de Compañías, 2010-2012)

En cuanto a los efectos en las utilidades de las tres principales empresas del sector, se determina que la aplicación de cuotas a importaciones de equipos celulares incidió de manera negativa dado que las disposiciones limitaron de cierta forma los productos ofertados como son los equipos celulares, adicionalmente, estas medidas ejercieron influencia en la disminución de activación de líneas telefónicas lo cual en el largo plazo afectó el nivel de ventas.

Cabe indicar que, esta tendencia se replicó en negocios de menor escala, es decir los ingresos de las medianas y pequeñas empresas se vieron reducidos afectando significativamente a la estabilidad de las empresas.

Las restricciones a los procesos de importación inciden en los impuestos establecidos como son el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y/o el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) mismos que constituyen fuentes de financiamiento del Presupuesto General del Estado.

El IVA de las importaciones se crea al traer un bien mueble de naturaleza corporal o un servicio del exterior, la tasa con la que se grava es del 12%. Este impuesto genera el mayor monto de ingresos por lo cual su importancia.

Durante el año 2010 el IVA de las Importaciones creció en un 25.93%, en el año 2011 registro un promedio de 12.96% y en el año 2012 el crecimiento registrado fue del

8.43%, esto evidencia una desaceleración en los montos recaudados provocado por la restricción a las importaciones, y es que, al disminuir los bienes provenientes del exterior disminuyen los ingresos recaudados. (Servicio de Rentas Internas, 2010-2012)

Por otra parte, el IVA recaudado por las ventas de equipos celulares no sufrió mayor afectación esto se debió a que, si bien es cierto las ventas se redujeron, los precios de los equipos celulares se elevaron al igual que la demanda por planes de telefonía celular.

Con el Impuesto a la Renta, las restricciones a las importaciones tienen un efecto indirecto, es decir si se afectan las utilidades de las empresas dedicadas a la importación y venta de equipos celulares, el monto de impuesto a la renta que pagan será menor.

Acorde datos de Servicio de Rentas Internas, SRI (2010-2012) durante el año 2010 la recaudación del impuesto a la renta fue de \$2.428.047.201,49 dólares con un crecimiento porcentual de 28.17% con referencia al año anterior, mientras tanto, en el año 2012 existió un incremento del 8.97% en el monto recaudado.

Estos datos permiten establecer que la recaudación de este impuesto presentó una desaceleración, la cual pudo ser generada por varias de las restricciones implementadas, por el bajo crecimiento de la base de contribuyentes o por reformas realizadas, sin embargo, es notorio que la restricción a las importaciones de equipos celulares incidió en la recaudación del impuesto a la renta.

Las restricciones a las importaciones generan que la balanza comercial de un país se incline positivamente hacia las exportaciones, es decir se espera que al limitar las importaciones las exportaciones tengan un crecimiento que permita mejorar el saldo.

Acorde a datos del Banco Central del Ecuador (2009-2015) durante el año 2010 las exportaciones crecieron en un 26.16%, en el año 2011 se registró un porcentaje del

27.63% siendo mayor al del año anterior, finalmente, en el año 2012 las exportaciones apenas crecieron en un 6.64%, esto determinó el efecto de las restricciones en las importaciones.

En cuanto a las importaciones de equipos celulares, estas presentaron una desaceleración en su crecimiento, en el año 2010 alcanzaron una participación del 0,98% en el total de bienes que ingresaron al país, durante el año 2011 esta participación fue del 0.93% y finalmente en el año 2012 alcanzaron apenas el 0,67%.

Estos datos demuestran que, mediante las restricciones aplicadas, se logró disminuir las importaciones generales y específicas, en este caso de equipos celulares, lo cual incidió positivamente en la balanza comercial.

El impacto de las restricciones a las importaciones de equipos celulares en el consumo interno se analiza desde las perspectivas tanto de las empresas ofertantes como de los consumidores de estos bienes.

Acorde datos de la Superintendencia de Compañías (2010-2012) durante el año 2010 las empresas Claro y Movistar registraron un monto de ventas de equipos celulares de \$104.913.285 y \$67.418.000 respectivamente, durante el año 2011 Claro registró un incremento de ventas con respecto al año anterior alcanzando un montode \$128.428.424 dólares mientras que las ventas de Movistar disminuyeron llegando a \$61.619.000 dólares. Finalmente, en el año 2012, las dos operadoras registraron una disminución de ventas, Claro logró \$122.928.867 dólares mientras que Movistar alcanzó los \$ 61.538.000 dólares.

Los datos presentados permiten determinar que las empresas más representativas del país sufrieron una desaceleración en sus ventas en los años que fueron aplicadas las restricciones a las importaciones de equipos celulares.

Desde la perspectiva del consumidor las restricciones aplicadas a las importaciones de equipos celulares tuvieron efectos negativos y positivos. Acorde al estudio realizado por Vásquez, J & Sánchez, M. (2018) se determinó que, de la muestra seleccionada,

el 56% de los consumidores que adquirirían equipos celulares a través de empresas *couriers* habían sido afectados dado que, al no contar con este medio de recepción, el cliente se veía obligado a adquirirlos a través de empresas comercializadoras y el tiempo de recepción se extendía más de lo normal.

De igual manera, en cuanto al precio de venta de los equipos celulares, el 65.6% de los consumidores indicaron que estos habían sufrido un alza injustificada limitando las posibilidades de adquisición, lo cual representó una disminución en las ventas de los equipos.

Para minimizar las barreras o restricciones a las importaciones los gobiernos han desarrollado estrategias para poder tomar decisiones que permita gestionar de una mejor manera la dirección y recursos de una organización, por lo que según (Ronda, 2000) la estrategia es una herramienta de dirección que permite la satisfacción de las necesidades del público objetivo a quien está dirigida la actividad de la empresa, a través de una interacción proactiva de la organización con su entorno y el uso de procedimientos y técnicas con un basamento científico empleadas de manera repetitiva e integral.

Se podría ver de forma positiva las estrategias de venta desarrolladas por las empresas comercializadoras de equipos celulares las cuales otorgaron mayores beneficios a los consumidores en cuanto a los servicios prestados. Además, las ensambladoras y fabricantes de subcomponentes internos se vieron en la necesidad de mejorar el producto nacional para hacerlo más competitivo lo cual benefició indudablemente al consumidor.

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

Acorde con Fernández (2015) el enfoque de investigación constituye una estrategia adoptada por el investigador para abordar el problema, este elemento es utilizado como herramienta para identificar y guiar el proceso investigativo. Por su parte, Hernández, Fernández & Baptista (2018) consideran que el enfoque de investigación constituye un conjunto de posibles elecciones o caminos para enfrentar problemas de investigación. En base a la apreciación de Garduño (2002) el enfoque de la investigación utiliza cinco estrategias generales que son:

- Observación y evaluación de fenómenos
- Establecimiento de suposiciones o ideas
- Demostración y fundamentación de las suposiciones o ideas
- Revisión de suposiciones o ideas
- Propuesta de estrategias

El enfoque cualitativo emplea la recolección y análisis de datos para afinar preguntas de investigación o establecer nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.

En base a lo mencionado y considerando que el trabajo investigativo requiere del análisis de las variables que han afectado los procesos de importación, específicamente de equipos celulares durante los períodos: 2009-2011 y 2012-2014, se determina su desarrollo bajo un enfoque cualitativo, es decir, se precisa de datos cualitativos que dan paso a la descripción de las variables y el análisis de las características y especificidades encontradas, esto con la finalidad de lograr la comprensión de los hechos con una perspectiva dinámica de la realidad, obteniendo conclusiones significativas que permitan diseñar estrategias y contribuir a la solución de problemáticas.

Por otra parte, el tipo de investigación está determinado por la información obtenida y el nivel de análisis que el investigador busca alcanzar para explicar los hechos observados, siendo el objetivo determinar posibles soluciones. La investigación exploratoria permite

conocer la información textual, ayuda a clarificar los problemas de investigación, crea hipótesis y establece prioridades todo apoyado en métodos cualitativos. (Vásquez, 2018)

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se utiliza la investigación exploratoria como principal herramienta para recabar la información requerida, esta inicia con la investigación sustantiva o básica mediante la cual se halla explicaciones e interpretaciones del objeto de estudio, reconociendo e indagando el entorno, posteriormente se realiza una descripción del problema, esto permite comprobar o refutar ideas que se están planteando, finalmente se establecen estrategias que se espera contribuyan a mejorar la situación identificada. Cabe indicar que, el estudio es transaccional es decir la recolección de datos se realiza en un solo momento, en un tiempo único siendo la finalidad describir las variables para conocer la incidencia en un momento dado.

Por otra parte, en base a las características de la investigación y considerando los objetivos planteados, la población objeto de estudio es de naturaleza documental, es decir está constituida por los registros existentes referentes a los procesos de importaciones realizados por el Ecuador, así como toda aquella información relacionada a la temática.

Los documentos que forman parte del estudio fueron obtenidos desde instancias pertinentes, es decir se realizó una búsqueda en páginas oficiales de entidades que manejan los datos de los procesos de importaciones en el Ecuador como son:

- Banco Central,
- Ministerio del Ambiente,
- Ministerio de Industrias y Producción,
- Servicio de Rentas Internas,
- Superintendencia de Compañías,
- Consultoras autorizadas y
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador

Se ha considerado el período de estudio y las especificaciones del bien o producto importado, es decir se obtuvieron documentos de procesos de importaciones de equipos celulares desarrollados durante el período: 2009-2014, logrando recabar un total de 12 documentos, mismos que se describen en el cuadro adjunto.

Tabla 2. Unidad de análisis, documentos recabados

N°	REGISTROS / DOCUMENTACIÓN 2009-2014	FUENTE
1	Clasificación arancelaria de equipos celulares	Arancel Nacional de Importaciones
2	Informe técnico de Montos de Importaciones de Equipos Celulares de la partida 8517.12	Base de datos-COBUGROUP
3	Información estadística de montos de Balanza de Pagos y Balanza Comercial del Ecuador	Sitio web Banco Central del Ecuador
4	Información referente a la normativa arancelaria de la partida 8717.12	Arancel Nacional integrado del Portal ECUAPASS
5	Información técnica sobre el tema ambiental con respecto a la Resolución No. 67.	-Ministerio del Ambiente -Resoluciones COMEX
6	Normativa vigente en el Ecuador sobre la importación de celulares desde el 2009 al 2014.	-Resoluciones COMEX -Boletines SENAE
7	Datos e información de la normativa no arancelaria de la partida 8517.12.	-Resoluciones COMEX -Boletines SENAE
8	Montos de Importación de Celulares de la partida 8517.12 desde el 2009 hasta el 2014 por país y por importador	Estadísticas de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador.
9	Medidas técnicas y administrativas que han frenado las importaciones del bien en cuestión	Ministerio de Industrias y Producción Resoluciones COMEX
10	Montos y Cantidades de CKDs de celulares importados	Estadísticas de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador

11	Derechos e impuestos pagados por las importaciones de equipos celulares	Base de datos COBU
12	Montos y Cantidades de CBU de celulares importados.	Estadísticas de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador

Fuente: Elaboración propia

Esta documentación constituye una fuente de información objetiva originada dentro de las instancias pertinentes y se encuentra relacionada directamente con las variables de estudio que componen la problemática.

La recopilación de datos cualitativos es de naturaleza exploratoria, implica análisis e investigación de las variables estudiadas, los métodos para la recolección de datos se enfocan en obtener ideas, razonamientos y motivaciones, estos se aplican en los ambientes naturales y se basa en el criterio del investigador y los objetivos a alcanzar.

En base a lo mencionado, el presente estudio aplica:

Recolección y análisis de documentos y materiales

Una fuente valiosa de datos son los documentos y materiales, estos permiten entender la problemática estudiada. Los documentos considerados para este procedimiento suelen ser de naturaleza oficial, los cuales son emitidos por organizaciones o instituciones y los personales como cartas, biografías o fotografías.

Este proceso se apoya en la investigación bibliográfica, la cual, acorde con Garduño (2002) constituye la búsqueda, recopilación, organización y valoración de información generada desde fuentes secundarias, así se obtienen datos relacionados a los procesos de importaciones de equipos celulares desarrollados por el Ecuador durante períodos definidos proporcionando una visión general y sistemática de un tema específico creando un contexto de análisis.

El análisis documental está enfocado en:

- *Reportes estadísticos*: datos de carácter público y privado referentes a las importaciones de equipos celulares en el Ecuador.
- *Informes de Importaciones*: datos referentes al volumen y valor de las importaciones de equipos celulares correspondientes a períodos previamente descritos.
- *Reportes de estadísticas económicas*: datos referentes a la balanza de pagos y boletines tributarios
- *Normativas y resoluciones*: reformas, decretos, boletines y equivalentes emitidos para el desarrollo de procesos de importación de equipos celulares.

Estos datos son recopilados, clasificados y analizados con la finalidad de crear un contexto explicativo de la problemática.

Se utiliza fichas de registro como instrumento del proceso documental, aquí se anotan datos informativos relevantes encontrados en los documentos analizados, así mismo se plasman comentarios y argumentos técnicos de la información recabada del tema de estudio.

2.2 Modelo de consistencia- instrumentos

El proceso investigativo y la información utilizada debe cumplir con el rigor de la metodología planteada. Los criterios en los que se basa la consistencia de la investigación son:

- *Dependencia*: la información debe proporcionar detalles específicos de la perspectiva del investigador, ofrece descripciones de los métodos de análisis empleados, especifica el contexto, así como la recolección y el análisis realizado.
- *Credibilidad*: el proceso realizado debe contemplar el significado completo y profundo de la realidad y el problema estudiado, para esto se debe evitar

creencias y opiniones que incidan en la claridad de las interpretaciones de los datos, considerar evidencia positiva y negativa del problema estudiado y considerar la inclusión de toda la información, particularmente aquella que no está alineada a las opiniones del investigador.

- *Transferencia:* la información debe tener la característica de ser aplicable en otro contexto, no de manera total, pero sí de manera parcial.

2.3 Procesamiento y análisis de la información

El análisis de la información constituye un procedimiento sistemático y metodológico que permite examinar datos con el propósito obtener conclusiones mediante las cuales se podrá tomar decisiones o ampliar conocimientos. El procedimiento debe ser fiable y objetivo para alcanzar los resultados esperados, este consiste en:

- ***Recolección de Datos:*** se procede a recolectar la información pertinente como: documentos, registros estadísticos de importaciones y exportaciones, informes, normativas arancelarias y reportes estadísticos, todos relacionados al tema de estudio. Esta información es recolectada en páginas de organismos, instituciones y entidades relacionadas directamente con los procesos de comercio exterior del país.
- ***Selección de la información recabada:*** se realiza la depuración de la información considerada deficiente, es decir se desecha aquellos documentos con datos que son contradictorios, incompletos o que no están relacionados al estudio.
- ***Base de documentos a analizarse:*** Los documentos seleccionados se agrupan en una base donde son ordenados alfabéticamente, esto permite su identificación y el uso ordenado de los mismos.
- ***Análisis e interpretación de la información recabada:***
 - a. Se da lectura a cada uno de los documentos seleccionados y que se relacionan a la temática de estudio.
 - b. En documentos estadísticos se resaltan datos relacionados a las importaciones y exportaciones de equipos celulares en los períodos. Por otra

parte, en los documentos como informes y normativas se resaltan fechas de aplicación, objetivos, causas y efectos.

- c. Posteriormente, en una ficha de registro documental se procede a tomar los datos resaltados de cada uno de los documentos revisados.
 - d. A continuación, se analiza la información de las fichas elaboradas, se ordenan cronológicamente y se interrelacionan los sucesos con los períodos de estudio, es decir, se establecen relaciones donde las normativas aplicadas explican los resultados obtenidos en cuanto a montos de importación de equipos celulares y demás variables estudiadas.
 - e. Se elabora tablas y gráficos con los datos recabados y se realiza la respectiva interpretación y análisis, estableciendo elementos de causas y efectos de los hechos analizados. Se realiza un proceso crítico y objetivo de la información partiendo desde lo general hasta lo específico, es decir se aplica el método deductivo.
- ***Establecimiento de conclusiones y recomendaciones:*** en base al análisis e interpretación de información realizado, se procede a determinar las principales conclusiones y recomendaciones, estas son coherentes y están articuladas al caso de estudio.

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Caracterización de las Empresas Comercializadoras de Equipos Celulares

En el país, el sector de telecomunicaciones está constituido por tres grandes empresas, estas se dedican, principalmente a proveer el servicio de telefonía móvil a todo el territorio nacional, sin embargo, durante los últimos años han diversificado sus servicios incluyendo la oferta de equipos celulares como parte primordial de sus procesos de ventas.

De igual manera, en el sector existen medianas y pequeñas empresas dedicadas exclusivamente a la comercialización de equipos celulares, estas basan su actividad económica en la comercialización de equipos previamente adquiridos o fabricados en mercados externos y contemplan como parte fundamental de sus actividades la importación de estos bienes.

Durante los últimos años, el tráfico de usuarios que buscan integrarse a las redes de telefonía móvil ha tenido un crecimiento exponencial, esto ha generado que las empresas del sector se vean avocadas a invertir de manera cuantiosa en infraestructura y en equipos para cubrir la demanda existente, sin embargo, han existido un sin número de dificultades que han frenado el acceso a estos recursos y por ende han limitado la oferta de servicios, sobre todo para aquellas medianas y pequeñas empresas.

En este contexto, el apoyo gubernamental ha estado direccionado hacia empresas nacionales dedicadas exclusivamente a la producción de partes y ensamblaje de equipos celulares dejando de lado a otras dedicadas a la importación y comercialización de estos productos.

Las restricciones aplicadas a las importaciones de equipos y partes de celulares afectaron directamente a las empresas comercializadoras de estos bienes, específicamente a las medianas y pequeñas organizaciones dado que el costo de adquisición se incrementó, lo cual obligó a los negocios a elevar los precios de venta, estrategia que, en la mayoría de los casos resultó contraproducente, dado que el

consumidor al ser altamente susceptible a este tipo de variaciones limitó la demanda de estos bienes. Adicionalmente, las restricciones no arancelarias complicaron el proceso de importación, haciendo que muchas empresas desistan de realizarlo.

En la ciudad de Ambato, según datos de la Cámara de Industrias y Producción de Tungurahua (2018) existen aproximadamente 18 empresas comercializadoras de equipos celulares y accesorios legalmente constituidas, estas en su mayoría son pequeñas, disponen de un capital de trabajo lo suficientemente apto para operar y cuentan con un personal de entre 5 u 8 personas, los cuales se distribuyen en áreas de logística, contabilidad, ventas y atención al cliente.

El mercado local es muy competitivo, las características de la población determinan una elevada demanda por los equipos celulares, dado que son utilizados en el desarrollo de actividades, en su mayoría comerciales, por lo cual estas empresas han tenido gran acogida, actualmente, la eliminación de ciertos aranceles, la limitación de unidades impuesta a personas naturales que ingresan al país y las facilidades que proporcionan ciertas normativas han contribuido a su crecimiento sostenible, lo cual les ha permitido superar, en gran parte, los efectos generados años atrás por las restricciones a las importaciones.

3.2 Análisis de la Información Recabada

Las normativas aplicadas a las importaciones de equipos celulares han determinado el comportamiento y desarrollo de estos procesos a lo largo de los períodos estipulados, cada una de ellas ha tenido efectos importantes en la economía, ambiente y comercio. A continuación, se realiza el análisis de la información recabada.

Análisis de los aranceles establecidos a la subpartida de Equipos Celulares

El decreto Ejecutivo N° 446 adoptado el 30 de julio de 2010 y puesto en vigencia el 11 de agosto del mismo año reformó íntegramente el arancel nacional de importaciones, a través de este se modificó la partida 8517.12 “*Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas*”, presentando un arancel advalorem del 15% el cual afectaba

a los CKDs (equipos por partes) y los CBUs (equipos totalmente ensamblados).

Tabla 3. Modificación de la subpartida 8517.12

Subpartida	Subp ARIAN	Detalle de la mercancía	Uni. Fis	Avd. %
8517.12.00	.00	Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas	U	15

Subpartida	Subp ARIAN	Detalle de la mercancía	Uni. Fis	Avd. %
8517.12.00	.00	Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas		
8517.12.00	.10	En CKD	U	0
8517.12.00	.90	Los demás	U	15

Fuente: Decreto 446, SENA (2010)

En base a esta modificación, se aplicó un advalorem del 15% a equipos celulares totalmente ensamblados en países externos. Durante el año 2009 se registró un monto de importación de 52.98 millones de dólares mientras que en el año 2010 se registró un monto anual de 83.48 millones de dólares.

Tabla 4. Monto en dólares de importaciones de equipos celulares

AÑOS	IMPORTACIONES (\$)	TASA DE CRECIMIENTO (%)
2009	52,98	
2010	83,48	58

Fuente: Banco Central del Ecuador, (2009-2015)

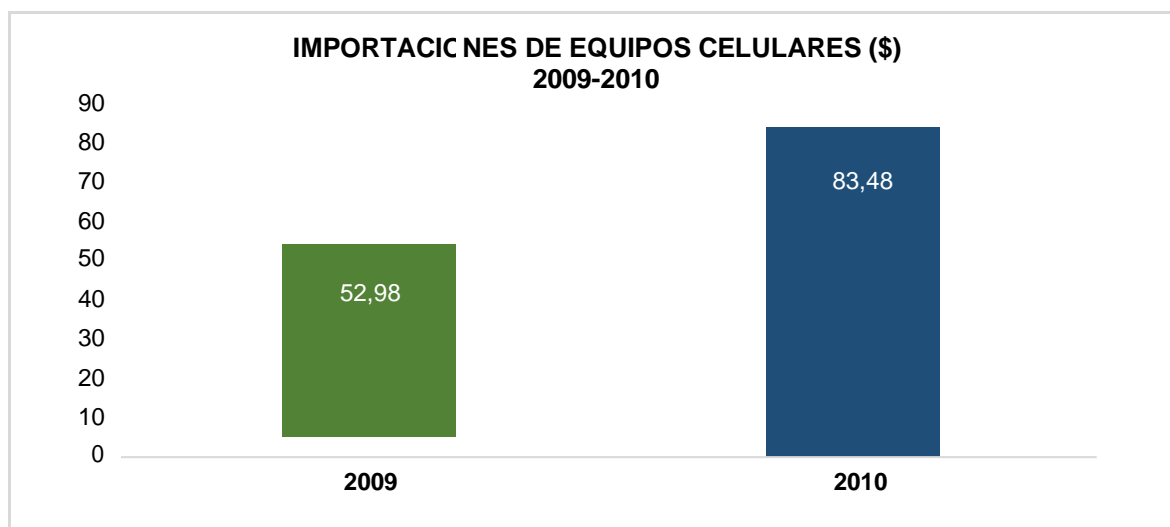


Gráfico 1. Monto de importaciones de equipos celulares (\$) 2009-2010

Pese a la implementación del decreto N°446, durante el primer período no se registró una disminución significativa en los montos de importación de equipos celulares, por el contrario, al comparar la información del año 2009 con la del año 2010 se evidenció una tasa de crecimiento del 58% al finalizar el primer semestre, esto se debió a que los procesos comerciales se encontraban ya concretados, así como las condiciones bajo las cuales se adquirió la mercadería.

A partir del año 2011 hasta el primer trimestre del año 2013 los montos de importaciones de equipos celulares fueron relativamente constantes, contando con

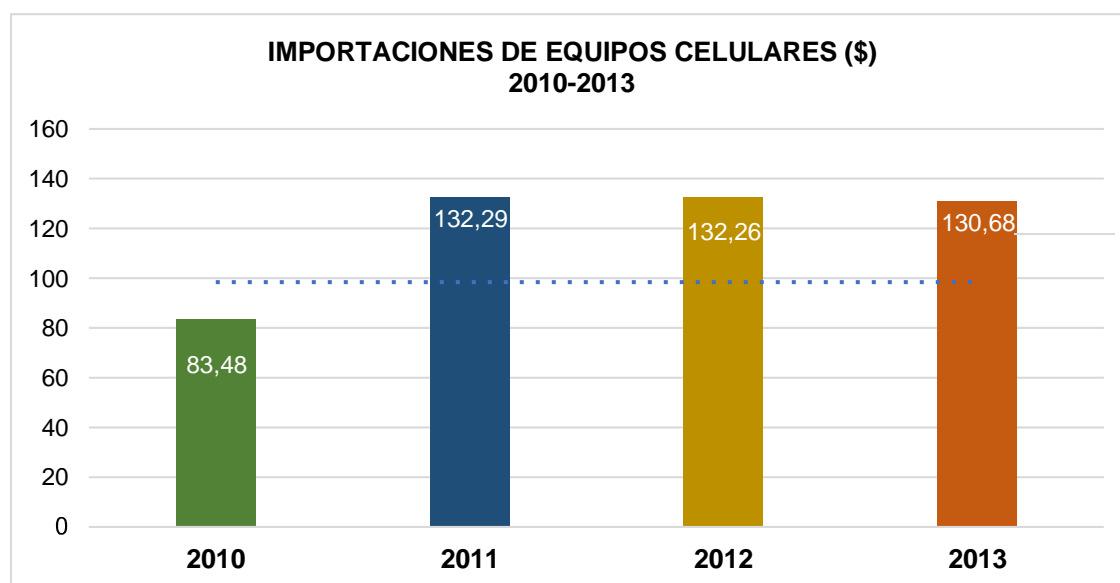
variaciones poco significativas. En el año 2012, el país puso en vigencia las cuotas de importación para bienes de consumo primario y tecnológico destacándose entre ellos los equipos celulares.

Tabla 5. Monto en dólares de importaciones de equipos celulares

AÑOS	IMPORTACIONES (\$)	TASA DE CRECIMIENTO (%)
2010	83,48	
2011	132,29	58
2012	132,26	-0,02
2013	130,68	-1

Fuente: Banco Central del Ecuador, registro 2010-2013

Gráfico 2. Monto de importaciones de equipos celulares (\$) 2010-2013



Durante el año 2012 se registró una leve disminución en el monto de importaciones de equipos celulares, esto como consecuencia del establecimiento de cuotas a las importaciones de estos bienes.

En el segundo semestre del año 2013, mediante la Resolución N° 104 emitida por el Comité de Comercio Exterior (COMEX) se realizó una nueva modificación a la subpartida 8517.12 "Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas"

esta se basó en la reapertura y una nueva subdivisión de la partida.

Tabla 6. Modificación de la subpartida 8517.12.00-Resolución N°104

Subpartida	Detalle de la mercancía	Uni. Fis	Avd. %
8517.12.00	Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas		
	<i>-Teléfonos móviles (celulares)</i>		
	<i>--Teléfonos inteligentes (Smartphones)</i>		
8517.12.00.22	En CKD	U	15
8517.12.00.29	Los demás	U	15
	Los demás:		
8517.12.00.32	En CKD	U	15
8517.12.00.39	Los demás	U	15
	<i>--Los demás teléfonos de otras redes inalámbricas:</i>		
8517.12.00.92	En CKD	U	15
8517.12.00.99	Los demás	U	15

Fuente: Resolución 104 COMEX (2013)

La apertura de la subpartida dio paso a la inclusión de los teléfonos inteligentes (smartphones) en una partida específica considerando características propias de los equipos. Adicionalmente, se determinó que, tanto teléfonos inteligentes como los teléfonos de otras redes inalámbricas se graven con el arancel advalorem del 15% mientras que los CKDs (equipos en partes) podían pagar un arancel mínimo del 3% dependiendo del porcentaje del producto ecuatoriano incorporado.

La normativa establecida repercutió en los procesos de importación de equipos celulares, para el año 2014 las importaciones de CKDs (equipos en partes) crecieron en un 559%, mientras que las importaciones de CBU (equipos totalmente ensamblados) cayó vertiginosamente registrando una tasa de decrecimiento del 11.99%.

Tabla 7. Monto en dólares de importaciones de equipos celulares-2014

AÑOS	IMPORTACIONES (\$)	TASA DE CRECIMIENTO (%)
2013	130,68	
2014	111.99	11.99

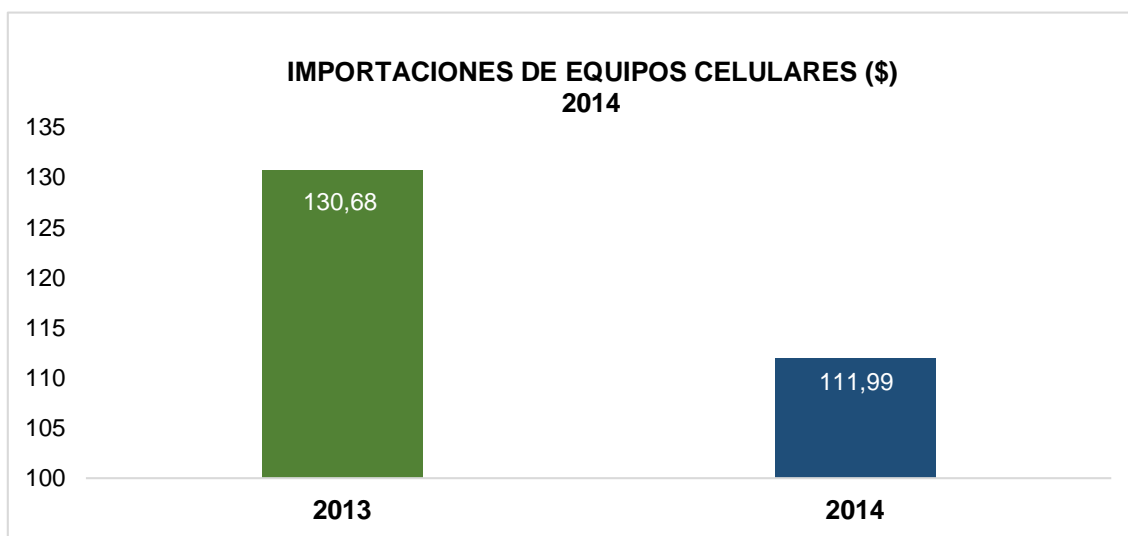


Gráfico 3. Monto de importaciones de equipos celulares (\$) 2010-2014

La disminución en el monto de las importaciones de CBU's (equipos totalmente ensamblados) estuvo relacionada a la normativa que establecía que los importadores podían acceder al pago mínimo del 3% de arancel por CKDs (equipos por partes), esto redireccionó los procesos comerciales, siendo los de mayor demanda los equipos por partes sobre los tradicionales dado que significaba un 12% menos en el pago de aranceles.

De acuerdo con la Asociación de Ensambladores de Equipos Eléctricos y Electrónicos (AEDE2), durante el año 2014, fecha en la que se aplicó la disminución de aranceles a los CKDs, en el país se ensamblaron 950.000 celulares lo cual representó un logro para la matriz productiva nacional.

Análisis de las restricciones establecidas a las importaciones de equipos celulares

El Gobierno implantó medidas para reducir la importación de productos adquiridos a gran escala en mercados externos como lo eran los equipos celulares dado que esto perjudicaba a la economía interna y contribuía al déficit en la balanza comercial no petrolera, adicionalmente se buscaba reducir la creciente contaminación tecnológica e incentivar el crecimiento de las industrias nacionales.

En el año 2011 el Comité de Comercio Exterior (COMEX) emitió la Resolución N°17 mediante la cual se incorporó dentro de la *Nómina de productos sujetos a controles previos a la importación* la subpartida de equipos celulares.

Para la subpartida 8517.12.00.10 de equipos CKDs (equipos en partes) se exigió un Registro de Importación otorgada por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), este fue establecido para personas naturales y jurídicas cuya actividad se registraba como “ensamblaje en el país”. Por su parte, para productos de la subpartida 8517.12.00.90 se estableció una licencia de importación otorgada por MIPRO.

Cuadro 1. Subpartidas de celulares de la nómina de productos sujetos a controles previos a la importación

SUBPARTIDAS	DETALLE DE LA MERCANCÍA	INSTITUCIÓN	DOCUMENTO DE CONTROL PREVIO	OBSERVACIONES
8517.12.00.10	En CKD	MIPRO	Registro de Importación	Solo empresas registradas previamente en el MIPRO
8517.17.00.90	Los demás	MIPRO	Licencia de Importación	

Fuente: Resolución 17 COMEX (2011)

En el año 2012 se emitió la Resolución N°67 a través de la cual se aplicaron restricciones cuantitativas a las importaciones de equipos celulares basadas en

promedios de importación y de las licencias previamente emitidas por MIPRO, además se eliminó la subpartida 8517.12.00.90 de la nómina de productos sujetos a controles previos a la importación.

Posteriormente, el Comité de Comercio Exterior (COMEX), en el año 2013 emitió la Resolución N°104 mediante la cual se aperturó la subpartida 8517.12.00.10 en tres subpartidas, siendo estas:

Cuadro 2. Apertura de subpartida de celulares “nómina de productos sujetos a controles previos a laimportación”

SUBPARTIDAS	DETALLE DE LA MERCANCÍA	INSTITUCIÓN	DOCUMENTO DE CONTROL PREVIO	OBSERVACIONES
8517.12.00.22	En CKD	MIPRO	Registro de Importación	Solo empresas registradas previamente en el MIPRO
8517.17.00.22	En CKD	MIPRO	Registro de Importación	Solo empresas registradas previamente en el MIPRO
8517.12.00.92	En CKD	MIPRO	Registro de Importación	Solo empresas registradas previamente en el MIPRO

Fuente: Resolución 104 COMEX (2013)

Las restricciones aplicadas a la importación de equipos celulares durante el primer período (2009-2011) presentaron una tendencia al alza pese a la resolución establecida que obligaba a la obtención de licencias para importar equipos celulares por partes. Sin embargo, durante el segundo período (2012 al 2014) la tendencia cambió, en el año 2012 las importaciones se redujeron en un 25.6% con respecto al primer período.

Cuotas a empresas de telefonía móvil

Las principales operadoras del país: CONECEL, OTECEL y CNT a lo largo de los años han sido las principales impulsadoras de los procesos de importación. En base a datos recabados, se evidencia que CONECEL, durante los años 2009-2015 fue la operadora con mayores unidades importadas de equipos celulares con un promedio de 61.99 millones, por su parte, OTECEL se posicionó en segundo lugar con 29.20 millones de unidades dejando a CNT en tercer lugar con un promedio de 10.16 millones de unidades.

Tabla 8. Millones de Unidades por Telefónica

AÑOS	CNT (millones de unidades)	CONECEL (millones de unidades)	OTECEL S.A (millones de unidades)
2009	1,54	56,55	29,68
2010	0,004	84,2	38,72
2011	8,75	85,55	35,21
2012	17,77	56,99	25,12
2013	9,26	60,55	27,74
2014	21,83	62,11	27,88
2015	12	27,99	20,06
TOTAL	71,154	433,94	204,41

Fuente: Base de datos COBUS, (2009-2015)

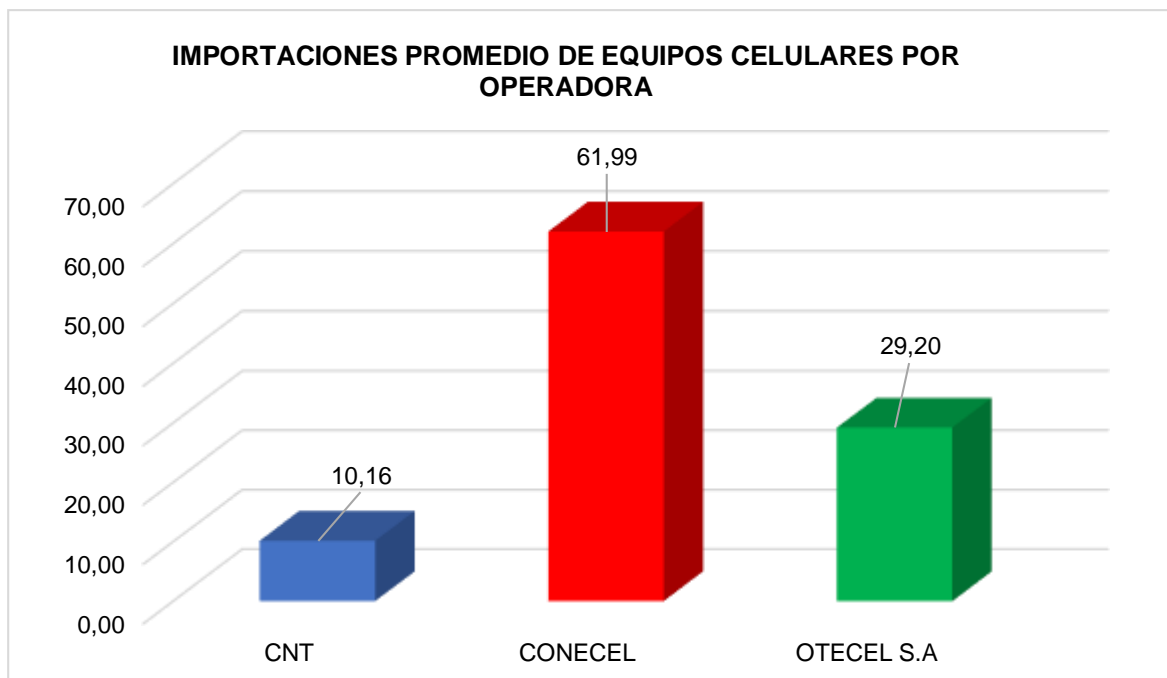


Gráfico 4. Promedio de importaciones de equipos celulares por operadora, 2009-2015

Cabe indicar que, en el año 2013 entró en vigor la Resolución N°104 mediante la cual se establecieron cuotas anuales de importación de equipos celulares, durante el primer período de vigencia las empresas de telefonía celular utilizaron un cupo menor al asignado registrando un 98% y 99% del cupo total, sin embargo, para el año 2014 el cupo de importación fue superado por las telefónicas registrándose un 107% sobre la cuota asignada.

Posteriormente, bajo la Resolución N°34 emitida durante el segundo semestre del año 2014 se asignó un cupo adicional de importación a favor de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones-CNT, mismo que no incidió en la cantidad de importación de estos equipos por la telefónica.

Política de Reciclaje

El 1 de enero del año 2013 entró en vigor el Acuerdo Ministerial 191, el cual planteaba la gestión integral de equipos celulares en desuso considerando que por cada 2.5 celulares gestionados las empresas importadoras disponían de 1 cupo adicional para

importar. Para el cumplimiento los importadores y productores de estos bienes disponían de 180 días para presentar un programa de gestión de equipos celulares, se establecieron metas de recuperación del 3% del total importado con un aumento gradual año tras año.

Tabla 9. Recuperación de Unidades de Equipos Celulares en desuso

MES	2013	2014	2015
Enero		63.104	14.515
Febrero		25.580	65.23
Marzo		12.651	12.119
Abril		22.510	30.789
Mayo		20.028	11.006
Junio		24.102	18.940
Julio	51.926	27.155	36.966
Agosto	66.390	27.655	200
Septiembre	86.887	22.034	61.317
Octubre	62.494	33.679	
Noviembre	36.096	328	
Diciembre	4.487	626	
TOTAL	308.280	279.452	192.375

Fuente: Ministerio del Ambiente (2015)

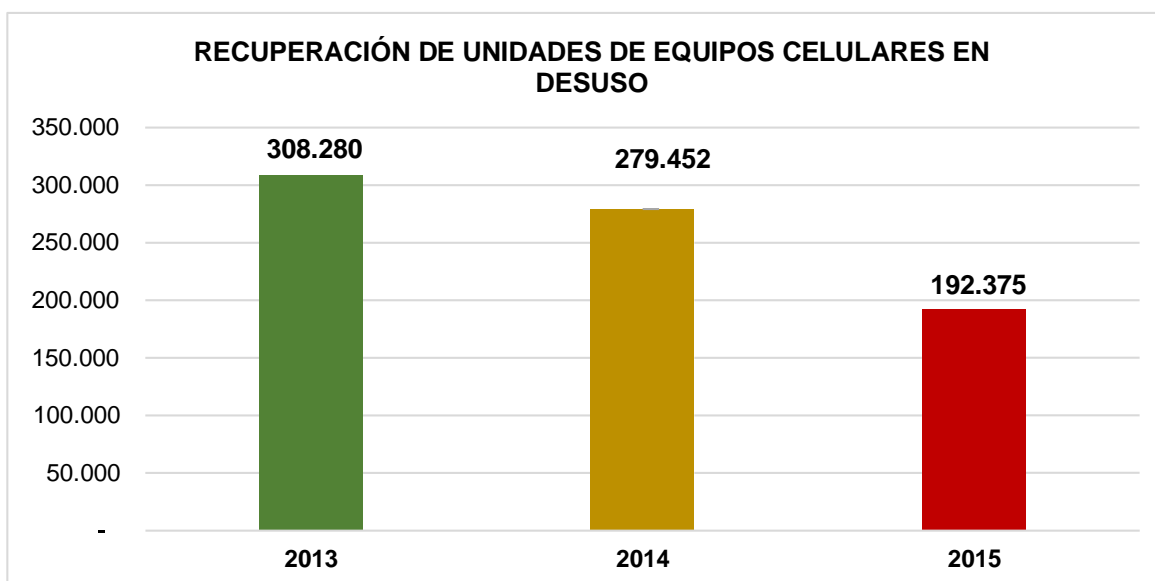


Gráfico 5. Recuperación de equipos celulares en desuso del 2013-2015

En el año 2013, mediante la implementación del Acuerdo Ministerial, se obtuvieron 308.208 unidades de equipos celulares reciclados, para el año 2014 se redujeron a 279.452 unidades y para el año 2015 estas disminuyeron llegando a 192.375 unidades. Cabe indicar que, bajo la implementación del acuerdo se preveía reciclar alrededor de 855 mil unidades en desuso, sin embargo, se logró captar 780.107 unidades las cuales representaron el 91% del total.

En base a las unidades recicladas, durante los años 2013, 2014 y 2015 las empresas obtuvieron un cupo adicional de importación de equipos celulares como incentivo de adoptar medidas de reciclaje.

Tabla 10. Cupo adicional de importación

AÑO	Unidades Recicladas	Cupo adicional (unidades)
2013	308.280	123.312
2014	279.452	111.781
2015	192.375	76.950

Fuente: Banco Central de Ecuador (2009-2015)

Cabe indicar que, durante el período de aplicación del Acuerdo Ministerial el país no disponía de la infraestructura para realizar procesos de reciclaje de equipos celulares y sus componentes, especialmente de aquellos cuya base era el cobre, oro, platino, coltan, silicio, entre otros, por lo cual estos fueron exportados a otros países.

Países Productores

La globalización ha generado que los consumidores exijan estándares de calidad e innovación cada vez más altos, sin embargo, no todos los países disponen de la tecnología adecuada para producir y comercializar estos bienes. Los principales proveedores de equipos celulares del Ecuador durante el período de estudio fueron:

Tabla 11. Montos de los principales proveedores internacionales de equipos celulares

Países	Valor (miles de USD)
Canadá	2.865 millones
Sudáfrica	
Australia	
India	
Estados Unidos	14.3258 millones
México	2.865-14.326 millones
Brasil	
China	más de 143,259 millones

Fuente: Banco Central de Ecuador (2009-2015)

Balanza Comercial

La balanza comercial del Ecuador, a lo largo de los años, ha tenido resultados negativos, esto basado en la limitada diversificación de la industria interna y la gran dependencia de productos importados.

La subpartida de equipos celulares forma parte de las importaciones incorporadas por lo cual su comportamiento se encuentra inmerso dentro de estos procesos.

Tabla 12. Participación de Importación de Equipos Celulares en Importaciones

AÑOS	Importaciones (\$)	Importación-Equipos Celulares (%)
2009	121,92	1,04
2010	187,5	1,22
2011	210,16	1,16
2012	156,31	0,83
2013	153,55	0,77
2014	167,49	0,84

Fuente: Banco Central de Ecuador (2009-2015)

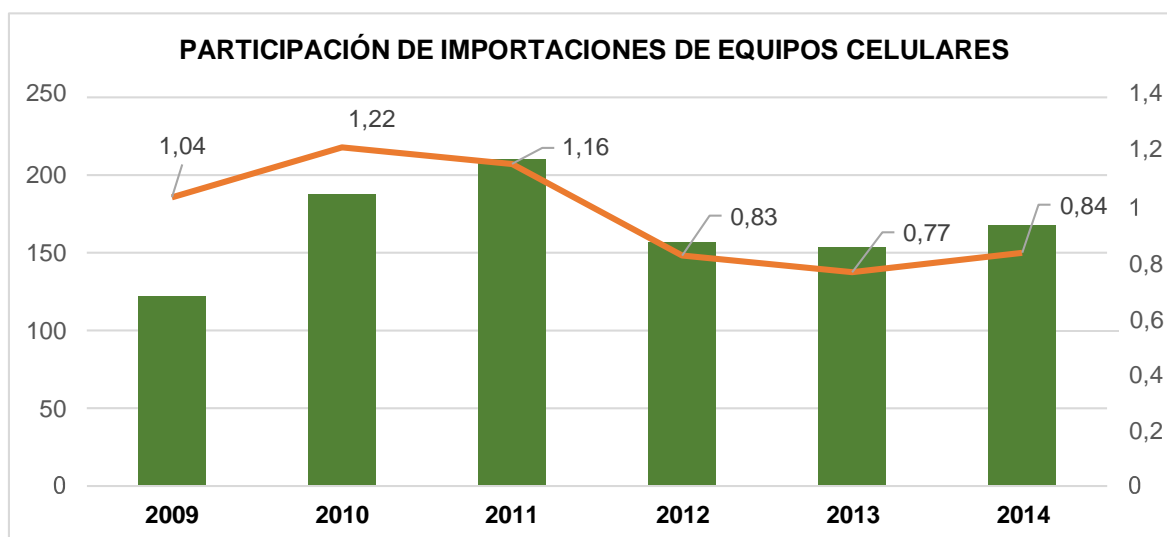


Gráfico 6. Participación de Importación de Equipos Celulares en Importaciones

Los procesos de importaciones globales del país mantenían una tendencia positiva por ende la importación de equipos celulares presentaba el mismo comportamiento creciente, sin embargo, posterior a la aplicación de la Resolución N°67 del año 2012, la participación de estos productos en las importaciones cayó notoriamente, en el año 2012 la participación fue del 0.83% y para el siguiente año fue del 0.77%, para el año 2014 se notó una leve mejoría con una participación del 0.84%. Esto evidencia que durante el período de aplicación de la resolución existió una disminución de las importaciones de equipos celulares, esto al analizar de manera global afectó la balanza

comercial, la cual a pesar de que existió un crecimiento de las exportaciones mantuvo en déficit.

Recaudación de Tributos

Los procesos de importación constituyen una de las principales fuentes para recaudación de fondos. Los procesos de importación de equipos celulares gravan aranceles-ADVAL, Impuesto al Valor Agregado-IVA y el Fondo de Desarrollo para la Infancia- FODINFA.

Durante el período de análisis y como consecuencia de la aplicación de medidas restrictivas y aranceles a las importaciones de equipos celulares la recaudación de tributos se vio afectada disminuyendo el porcentaje de ingresos del Estado.

Tabla 13. Impuestos recaudados por procesos de Importación de equipos celulares

AÑOS	ARANCEL (\$)	IVA (\$)	FODINFA (\$)	TOTAL
2009	18,58	17,17	0,62	36,37
2010	28,57	26,39	0,95	55,91
2011	29,07	17,64	1,07	47,78
2012	20,87	16,23	0,80	37,90
2013	17,41	14,33	0,78	32,52
2014	18,49	15,2	0,85	34,54

Fuente: Servicio de Rentas Internas-SRI (2015)

Durante los años 2011, 2012 y 2013 la recaudación de impuestos se vio afectada, esto dado que al disminuir la cantidad de productos importados consecuentemente disminuyen los impuestos pagados, esto representó una disminución relevante en los ingresos provenientes desde esta fuente.

Nivel de ventas de equipos celulares

El segmento comercial de equipos celulares en el país ha estado representado por una serie de intermediarios comerciales, esto debido a que, por la naturaleza de los productos y la primitiva industria nacional, han tenido que ser importados.

Los elementos que inciden en la fijación del precio final de estos bienes son los aranceles del 15%, 12% IVA, 0.5% FODINFA y 5% de salida de divisas, lo cual, innegablemente afecta la rentabilidad de las empresas dedicadas a la comercialización de estos bienes.

Durante los años 2011 al 2015 el nivel de ventas de equipos celulares se vio afectado por las restricciones aplicadas a la importación de estos bienes, esto dado que su costo se incrementó y existía poca diversificación de productos.

Tabla 14. Nivel de ventas de equipos celulares

AÑOS	Ventas de Equipos Celulares (\$)
2011	275,2
2012	213,7
2013	198,2
2014	196,3

Fuente: Superintendencia de Compañías (2015)

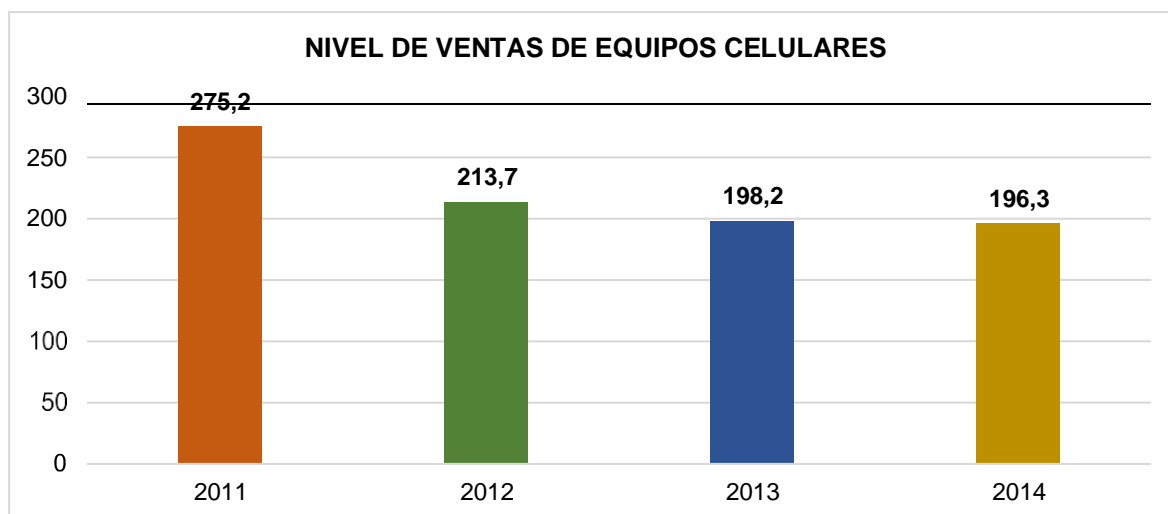


Gráfico 7. Nivel de ventas de equipos celulares

A partir del año 2012 el nivel de ventas de equipos celulares presentaron una tendencia descendente, registrándose el nivel más bajo en el año 2014 con 196.30 millones de dólares. Cabe indicar que en los años anteriores se aplicaron restricciones a las importaciones de equipos celulares lo cual limitó la oferta y por ende incidió en las ventas de estos bienes.

Importaciones de equipos celulares periodos actuales

A partir del año 2016 la importación de equipos celulares presentó una tendencia ascendente, es decir empezó a mostrarse positiva y por ende dio señales de mejora.

Tabla 15. Importaciones de Equipos Celulares, 2014-2019

AÑOS	IMPORTACIONES (\$)
2014	111.19
2015	168.23
2016	178.86
2017	211.08
2018	266.54
2019	235.06

Fuente: Banco Central del Ecuador (2019)

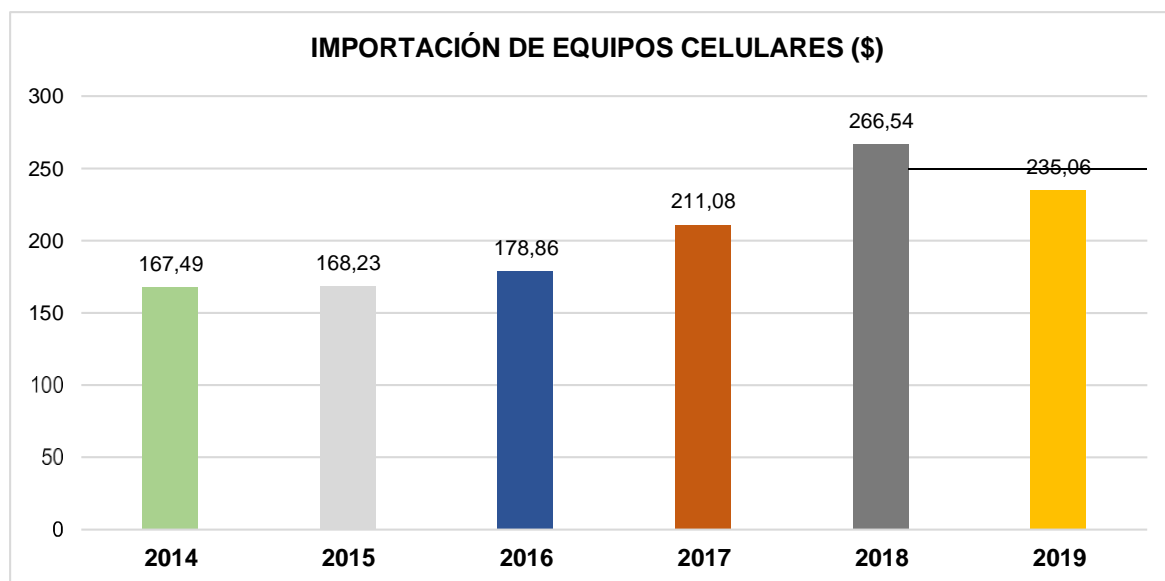


Gráfico 8. Importaciones de Equipos Celulares, 2014-2019

A partir del año 2016 los procesos de importación de equipos celulares empiezan a equilibrarse, para el año 2018 se alcanza el monto máximo del período con \$266.54 millones de dólares en importación de estos bienes, en último semestre del año 2019 el monto de importación cae a \$235.06 millones de dólares, este no representa una variación significativa, sin embargo, evidencia el comienzo de la crisis generada por la expansión de COVID-19 en mercados estratégicos externos como es el caso de China, principal proveedor de estos bienes.

Estrategias para mitigar los efectos de las restricciones a las importaciones de equipos celulares

Las medianas y pequeñas empresas comercializadoras de equipos celulares, considerando la realidad que enfrentan ante las restricciones de las importaciones de equipos celulares, requieren de estrategias para continuar vigentes en el mercado y a su vez generar réditos económicos, estas deben apuntar a desarrollar y fortalecer activos estratégicos presentes.

A continuación, se exponen estrategias aplicables a las medianas y pequeñas empresas, estas son genéricas y pueden ser acopladas considerando las

especificidades que presenta cada pequeña y mediana empresa, siendo el objetivo comercializar los productos generando ganancias.

ESTRATEGIAS GENÉRICAS

- *Reducir el mercado objetivo*

Considerando que las restricciones a las importaciones de equipos celulares limitan la cantidad y variedad de productos disponibles, se debería considerar la estrategia de reducir el mercado objetivo, esto en base a la reorientación de los productos hacia un público específico.

Ejemplo: La mayor parte de los consumidores de equipos celulares en la provincia de Tungurahua son personas dedicadas al comercio, las medianas y pequeñas empresas comercializadoras de equipos celulares, como estrategia, podrían dirigir su oferta a este sector dado que por su naturaleza no requieren de equipos último modelo o con aplicaciones altamente complejas, es decir es un mercado que se adapta a la variedad de productos disponibles y que cuenta con el medio adecuado para la compra.

- *Aumentar puntos de venta*

Al aumentar los puntos de venta se incrementan las posibilidades de receptar pedidos o generar ventas dado que se da una mayor exposición de los productos o servicios ofertados.

Ejemplo: Las medianas y pequeñas empresas comercializadoras de equipos celulares pueden optar por abrir puntos de venta en otros cantones o parroquias de la provincia de Tungurahua, esto generaría la cobertura de estos mercados.

- *Desarrollo de Comercio Electrónico*

Actualmente el proceso de ventas se ha trasladado a espacios virtuales, el consumidor encuentra este mecanismo rápido y fácil para adquirir productos desde la comodidad de su hogar o trabajo.

Ejemplo: Las medianas y pequeñas comercializadoras de equipos celulares podrían crear tiendas virtuales, esto se convertirá en una vitrina para exponer productos disponibles y captar clientes, adicionalmente el comercio electrónico permitirá cubrir un mercado más amplio y sin limitación geográfica lo cual se traduce en mayores ventas y menos costos operativos.

- *Desarrollo de Servicios Adicionales*

Los consumidores optan por adquirir productos en lugares donde encuentran servicios adicionales y complementarios al bien adquirido, por lo cual el desarrollar esta área es una estrategia importante.

Ejemplo: Considerando los incentivos dados por el Gobierno a importaciones de partes de equipos celulares, las comercializadoras de estos productos podrían optar por adquirir estos productos y ofertar servicios de reparación de equipos celulares con partes originales, esto beneficiaría al cliente y a la empresa misma.

- *Programas de acumulación de puntos*

Los programas de acumulación de puntos constituyen una estrategia tradicional pero efectiva, mediante esta se puede fidelizar a clientes con la idea de ofrecer productos en el mediano y corto plazo en base a compras anteriores.

Ejemplo: Las medianas y pequeñas comercializadoras de equipos celulares pueden ofrecer puntos por compras superiores a montos que según las políticas de la empresa sean establecidas y dar la opción de canjearlos por accesorios o planes para los equipos adquiridos.

En definitiva, es necesario que toda mediana y pequeña comercializadora esté consciente de situación a través del seguimiento, control y evaluación de sus actividades comerciales, esto con la finalidad de encontrar puntos críticos y establecer acciones correctivas de manera oportuna.

CONCLUSIONES

- El impacto generado por las restricciones a las importaciones de equipos celulares marcó el desempeño de la economía del país, estas medidas afectaron tanto a grandes empresas como a pequeñas comercializadoras, sin embargo, los efectos generados no fueron únicamente negativos, sino que, para varios sectores del país, específicamente las ensambladoras resultaron beneficiosas dando paso al desarrollo de la industria nacional.
- Las importaciones de equipos celulares se subdividen en dos categorías, los CBU's que hacen referencia a equipos celulares terminados y cuyos procesos se vieron directamente afectados dado que se incrementó el valor de los impuestos, se disminuyeron las cuotas de importación, los procesos fueron más complejos y los costos de logística encarecieron el producto y disminuyeron variedad en la oferta lo cual redujo las ventas de las comercializadoras. Por otra parte, las importaciones de CKD's, que corresponden a partes de equipos celulares, sufrieron un incentivo gubernamental, dado que se disminuyeron los porcentajes de impuesto gravado a estos productos, esto repercutió positivamente en los importadores internos haciendo que se dé inicio a la industria de ensamblaje lo cual generó la apertura de empresas, la generación de empleo y el desarrollo de la matriz productiva, por lo cual existieron efectos positivos y negativos.
- Las restricciones aplicadas a la importación de equipos celulares hicieron que empresas como Claro y Movistar a la vez Tuenti también Maxiplus a que es marca es nueva en los servicios de telecomunicación implementen cambios internos, crearon planes estratégicos a través de los cuales se diversificaron y redireccionaron los productos y la prestación de servicios, es decir, se optó por mejorar la infraestructura, los planes de telefonía, y se incrementaron servicios como internet y televisión pagada, esto permitió la supervivencia de estas empresas y la captación de un nuevo segmento de mercado.

- El impacto generado en la economía del país, posterior a la aplicación de restricciones arancelarias, fue negativo, las importaciones de equipos celulares (completos) se redujeron en un 8% lo cual significó la reducción de la oferta de estos bienes provocando la contracción de la demanda y de todo el sector de telefonía móvil, esto generó una disminución del 2% de los ingresos percibidos por el Estado.
- La importación de CKDs (partes de equipos celulares) se incrementó, esto, permitió el nacimiento de la industria nacional de ensamblaje, se crearon nuevas fuentes de empleo y se impulsó la matriz productiva interna, sin embargo, en el largo plazo, estas empresas se vieron afectadas dado que varios equipos y maquinaria necesarios para el desarrollo de estos procesos gravaban impuestos al ser importados.
- La recaudación de impuestos en cuanto a CBU, al estar relacionada directamente con los montos de importación, se redujo proporcionalmente, esto significó la disminución de ingresos para el Estado, por lo cual se tuvo que buscar otras fuentes de financiamiento para garantizar el gasto público eficiente.
- La ecología y el cuidado del medioambiente, dentro del país, es considerada un eje poco desarrollado, esto hizo que los planes creados para proteger el medio ambiente de la contaminación electrónica tengan poca aceptación y los incentivos no sean tomados por las empresas comercializadoras de estos productos.
- Las medidas de proteccionismo aplicadas tuvieron validez técnica y efectos positivos en el desarrollo de la industria interna, sin embargo, estas limitaron las actividades comerciales y los niveles de ventas alcanzados por las medianas y pequeñas empresas. A nivel nacional, el desarrollo de relaciones comerciales con otros países se vio afectado, dado que las restricciones aplicadas dificultaron la cooperación y el libre mercado, así como la viabilidad de inversión en el país.

RECOMENDACIONES

- Es importante que el Gobierno analice la apertura del mercado nacional hacia más telefónicas externas con la finalidad de generar una competencia leal y equitativa donde la presencia de nuevos competidores genere beneficios para el consumidor como mejor infraestructura, mejor servicio y mejores costos, evitando así que exista un oligopolio con las telefónicas existentes en el país.
- Es necesario que el Gobierno continúe fortaleciendo los planes viables de cuidado ambiental existentes en el país, buscando mejores opciones para incentivar a las empresas que se encuentren en el medio y desarrollar nuevas estrategias para el reciclaje de los desechos electrónicos, con beneficios más significativos y reales.
- Se requiere que el Gobierno estructure planes productivos mediante los cuales se brinde apoyo a las empresas nacionales dedicadas al ensamblaje de equipos celulares, proveyéndoles o facilitándoles la adquisición de materia prima, componentes y tecnología, esto con la finalidad de que se impulse una industria interna de calidad y competitiva.
- Es importante que previo al establecimiento de medidas restrictivas o aranceles a las importaciones de mercancías se realice desde el Gobierno y las instancias pertinentes, estudios de evaluación técnica, económica y social para conocer los efectos que estas podrían tener. Además, es importante fortalecer los procesos de exportación y no solo considerar la limitación de importaciones dado que esto genera una imagen negativa para el país que en el largo plazo genera la pérdida de aliados estratégicos.
- Las medianas y pequeñas comercializadoras del entorno deben optar por establecer estrategias que les permitan solventar la demanda interna y mantenerse en el mercado, considerando recursos disponibles y que una vez ejecutados representen mayores ingresos que costos de inversión.

BIBLIOGRAFÍA

Abad, J. (2005). *El mercado de la telefonía en Ecuador*. Quito: Oficina económica y Comercial .

Álvarez, N. (2002). *México ante a la cuenca del Pacífico, alternativas para el futuro*.

Anabalón, C. (2000). *Temas Aduaneros-Política Aduanera*. Santo Domingo}.

Ávalos, E., & Jara, E. (2010). *Tratados de Libre Comercio y Acuerdos de Complementación Económica*. México: Instituto Politécnico Nacional.

Ballesteros, R. (2001). *Comercio Exterior*. México: EDITUM. Banco

Central del Ecuador. (2009-2015). *Banco Central del Ecuador*.

Obtenido de www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/350-comercio-exterior

Banco Central del Ecuador. (2009-2015). *Comercio Exterior*. Obtenido de www.bce.fin.ec. <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/350-comercio-exterior>

Banco de Información Económica. (2015). *Domestic Transport Costs and Regional Export un Latin América*. Obtenido de www.inegi.org.

Bhagwati, J. (2000). *Proteccionismo*. Massachusetts: Cambridge Institute of Technology. Bortesi, L. (2014). Principios y preceptos de las doctrinas económicas. *Revista de la Facultad de Ciencias Contables*.

Cámara de Industrias y Producción de Tungurahua. (2018). *Reporte del área productiva y comercial de Ambato*. Ambato.

Carrión, H. (2011). *Visión de las telecomunicaciones en Ecuador*. Quito. Censos, I. N. (2015). *Estadísticas de sectores estratégicos*. Quito.

CEPAL. (2019). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Chile: Naciones Unidas.

COBUS. (2009-2015). *Información Aduanera*. Obtenido de www.cobusecuador.ec/html2/index.html COBUS. (2009-2015). *Informe de Aduana*.

Obtenido de

www.cobusecuador.ec>. <<http://www.cobusecuador.ec/html2/index.html>

COMEX. (2012). *Reforma del Arancel del Ecuador*. Quito.

Comité de Comercio Exterior. (2011). *Resolución 17*. Obtenido de www.producción.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/RESOLUCI%27N-17.pdf

Comite de Comercio Exterior. (2013). *Resolución 104*. Quito. Obtenido de www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/RESOLUCI%20C3%93N-No.-104-COMEx.pdf

Comité de Comercio Exterior. (2013). *Resolución 104*. Quito. Obtenido de www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/RESOLUCI%20C3%93N-No.-104

Comité de Comercio Exterior, COMEX. (2012). *Resolución*. Quito.

Contreras, E. (2013). *El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica*. Colombia: Pensamiento y Gestión.

Dávalos, M. (2014). *La dolarización en el Ecuador: Ensayo y crisis*. Quito. Donal, A. (1997). *Introducción y aspectos esenciales*. España: McCulloch.

Dornbusch, R. (2002). *Macroeconomía*. Colombia: McGraw-Hill Latinoamericana S.A.

Escaith, H. (2004). El crecimiento económico en América Latina y sus perspectivas más allá del sexenio perdido. *Revista Latinoamericana de Economía*, vol 35, 13-43.

Fernández, V. (2015). *Fundamentos de Metodología de Investigación*. Barcelona:

Omnia Publisher. Ferranti, D., Lederman, D., Perry, G., & Suescún, R. (2008).

Comercio para el desarrollo en América Latina y el Caribe. México.

Garduño, S. (2002). Enfoques Metodológicos en la Investigación Educativa. *Investigación Administrativa*, 1-14.

Giler, G. (2010). *Análisis de la Aplicación de Barreras Arancelarias a las Importaciones Ecuatorianas*. Guayaquil.

Hernández, F. (2015). *Impuestos Aduaneros*. Madrid: Marcial Pons.



Hernández, Lázaro, & Muñoz, H. (2010). *Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional*. España: Artegraf S.A.

- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2018). *Metodología de Investigación, sexta edición*. México: Mc Graw Hill.
- Instituto Ecuatoriano de Economía Política. (2017). *El futuro de la dolarización*. Quito}.
- Lavadoa, H. (2012). *Teorías del Comercio Internacional, modelos y evidencias empíricas*. Chile: Departamento de economía, Universidad de Chile.
- Ledesma, C. (1990). *Principios de Comercio Internacional*. Buenos Aires: Macchi.
- Mayorga, M., Ruso, F., & Herrera, K. (2018). Estudio de la auditoría de gestión y la responsabilidad social en las cajas. *Cofin Habana*, 321-339.
- México: Diana. Amoroso, N., Quella, N., & Ramos, M. (2005). *Determinantes de la Ventaja Comparativa y del Desempeño de las Exportaciones Manufactureras Mexicanas*. México: Banco de México.
- Mendoza, S. (2014). LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL EN LATINOAMÉRICA. 16.
- Ministerio del Ambiente del Ecuador, MaEmación . (2015). *Información respecto a gestión de residuos de aparatos eléctrico-electrónicos*. Quito.
- Oleas, J. (2018). Comercio exterior y desarrollo. *La Tendencia*, 5.
- Osorio, C. (1995). *Diccionario de Comercio Internacional*. México: Grupo Editorial Iberoamérica. Palervo, A. (2015). *Eco Finanzas*.
- Patiño, A. (2015). *LAS RESTRICCIONES EN LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES*.
- Poveda, G. (2018). Políticas Comerciales en el marco del comercio internacional ecuatoriano. *Espacios*, 5.
- Rodríguez, G., Zúñiga, M., & Sernaqué, J. (2018). *LAS RESTRICCIONES A LA IMPORTACION DE CELULARES EN EL ECUADOR, ¿Limitan su consumo?* Guayaquil.
- Ronda, G. (2000). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/un-concepto-de-estrategia/>
- Sánchez, M. I. (2003). LAS RESTRICCIONES EN LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES. 8.

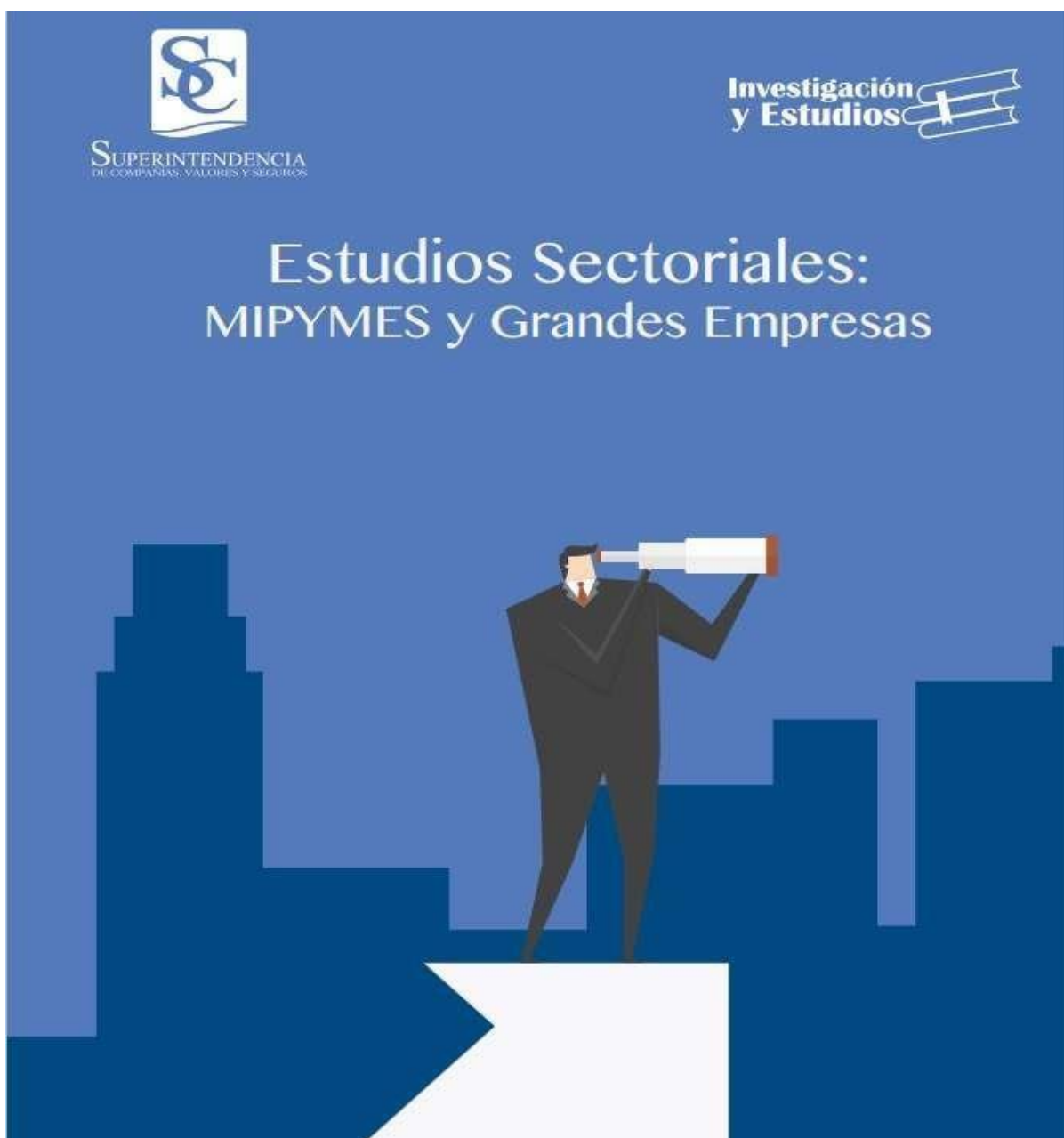
- Savatore, D. (2012). *The Dolarización Debate*. New York: Oxford University. SENA E.
- (2015). *Importaciones del Ecuador-Registro*. Guayaquil.
- Servicio de Rentas Internas. (2010-2012). *Estadísticas de Recaudación*. Quito.
- Servicio de Rentas Internas, SRI. (2015). *Estadísticas de Recaudación de impuestos*. Quito. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/estadisticas-generales-de-recaudacion-sri#per%C3%ADodos>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2010). *Decreto 446*. Quito. Obtenido de www.aduana.gob.ec/archivos/decretos/decreto%20446.pdf
- Superintendencia de Compañías. (2010-2012). *Sector Societario*. Quito.
- Superintendencia de Compañías, V. y. (2015). *Estudios Sectoriales*. Obtenido de https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mipymes+Grandes+Empresas+%28Final%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02
- Suranovic, S. (2010). *International trade; Theory and Policy*. Canada: Flat World Knowledge.
- Tacsan, R. (2007). *Comercio Internacional*. San Jose: Universidad Estatal de Costa Rica.
- Ugarteche, O. (2009). *Respuesta de países frente a la crisis, revisión de Ecuador y Perú*.
- Vásquez, A. (2018). POLÍTICA DE RESTRICCIÓN A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES EN EL ECUADOR Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO NACIONAL (2009-2014). *Economía y Negocios*, 11.
- Vásquez, I. (2018). Tipos de Estudios y Métodos de Investigación. *Gestiopolis*, 1-12.
- Vásquez, J., & Sánchez, M. (2018). Política de restricción a las importaciones de equipos celulares en el Ecuador y sus efectos en el desarrollo económico nacional (2009-2014). *Economía y Negocios*, 33-45.
- Viteri, G. (2015). *La economía ecuatoriana en el período 2010-2014*. Quito.
- World Economic Forum. (2014). *The global enabling trade report*. Ginebra: World Economic Forum.

ANEXOS

Anexo 1 Modelo-Ficha de Registro Documental

 Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato																																																																																																																																																								
FICHA DE REGISTRO DOCUMENTAL																																																																																																																																																								
Número de Registro:	001																																																																																																																																																							
Autor/ Autores:	Banco Central del Ecuador																																																																																																																																																							
Título:	Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes																																																																																																																																																							
Lugar de Publicación:	Portal Banco Central del Ecuador																																																																																																																																																							
Fecha de Publicación:	Extraído 29/10/2021																																																																																																																																																							
Tipo de Documento:	Base de datos electrónica																																																																																																																																																							
Página Inicial:	1																																																																																																																																																							
Página Final:	5056																																																																																																																																																							
Investigador:	Masabanda Chimborazo Christian Jhonny																																																																																																																																																							
Resumen:																																																																																																																																																								
 Banco Central del Ecuador ESTADÍSTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BIENES IMPORTACIONES / por Subpartida, Petroleras y No Petroleras Período: Anual - Años: 2014,2013,2012,2011 (TM y valores en miles de USD)																																																																																																																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Ejemplo</th> <th rowspan="2">Código subpartida</th> <th rowspan="2">Subpartida</th> <th colspan="3">2011</th> <th colspan="3">2012</th> <th colspan="2">2013</th> </tr> <tr> <th>TM (Peso Neto)</th> <th>FOB</th> <th>CF</th> <th>TM (Peso Neto)</th> <th>FOB</th> <th>CF</th> <th>TM (Peso Neto)</th> <th>FOB</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TOTALES:</td> <td></td> <td></td> <td>14.320.637,6</td> <td>33.029.882,6</td> <td>34.370.620,1</td> <td>14.371.288,1</td> <td>24.185.192,9</td> <td>25.484.077,7</td> <td>15.420.726,6</td> <td>25.787.004,2</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010191000</td> <td>Cables</td> <td>8,7</td> <td>148,4</td> <td>216,6</td> <td>12,9</td> <td>228,7</td> <td>291,2</td> <td>--</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010192000</td> <td>-Acos.</td> <td>0,4</td> <td>3,8</td> <td>6,0</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010121000</td> <td>Reproductores de raza pura</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>16,9</td> <td>310,5</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010129100</td> <td>Para cámara</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>11,2</td> <td>45,1</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010128000</td> <td>Los demás</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>36,5</td> <td>409,8</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010130000</td> <td>Avión</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>0,9</td> <td>2,8</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010190000</td> <td>Los demás</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>2,0</td> <td>12,0</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010190100</td> <td>Para cámara</td> <td>32,0</td> <td>112,8</td> <td>142,8</td> <td>20,4</td> <td>85,5</td> <td>109,7</td> <td>--</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010109100</td> <td>Los demás</td> <td>01,2</td> <td>619,0</td> <td>077,2</td> <td>25,7</td> <td>373,7</td> <td>393,9</td> <td>0,5</td> <td>4,8</td> </tr> <tr> <td>NO PETROLERO</td> <td>010190800</td> <td>Los demás</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>0,5</td> <td>7,0</td> <td>20,7</td> <td>--</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>NO</td> <td>010199900</td> <td>Reservados</td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td>0,0</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> <td>--</td> </tr> </tbody> </table>		Ejemplo	Código subpartida	Subpartida	2011			2012			2013		TM (Peso Neto)	FOB	CF	TM (Peso Neto)	FOB	CF	TM (Peso Neto)	FOB	TOTALES:			14.320.637,6	33.029.882,6	34.370.620,1	14.371.288,1	24.185.192,9	25.484.077,7	15.420.726,6	25.787.004,2	NO PETROLERO	010191000	Cables	8,7	148,4	216,6	12,9	228,7	291,2	--	--	NO PETROLERO	010192000	-Acos.	0,4	3,8	6,0	--	--	--	--	--	NO PETROLERO	010121000	Reproductores de raza pura	--	--	--	--	--	--	16,9	310,5	NO PETROLERO	010129100	Para cámara	--	--	--	--	--	--	11,2	45,1	NO PETROLERO	010128000	Los demás	--	--	--	--	--	--	36,5	409,8	NO PETROLERO	010130000	Avión	--	--	--	--	--	--	0,9	2,8	NO PETROLERO	010190000	Los demás	--	--	--	--	--	--	2,0	12,0	NO PETROLERO	010190100	Para cámara	32,0	112,8	142,8	20,4	85,5	109,7	--	--	NO PETROLERO	010109100	Los demás	01,2	619,0	077,2	25,7	373,7	393,9	0,5	4,8	NO PETROLERO	010190800	Los demás	--	--	--	0,5	7,0	20,7	--	--	NO	010199900	Reservados	0,0	0,0	0,0	--	--	--	--	--
Ejemplo	Código subpartida				Subpartida	2011			2012			2013																																																																																																																																												
		TM (Peso Neto)	FOB	CF		TM (Peso Neto)	FOB	CF	TM (Peso Neto)	FOB																																																																																																																																														
TOTALES:			14.320.637,6	33.029.882,6	34.370.620,1	14.371.288,1	24.185.192,9	25.484.077,7	15.420.726,6	25.787.004,2																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010191000	Cables	8,7	148,4	216,6	12,9	228,7	291,2	--	--																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010192000	-Acos.	0,4	3,8	6,0	--	--	--	--	--																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010121000	Reproductores de raza pura	--	--	--	--	--	--	16,9	310,5																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010129100	Para cámara	--	--	--	--	--	--	11,2	45,1																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010128000	Los demás	--	--	--	--	--	--	36,5	409,8																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010130000	Avión	--	--	--	--	--	--	0,9	2,8																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010190000	Los demás	--	--	--	--	--	--	2,0	12,0																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010190100	Para cámara	32,0	112,8	142,8	20,4	85,5	109,7	--	--																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010109100	Los demás	01,2	619,0	077,2	25,7	373,7	393,9	0,5	4,8																																																																																																																																														
NO PETROLERO	010190800	Los demás	--	--	--	0,5	7,0	20,7	--	--																																																																																																																																														
NO	010199900	Reservados	0,0	0,0	0,0	--	--	--	--	--																																																																																																																																														
Comentarios/Observaciones:																																																																																																																																																								
<p>Las importaciones de equipos celulares durante los años 2011, 2012, 2013 y 2014 se encuentran representadas en millones de dólares, durante el primer período (2010-2011) estas presentaban una tendencia al alza, según datos analizados, sin embargo, durante el segundo período (2012-2014) dada la implementación de restricciones a las importaciones de equipos celulares, estas cayeron.</p>																																																																																																																																																								

Anexo 2. Estudios Sectoriales-Ventas de comercializadoras de equipos celulares



Anexo 3. Cuotas-Resolución 104

RUC	CONSIGNATARIO	EQUIPOS CELULARES EN DESUSO QUE PUEDEN RECICLARSE (UNIDADES) 1/	POTENCIAL CUOTA ADICIONAL QUE PODRÁ ASIGNARSE A LAS EMPRESAS ENLISTADAS EN LA RESOL. No 69 DEL COMEX (UNIDADES) 2/	POTENCIAL CUOTA ADICIONAL QUE PODRÁ ASIGNARSE A LAS EMPRESAS ENLISTADAS EN LA RESOL. No 69 DEL COMEX (VALOR FOB) 2/
1306353564001	ALMEIDA BRANDS JOSE FRANCISCO	25,00	10,00	4.667,00
992264373001	ALPHACELL S.A.	51.490,00	20.596,00	1.164.621,00
1712815834001	AVILES PAZMIÑO CARLOS DAVIS	103,00	41,00	2.365,00
1791414470001	BANTECDI TECNOLOGIA DIGITAL CIA. LTDA	2.538,00	1.015,00	57.397,00
992601590001	BARLOGIC BARRERA Y ASOCIADOS S.A.	1.168,00	467,00	26.444,00
992313757001	BIGPLANET S.A.	1.998,00	799,00	45.227,00
991400427001	CARTIMEX S.A.	2.268,00	907,00	55.358,00
991422870001	COMSATEL S.A.	33,00	13,00	4.557,00
1791251237001	CONECCEL	383.768,00	153.507,00	7.196.403,00
1768152560001	CNT EP	23.480,00	9.392,00	1.002.143,00
992664673001	DUOCELL S.A.	9.775,00	3.910,00	221.092,00
1791739116001	HTM HIGH TECH MANUFACTURING CIA LTDA.	3.888,00	1.555,00	91.027,00
1791845722001	HUAWEI TECHNOLOGIES CO. LTDA	9.135,00	3.654,00	206.621,00
1791743148001	INTCOMEX DEL ECUADOR S.A.	1.660,00	664,00	48.881,00
1102609532001	JARAMILLO BALCAZAR DENNIS	758,00	303,00	17.187,00
791738253001	JORFACELL S.A.	2.015,00	806,00	45.609,00
990633436001	LA GANGA R.C.A. S.A.	335,00	134,00	9.383,00
911216851001	LEON PIEDRA FIDEL ANTONIO	368,00	147,00	8.364,00

Anexo 4. Tributos por Importaciones

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS								
RECAUDACIÓN NACIONAL ⁽¹⁾								
ENERO - DICIEMBRE 2012								
-cifras en miles de dólares-								
		Meta 2012 ⁽²⁾	Recaudación Ene - Dic 2011	Recaudación Ene - Dic 2012	Cumplimiento meta	Crecimiento Nominal 2012/2011	Participación de la recaudación 2012	
CLASIFICACIÓN	INTERNOS	Impuesto a la Renta Global	3.074.110	3.112.113	3.391.237	110,3%	9,0%	80%
		Retenciones Mensuales ⁽³⁾	2.225.828	2.004.488	2.216.687	99,6%	10,6%	
		Anticipos al IR	227.135	267.762	281.763	124,1%	5,2%	
		Declaraciones de Impuesto a la Renta ⁽⁴⁾	621.147	839.863	892.787	143,7%	6,3%	
		<i>Personas Naturales</i>	70.374	92.621	112.531	159,9%	21,5%	
		<i>Personas Jurídicas</i>	548.618	744.369	774.230	141,1%	4,0%	
		<i>Herencias, Legados y Donaciones</i>	2.155	2.873	6.026	279,6%	109,8%	
		IVA de Operaciones Internas	3.365.923	3.073.190	3.454.608	102,6%	12,4%	
		ICE de Operaciones Internas	571.087	455.444	506.987	88,8%	11,3%	
		Impuesto Ambiental Contaminación Vehicular	69.900	0	95.770	137,0%		
		Impuesto Redimible Botellas Plásticas no Retornables	-	0	14.868			
		Impuesto a los Vehículos Motorizados	165.522	174.452	192.788	116,5%	10,5%	
		Impuesto a la Salida de Divisas	800.000	491.417	1.159.590	144,9%	136,0%	
		Impuesto Activos en el Exterior	38.000	33.676	33.259	87,5%	-1,2%	
		RISE	9.500	9.524	12.218	128,6%	28,3%	
		Regalías y patentes de conservación minera	14.000	14.897	64.037	457,4%	329,9%	
		Tierras Rurales	9.000	8.913	6.188	68,8%	-30,6%	
		Intereses por Mora Tributaria	47.140	58.777	47.143	100,0%	-19,8%	
		Multas Tributarias Fiscales	49.230	49.533	59.708	121,3%	20,5%	
		Impuesto Ingresos Extraordinarios	0	28.458	0		-100,0%	
Otros Ingresos	2.784	3.458	4.344	156,1%	25,6%			
	(a) SUBTOTAL INTERNOS	8.216.196	7.513.852	9.042.746	110,1%	20,3%		
EXTERNOS	IVA Importaciones	2.171.390	1.884.715	2.043.631	94,1%	8,4%	20%	
	ICE de Importaciones	172.413	162.427	177.516	103,0%	9,3%		
	(b) SUBTOTAL EXTERNOS	2.343.804	2.047.141	2.221.148	94,8%	8,5%		

ANEXOS 5. Aprobación de la tutora de la tesis

Ambato, octubre 1, 2021

Magíster

Viviana Vellán

DOCENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presente

De mi consideración:

Me dirijo a Usted para informarle que ha sido **revisado y aprobada** la introducción y el capítulo I como los instrumentos de recolección de datos (ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA) del Proyecto de investigación titulado: **“EFECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES ENECUADOR”** desarrollado por el estudiante, **CHRISTIAN JHONNY MASABANDA CHIMBORAZO**.

Por la atención a la presente, agradezco.

Atentamente,



Ing. María Fernanda Salazar, MBA

DOCENTE TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ambato, 25 de octubre del 2020

Magíster

Viviana Avellán

DOCENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Presente

De mi consideración

Me dirijo a usted para informarle que ha sido **revisado y aprobado** el capítulo II como los instrumentos de recolección de datos del proyecto de investigación titulado: **“EFECTO DELAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES EN ECUADOR.”** Desarrollado por el estudiante **Christian Jhonny Masabanda Chimborazo.**

Por la atención a la presente, agradezco.

Atentamente,



Ing. María Fernanda Salazar, MBA

DOCENTE TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ambato noviembre 15, 2021

Magister

Viviana Vellán

DOCENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PUCE AMBATO

Presente

De mi consideración:

Me dirijo a Usted para informarle que ha sido **revisado y aprobada** la introducción y el capítulo II y III del Proyecto de investigación titulado: **“EFECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES EN ECUADOR”** desarrollado por el estudiante, **CHRISTIAN JHONNY MASABANDA CHIMBORAZO**.

Por la atención a la presente, agradezco.

Atentamente,



Ing. María Fernanda Salazar, MBA

DOCENTE TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Ambato, diciembre 10, 2021

Magíster

Viviana Vellán

DOCENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS PUCE AMBATO

Presente

De mi consideración:

Me dirijo a Usted para informarle que ha sido **revisados y aprobados** la introducción y capítulo I y el capítulo II y III del Proyecto de investigación titulado: **“EFECTO DE LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS CELULARES EN ECUADOR”** desarrollado por el estudiante, **CHRISTIAN JHONNY MASABANDA CHIMBORAZO**.

Por la atención a la presente, agradezco.

Atentamente,



Ing. María Fernanda Salazar, MBA

DOCENTE TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN