

IMPORTACIÓN DE COMPONENTES PARA TELÉFONOS CELULARES POCOS RECONOCIDOS

IMPORT OF COMPONENTS FOR FEW RECOGNIZED CELL PHONES

Héctor Gustavo Ruiz Burgos¹

Tito Laureano Rojas²

Zhris Alberto Arias Davalos³

Resumen: Actualmente existe un crecimiento en la demanda de teléfonos celulares de marcas no reconocidas. Estos dispositivos pueden presentar fallas técnicas o de los mismos componentes físicos, que en la mayoría de los casos se requiere del remplazo de la pieza averiada. La principal dificultad es encontrar los repuestos necesarios para la reparación ya que son componentes importados y en la mayoría de los casos conlleva a quedarse sin el dispositivo móvil durante varios días o semanas. Para esta investigación se aplicó la técnica de la encuesta, dirigida a 8 empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares quienes se encuentran ubicadas en la Galería Jebai Center de Ciudad del Este, mediante la elaboración de un cuestionario con preguntas cerradas, con el objetivo de conocer las dificultades que impiden la importación de repuestos para marcas de teléfonos celulares pocos reconocidos, el enfoque utilizado fue el cuantitativo y el nivel de la investigación fue el descriptivo. Gracias a los resultados del instrumento de recolección de datos se pudo identificar que las dificultades principales que impiden la importación de repuestos para marcas de teléfonos celulares pocos conocidos son los altos impuestos de la importación.

Palabra clave: componentes, teléfonos, reconocidos

Abstract: Currently there is a growth in the demand for cell phones of unrecognized brands. These devices may present technical failures or of the physical components themselves, which in most cases

1 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

2 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

3 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

requires the replacement of the damaged part. The main difficulty is finding the necessary spare parts for the repair since they are imported components and in most cases it leads to running out of the mobile device for several days or weeks. For this research, the survey technique was applied, addressed to 8 companies that import spare parts for cell phones who are located in the Jebai Center Gallery in Ciudad del Este, through the elaboration of a questionnaire with closed questions, with the objective of knowing the difficulties that prevent the importation of spare parts for little-recognized cell phone brands, the approach used was quantitative and the level of research was descriptive. Thanks to the results of the data collection instrument, it was possible to identify that the main difficulties that prevent the importation of spare parts for little-known cell phone brands are the high import taxes.

Keywords: components, telephones, recognized

Introducción

La adquisición de teléfonos celulares se ha vuelto muy indispensable, ya que son herramientas que nos permiten mantenernos conectados y en comunicación con la sociedad, además de mantenernos informados acerca de nuestro entorno; este al presentar inconvenientes técnicos puede generar inconvenientes relacionados al ámbito laboral, social, etc.

El presente trabajo investigado tiene como objetivo describir las causas que impiden la importación de componentes de celulares pocos reconocidos en el país. En la actualidad existe un mercado bastante demandante, principalmente por la variedad de marcas y modelos disponibles, las cuales brinda alternativas de precios accesibles para todo el público y con grandes performances en el rendimiento.

Es importante mencionar que al ser dispositivos electrónicos pueden presentar inconvenientes técnicos y esta dificultad conlleva a requerir en la mayoría de los casos piezas de repuestos, las cuales en la mayoría de las veces no se encuentran disponibles al pertenecer a marcas y modelos de teléfonos celulares pocos reconocidos en el mercado. A lo largo de la investigación estaremos analizando los requisitos para realizar las importaciones de los repuestos de celulares al país como también las estrategias que se podrán sugerir para la compra de dichos repuestos.

Planteamiento del problema

Actualmente existe un crecimiento en la demanda de teléfonos celulares de marcas no muy reconocidas. Estos dispositivos pueden presentar fallas técnicas o de los mismos componentes físicos, que en la mayoría de los casos se requiere del remplazo de la pieza averiada; la mayor dificultad en esta situación es encontrar los repuestos necesarios para la reparación ya que son componentes importados y en la mayoría de los casos conlleva a quedarse sin el dispositivo móvil durante varios días o meses en la espera del ajuste técnico.

Preguntas de investigación

Pregunta central

¿Cuáles son las dificultades que impiden la importación de repuestos para marcas de teléfonos celulares pocos reconocidos?

Preguntas específicas

1. ¿Cuáles son los requisitos para realizar la importación de repuestos para teléfonos celulares en el País?
2. ¿Cuáles son las dificultades que se presentan al no contar con los repuestos para teléfonos pocos reconocidos?
3. ¿Cuáles son las ventajas que puede brindar la adquisición de teléfonos celulares pocos reconocidos
4. ¿Qué estrategias se podrían sugerir para la adquisición de repuestos para teléfonos celulares pocos reconocidos?

Objetivos

Objetivo general

Investigar las dificultades que impiden la importación de repuestos para marcas de teléfonos celulares pocos reconocidos.

Objetivos específicos

1. Mencionar los requisitos para realizar la importación de repuestos para teléfonos celulares en el País.
2. Indicar las dificultades que se presentan al no contar con los repuestos para teléfonos pocos reconocidos.
3. Mencionar las ventajas que puede brindar la adquisición de teléfonos celulares pocos reconocidos.
4. Describir que estrategias se podrían sugerir para la adquisición de repuestos para teléfonos celulares pocos reconocidos.

Fundamentación

Hoy en día el dispositivo móvil o celular se han convertido en una herramienta fundamental para las personas en cuanto al uso personal o laboral, principalmente por las informaciones importantes que se puede almacenar y además todas las aplicaciones funcionales que ayudan a mejorar las gestiones y experiencias del usuario, también brinda acceso a internet, lo cual nos permite mantenernos en comunicación con personas de todo el mundo.

Los dispositivos móviles tienen una gran influencia en la sociedad pudiendo ser ventajosa o no. Su utilización para trabajos escolares ayuda a la educación, la ecología por la casi eliminación del uso de cuadernos y el uso excesivo de las pantallas podría convertirse en un vicio, en ocasiones se oponen a la vida al aire libre, al deporte y el ejercicio.

Es importante mencionar que al ser dispositivos electrónicos pueden presentar problemas técnicos que interfieren en su funcionamiento, teniendo que recurrir al arreglo. El problema principal que se evidencia es la falta de repuestos o componentes que son necesarios para la reparación de estos dispositivos, principalmente para las marcas poco reconocidas. Con esta investigación se pretende identificar los problemas relacionados a la importación de estos componentes, sabiendo que el resultado beneficiará a los trabajadores y consumidores.

Antecedentes del tema

El primer antecedente del tema presentado corresponde a Chávez, Muñoz, Rojas y Vera

(2018), quienes investigaron acerca de “Plan de negocio para la importación y comercialización de bicicletas, repuestos y accesorios en el mercado peruano”. El objetivo de este trabajo fue proyectar la viabilidad económica y financiera de la importación y comercialización de bicicletas, repuestos y accesorios en el mercado limeño.

El estudio del mercado (Miraflores, San Isidro y San Borja), obtuvo que el porcentaje de personas interesadas en una bicicleta plegable es de 76% y de estas el 59% si estuviese dispuesta a pagar S/ 1,200 soles. Por otro lado, se identificó que la demanda de bicicletas eléctricas es de 13% en el mercado objetivo, este porcentaje representa las personas que están interesadas en la bicicleta eléctrica y dispuestas a pagar S/ 2,100.00. Para los siguientes años se deberá buscar nuevas alternativas de vehículos de transporte, por ello se sugiere que la gama de productos como vehículos alternativos al transporte se diversifique, alguno de estos productos puede ser: scooters eléctricos, Airwheel y Segway. Todos estos productos son alternativas para los recorridos de media y corta distancia (Chávez, et. al, 2018).

El segundo antecedente del tema presentado corresponde a Muñoz (2016) quien investigó acerca de “Análisis del sector importador de repuestos de vehículos en el período 2010-2014 y sus efectos en el comercio exterior ecuatoriano: caso Guayaquil” El objetivo de este trabajo fue analizar el sector importador de repuestos de vehículos en el período 2010-2014, a fin de determinar su variación en el comercio exterior, ciudad Guayaquil (Calle Ayacucho).

Según el estudio realizado, se identificó que la mayoría de los propietarios de establecimientos pertenecientes al sector de repuestos de vehículos, comercializan CKD importados. En este caso, a consecuencia de las medidas establecidas por el Gobierno ecuatoriano, se han presentado inconvenientes que han afectado a las actividades comerciales de la mayoría de los establecimientos del sector. Otro de los aspectos que se reconocieron a partir del estudio se relacionan con los factores que influyen en el sector importador de repuestos de vehículos, que según la percepción de los involucrados son principalmente de carácter político y legal, debido a que las decisiones del Estado y otros organismos competentes han generado un impacto al sector que se consideró como objeto de análisis (Muñoz, 2016).

Conceptualización de importación

La importación es la compra de bienes o servicios que representa una salida de divisa para el

Estado del País y una entrada de bienes o productos. “Es la acción de ingresar mercaderías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que se haya sido declarado”(Merchán, 2018, p. 32).

Requisitos para ser importador en el Paraguay

Actualmente vivimos en un mundo tan globalizado que las relaciones con otros países son básicas para la economía, siendo común los negocios internacionales. Con el avance de la tecnología, son muchas las empresas que ven en el comercio exterior una oportunidad de mejorar y seguir creciendo, por lo que se atreven a mirar más allá de la frontera y suman los procesos de internacionalización a sus prácticas.

Desde expansión, crecimiento, experiencias interesantes hasta la adquisición de nuevas ideas, productos o formas de operar, los procesos de importación y exportación traen muchos beneficios para las empresas, ya que la proyección internacional es un valor para sí mismas, así como para su imagen y prestigio, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Art. 19 Decreto 4672/2005 (Reglamento)

- Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)
- Patente Municipal
- Balance de apertura del Último ejercicio, certificado por la oficina competente.
- Cédula de Identidad de las personas firmantes
- (S.R.L.)
- Escritura de Constitución de Sociedad y Aporte de Capital.
- Inscripción en el Registro Público de Comercio e Inscripción en el Registro de Personas

Jurídicas.

- (S.A.)
- Estatuto Social
- Acta de la Última Asamblea.
- (Unipersonal)
- Matricula de Comerciante.

-
- Referencia Bancaria (original), Cuenta CORRIENTE, Certificada por un Banco de Plaza
 - Comunicar domicilio Real, título de propiedad o Contrato de Alquiler
 - Comunicar a la Dirección Nacional de Aduanas, el cambio de su domicilio en un plazo no mayor a cinco (5) días hábiles.

Resolución set 1021/2005 Art. 01. Requisitos para inscripción de importador especial & distribuidor.

- Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)
- Patente Municipal
- Balance de apertura del último ejercicio, certificado por la oficina competente.
- Cédula de Identidad de las personas firmantes.
- (S.R.L.)
- Escritura de Constitución de Sociedad y Aporte de Capital.
- Inscripción en el Registro Público de Comercio e Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas.

- (S.A.)
- Estatuto Social
- (E.I.R.L.)
- Escritura de Constitución de Sociedad en carácter de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

- Referencia Bancaria, Certificada por un Banco de Plaza.
- Comunicar domicilio Real presentando título de propiedad o Contrato de Alquiler
- Para las renovaciones deberán presentar además de lo antes mencionado:
- Copia autenticada del Acta de la última Asamblea, en caso de Sociedad Anónima y Copia autenticada del libro de Registro de Accionistas.

• Nómina actualizada de accionistas, indicado cantidad de acciones por cada accionista y participación en el capital integrado, expresado en porcentaje. Dicha nómina deberá ser presentada en original con membrete de la sociedad y firmada por el presidente en ejercicio, un director en ejercicio y el Síndico Titular.

- Constancia de cuenta habilitada en entidad financiera local, en caso de que haya algún

cambio o modificación de esta.

- En caso de empresas en formación el original del balance de apertura. La presentación del original del balance de apertura reemplaza en etapas posteriores a los incisos f y g de este Artículo.
- Original de la presentación de la Declaración Jurada del IVA correspondiente al mes precedente.
- Original de la presentación de la Declaración Jurada del Impuesto a la Renta del último ejercicio fiscal. Dirección Nacional de la Aduana (DNA).

Aranceles de la Importación

La estructura arancelaria nacional se basa en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) y el Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR, la que, a su vez se fundamenta en las normas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, conocido como el Sistema Armonizado (SA), es una nomenclatura internacional elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA), que tiene como objetivo principal facilitar el intercambio comercial, a través de la armonización de códigos, descripción y clasificación de mercaderías comercializadas por los países. El mismo es utilizado para propósitos como la fijación de aranceles a la importación/impuestos internos, identificación de reglas de origen, elaboración de estadísticas, entre otros.

El Arancel Nacional Vigente (ANV) de Paraguay, actualizado a la VI Enmienda del Sistema Armonizado, al mes de setiembre de 2019, cuenta con 10.270 líneas arancelarias (a nivel de ocho dígitos), 24[1] niveles arancelarios aplicados, que se encuentran entre el 0% y el 35%. Ministerio de la Tecnologías de la información y Comunicación (MITIC, 2019).

Declaración Aduanera de Importación

La importación de mercaderías cuyas naturalezas inflamable o explosiva, venenoso, corrosivo o peligrosos, perecederas, animales vivos y otros descriptos en el artículo 186 del Decreto N° 4672105 Reglamentario del Código Aduanero, requieren la vigencia de procedimientos que estén en consonancia con las características de estas, para un tratamiento inmediato y acelerado para su libramiento de la zona primari⁴ sin ser sometidas a la condición de Deposito Temporal de Importación.

Que, los objetivos de simplificación y agilización de los procesos informatizados o automatizados, para las mercaderías susceptibles de ser tramitadas conforme a los procedimientos del Despacho de Importación Directo a Consumo, deben ser desarrollados en equilibrio con el ejercicio de las facultades para los efectivos controles por parte de las Administraciones de Aduanas.

Que, el artículo 133 de la Ley N° 2422104 “Código Aduanero”, dispone que la declaración aduanera puede efectuarse antes del arribo del medio de transporte y que las informaciones contenidas en la misma posibiliten la precepción del tributo aduanero, siendo pertinente a tal efecto dictar la norma complementaria que haga viable la efectiva vigencia del procedimiento del Despacho de Importación Directo a Consumo.

Que, está previsto en el Sistema Informático SOFIA, la aplicación informática para la Declaración Aduanera de las mercaderías afectadas bajo la modalidad del Despacho de Importación Directo a Consumo, con la identificación informática IC05, siendo inviable su plena utilización porque son exigidos el cumplimiento de requerimientos documentales y de procesos incompatibles con la realidad de la natural esa de las mercaderías a ser transitadas bajo esta destinación.

Que, la realidad operativa actual requiere dotarlo de aspectos reglamentarios que determinen con mayor precisión los alcances de la vigencia del tratamiento aduanero de las mercaderías sometidas a los procedimientos del Despacho de Importación Directo a Consumo.

Que, resulta necesaria la reglamentación inherente al tratamiento documental e informático del Manifiesto, del Conocimiento, de los procesos del Despacho de Importación Directo a Consumo definiendo la oportunidad de la Apertura de Registro y determinando mecanismos de controles concurrentes y posteriores a la importación de las mercaderías que pudieran ser tramitadas con el procedimiento del Despacho de Importación Directo a Consumo.

Que, las situaciones descriptas justifican la reglamentación, para la adecuada aplicación del procedimiento del despacho de importación directo a consumo, a las mercaderías susceptibles de ser sometidas a este tratamiento aduanero, con la finalidad de facilitar el libramiento de las mercaderías al momento del arribo del medio de transporte, previa verificación de las mercaderías, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Código aduanero del Mercosur

Capítulo 1 Artículo 1o - Ámbito de aplicación

El presente Código y sus normas reglamentarias y complementarias, constituyen la legislación aduanera común del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), establecido por el Tratado de Asunción del 26 de marzo de 1991. La legislación aduanera del MERCOSUR se aplicará a la totalidad del territorio de los Estados Parte y a los enclaves concedidos a su favor y regulará el tráfico internacional de los Estados Parte del MERCOSUR con terceros países o bloques de países.

La legislación aduanera del MERCOSUR no se aplicará a los enclaves concedidos en favor de terceros países o bloques de países. Las legislaciones aduaneras de cada Estado Parte serán aplicables supletoriamente dentro de sus respectivas jurisdicciones en aquellos aspectos no regulados específicamente por este Código, sus normas reglamentarias y complementarias.

Mantendrán su validez, en cuanto no se opongan a las disposiciones de este Código, las normas dictadas en el ámbito del MERCOSUR en materia aduanera. Mantendrán su validez los tratados internacionales que se encuentren vigentes en cada Estado Parte a la fecha de entrada en vigor de este Código, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Declaración de llegada y descarga de la Mercadería

La mercadería que llegue a un lugar habilitado por la Administración Aduanera debe ser presentada ante la misma mediante la declaración de llegada, por quien la haya introducido al territorio aduanero o, en caso de trasbordo, por quien se haga cargo de su transporte, en la forma, condiciones y plazos establecidos en las normas reglamentarias.

La declaración de llegada debe contener la información necesaria para la identificación del medio de transporte, de la unidad de carga y de la mercadería. La falta o negativa de presentación de la declaración de llegada facultará a la Administración Aduanera a adoptar las medidas previstas en la legislación de cada Estado Parte. El manifiesto de carga del medio de transporte o documento de efecto equivalente podrá aceptarse como declaración de llegada siempre que contenga todas las informaciones requeridas para la misma. La presentación de la declaración de llegada en caso de mercaderías que se encuentren a bordo de buques o aeronaves cuyo destino sea otro Estado Parte o un tercer país será exceptuada de acuerdo con lo dispuesto en las normas reglamentarias.

Podrán establecerse en las normas reglamentarias procedimientos simplificados para el cumplimiento de lo dispuesto en el numeral 1 para la llegada de medios de transporte que realicen operaciones no comerciales, sin perjuicio de las medidas de control específicas que se establezcan

para el ingreso. Las informaciones contenidas en la declaración de llegada, manifiesto de carga o documento de efecto equivalente podrán ser rectificadas en los casos previstos en las normas reglamentarias, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Obligación de descarga

La totalidad de la mercadería incluida en la declaración de llegada que estuviere destinada al lugar de llegada deberá ser descargada. La Administración Aduanera permitirá que toda o parte de la mercadería destinada al lugar de arribo del medio de transporte que se hallare incluida en la declaración de llegada y que no hubiera sido aún descargada, permanezca a bordo siempre que así se solicitare dentro del plazo y condiciones establecidos en las normas reglamentarias y por razones justificadas. Permanecerán a bordo sin necesidad de solicitarlo:

- Las provisiones de a bordo y demás suministros del medio de transporte;
- Los efectos de los tripulantes;
- Las mercaderías que se encuentren en tránsito hacia otro lugar.
- Cuando a criterio de la Administración Aduanera mediaren causas justificadas, se autorizará,

a pedido del interesado, la reexpedición bajo control aduanero de mercadería que se encuentre a bordo del medio de transporte, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Autorización para la descarga

La mercadería sólo podrá ser descargada en el lugar habilitado, una vez formalizada la declaración de llegada, y previa autorización de la Administración Aduanera. Lo dispuesto en el numeral 1 no se aplicará en caso de peligro inminente que exija la descarga de la mercadería, debiendo el transportista o su agente informar inmediatamente lo ocurrido a la Administración Aduanera de la jurisdicción, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Justificación de diferencias en la descarga

La diferencia en más o en menos de mercadería descargada con relación a la incluida en la declaración de llegada deberá ser justificada por el transportista o su agente, en los plazos y condiciones

establecidos en las normas reglamentarias. La diferencia en menos no justificada hará presumir que la mercadería ha sido introducida definitivamente al territorio aduanero, siendo responsables por el pago de los tributos aduaneros y sus accesorios legales el transportista y el agente de transporte, de conformidad con lo que establezca la legislación de cada Estado Parte.

En caso de diferencia en más no justificada, la mercadería recibirá el tratamiento establecido en la legislación de cada Estado Parte.

Lo previsto en los numerales 2 y 3 no eximirá al transportista ni al agente de las sanciones que les pudieran corresponder, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Tolerancia en la descarga

Las diferencias en más o en menos de las mercaderías descargadas con relación a la declaración de llegada serán admitidas sin necesidad de justificación y no configurarían faltas o infracciones aduaneras, siempre que no superen los límites de tolerancia establecidos en las normas reglamentarias dispuestas por la Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Mercadería arribada como consecuencia de un siniestro

En el supuesto de mercaderías que hubieren arribado al territorio aduanero como consecuencia de naufragio, echazón, accidente u otro siniestro acaecido durante su transporte, la Administración Aduanera someterá las mismas a la condición de depósito temporal de importación por cuenta de quien resultare con derecho a su disponibilidad jurídica, previo informe que contendrá una descripción detallada de las mercaderías y de las circunstancias en que hubieren sido halladas.

Quienes hallaren mercaderías en cualquiera de las situaciones previstas en el numeral 1, deberán dar aviso inmediato a la Administración Aduanera más cercana, bajo cuya custodia quedarán hasta que se adopten las medidas establecidas en la legislación de cada Estado Parte. La Administración Aduanera dará publicidad de la existencia de las mercaderías referidas en los numerales 1 y 2, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Arribada forzosa

En los casos de arribada forzosa, el transportista, su agente o representante dará cuenta inmediatamente de lo ocurrido a la Administración Aduanera más cercana, de acuerdo con lo dispuesto en las normas reglamentarias, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Definición, permanencia y responsabilidad

Depósito temporal es la condición a la que están sujetas las mercaderías desde el momento de la descarga hasta que reciban un destino aduanero. Las mercaderías en depósito temporal deben permanecer en lugares habilitados y dentro de los plazos que correspondan, de conformidad con lo dispuesto en este Código y en sus normas reglamentarias.

En los casos de faltante, sobrante, avería o destrucción de mercadería sometida a depósito temporal serán responsables por el pago de los tributos aduaneros y sus accesorios, el depositario y quien tuviere la disponibilidad jurídica de la mercadería, de conformidad con lo que establezca la legislación de cada Estado Parte, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Ingreso de mercadería con signos de avería, deterioro o de haber sido violada

Cuando al ingreso en depósito temporal, la mercadería, su envase o embalaje exterior ostentaren indicios de avería, deterioro o signos de haber sido violados, el depositario deberá comunicarlo de inmediato a la Administración Aduanera separando la mercadería averiada o deteriorada a fin de deslindar su responsabilidad, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Operaciones permitidas

La mercadería sometida a la condición de depósito temporal sólo puede ser objeto de operaciones destinadas a asegurar su conservación, impedir su deterioro y facilitar su despacho, siempre que no modifiquen su naturaleza, su presentación o sus características técnicas y no aumenten su valor.

Sin perjuicio del ejercicio de los controles que realicen otros organismos dentro de sus

respectivas competencias, quien tuviere la disponibilidad jurídica de la mercadería podrá solicitar su examen y la extracción de muestras, a los efectos de atribuirle un posterior destino aduanero.

El desembalaje, pesaje, desembalaje y cualquier otra manipulación de la mercadería, así como los gastos correspondientes, inclusive para su análisis, cuando sea necesario, correrán por cuenta y riesgo del interesado, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Mercadería sin documentación

La mercadería que se encuentre en condición de depósito temporal sin documentación será considerada en abandono, se encuentra dispuesta por la Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Vencimiento del plazo de permanencia

La mercadería en condición de depósito temporal para la cual no haya sido iniciado en el plazo establecido el procedimiento para su inclusión en un destino aduanero será considerada en situación de abandono

Destinos Aduaneros De Importación

La mercadería ingresada al territorio aduanero deberá recibir uno de los siguientes destinos aduaneros:

- Inclusión en un régimen aduanero de importación
- Reembarque
- Abandono
- Destrucción

Las normas reglamentarias establecerán los requisitos, formalidades y procedimientos para la aplicación de los destinos aduaneros previstos en este Título, pudiendo exigirse el cumplimiento de otros procedimientos, en casos determinados, por razones de seguridad y control, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Importación Definitiva

La importación definitiva es el régimen por el cual la mercadería importada puede tener libre circulación dentro del territorio aduanero, previo pago de los tributos aduaneros a la importación, cuando corresponda, y el cumplimiento de todas las formalidades aduaneras.

La mercadería sometida al régimen de importación definitiva estará sujeta a las prohibiciones o restricciones aplicables a la importación, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Despacho directo de importación definitiva

El despacho directo de importación definitiva es un procedimiento por el cual la mercadería puede ser despachada directamente, sin previo sometimiento a la condición de depósito temporal de importación.

Deberán someterse obligatoriamente al procedimiento previsto en el numeral 1 las mercaderías cuyo ingreso a depósito signifique peligro o riesgo para la integridad de las personas o el medio ambiente, además de otros tipos de mercaderías que tengan características especiales de conformidad con las normas reglamentarias, Dirección Nacional de la Aduana (DNA, 2020).

Régimen Aduanero De Importación

La mercadería ingresada al territorio aduanero podrá ser incluida en los siguientes regímenes aduaneros:

- Importación definitiva
- Admisión temporaria para reexportación en el mismo estado
- Admisión temporaria para perfeccionamiento activo
- Transformación bajo control aduanero
- Depósito aduanero
- Tránsito aduanero

Componentes Celulares

Historia de la Telefonía Móvil

La historia del teléfono móvil, aunque de manera puntual se ubica en 1973, tiene raíces en la década de 1940, después de la Segunda Guerra Mundial. Los teléfonos móviles primitivos, se trataba de radios de dos vías especialmente adaptados y utilizados por la industria, con llamadas parcheadas manualmente en la red de teléfono fijo. Después de la Segunda Guerra Mundial, las necesidades de comunicación civil, que habían sido completamente descuidadas, debían finalmente ser abordadas y reestructuradas. Muchas ciudades estaban en la ruina; sus infraestructuras requerían de años de reconstrucción (Román, 2017).

Las administraciones postales, telefónicas, telegráficas, y las compañías telefónicas privadas se concentraron primero en proporcionar teléfonos y servicios de telefonía fija, pero todavía se estaba llevando a cabo una investigación y desarrollo de la radio móvil.¹⁶ El 28 de julio de 1945, un sistema de radio celular (de espacio pequeño) se describió por primera vez en forma impresa. El jefe de la Comisión Federal de Comunicaciones de los Estados Unidos (FCC) describió un servicio de radio bidireccional en la banda de 460 MHz para el sábado por la noche, quienes habían especulado sobre las comunicaciones inalámbricas estadounidenses después de la Segunda Guerra Mundial, se describió la reutilización de frecuencias dentro de un área pequeña, el elemento principal de la radio celular. Un año después, comenzó el primer servicio comercial de radiotelefonía móvil estadounidense en Saint Louis, Missouri (Román, 2017).

El concepto de la radio celular se publicó en 1947, pero solo desde 1995 los móviles se vuelven baratos, con múltiples características y se usan en todo el mundo.¹⁷ La compañía Bell Sistema puso en funcionamiento la radio celular comercial por primera vez en enero de 1969, al emplear la reutilización de frecuencias en un sistema de zona pequeña. Personas que utilizaban el servicio de trenes Metrolínea de Nueva York a Washington DC y viceversa, se dieron cuenta de la posibilidad de hacer llamadas telefónicas mientras viajaban a más de 160 kilómetros por hora. Seis canales en la banda de 450 MHz se usaron una y otra vez en nueve zonas a lo largo de la ruta de 225 millas. El sistema fue administrado por el centro de control computarizado de Filadelfia, Pensilvania (Román, 2017).

Componentes Del Teléfono Celular

Los complementos para teléfonos celulares o accesorios existen desde los primeros celulares que salieron a la venta con el afán de mantenerlos en buen estado y personalizarlos. Los primeros accesorios conocidos fueron los estuches de cuero que protegían íntegramente a estos equipos. Con la aparición de nuevas tecnologías la gama de accesorios fue creciendo, por ejemplo, con los primeros teléfonos con reproductor de audio, los auriculares o manos libres comenzaron a tomar fuerza no solo por la utilidad de llamadas sino también por la reproducción de música. Bluetooth que posibilita la transmisión de voz y datos entre diferentes dispositivos mediante un enlace por radiofrecuencia (Hidalgo, 2012, p. 11).

Los principales objetivos que se pretenden conseguir con esto son: facilitar las comunicaciones entre equipos móviles y fijos, eliminar cables y conector entre estos y ofrecer la posibilidad de crear pequeñas redes inalámbricas y facilitar la sincronización de datos entre equipos personales (Hidalgo, 2012, p. 11).

Seguridad

Se debe comprender como artículo de seguridad a los que ayudan a mantener a los teléfonos de caídas, gotas de agua y golpes. Los primeros accesorios son los estuches los cuales fueron evolucionando, al comienzo se utilizaban de materiales como el cuero hoy en día los más novedosos son los que utilizan resina, que ayuda a proteger y por su facilidad se puede encontrar en varios colores. Entre las más seguras están las láminas ultra resistentes de vidrio laminar o laminado consiste en la unión de varias láminas de vidrio mediante una película intermedia. La industria asiática es la principal productora de estos artículos que se distribuyen a nivel mundial (Hidalgo, 2012, p. 12).

Audio

Los complementos de audio inicialmente fueron para ayudar a personas que no podían utilizar los teléfonos celulares por problemas auditivos, luego comercialmente se lanzó como una novedad para abrir de una remota vía cables con los conocidos manos libres. Manos libres es un o adjetivo que describe los equipos que pueden ser utilizados sin el uso de las manos (por ejemplo, a través de

comandos de voz). Los dispositivos que se utilizan normalmente para el uso de comunicación manos libres son los de tecnología bluetooth. Estos dispositivos incluyen auriculares bluetooth, kits de auto manos libres y dispositivos de navegación personal (Hidalgo, 2012, p. 12,13).

Repuestos en el mercado

Para Hidalgo (2012), el mercado de los repuestos de teléfonos celulares ha ido en aumento, esto gracias a las decisiones gubernamentales, que hicieron que los teléfonos celulares aumenten de precio drásticamente, por esta razón es preferible reparar un equipo antes de comprar uno nuevo.

Podemos mencionar los siguientes:

- Batería
- Conectores de la batería
- Antena
- LCD
- Módulo de la cámara
- Plug-in Conectores
- Flex cable
- Joystick y el TrackBall
- Los paneles de pantalla táctil
- Micrófono
- Altavoz
- Zumbador y timbres
- Teclados de membrana
- Conectores de tarjeta SIM
- ON y OFF
- Vibrador

Materiales que se utilizan en un teléfono celular

Son varios los materiales que utilizan un teléfono celular, Según Hidalgo (2012), podemos mencionar los siguiente:

- Cristal líquido
- Polímeros
- Placa
- Coltán
- Metales preciosos
- Silicio
- Fibra de vidrio

Complementos Estéticos

“Los complementos estéticos están dedicados directamente a la personalización externa de los teléfonos celulares, así podemos tener estuches con diferentes modelos, colores o temas, también se pueden poner llaveros, calcomanías” (Hidalgo, 2012, p. 16).

Gama de los Teléfonos Móviles

Gama baja

Son aquellos teléfonos celulares que poseen un uso muy limitado, pueden llegar a realizar funciones básicas como de realizar llamadas y recibir mensaje de texto. La pantalla de estos dispositivos posee una baja resolución y tamaño, estos modelos de celulares son de muy bajo costo y son gratuitos cuando se adquiere un plan mensual (Hidalgo, 2012, p. 11).

Gama Media

“Estos teléfonos son más comercializados, debido a la buena relación costo precio, estos en su mayoría tienen la opción de escuchar música MP3, Cámara de Fotos y Video, Internet entre otras funcionalidades” (Hidalgo, 2012, p. 11).

Gama Alta

Estos modelos están disponibles para un público de clase alta o altos ejecutivos que

requieren un minicomputador en sus manos. Estos equipos tienen características avanzadas como GPS (posicionamiento global), WIFI (internet inalámbrico), cámara fotográfica de alta resolución, sincronización de correo electrónico, pantalla de alta resolución entre otras funciones mucho más avanzadas. Por lo general el costo de estos equipos supera los 300 dólares o están incluidos en Planes de alto consumo de voz y datos (Hidalgo, 2012, p. 11).

Redes

Primera Generación (1G)

El único servicio entregado era de voz mediante transmisiones de tipo analógico con niveles de baja calidad. Estos sistemas eran limitados en relación al número de usuarios a los que podía dar servicio, no existía seguridad en esta generación de equipos. El primer equipo en el mercado fue conocido como ladrillo (DynaTac 8000X), que no tenía memoria de discado y su batería era muy grande y de baja duración (Martínez, Rodríguez, Olmedo, 2013, p.9).

Segunda Generación (2G)

El servicio que prestaba era de Transmisión de voz y datos digitales de volúmenes bajos como Mensajes de texto (SMS) o mensajes Multimedia (MMS), identificador de llamadas, conferencias tripartitas, etc. Completamente digital, permitió la reducción de tamaño, costo y consumo de potencia en los dispositivos celulares, incrementando las velocidades de transmisión de información, presentando avances significativos en cuanto a seguridad, calidad de voz y de roaming. En esta generación hizo su aparición la tecnología del chip inteligente o GSM, Dentro de la segunda generación de celulares podemos destacar los modelos C200, Nokia 1100, etc. (Martínez, Rodríguez, Olmedo, 2013, p.9).

Tercera Generación (3G)

En esta generación surgen los teléfonos inteligentes capaces de ejecutar varias tareas simultáneamente, su mayor cambio es el uso del Wifi, Bluetooth e internet, destacándose su conectividad virtual a la red todo el tiempo y aplicaciones para transferencia de información. El primer modelo de Smartphone fue Palm Treo con software propio y funciones táctiles (Martínez,

Rodríguez, Olmedo, 2013, p.9).

Cuarta Generación (4G)

La 4G estará basada totalmente en IP, la principal diferencia con las generaciones predecesoras será la capacidad para proveer velocidades de acceso mayores de 100 Mbit/s en movimiento y 1 Gbit/s en reposo, manteniendo calidad de servicio (QoS) de punta a punta de alta seguridad que permitirá ofrecer servicios de cualquier clase en cualquier momento, en cualquier lugar, con el mínimo coste posible. En nuestro país hasta el día de hoy no existen redes 4G implementadas por los concesionarios de Servicio Móvil Avanzado (Martínez, Rodríguez, Olmedo, 2013, p.10).

Smartphones

Hacen las funciones de un teléfono móvil convencional, pero están dotados de una mayor versatilidad, pues realizan actividades simultáneas sin interrumpir ninguna tarea igual que una PC al abrir diferentes programas al mismo tiempo. En la actualidad todos los Smartphone tienen en común las siguientes características: pantalla táctil de gran formato, conectividad Wifi, Bluetooth, acceso a video conferencia, aplicaciones con mayor capacidad de uso, GPS, visualización de documentos de negocio de varios formatos como PDF y Microsoft Office. Por tener propiedades similares a una Computadora cuentan con un sistema operativo, siendo los más conocidos Android (de Google), iOS (de Apple), Symbian (de Nokia), BlackBerry OS (de BlackBerry) y Windows Phone (de Microsoft) (Martínez, Rodríguez, Olmedo, 2013, p.11).

Para Bermúdez (2012), un teléfono es considerado inteligente por todos los aspectos que lo acompañan, entre ellos:

- Su sistema operativo permite al usuario el procesamiento de datos rápidos y conectividad, asociado al uso del correo electrónico y a descarga de aplicaciones, desarrolladas especialmente para estos, que brindan soluciones prácticas al cliente. Además, permite la descarga de documentos en formatos de Microsoft Office y PDF.

- Un teclado táctil o con teclas similar al de una computadora portátil que pretende dar confort y facilitar al usuario su ejecución. Además, de pantallas táctiles, en muchos casos, y de alta resolución.

- Incorporación de otras soluciones, tales como cámaras fotográficas y de video de alta resolución.

Funciones de un teléfono móvil (celular)

Según Quisbert (2015), los teléfonos celulares poseen una gran variedad de funciones. Para mencionar algunas, dependiendo de cada tipo de teléfono celular:

- Almacena informaciones de contactos
- Administra una agenda de compromisos actualizada
- Envía y recibe e-mails
- Juegos 3D
- Envía y recibos mensajes de texto
- Navega por sitios de internet
- Reproducen audio MP3 y otros formatos
- Reproducen video y TV on-line

Dificultades a falta de repuestos para teléfonos celulares

En la mayoría de las ocasiones, las empresas prevén la demanda de un determinado producto en función de las ventas mensuales o anuales de períodos y ejercicios anteriores. Sin embargo, este método es, en muchas ocasiones, incorrecto, puesto que no se están teniendo en cuenta los pedidos que no se han satisfecho por falta de stock y que han supuesto la pérdida de una o varias ventas potenciales. La falta de stock, también conocida como ruptura de stock, puede suponer no poder satisfacer toda la demanda de un producto; a su vez, la pérdida de un pedido puede provocar la pérdida de uno o varios clientes potenciales, que ven en la competencia una muy buena alternativa para satisfacer sus necesidades. La respuesta de los clientes a este problema es sencilla: si no está en el estante, no lo puedo comprar y si no lo puedo comprar, ya habrá otro que me lo venda (Lorenzana, 2015).

La primera es evidente, y es que una falta de unidades disponibles se traduce directamente en una pérdida de ventas por parte de la empresa.

Sin embargo, una falta de repuesto puede afectar a la compañía de una forma más profunda.

Los clientes que se han quedado sin su producto acudirán a otras tiendas para obtener lo que buscan. Esto se suma a la falta de credibilidad que supone no disponer de unidades suficientes y, por tanto, no proporcionar una buena experiencia de usuario. Si la persona queda satisfecha con este nuevo suministrador, muy probablemente será un cliente perdido (Control Group, 2018).

Ventajas de teléfonos celulares poco conocidos

Según fuentes del blog ayudacelulares (2015), se pueden mencionar las siguientes ventajas que ofrecen los teléfonos celulares pocos conocidos:

- Una de las principales ventajas es el costo de compra, ya que suele ser muy bajo en comparación a marcas más reconocidas.
- Podemos encontrar móviles de gama alta por bajo costo.
- Vienen muy bien equipados en cuanto a almacenamiento, sensores.
- Todos vienen con multi lenguaje en el sistema operativo Android
- Los diseños son bastante resistentes, incluso muchos incluyen aleación en metal, para una mayor resistencia.

Estrategias para la adquisición de repuestos celulares

Definir objetivos

Sé claro respecto a por qué quieres importar. Los proveedores extranjeros pueden ofrecer productos más baratos que tus competidores, y es posible que desees importar componentes para usarlos en tu proceso de producción o productos completos para revender. Construir alguna relación con un proveedor extranjero requiere una inversión significativa de tiempo y dinero. Puede que no valga la pena utilizar un nuevo proveedor para una compra única y relativamente pequeña (UP Posgrados, 2019).

Confirma que tu estrategia de importación se ajuste a tu estrategia comercial general. Adquirir suministros más baratos en el extranjero puede ser una parte importante de una estrategia de control de costos. Algunas compañías subcontratan la producción de piezas, o incluso de productos completos, a proveedores en el extranjero, para que puedan centrarse en sus habilidades básicas y en actividades donde posean una ventaja competitiva (UP Posgrados, 2019).

La calidad de los productos que importas y el servicio que recibes de proveedores extranjeros puede tener un efecto significativo en la calidad de los productos y servicios que ofreces a tus clientes. Deberás disponer de recursos humanos y financieros para desarrollar operaciones de importación. Universidad Panamericana (UP Posgrados, 2019).

Desarrollar un plan de acción

Designa a un miembro del personal para que sea responsable de tu estrategia de importación. Este administrador deberá coordinar con otras partes de tu negocio. Por ejemplo, si planeas revender los productos que importas, el administrador de importación deberá trabajar con el personal responsable de ventas y marketing. Decide cómo vas a importar. Hacerlo directamente desde el proveedor y manejar la mayor parte del proceso como sea posible es la opción más rentable. Es probable que las empresas más pequeñas y los importadores primerizos quieran usar agentes para ayudarlas (UP Posgrados, 2019).

Establece un presupuesto inicial y plazos. Muchas empresas comienzan a importar con una prueba a pequeña escala. A medida que crezca el negocio de importación, podrás invertir más en la creación de la operación y su experiencia interna. Universidad Panamericana (UP Posgrados, 2019).

Localizar proveedores

Identifica proveedores potenciales de los bienes que deseas. Tu asociación comercial puede recomendarte algunos en el extranjero. Muchos de éstos exhibirán en eventos comerciales, los cuales también son buenos lugares para reunirse con agentes, distribuidores y otras empresas de tu sector que pueden asesorarte sobre proveedores. Verifica las referencias de los proveedores y el historial. Evalúa su estabilidad financiera, ya que puedes sufrir una interrupción significativa si uno cerrara su negocio. Es posible que prefieras tratar con un exportador experimentado, especialmente si no has importado antes. Considera visitar a los más prometedores. Una visita es una buena oportunidad para evaluar su gestión y operaciones. Por ejemplo, podrías querer revisar sus prácticas de trabajo y sistemas de control de calidad (UP Posgrados, 2019).

Visitar el país en que trabaja puede ayudarte a familiarizarte con el entorno empresarial en el que opera. Quizás debas realizar varias visitas a tu proveedor potencial para llegar a un

acuerdo, establecer tu relación con él y obtener más información sobre las prácticas y procedimientos comerciales locales. Universidad Panamericana (UP Posgrados, 2019).

Consultar cuestiones legales y fiscales

Investiga el entorno legal local. Evalúa tus posibilidades de hacer valer tus derechos legales en caso de una disputa. Conoce la práctica comercial estándar: así, condiciones de pago y períodos de crédito. Las Leyes locales que cubren a tu proveedor podrían afectarte. Por ejemplo, si a tu proveedor le está prohibido exportar el producto, puede ser imposible hacerlo cumplir cualquier contrato. Las fuentes de información útiles pueden incluir tu asociación comercial (UP Posgrados, 2019).

Entérate de cualquier restricción comercial, hay restricciones en la importación de ciertos productos, como en software, la mayoría de los productos alimenticios y algunos productos químicos. Pueden aplicarse restricciones de importación incluso al comprar productos de otro país. Las licencias de importación para productos restringidos son emitidas por departamentos y agencias gubernamentales relevantes, tal y como la Agencia de Normas Alimentarias. Tu proveedor podría necesitar una licencia de exportación local, y obtener una retrasaría la entrega, aumentar los costos o hasta ser imposible. Universidad Panamericana (UP Posgrados, 2019).

Negociar y organizar la logística

Acuerda cómo se entregarán los productos. Los factores clave aquí incluyen el origen y el destino de los bienes, el tipo de bienes que son, si necesitan un manejo especial y la rapidez con la que deben entregarse. El proceso completo de entrega usualmente involucra varias etapas y formas de transporte. Por ejemplo, la entrega desde las instalaciones del importador a un puerto local, el despacho de aduana allí, la entrega por barco o a un despacho de aduana, etc. El contrato debe comportar un acuerdo claro sobre la responsabilidad de cada etapa de la entrega, incluido el seguro. Un contrato bien redactado utilizará términos apropiados estándar. Universidad Panamericana (UP Posgrados, 2019).

Organizar la financiación de las importaciones

Negocia el precio del producto y la moneda a utilizar para los pagos. Los exportadores experimentados suelen estar preparados para cotizar y facturar monedas específicas. Un exportador puede ofrecer un mejor precio si está preparado para pagar en moneda local. Puedes protegerte contra el riesgo de fluctuaciones en el tipo de cambio utilizando un contrato de cambio de divisas con tu banco. Considera quién se encuentra mejor situado para financiar la compra, tú y el proveedor deben acordar cómo financiar el retraso entre la producción de las mercancías y su llegada. Si te encuentras en una posición financiera sólida, es posible que puedas negociar un mejor precio si aceptas asumir más de esta carga financiera. Entonces, podrías aceptar pagar sólo al tener evidencia de que los bienes han sido enviados (UP Posgrados, 2019).

Negocia también el método de pago. Si tu proveedor te conoce y confía en ti, es probable que te ofrezca una cuenta de crédito, de la misma manera que lo hacen los demás proveedores. Podría querer usar una forma de pago alternativa que reduzca su riesgo y le permita compartir la carga de financiamiento contigo, como una letra de cambio o una carta de crédito. Universidad Panamericana (UP Posgrados, 2019).

Método de estudio

Enfoque

Cuantitativo, porque las conclusiones fueron inferidas en base a datos numéricos.

Nivel de investigación

El nivel de la investigación fue el descriptivo, porque se presentaron los hechos tal como se observan en la realidad

Campo de Acción

Microcentro de Ciudad del Este – Galería Jebai Center

Población

La población estuvo compuesta por 40 empresas importadoras de componentes de celulares de la Galería Jebai Center de Ciudad del Este

Muestra

La muestra representativa para la investigación estuvo constituida por 8 empresas importadoras de componentes de celulares de la Galería Jebai Center de Ciudad del Este, que constituyo un 20% de la población

Técnica de recolección de datos

La técnica de recolección de datos fue la encuesta.

Instrumento de recolección de datos

El instrumento de recolección de datos fue el cuestionario

Resultados de la investigación

Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

Los resultados de esta investigación se presentan de la siguiente manera:

Puede observarse gráficos que corresponden a los resultados de la encuesta que fue aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares pocos conocidos, con el fin de reflejar el porcentaje de las respuestas obtenidas, todos los resultados presentados fueron tabulados mediante la planilla electrónica de M. office, mediante la estadística aplicada fueron convertidos los datos numéricos a porcentajes y luego representados en gráficos circulares.

Pregunta 1	
¿Ha importado repuestos de celulares para marcas poco reconocidas?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Si	4
No	4

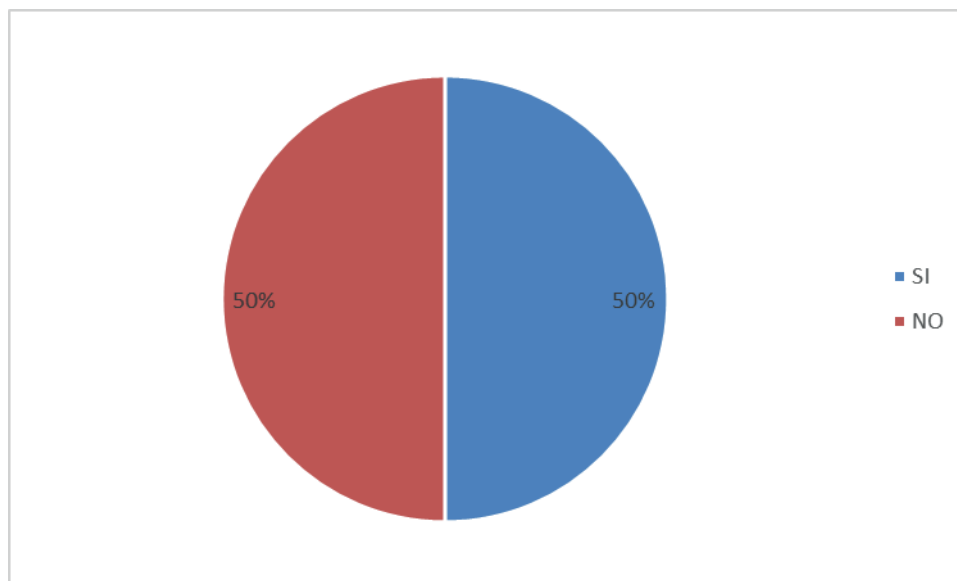


Gráfico 1. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares

El 50% de los encuestados indicaron que han importado repuestos para marcas de teléfonos pocos reconocidos, mientras que el otro 50% dijeron que no. Esta información confirma que el mercado de los teléfonos pocos reconocidos va en aumento.

Pregunta 2	
¿Tiene conocimientos acerca de los requisitos para importar repuestos celulares en Ciudad del Este?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	6
NO	2

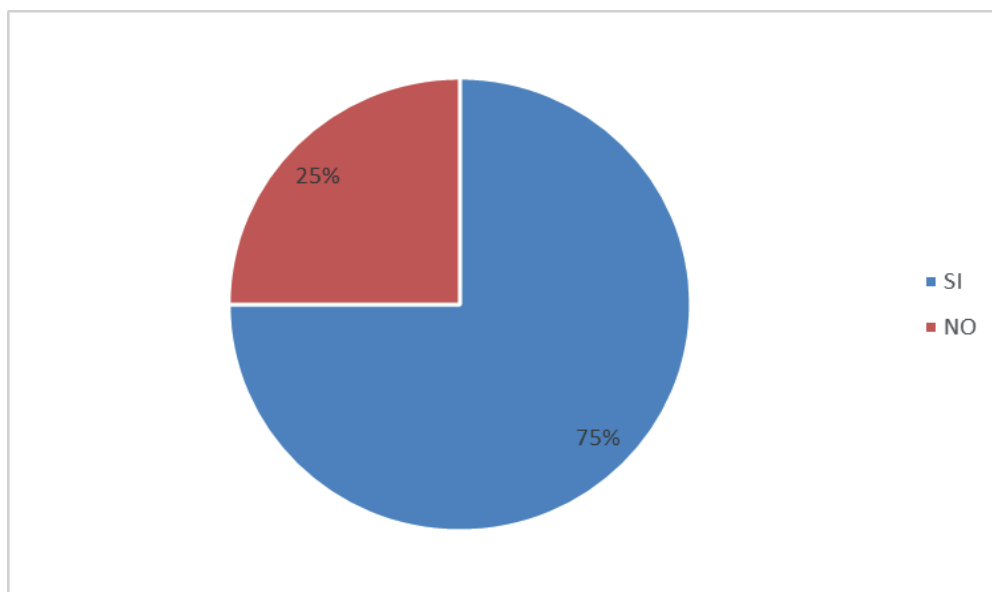


Gráfico 2. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 75% de los encuestados indicaron que tienen conocimientos acerca de los requisitos para importar repuestos para teléfonos, mientras que el 25% mencionaron que no. La gran mayoría de las empresas cuentan con conocimientos acerca de las reglamentaciones establecidas por la aduana para la importación de repuestos de teléfonos.

Pregunta 3	
¿Considera que la importación de repuestos para celulares de marcas poco reconocidas es conveniente en el mercado de Ciudad Del Este?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	5
NO	3

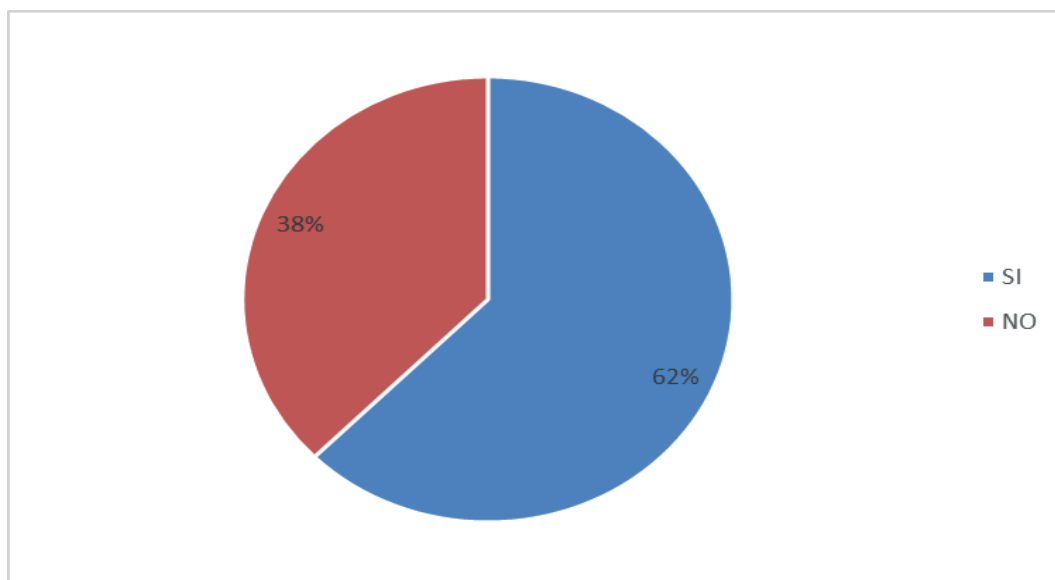


Gráfico 3. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 62% de los encuestados indicaron que es conveniente la importación de repuestos celulares de marcas poco reconocidas, mientras que el 38% mencionaron no. Existe un mercado demandante de teléfonos pocos reconocidos esto impulsa a invertir en la importación de repuestos.

Pregunta 4	
¿Considera que en el microcentro de Ciudad del Este hay una demanda significativa de repuestos para celulares de marcas poco reconocidas?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	4
NO	4

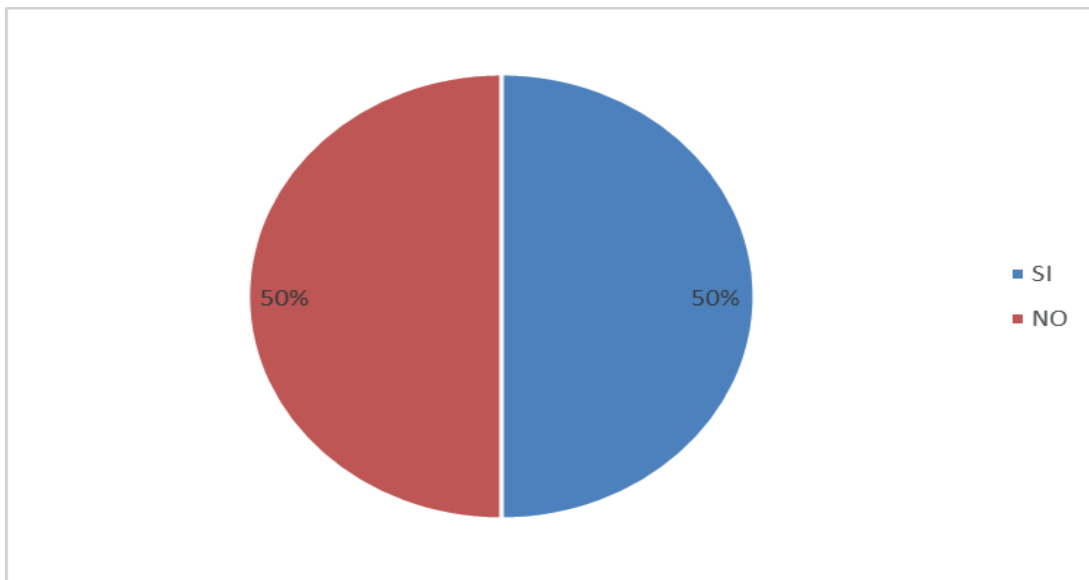


Gráfico 4. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 50% de los encuestados indicaron que hay demandas significativas de repuestos para celulares de marcas poco reconocidas en el microcentro de Ciudad del este, mientras que el otro 50% dijeron no. Esta información confirma que la demanda de los teléfonos pocos reconocidos va en aumento.

Pregunta 5	
¿Ha tenido inconvenientes para importar repuestos celulares de marcas poco reconocidas?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	2
NO	6

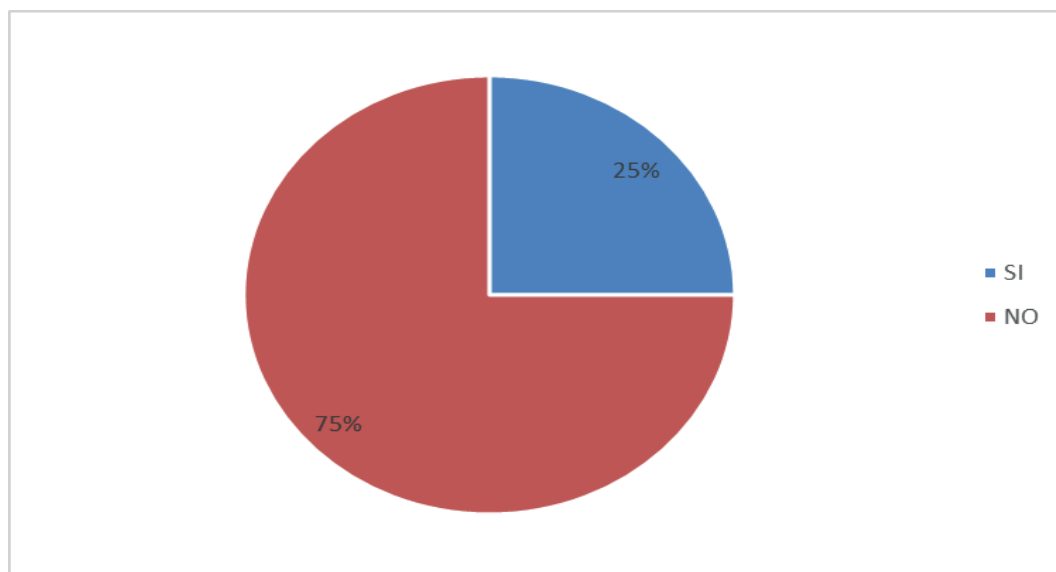


Gráfico 5. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 75% de los encuestados mencionaron que no han tenido inconvenientes para importar repuestos de teléfonos celulares de marcas poco reconocidas, mientras que el 25% de los encuestados dijeron que sí.

Pregunta 6

En el caso que la pregunta anterior fuere si ¿Qué inconvenientes ha tenido para importar repuestos celulares de marcas poco reconocidas?

Respuesta	Cantidad de Respuestas
Altos impuestos para la importación	2
Productos defectuosos	0
Inconvenientes con cambios climáticos	0
Otros	0

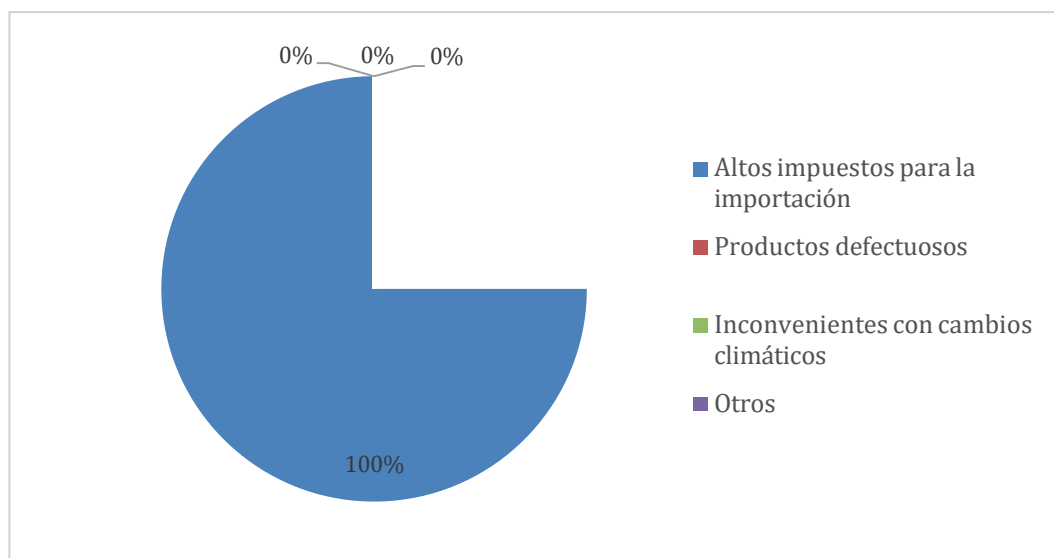


Gráfico 6. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras

El 100% de los encuestados mencionaron que el inconveniente principal para importar se debe a los altos impuestos para la importación.

Pregunta 7	
¿Utiliza alguna estrategia para la importación de repuestos de celulares?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Si	3
No	5

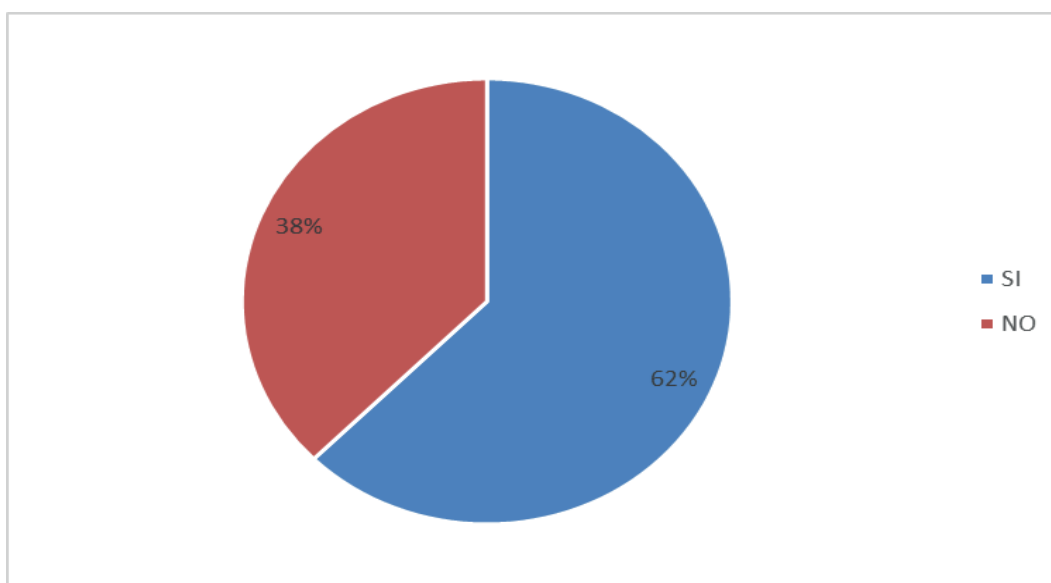


Gráfico 7. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 62% de los encuestados mencionaron que no utilizan ninguna estrategia para realizar las importaciones de repuestos para teléfonos celulares, mientras que el 38% de los encuestados dijeron que sí. Esto indica que son pocas las empresas que emplean estrategias para importar repuestos para teléfonos celulares.

Pregunta 8	
En el caso que la pregunta anterior fuere si, ¿Qué estrategia utiliza para la importación de repuestos de celulares?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Por demanda numérica	0
Mejor oferta en el mercado	3
Preventas de productos (teléfonos celulares)	0
Otros	0

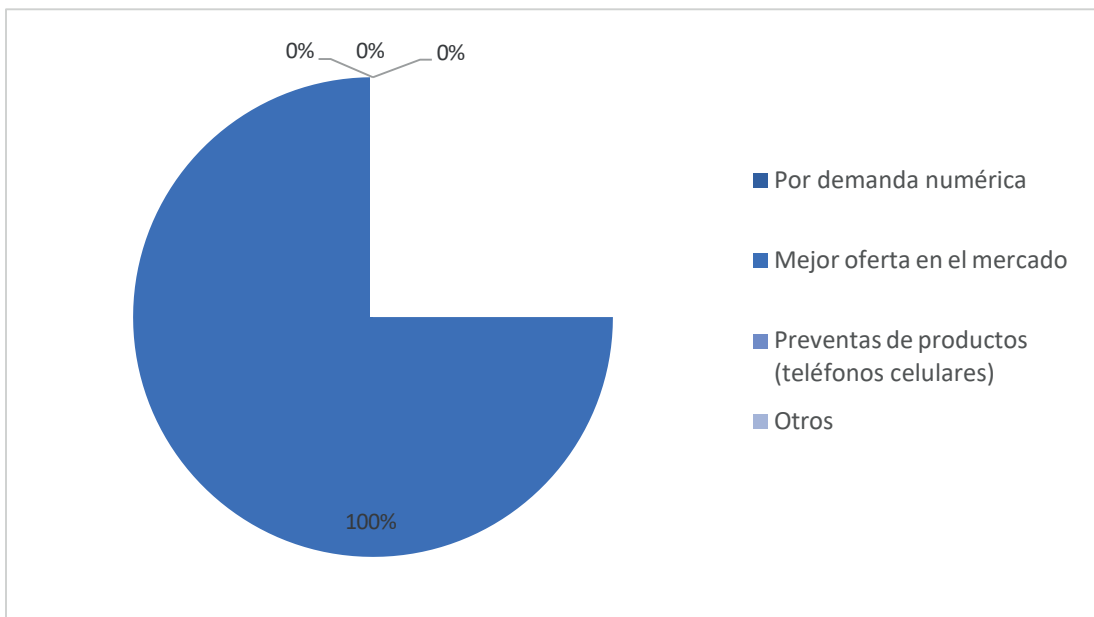


Gráfico 8. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 100% de los encuestados mencionaron que la estrategia que utilizan para la importación de repuestos celulares es la mejor oferta de mercado.

Pregunta 9	
¿Qué estrategias utiliza para adquirir componentes para teléfonos celulares pocos reconocidos?	
Respuesta	Cantidad de respuesta
Contactar con el representante de la marca	0
Contactar con el fabricante de la marca	1
Contactar con fábricas chinas (productos a medida)	2
Otros:	0

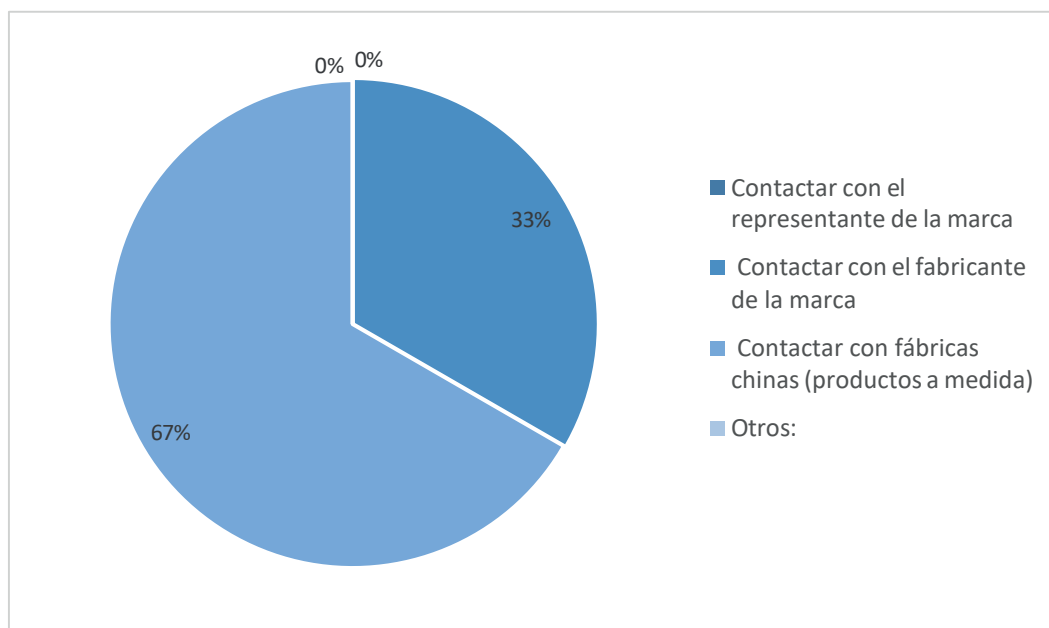


Gráfico 9. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 67% de los encuestados mencionaron que contactaría con fábricas chinas, mientras que el 37% contactaría con el fabricante de la marca. Esto indica que la gran mayoría de los repuestos para los teléfonos celulares en el mercado del Centro de Ciudad del Este son réplicas, ya que en su gran mayoría son adquiridos por empresas que proceden de China.

Pregunta 10	
¿Ha tenido inconvenientes al no contar con repuestos celulares de marcas poco reconocidas?	
Respuesta	Cantidad de respuesta
Si	3
No	5

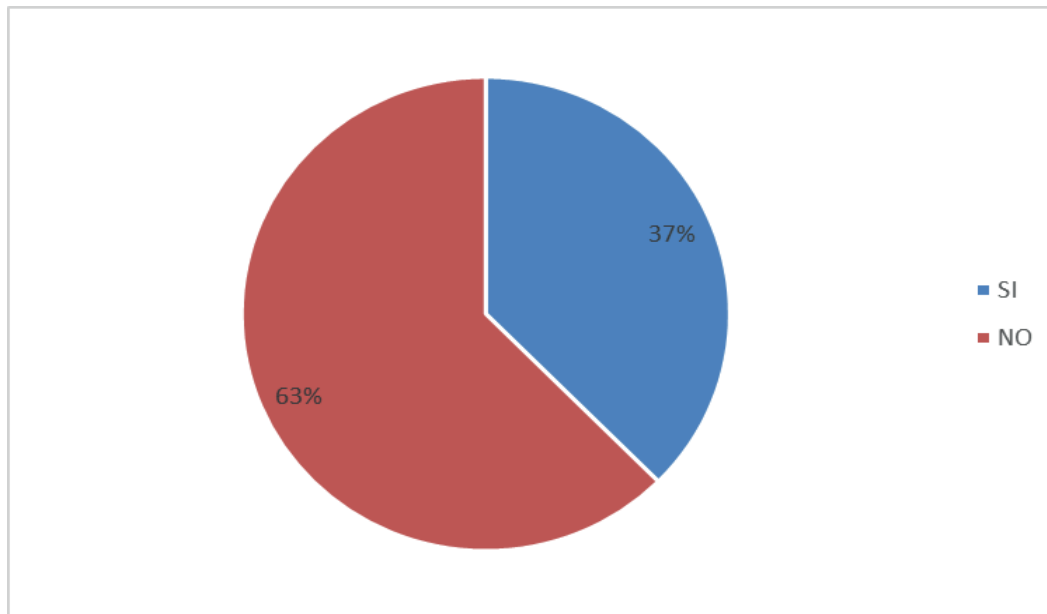


Gráfico 10. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 63% de los encuestados mencionado que no han tenido inconvenientes al no contar con repuestos celulares de marcas poco reconocidas, mientras que el 37% dijeron que sí.

Pregunta 11	
Si la pregunta anterior fue sí ¿Qué inconvenientes se presentaron al no contar con repuestos para celulares pocos reconocidos?	
Respuesta	Cantidad de respuesta
Clientes insatisfechos	1
Perdida de afinidad con los clientes	0
Influencia negativa en la recomendación de la empresa	2
Otros:	0

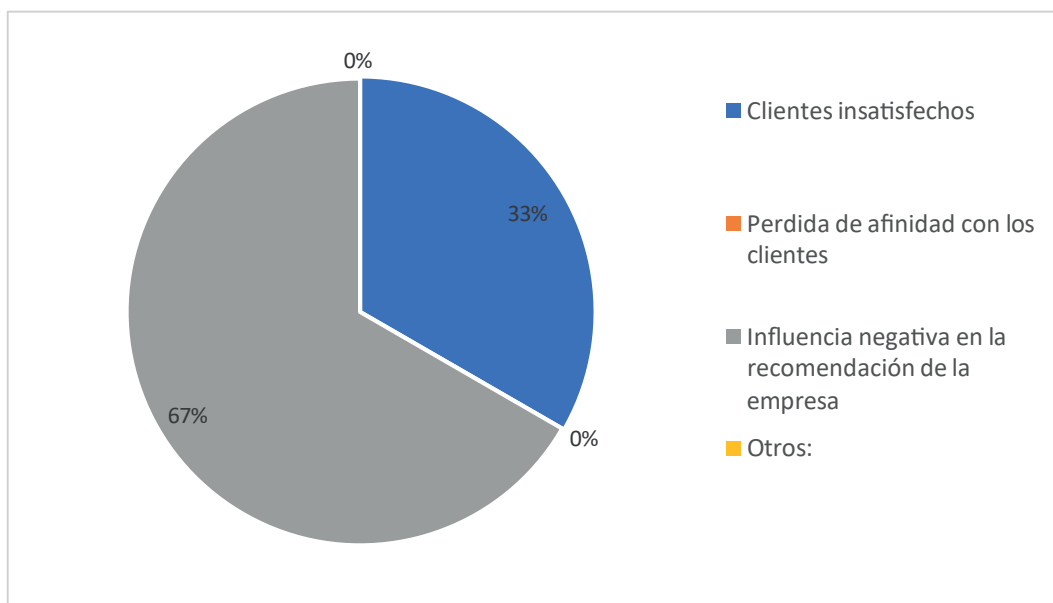


Gráfico 11. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 67% de los encuestados indican que tuvieron influencia negativa en la recomendación de la empresa y el 33% tuvieron clientes insatisfechos. Cubrir las necesidades reales, brindar experiencias positivas al cliente genera lealtad y además mayores ganancias, logrando de esta manera el éxito de una empresa.

Pregunta 12	
¿Cuáles son las ventajas que tendría al contar con repuestos celulares de marcas poco reconocidas?	
Respuesta	Cantidad de respuesta
Cientes satisfechos	3
Mayor afinidad con los clientes	2
Influencia positiva en la recomendación de la empresa	0
Otros:	3

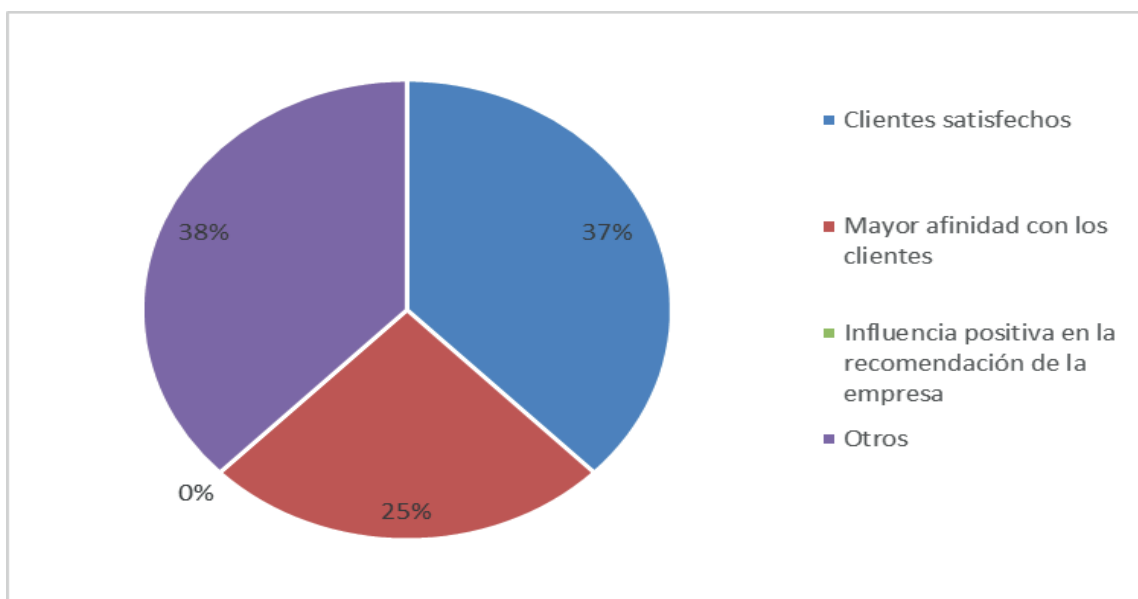


Gráfico 12. Resultados de la encuesta aplicada a las empresas importadoras de repuestos para teléfonos celulares.

El 37% de los encuestados mencionaron que al contar con repuestos de teléfonos celulares de marcas pocos conocidos les ayudaría a tener clientes más satisfechos, el 25% indicaron que tendrían mayor afinidad con los clientes y el 38% dijeron otros (mejor posicionamiento en el mercado, variedad de productos).

Conclusión

Al término de este trabajo, pudimos comprobar que la Dirección Nacional de Aduanas del Paraguay cuenta con reglamentaciones vigentes para realizar importaciones, dispuestos en el Decreto 4672/2005 Art. 19. Con los datos presentados en esta investigación se evidenció que la gran mayoría de empresas importadoras de repuestos de teléfonos celulares cuentan con el conocimiento de estas reglamentaciones.

Actualmente existe un crecimiento en la demanda de teléfonos celulares pocos conocidos, principalmente por el bajo costo en el mercado y el alto rendimiento que brindan en cuanto a las funciones de estos. De esta manera también viene creciendo la adquisición de repuestos, al ser dispositivos electrónicos pueden presentar fallas técnicas y esto conlleva al remplazo de sus componentes. La gran mayoría de las empresas importadoras del microcentro de Ciudad del Este consideran ventajosa la opción de contar con estos repuestos, ya que de esa manera pueden lograr una mayor afinidad con sus clientes y tenerlos más satisfechos gracias al servicio brindado y así evitar inconvenientes relacionados a la recomendación de la empresa en el mercado.

Las dificultades principales que impiden la importación de repuestos para marcas de teléfonos celulares pocos conocidos son los altos impuestos de la importación. Además, las empresas importadoras del Microcentro de Ciudad del Este utilizan estrategias para la adquisición de repuestos para teléfonos celulares pocos conocidos mediante el contacto directo con el representante de la marca, fabricantes de la marca y empresas procedentes de china, teniendo en cuenta la mejor oferta en el mercado. De esta manera se evidencia el logro de todos los objetivos propuestos inicialmente en este trabajo de investigación.

Recomendaciones

Al término de este trabajo de investigación, realizamos las siguientes recomendaciones a futuros investigadores:

Realizar investigaciones relacionadas al marketing y publicidad enfocadas a las marcas de los teléfonos celulares, de tal manera que se pueda conocer los beneficios que ofrecen al contar con el conocimiento de mercadeo y el apoyo de materiales que brindan los proveedores que las representan, dando así a conocer las ventajas que una empresa importadora puede obtener, mediante un correcto

asesoramiento.

Además, realizar un estudio acerca de las fábricas de las marcas de teléfonos celulares actuales, con el fin de conocer sus productos, metas, enfoques, avances, desarrollo, etc., para así lograr obtener informaciones útiles que sirvan a las empresas nacionales que se dedican en este rubro.

Y por último realizar una investigación que busque estudiar el mercado actual de las marcas de teléfonos celulares más adquiridos y que se encuentran mejor recomendadas por el público en general, analizando así los costos y beneficios que brindan, estos resultados pueden ser útiles para las empresas que se dedican en este rubro.

BIBLIOGRAFÍA

Baptista, M., Fernández, C., Hernandez, R., (2014) (6° ed.). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill Education.

Aduana Paraguay. (2020). Resolucion 284. Recuperado de https://www.aduana.gov.py/uploads/archivos/Resoluci_n DNA N_ 284.18.pdf en fecha 18/08/2020

Aduana Paraguay. (2010). Codigo Aduanero del Mercosur. Recuperado de https://www.aduana.gov.py/uploads/archivos/DEC_027-2010_ES_CAN.pdf en fecha 03/09/2020

Ayudacelular, (2019). Ventajas de un celular poco reconocido. Recuperado de: <https://ayudacelular.net/ventajas-desventajas-movil-chino/> en fecha 04/10/2020

Bermudez, S. (2012). Propuesta de un Plan de Mercadeo para la marca de Accesorios de Electronicos ZAGG para la empresa GIZMO SERVIVE CENTER en Costa Rica. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/67720133.pdf> en fecha 27/09/2020

Comunicacion, M. de T. de la I. y. (s. f.). Aranceles de importacion. Recuperado de <http://www.economia.gov.py/index.php/dependencias/direccion-de-integracion/aranceles> en fecha 18/08/2020

Control Group, (2018). Consecuencias de los problemas en la falta de repuesto Recuperado de: <https://>

Hidalgo, C. (2012). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa importadora de artículos complementarios para teléfonos celulares en la ciudad de Quito. Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/3842> en fecha 05/05/2020

Lorenzana, (2015). Dificultad de la falta de repuestos celulares. Recuperado de: <https://www.pymesyautonomos.com/operaciones/la-falta-de-stock-o-como-perder-un-cliente-porque-no-encuentra-lo-que-necesita> en fecha 01/10/2020

Martinez, Rodriguez, Olmedo, (2013). Servicio de Actualizacion de Software de Smarphones. Recuperado de: <https://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/89237/D-P11838.pdf> en fecha 25/09/2020

Merchán, P. (2018). Efectos de las restricciones aduaneras de importaciones vehiculos en guayaquil año 2012 al 2016. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/30194> en fecha 05/05/2020

Quinatoa, B. L. P. (2014). Proyecto de factibilidad para la implementación de la empresa “Accelline CIA. Ltda.” Para la distribución y comercialización de repuestos y accesorios de telefonía celular, en la ciudad de riobamba. Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/8205> en fecha 10/05/2020

Quisbert, (2015). Sistema experto para el diagnóstico de fallas de hardware en teléfonos móviles. Recuperado de: <https://repositorio.umSA.bo/handle/123456789/7552> en fecha 28/09/2020

Román Carrion, C. A. (2017). El uso del celular y su influencia en las actividades académicas y familiares de los estudiantes de primer año de bachillerato de la Unidad Educativa Sagrados Corazones de Rumipamba de la ciudad de Quito. Universidad Andina Simón Bolívar. Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6164/1/T2591-MIE-Roman-El%20uso.pdf> en fecha 18/07/2020

UP Posgrados, (2019). Cómo desarrollar una estrategia de importación exitosa. Recuperado de:

<https://blog.up.edu.mx/c%C3%B3mo-desarrollar-una-estrategia-de-importaci%C3%B3n-exitosa> en
fecha 05/10/2020