



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“Las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR

Reyes Fernández, Kevin Miguel (ORCID: 0000-0001-8300-4338)

ASESOR (A):

Mg. Yaya Castañeda Doris Rosario (ORCID: 0000-0002-8305-6207)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

Este trabajo de investigación, va dirigido a mi padre Miguel Ángel, Reyes Seminario y a mi madre Ana Nélida, Fernández Ascencios quienes siempre estuvieron presentes en el transcurso de mi vida tanto ético como moral inculcándome valores, que a pesar de las adversidades, nunca perdieron la fe en mí.

Agradecimiento

Agradezco a mis profesores que siempre estuvieron presentes en mi largo proceso de aprendizaje, a mi asesora: Yaya Castañeda Doris Rosario y al profesor Espinoza Casco Roque Juan, ya que ellos, siempre estuvieron al tanto de mí en esta investigación y a Dios ya que él me otorgo la fortaleza moral para poder superar los obstáculos que se interpusieron en mí día a día.

ÍNDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
ÍNDICE.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	7
II. MARCO TEÓRICO.....	12
III. METODOLOGÍA.....	26
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	26
3.2. Categoría, Subcategoría y matriz de categorización.....	27
3.3. Escenario de estudio.....	28
3.4. Participantes.....	29
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
3.6. Procedimiento.....	30
3.7. Rigor científico.....	30
3.8. Método de análisis de datos.....	31
3.9. Aspectos éticos.....	32
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	33
V. CONCLUSIONES.....	45
VI. RECOMENDACIONES.....	47
REFERENCIAS.....	48
ANEXOS	

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar cómo ha afectado las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019, con la finalidad de identificar si las barreras no arancelarias fueron desfavorables en la importación de celulares chinos.

El presente proyecto de investigación es aplicada y se elaboró bajo un enfoque cualitativo, descriptivo – explicativo, transversal y fenomenológico, llegando a recolectar información, mediante fuentes primarias como entrevistas a participantes con experiencia en la materia del segmento de importación, legal, organismos públicos y aduanero, en donde se podrán identificar los distintos puntos de vista y como fuente secundaria, publicaciones académicas y fuentes digitales, como Sunat y Trademap, formulando preguntas, en base a las categorías, subcategorías y los objetivos planteados.

Luego de realizar la entrevista, a los participantes se concluyó que las normas impuestas por el MTC, han afectado drásticamente a los importadores de celulares, a través de sus costos logísticos, documentación y volumen, generando una desventaja competitiva, limitando la gama de celulares a importar, provocando una pérdida en la cultura importadora, llegando a la eliminación de las empresas nacionales y al incremento de la informalidad (contrabando).

Palabras claves: homologación de celulares, costos logísticos, volumen.

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze how it has affected the non-tariff barriers in the import of cell phones from China to Peru in 2019, in order to identify if the non-tariff barriers were unfavorable in the import of Chinese cell phones.

This research project is applied and was developed under a qualitative, descriptive - explanatory, transversal and phenomenological approach, reaching the collection of information, through primary sources such as interviews with participants with experience in the field of import, legal, public organizations and customs, where you can identify the different points of view and as a secondary source, academic publications and digital sources, such as Sunat and Trademap, asking questions, based on the categories, subcategories and the objectives set.

After conducting the interview, the participants concluded that the regulations imposed by the MTC, have drastically affected cell phone importers, through their logistics costs, documentation and volume, generating a competitive disadvantage, limiting the range of cell phones to import, causing a loss in the import culture, leading to the elimination of national companies and increased informality (smuggling).

Keywords: cell phone approval, logistics costs, volume.

I. Introducción

Atendiendo a la **realidad problemática**, hoy en día, la tecnología ha cumplido un rol muy importante en el comercio internacional, ya que, gracias a tal factor, ha permitido que las empresas industriales se desarrollen de manera eficiente y eficaz, generando una mayor rapidez en la comunicación entre comprador y vendedor a nivel mundial. Uno de los productos que tuvo mayor impacto en el comercio, fueron los “teléfonos celulares”, es por ello que, con el paso de los años han surgido diversas empresas que se han dedicado a producir estos equipos, como: Samsung, LG, Apple, Nokia, entre otros; las cuales se comercializan a nivel mundial; debido a la gran demanda de estos equipos y la gran oferta exportable de los mismos, las empresas comenzaron a competir adicionando un valor agregado a su producto, ya sea en base a la “calidad”, como mejores procesadores, integración de cámaras digitales, la incorporación de aplicaciones, o los “precios”, para el cual la gran mayoría de empresas comenzaron a producir equipos telefónicos mediante el “Outourcing”, ello género que implementen la “tercerización de la mano de obra”, ya que existen países en donde el costo de dicho servicio es inferior al costo que generan el producirlo nacionalmente; entre esos países se encuentran China, Taiwán, Tokio, etc. Gracias a esta tercerización que implementaron las empresas, se han podido producir diversos equipos de celulares con distintos precios, los cuales están clasificadas por gamas (baja, media y alta), con un fácil acceso económico para todas las personas. Con ello surgieron los operadores de Telecomunicación, son empresas que se dedicaron a la prestación de servicios a los consumidores finales, en donde actualmente se dedican a la importación de equipos móviles, equipos de internet y accesorios, ofreciéndolo con su servicio de comunicación. Las empresas al ver que empezaron a ofrecer un servicio completo a los clientes, comenzaron a expandirse a nivel mundial, posicionándose en diversas naciones.

Debido a la llegada de la tecnología y a los operadores de telecomunicación, el cual en este caso el producto sería los teléfonos celulares, han generado una gran demanda en el Perú, ya que dicho país, no cuenta con la tecnología necesaria para fabricarlos, es por ello que las empresas extranjeras como Claro, Movistar, Entel, entre

otras, vieron al Perú como un nicho de mercado, al cual poder posicionarse, a su vez género que dichas empresas de telecomunicación se dediquen a la importación y comercialización de estos productos, ello trajo consigo una cultura importadora a las empresas peruanas, permitiendo que las mismas importen generando así un “Libre comercio”.

En la actualidad, debido a la inseguridad ciudadana el estado peruano junto al MTC (Ministerio de Transportes y Comunicaciones) han decidido imponer medidas de carácter proteccionista, el cual se encuentran suscritos en el Decreto Supremo N° 019-2019 en el Diario oficial “El Peruano”, en donde nos habla acerca de los requisitos al momento de importar equipos celulares, entre estos tenemos: la “Homologación de equipos telefónicos” y la implementación del “Cell Broadcast (Difusión celular)” entre otros, estos nuevos requisitos van a generar una disminución de volumen en la importación de equipos celulares, ya que existe se debe a que en el Perú existen diversas empresas peruanas que se dedican a la importación y comercialización de celulares de gama baja, replicas entre otros, las cuales no cuentan con el IMEI, código de 15 dígitos, que se encuentra inscrito en el GSM (Global System Mobile), el cual permite la identidad del equipo móvil a nivel mundial y la seguridad del producto.

Actualmente en el Perú, existen 149 empresas importadoras de equipos celulares, el cual está conformada por 12 empresas extranjeras que representan el 85% del total de importaciones y 137 empresas nacionales que representan el 15% respecto al del total de importaciones de celulares en el mercado peruano, es por ello que al surgir estas nuevas reglas las empresas que se verán más afectadas serán las mypes y pymes peruanas, esto es debido a que dichas empresas nacionales no han empleado estas nuevas exigencias a diferencias de las empresas extranjeras que si lo han estado ejerciendo con anterioridad, estos factores generaran un incremento en sus costos logísticos, como la emisión de documentos como el “certificado de homologación”, que a su vez, en el caso de no haberlo gestionado con anticipación, la entidad aduanera deberá de retener la mercancía en depósito hasta la entrega del documento, ello generara a su vez un incremento adicional a sus costos de importación, estos factores también producirán un incremento en el precio final

afectando así la comercialización de los equipos celulares en el mercado peruano por parte de las empresas peruanas dejando de ser competitivos con las grandes empresas extranjeras. Debido a los nuevos costos e incrementos documentarios, las grandes empresas se van a ver beneficiadas mientras que las pequeñas empresas que representan una mayor cantidad y una buena participación en el mercado, las cuales generan más empleo, se van a ver perjudicadas; estos factores generaran una gran disminución de las empresas importadoras peruanas, ello traerá consigo un oligopolio comercial entre las empresas extranjeras que laboran en Perú.

En cuanto a la **justificación**, como **justificación del estudio**, se entiende que el presente tema de investigación que se está realizando busca informar a las empresas importadoras de celulares acerca de las medidas proteccionistas que ha implementado el estado, como el certificado de homologación de equipos y la implementación del software “Cell Broadcast” o “Difusión Celular” entre otros, estos factores se ha impuesto, debido a la inseguridad ciudadana, es por ello que se está dando a conocer estos factores con el fin de que las empresas importadoras de Perú, se informen de los nuevos requisitos al momento de nacionalizar una mercancía en el país de destino.

Tenemos como **justificación científica**, que el presente trabajo de investigación estudia las barreras no arancelarias y la importación de celulares, en donde gracias a los datos extraídos durante el desarrollo del estudio nos permitirá obtener resultados de tal manera que se puedan generar alternativas de solución, tanto en el ámbito documentario, como en el económico.

En cuanto a la **justificación comercial**, es importante que las empresas importadoras conozcan los documentos que se necesitan para poder importar equipos tecnológicos, ello permitirá que no se eliminen las empresas importadoras peruanas y se incrementen el volumen equipos celulares en el Perú, fomentando así el “Libre comercio”.

También se entiende que la **justificación social**, en la actualidad las Barreras no arancelarias y la importación han jugado un rol muy importante en el comercio internacional, ya que ha otorgado un desarrollo a gran escala para todas aquellas

empresas importadoras. Sin embargo las barreras no arancelarias van a determinar el volumen y el valor de la importación de los equipos telefónicos. Dado que este incremento de costos irá directamente a los consumidores finales, a su vez ello está trayendo una baja competitividad empresarial por parte de las pequeñas empresas debido a los costos altos que se ofrecen.

En cuanto a la **formulación de los problemas** tenemos como:

Problema General

¿Cómo han afectado las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019?

Mientras los **problemas específicos** son:

Problema específico 1: ¿De qué manera las políticas comerciales han influido en los costos logísticos en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019?

Problema específico 2: ¿Cuál es el grado de relevancia que han tenido las normas técnicas a la documentación en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019?

Problema específico 3: ¿En qué medida las normas aduaneras han impactado en el volumen de la importación de celulares de China al Perú en el año 2019?

Así mismo como **supuesto** tenemos:

Supuesto General

La llegada de las barreras no arancelarias en la importación de celulares chinos fue desfavorable para el Perú en el año 2019.

Mientras los **supuestos específicos** son:

Supuesto Específico 1: Las políticas comerciales han influido drásticamente a los costos logísticos en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019.

Supuesto específico 2: Las normas técnicas han generado una alta relevancia a la documentación en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019.

Supuesto específico 3: Las normas aduaneras generaron una tendencia negativa en el volumen en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019.

Así mismo como **objetivos** tenemos:

Objetivo General:

Analizar cómo ha afectado las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019

Mientras los **objetivos específicos** son:

Objetivo específico 1: Analizar cómo han influido las políticas comerciales a los costos logísticos en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019

Objetivo específico 2: Explicar la relevancia que ha generado las normas técnicas a la documentación en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019

Objetivo específico 3: Detallar la magnitud que ha tenido las normas aduaneras en el volumen en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019.

II. Marco Teórico

Así mismo se han tenido en cuenta los siguientes **trabajos previos nacionales**, ya que en la actualidad existen diversas empresas tanto nacionales como extranjeras que importan equipos telefónicos de diversos modelos y gamas, gracias a ello en el Perú, es considerado un país donde se fomenta el “Libre comercio”; pero debido a las nuevas leyes impuestas por el MTC, este concepto se estaría violando.

Según Regal (2016), “Propuesta de formalización de un procedimiento de Importación para la optimización de los tiempos de nacionalización caso Empresa IQ Corporación S.A.C”, en su tesis para optar por el título profesional de Licenciada de Administración y Gerencia, teniendo un objetivo de especificar de qué manera la propuesta de un procedimiento de documentación anticipada para la importación optimizara los tiempos de nacionalización en la empresa IQ Corporación S.A.C. En tal tesis nos menciona los documentos que se deben de considerar una empresa al momento de importar, también nos habla acerca de la importancia que tiene el conocer de manera previa dichos documentos al momento de nacionalizar una mercancía, ya que si una empresa gestiona tales documentos de manera previa, se podrá efectuar una agilización de tiempo al momento de ingresado la mercancía al puerto destino.

Para Urcia (2016) en su tesis “Aplicación de modelo de gravedad para el análisis de los determinantes del flujo de importaciones peruanas de origen asiático en el periodo 2000-2014”, teniendo como objetivo general de analizar cuantitativamente el efecto que han tenido los factores planteados sobre el valor de importaciones de Asia. Así mismo nos enuncia la importancia que es el identificar el tipo de cambio, los costos, aranceles y los no aranceles, ya que de ello dependerá el valor que se le asignara al producto, ello generara una variedad de cambios en el flujo de importaciones en el Perú. Para poder importar mercancías al Perú, se deben de tener en cuenta los costos como por ejemplo las barreras que imponen tal comercio que en este caso serían las barreras no arancelarias como la compra de un seguro, en caso se extravié o se hurte la mercancía, la aseguradora correrá con los gastos, pero a la par este seguro

representaría un costo directo a la mercancía, incrementado directamente su precio de venta.

Por otro lado, Gonzales (2018) en su título de investigación “Relación de la calidad de servicio, satisfacción y la lealtad del cliente a los agentes de carga marítimo puerto callao 2018- telefonía celular”, teniendo como objetivo general, determinar si existe la influencia entre la calidad de servicio logístico del agente de carga con la satisfacción y lealtad de las empresas importadoras de celulares vía marítima del puerto del Callao 2018. Así mismo, en dicha tesis se enfoca en la importancia que tiene el agente de carga al momento de importar una mercancía, ya que tiene como finalidad agilizar lo que corresponde a la consolidación, almacenaje, embalaje y distribución de la mercancía al momento de importar o exportar, pero a su vez este servicio generaría un costo adicional y en el caso de que la empresa desconozca de estos procesos, los mismos agentes suelen sobre costear a los servicios que ofrecen, como una doble facturación de estiba, pagos por servicio de cuadrillas y maquinarias sin haberse realizado, entre otros .

De la misma manera, Olortegui (2018), en su tesis “Análisis de impacto regulatorio de la creación del registro nacional de equipos terminales móviles para la seguridad en el Perú”, teniendo como objetivo analizar el impacto regulatorio de las medidas establecidas en el Decreto Legislativo N° 1338. Así mismo en dicha tesis nos habla acerca del aumento de la tasa delincencial con respecto al hurto de equipos móviles, debido a ello el estado comenzó a imponer medidas proteccionistas usados en otros países, con el propósito de identificar y analizar la implementación del RENTESEG, ya que dicha lista permite que se puedan identificar la lista blanca y la lista negra de equipos celulares, reduciendo así la inseguridad ciudadana, ello permitirá que se puedan identificar a procedencia del equipo y conocer en qué estado se encuentra.

Según Gómez (2018), en su título de investigación “Análisis de la relación entre los costos logísticos adicionales y el costo de importación de la empresa Best Security del Perú S.A.C 2016-2017”, tesis para obtener el grado de licenciado en Administración de Negocios Internacionales, el cual tiene como objetivo general conocer el nivel de

relación del costo de importación y los costos logísticos adicionales de la empresa Best Security del Perú SAC 2016-2017. Así mismo en tal investigación nos explica los costos adicionales que se generan tanto en el puerto destino como en la empresa al momento de importar una mercancía, tomando con mayor importancia los costos de transporte y almacenamiento. En mi opinión, estos puntos serán claves para la investigación, ya que también se está dando valor a estos costos, ello se debe a que al momento de importar una mercancía, llegado al país de destino, la mercancía tiende a pasar por un canal y consecuentemente por un almacén aduanero, en donde se generaran nuevos costos que las empresas importadoras en algunas ocasiones no lo consideran, esto generara un incremento en sus costos y finalmente a su precio de venta.

Con relación a los **trabajos previos internacionales**, Macías (2015), en su tesis “Política comercial de celulares en el Ecuador y su incidencia en la economía nacional Periodo 2010-2013”, teniendo como objetivo general de controlar la importación de celulares y a la vez dinamizar dicho sector. Analizar la política comercial de celulares y su incidencia en la economía nacional en el periodo 2010-2013. Dado lo expuesto, en tal tesis, nos habla acerca de las políticas económicas que van dirigida a los equipos celulares y equipos de cómputo, el cual se empezó a efectuar en Ecuador, entre sus leyes se identificó el cobro de una tasa de importación, en donde el monto recaudado ira dirigido a los artistas nacionales por un supuesto perjuicio debido a la descarga de música en tales equipos, el cual generara un domino de problemas, como el aumento de los precios, la disminución de la demanda y el aumento en la tasa de desempleo.

Por otro lado, Galarza (2015) en su investigación “Las medidas restrictivas a la importación de celulares y su impacto en el consumo, tributación y utilidades de las empresas de telecomunicaciones en el Ecuador, durante el periodo 2010- 2012”, la cual tiene como objetivo general, analizar el impacto de las medidas restrictivas a la importación de celulares de consumo, tributación y utilidades de las empresas de telecomunicaciones en el Ecuador. Así mismo nos habla acerca del aumento de importación de celulares y las medidas proteccionistas de ecuador, entre estas se encuentran la política medio ambiental de “reciclaje de celulares”, por cada 2.5

celulares que se reciclen, ello representara la importación del celular, el cual puede variar dependiendo a lo notificado por el SENA, ente encargado de supervisar el conteo de celulares en las empresas importadores de ecuador, ello permitirá reducir el crecimiento de los desechos electrónicos y el cuidado del medio ambiente.

Según Gaibor (2017), en su título de investigación “Análisis de las barreras arancelarias y su incidencia en las importaciones del Ecuador: Caso Textil Periodo 2009-2015”, tesis para obtener el título de Economista mención Gestión Empresarial. Teniendo como objetivo, establecer la relación entre las barreras arancelarias y las importaciones de bienes textiles a través del modelo de mínimos cuadrados ordinarios. Según los datos generados en dicha tesis nos indica que cuando un país impone medidas proteccionistas a los productos de importación se genera una relación inversa, ya que al incrementarse los aranceles, las importaciones disminuyen simultáneamente, provocando así una contracción a la actividad económica, en donde se puede evidenciar claramente en su balanza comercial, por el cual se recomendaría que el gobierno, en vez de incrementar los tributos, se debería de fomentar la producción la comercialización, ya sea mediante charlas gratuitas o campañas informativas acerca del comercio.

Para Chacón y Minga (2015), en su tesis “Barreras comerciales a las empresas importadoras y comercializadoras de telefonía celular en cuenca y el impacto en su rentabilidad en el año 2012”, título para obtener el grado de contadores públicos, en donde su objetivo general es analizar el impacto de las barreras comerciales en las empresas importadoras y comercializadoras de telefonía celular con localidad en Cuenca. Así mismo en tal tesis nos enuncia el impacto que se generó, debido a las nuevas leyes impuestas a partir del 2011 en adelante y el efecto que causo en el 2012, para el cual tuvo como objeto de estudio los aspectos legales y las normas tributarias que son legisladas por las entidades aduaneras ecuatorianas (SENAE), en donde dichos organismos imponen sus normas y reglamento acerca de cómo importar equipos celulares, estos factores se verán reflejados en sus costos, su rentabilidad y en los empleados de las empresas importadoras de Ecuador.

According to Yalcin, Felbermayr and Kinzius (2017) in your research degree “Hidden Protectionism: Non – Tariff Barriers and Implications for International Trade Study on Behalf Bertelsman Foundation” having as a general objective, quantify the impact of non-tariff measures on international trade. As it has been illustrate non-tariff barriers turn ut to have a significant protective impact in imports. Based on the estimated average effect it is possible to assess how of the recently observed global trade may be explained by the increasing usage of non-tariff barriers. Dado lo expuesto, podemos identificar que en dicha tesis, nos habla acerca de las barreras que impone el estado ya sean arancelarias o no arancelarias, estas medidas proteccionistas surgen a causa de la llegada de inversiones extranjeras; en parte es favorable, ya que fomenta el comercio, generando divisas al país pero cuando no se controla de manera eficaz, ello podría generar la reducción del mercado nacional y un posicionamiento del mercado extranjero y hasta posiblemente un oligopolio, es por ello que dichas entidades del estado velan por el bienestar del mercado nacional, mediante reglas no arancelarias, como certificaciones, prohibiciones, requisitos y aranceles, con el fin de proteger el mercado nacional del mercado extranjero.

En cuanto al marco teórico referencial, se ha tenido en cuenta que **las barreras no arancelarias**, son todas aquellas medidas políticas que impone y exige el estado, con un fin de proteccionista, dichas políticas pueden ser determinadas mediante, normas técnicas, normas aduaneras entre otras (Hidalgo, 2015, p.5). Así mismo dichas políticas comerciales repercutirán directamente al volumen al momento de generar una importación o exportación, dichas barreras no arancelarias son diferentes aranceles, ya que no su fin no es la recaudación de un impuesto, sino el que dicha mercancía cumpla con los nuevos estándares de calidad que se le están exigiendo.

En base a Lombana, tenemos la siguiente **categoría 1: Política comercial**, debido a que son las normas o leyes que rigen en un estado, con el propósito de mejorar y ofrecer al consumidor final un producto de calidad y a las empresas una mejora en su producto y consigo una homogeneidad en las características básicas de un producto. Según Lombana et al, (2014), nos indica que, son medidas o leyes que los países tienden a imponer, con el fin de proteger su mercado, afectando así las cantidades y

su diversidad de productos, las cuales se negocian con otras naciones que están integradas al comercio exterior, sin embargo, al estar acogidos a un libre comercio, estas medidas proteccionistas deberán de ejecutarse dentro de los límites impuestos por la OMC (p.62).

Así mismo se consideró como **Sub Categoría 1: Homologación de celulares**, ya que según El Peruano (2019), nos dice que es el documento único, mediante el cual el Ministerio certifica, por cada marca y modelos que los equipos y/o aparatos de telecomunicaciones examinados cumplen con las disposiciones de la Ley, su Reglamento General el presente Reglamento y demás normas técnicas vigentes, Su plazo de vigencia es indefinido (p.29). Así mismo, dicha publicación, nos indica que el estado peruano empezó a imponer nuevos estándares de calidad a la importación de equipos telefónicos, en donde hace énfasis en la homologación de celulares, el cual para poder adquirir tal documento es obligatorio que todos los equipos móviles que sean importados, deberán de contar con un código IMEI de 15 dígitos, dicho código evidenciara el estado del producto entre otros.

Por otro lado se determinó como **Sub categoría 2: Tasa de Absorción Especifica SAR** en donde es un certificado donde se especifican los límites y frecuencias máximas del equipo con el fin de que el usuario no sufra ninguna enfermedad debido a la radiación que emiten los equipos celulares (Romero, 2015, p,1). Si bien es cierto que este documento es obligatorio al momento de nacionalizar la mercancía, es difícil de conseguirlo, ya que se debe de solicitar dicho documento al mismo fabricante. En mi opinión considero que en la actualidad, las entidades correspondientes están poniendo diversas trabas al momento de importar una mercancía el cual está trayendo consigo una disminución en el volumen de importación y un obstáculo para el “Libre comercio”.

En base a la FCC, tenemos la siguiente **Sub categoría 3: Código FCC ID**, es un código alfanumérico que se ubica en el software o en la etiqueta del equipo móvil, el cual se evidencia la procedencia de la fabricación de la misma (FCC, 2020, p.1). Si bien es cierto no es un documento o una licencia que se deba de emitir, pero si es fundamental que el equipo telefónico a importar cuente con dicho código, ya que en la

actualidad el MTC, lo está solicitando y de no contar con este código, el equipo no podrá ser homologado y a su vez no será retenido por aduanas.

Se identificó como **Sub Categoría 4: Difusión Celular o Cell Broadcast**, en donde, según el peruano (2019), nos dice que “es una funcionalidad de la tecnología móvil que permite la entrega de la mensajería simultánea a múltiples usuarios en un área específica (p.30)”. Gracias a la implementación de dichos sistema, ello permitirá una mayor rapidez cuando se presente algún desastre natural, esto es debido a las placas tectónicas que se encuentran ubicadas en el litoral del Perú en donde también nos encontramos situados en el cinturón de fuego del pacifico, siendo así uno de los países con intensas actividades sísmicas y volcánicas. En mi opinión considero que dicha implementación es aceptable, ya que a diferencia del anterior sistema que manejaban las otras empresas operadoras, este sistema será único y también porque este sistema permite enviar mensajes de alerta a las personas que se encuentren situadas cerca del epicentro, en donde se les informa acerca de las precauciones que debe de tomar cada persona dependiendo a que distancia se encuentre del epicentro, pero a su vez dicha sistema traerá consigo un costo adicional el cual repercutirá directamente con el costo de la mercancía y a su vez con el precio de venta.

En base a Estrada, tenemos la siguiente **Categoría 2: Costos Logísticos**, debido a que son aquellos costos en los que una organización o entidad ya sea privada o pública tienden a incurrir para poder controlar y gestionar los flujos de materiales o de información que se suscitan en una empresa, con el fin de ofrecer un buen servicio a sus clientes (Estrada et al, 2010, p. 3). Dado lo expuesto, es fundamental que tanto importador como exportador conozcan los costos a los que su mercancía se va a ver afectada, ello es importante ya que existen diversas empresas que recién se están iniciando en el comercio internacional, tienden a considerar solo el costo de la mercancía y el flete, mas no en los otros posibles costos, como el pago a los agentes aduaneros, el posible costo si llega a ser asignado por un canal rojo, o también los aranceles que pagan algunas mercancías.

Así mismo se consideró como **Sub Categoría 5: Costo de Almacenamiento**, ya que según Estrada et al (2010), nos enuncia que tomar en cuenta este punto es fundamental, ya que se estima que los costos de ocupación o espacio pueden oscilar

entre el 1% y 5% del total de costos logísticos, por ende en el caso de que el importador o el consignatario no logren entregar a tiempo los documentos pertinentes a la importación de la mercancías, ello generara que aduanas retenga dicho producto en sus almacenes, este hecho provocara un incremento de tiempo en el almacén aduanero y a su vez un aumento en los costos, ya que la aduana comenzara a cobrar al consignatario un alquiler de espacio hasta la entrega y revisión de la documentación, en donde dicho costos portuarios oscilan entre \$300 a \$350 dependiendo el almacén a donde se dirija la mercancía, esto traerá consigo un incremento al precio de venta al momento de comercializarlo (p. 4). En mi opinión, considero que toda persona jurídica que desea importar una mercancía, deberá de considerar como un costo directo, el almacenamiento, ya que en la actualidad el Perú es uno de los países de Latinoamérica en donde sus costos logísticos en una importación son los más caros a diferencia de los otros países, por ejemplo el alquiler de un container en Perú oscila entre los \$1300 dólares a diferencia de Chile, Colombia y Ecuador que su precio asciende hasta los \$300 dólares que cuenta con uno de los costos logísticos portuarios.

En base al Foro Jurídico, tenemos la siguiente **Categoría 3: Normas técnicas**, aunque se conoce que las normas éticas en teoría no son obligatorias ante la ley, tiene una alta relevancia e importancia en la práctica, ya que son necesarias al momento de tramitar un documento en las entidades correspondientes en una importación. Para Foro Jurídico (2017), es un documento que indican las características o especificaciones de un producto, procesos y los métodos de producción a los que ha sido sometido la mercancía, el cual está estipulado mediante reglas aprobadas por una institución reconocida, en donde no es de uso obligatorio (p.2). Dado o expuesto podemos aseverar que las normas técnicas cumplen un rol importante al momento de iniciar un intercambio comercial, brindando así información al comprador sobre la composición y la calidad que brinda dicha mercancía al momento de ser adquirido.

De la misma manera se determinó como **Sub Categoría 6: Ficha Técnica**, ya que, para Diario el exportador (2019), nos indica que es un documento o herramienta la cual provee el exportador o vendedor la cual tiene la finalidad de informar de manera

precisa y práctica, las composiciones técnicas del producto con un carácter estándar (p.1). Así mismo dicha herramienta es de vital importancia tanto a nivel comercial, en donde informa a las especificaciones del producto a los clientes como a nivel logístico en donde los exportadores o vendedores detallan las (dimensiones, peso y volumen) al momento de manipular y almacenar una mercancía. Dicha ficha técnica no es un documento estático, ya que tal herramienta tiende a variar de acuerdo a sus características y al mercado donde va a ir dirigido

Así mismo se consideró como **Sub Categoría 7: Resoluciones emitidas por el MTC**, en donde según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2019), nos dice que es una de las entidades del poder ejecutivo del estado peruano, encargadas de la regulación, verificación y sanción con respecto a las leyes de transporte y telecomunicaciones, dicha labor es de suma importancia, ya que tal órgano vela por el bienestar de los ciudadanos, las empresas peruanas, la disminución de la tasa de pobreza y la facilitación de comercio (p.1). Dado lo expuesto, podemos afirmar de que ante una importación de telefonía en el Perú, el ente regulador encargado de controlar dicho comercio, es el MTC, mediante resoluciones las cuales se producen en una mediante un decreto supremo el cual se genera primero, con una propuesta de proyecto de ley, en donde se coloca y agenda la fecha para su posterior debate en el pleno del congreso, en donde si resulta con una mayoría de votos dicho decreto se aprobara y finalmente se publicará en el diario “El Peruano”.

En base a Siicex, tenemos la siguiente **categoría 4: Documentación**, en donde, para Siicex (2016), nos dice que son documentos exigidos, por el gobierno, como las entidades aduaneras, y organizaciones reguladoras, por los proveedores y las empresas, siendo así un proceso administrativo, en donde se aprueba o acredita todo tipo de información ya sea para uso comercial, control entre otros (p.7). Asimismo, podemos aportar que los documentos son pruebas contundentes que ayudan a evidenciar la legalidad de los procesos y etapas que se fueron realizando en una importación proporcionando un determinado contrato de compraventa de mercancías, flete, seguro y pagos de tributos correspondientes a aduanas.

Así mismo se seleccionó como **sub categoría 8: Factura Proforma**, ya que es el primer paso que se da en el cierre de una negociación del consignatario y consignaste en la que transcriben o acuerdan mediante un documento ya sea online o físico las cantidades a comprar y montos a pagar por las mercancías y además de ello el importador tiene acceso al número de cuenta bancario internacional y las condiciones de compra y venta internacional. Este documento permite también que el importador pueda transmitir esta información a su agente de aduanas y de carga para las respectivas cotizaciones. Así mismo, según Martin y Martínez (2014), nos enuncia que “es un documento provisional que informa al comprador del precio de la mercancía y de las condiciones en que el vendedor está dispuesto a que se realice la venta (p. 50)”. Dado lo expuesto, podemos aportar que la Proform invoice si bien es cierto no es un documento que tiene un valor dentro del comercio internacional, es de suma importancia de manera que abre camino a las siguientes relaciones comerciales entre importador y proveedor.

Por otro lado se señaló como **sub categoría 9: Factura Comercial**, el cual es el documento administrativo de escritura contable que rige de suma importación ante la compra de mercancías en el mercado internacional que conlleva información de cantidades, montos, cláusulas, INCOTERMS, formas de pago o cobro, puerto de origen y además detalla toda información necesaria que se pueda necesitar del shipper (exportador). Según Diario del exportador (2017) nos dice que es un documento de vital importancia al momento de efectuar una venta, entando a tallar como una constancia de venta realizada, la cual es emitida por el exportador y dirigida hacia el importador en donde se detalla con exactitud la información de la transacción comercial, como precios, mercancías, condiciones de pagos etc (p.1). Así mismo, la factura comercial es el expediente y prueba que tiene mucha validez en la adquisición de una compra de un producto o servicio, es importante y de sumo cuidado que está bien detallada la factura puesto que con este documento el agente de aduanas realizara las tramitaciones de la DAM.

De la misma manera se consideró como **sub categoría 10: Packing List**, en donde es conocido como el reconocimiento de lista de empaque que se está embarcando en

una exportación ya que detalla información específica de los contenidos o componentes que llevan dicha mercancía como peso, tamaño, medidas, gramaje, composición y entre otros, en lo que a su vez van de la mano con la factura comercial y es uno de los documentos que también tiene un valor e importancia en la operatividad comercial para la declaración aduanera de mercancía DAM o documento único administrativo DUA. Para Siicex (2016) nos dice que es un documento que detalla las especificaciones que contienen la carga ya sean el peso, la cantidad de bultos y el contenido de la mercancía, siendo de vital importancia al momento de desaduanar el producto en puerto destino, permitiendo así la identificación de los diferentes ítems que se embarcan en un contenedor, ya sea carga consolidada o carga suelta (p. 66). Asimismo, podemos aportar que el packing list es el documento sustento cuando se pasa a realizar una revisión física de la mercancía importada por parte de las autoridades aduaneras, en las que especifica los productos que contienen el contenedor ya sea FCL o LCL.

Así mismo se determinó como **sub categoría 11: Guía Aérea o Air Waybill**, según el Diario el exportador (2016), nos indica que ,es una documentación utilizada una prueba del contrato de transporte, como prueba y recibo del envío de la mercancía, este documento es emitido por una compañía aérea o por un agente autorizado por IATA (Asociación Internacional de Transporte Aéreo), siendo de carácter internacional, el cual consta de 3 ejemplares originales de entre 6 o 12 copias que tienen diferentes usos para el agente o la compañía, en él se indican nombre, dirección del expedidor y del destinatario, se identifica al transportista y al agente con su código, los aeropuertos de carga y descarga, así como datos de identificación de la carga, tales como descripción de la mercancía, número de bultos, peso importe, entre otras, el conocimiento de embarque aéreo tiende (p.1). Asimismo este documento es necesario, en el caso de que se produzca algún deterioro o ruptura de la mercancía, aunque hay que tener en cuenta que si el producto requiere una manipulación especial por su naturaleza o diseño, este producto debe de ser indicado por el contratante en el conocimiento de embarque aéreo, se utilizaría como instrucciones de carga y manipulación de la mercancía, funciona como recibo de la transferencia de carga

desde el emisor al transportista además se utiliza en el despacho de mercancía como declaración de carga de la misma manera se utiliza en sistema de pago que requieren documentos contra el pago de la mercancía como la carta de crédito, es completado por los operadores logísticos, agentes autorizados o las propias compañías aéreas

Por otro lado se determinó como **sub categoría 12: Certificado de origen**, debido a que es un documento que legaliza y cerciora que las mercancías en el país exterior (origen) han sido elaboradas o fabricadas dentro de su mismo territorio, puesto que son emitidas por entidades autorizadas dentro de su mismo país, y además facilitan a que estos productos puedan someterse a regímenes exonerados de algunos impuestos en su totalidad. Para Sanchiz (2010), nos dice que para que una persona natural o jurídica logre beneficiarse o acogerse a un TLC, al momento de importar una mercancía, es necesario que tal mercancía deba ir acompañada de un certificado de origen en dónde se logre identificar la procedencia exacta de la mercancía, justificando así el origen del producto (p.61). Asimismo, podemos aportar que los certificados de origen garantizarían a los importadores que este manuscrito permita el ingreso de la mercancía al mercado peruano, ya que digita la procedencia y el acogió ante un régimen beneficiario.

En base a las Normas legales, tenemos **Categoría 5: Normas Aduaneras**, la cual son todas aquellas leyes, decretos o normas que imponen las entidades correspondientes como la SUNAT con el fin de regular, verificar y sancionar el ingreso, traslado, permanecía y la salida de la mercancía en el territorio aduanero (Normas Legales, 2018, p. 1). En mi opinión, si una persona sea natural o jurídica, desea importar o exportar una mercancía deberá de conocer cuáles son las leyes que imponen las entidades pertinentes, ya que de no conocerlas, no podrá definir sus costos portuarios, esto se debe a que en algunos casos, existen algunos costos adicionales que se genera en el puerto marítimo o en el caso de no contar con la información requerida, su mercancía podría llegar a ser retenida y sancionada por no contener la información que las entidades aduaneras le solicitan.

De la misma manera se determinó como **Sub Categoría 13: Tabla de Sanciones**, ya que está conformada por una lista de infracciones y sanciones, en donde se logre evidenciar la falta que han cometido una persona natural o jurídica y sucesivamente se le asigna una multa, sanción o comiso, dependiendo el grado de faltas cometidas (Ley General de aduanas, 2010, p.1). Así mismo, en el caso de la importación de celulares, la infracción sería el “carecer de documentación aduanera pertinente” y su sanción sería el comiso de la mercancía a un almacén portuario, lo que generara que tal producto importado se destine a un almacén portuario hasta la presentación de los documentos correspondientes, ello traerá consigo un costo adicional en el alquiler de espacio en el depósito temporal. Considero que debido a estas nuevas reglas impuestas por el MTC, las diversas empresas nacionales al no conocer de estos documentos, se verán afectados tanto en el costo de su mercancía como en el tiempo de desaduanar los equipos telefónicos.

Para identificar la sanción que genera la falta de documentación en la importación de celulares de China al Perú en el 2019 (ver anexo 6).

En base al Saiz, tenemos la siguiente **categoría 6: Volumen**, en donde, según INEI (2015), nos menciona que se define como un indicador la cual permite identificar los valores y las cantidades importadas y exportadas respecto a un año en base entorno al comercio exterior (p. 7). Así mismo, esta información se extraída de una base de datos por las entidades aduaneras como SUNAT o Trademap, en donde se evidencia los registros anuales y mensuales de las importaciones y exportaciones que se ha comercializado un producto.

Para identificar como se generó un decrecimiento en el volumen de las importaciones de celulares de China al Perú en el 2019 (Ver anexo 7).

De la misma manera se seleccionó como **sub categoría 14: Cantidad de celulares importados**, ya que, son los montos cuantitativos obtenidos al momento de comercializar un producto con una empresa extranjera a nivel internacional, la cual permite identificar y medir las cantidades que se importaron en un determinado periodo, con el fin de poder producir estadísticas que logren visualizar la variación que se ha generado en un país dando como resultados un ascenso o descenso,

dependiendo la demanda que existe en cada nación. (Espinoza, 2018, p. 11). Así mismo al momento de efectuar un estudio de mercado o un análisis longitudinal se podrá evidenciar los cambios que han surgido en un tiempo determinado, dando a conocer así, la cantidad de empresas que han importado este producto.

Para poder identificar la cantidad de empresas que existen en el Perú y la participación que tienen en el mercado (ver anexo 6).

III. Metodología

3.1. Tipo y Diseño de investigación

Así mismo el tipo de investigación es básica ya que según Murillo (2008) nos dice que se ocupa del objeto de estudio, teniendo en cuenta que, a partir de sus resultados y descubrimientos, pueden surgir nuevos productos y avances científicos, también busca indagar cómo funcionan las cosas para un uso posterior y no de manera inmediata (p.159). De la misma manera, Se genera en base al escenario que se está observando apoyándose de antecedentes, revistas científicas, teorías y de acuerdo a la problemática que están indicando los participantes en base a su percepción del problema, en donde se llegó a ofrecer recomendaciones en el cual se aportaron ideas en relación al escenario de estudio, a diferencia de la investigación aplicada, el investigador no aplicara un modelo o propuesta para poder solucionar el problema.

De igual forma es un enfoque cualitativo, ya que se empleó mediante la recolección de datos sin ninguna medición numérica, en donde se pudo realizar las preguntas y supuestos, antes, durante o después de la misma, el cual tuvo como finalidad, identificar la realidad sociocultural desde el punto de vista de los participantes que se encontraron en el proceso de investigación, llegando a proponer recomendaciones (Monje, 2011, p.12). Así mismo dicho enfoque, partió de una idea el cual conllevó al planteamiento de un problema, en donde el investigador pudo profundizar más en el tema, llegando a tocar distintos campos de la materia, el cual en el transcurso de la recolección de datos, el investigador pudo agregar o descartar los puntos que se consideró relevantes al tema, separando así las preferencias y emociones, también es una investigación interpretativa, ya que el investigador tiende a explicar y analizar los acontecimientos o fenómenos que se están suscitando conforme a la relevancia que tengan los puntos a tratar.

De la misma manera el **diseño de investigación** fenomenológico, es un paradigma que trata de descubrir y explicar la esencia válida universal de un hecho o un fenómeno suscitado en base a las experiencias de los participantes (Fuster, 2019, p.2). Así mismo dicha investigación trató de explicar bajo un enfoque cualitativo, los efectos que

han generado las nuevas normativas peruanas con respecto a la importación de celulares.

Con respecto al **diseño no experimental**, se efectuó sin la necesidad de alterar o manipular las categorías u otro tipo de información recolectado por el investigador, con el fin de poder observar los fenómenos tal cual se contemplan en su contexto natural, por ende en este estudio no se implementó ningún programa, tan solo se observó las situaciones ya existentes, sin la necesidad en influir en ellas (Hernández et al. 2014, p. 152).

De la misma manera en el **diseño transversal**, Hernández et al (2014) nos enuncia que se basa en recolectar información o datos en un solo tiempo, el cual tiene como propósito el describir las categorías y estudiar los efectos que se originan en un tiempo dado (p. 154).

Con respecto al **diseño descriptivo-explicativo**, se consideran el fenómeno estudiado y sus componentes, según la decisión del investigador, la cual identifican las características o propiedades del objeto de estudio (Yuni y Urbano, 2014, p.51). Así mismo, consiste en recopilar, describir, detallar como se manifiestan y como son el contexto, suceso y los fenómenos que se acontecen, teniendo como fin, conocer las barreras no arancelarias y la importación de los celulares, por lo tanto, se emplean los segmentos como la muestra representativa para poder explicar las experiencias y perspectivas que tienen los participantes en base a los distintos segmentos de la investigación

3.2. Categoría, Subcategoría y Matriz de categorización

En el presente trabajo de investigación se realizó mediante la recolección de datos e identificación de las barreras no arancelarias, en donde se logró identificar como sub categorías: políticas comerciales, normas aduaneras y normas técnicas. Así mismo se identificó la Importación, la cual cuenta con las siguientes sub categorías: costos logísticos, documentación y volumen.

Categoría 1: políticas económicas, en donde cuenta con sub categorías como: homologación de celulares, Tasa de absorción Especifica (SAR), Código FCC ID y difusión celular “cell broadcast”,

Categoría 2: costos logísticos, contando como sub categoría: costo de almacenamiento

Categoría 3: normas técnicas, la cual contiene como sub categorías: ficha técnica y la resolución de importación del MTC.

Categoría 4: documentación, la cual contiene como sub categoría: factura proforma, factura comercial, packing list, air waybill guía aérea, certificado de origen

Categoría 5: normas aduaneras, la cual cuenta como sub categoría: tabla de sanciones.

Categoría 6: volumen, teniendo como sub categoría: cantidad de celulares importados.

3.3. Escenario del estudio

Para el presente proyecto de investigación se inició entrevistando a los expertos relacionados al sector de importaciones de celulares, legal, organismos públicos y aduanero, de los cuales estuvieron de acuerdo con las preguntas planteadas

En base al tema, se identificó un amplio conocimiento a través de los entrevistados, el cual nos brindaron su información y a la vez, su punto de vista, ello permitió recolectar una gran gama de respuestas para los distintos segmentos del tema tratado.

Según Hernández y Fernández (2010) indican que para llegar a generar un análisis se inicia con ideas ya antes formuladas, acerca de cómo se relacionan los conceptos. Luego de haber agrupado la información ya sea vía, audiovisual, escrita o verbal, se consolidan en una base de datos, la cual se examinan los significados y detalla el fenómeno estudiado (p.14).

Así mismo, los entrevistados se mostraron muy interesados en la investigación, tanto así que llegaron a sugerirnos una modificación e incorporación de nuevos puntos en las sub categorías y el contacto con otros expertos que fueron fundamentales en el

proceso de investigación, dichos aportes llegaron a ser valiosos y favorables al momento de realizar las entrevistas.

3.4. Participantes

Debido a que el diseño de investigación cuenta con un enfoque cualitativo, se necesita identificar los aspectos que abarca cada segmento. Así mismo se planteó una muestra idónea y representativa tomando en cuenta los siguientes personajes: Segmento de Importaciones: Importador de celular (persona natural); Gerente General de una casa comercializadora; Gerente General de una empresa importadora de celulares; en el Segmento Legal: representante de una firma de abogados; en el Segmento de Organismos Públicos: representante del MTC; en el Segmento Aduanero: Gerente General de una agencia aduanera. Los cuales nos informaron y nos brindaron opiniones acerca de las barreras no arancelarias en la importación de celulares chinos, con el fin de poder hondar más en el tema y analizar sus puntos de vista.

Hernández y Fernández (2014) nos indica que, es frecuente la opinión de expertos en la materia en estudios cualitativos y exploratorios, con el fin de generar supuestos más precisos o mejorar las preguntas al momento de entrevistar (p.387). Así mismo el investigador tiende a considerar a los participantes idóneos, ya sea por su experiencia o por el área donde se desempeñe con el fin de poder hablar acerca de las barreras no arancelarias en la importación de celulares.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En base a la **técnica**, se realizó mediante las entrevistas estructuradas, ya que son fundamentales para las investigaciones sociales, en donde se pudo recolectar información de diversos ámbitos relacionados a la problemática que se está investigando (Cortez, Iglesias, 2004, p.36). De la misma manera se empleó dicha técnica para poder descubrir e identificar los componentes del tema, con el fin de poder analizar sus propiedades los cuales son: las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China a Perú.

Para poder analizar a profundidad este proyecto de investigación se tuvo que recurrir a fuentes primarias, como entrevistas a los expertos en la materia dependiendo de los segmentos, para el cual se utilizó como **instrumento** al investigador y las preguntas dependiendo lo que la información que los participantes brindaron. Por otro lado, se tuvo como fuente secundaria, los antecedentes nacionales e internacionales, noticias web como “Diario Gestión” y la extracción de datos de Sunat y Trademap.

Para SEMAR, nos indica que para la recolección de datos, se debe identificar el cómo y cuándo se empleara tal procedimiento (técnica) y los instrumentos que se van a utilizar para obtener la información (p.32).

3.6. Procedimiento

Luego de recolectado la información como antecedentes y teorías relacionadas al tema, en donde se plantearon supuestos generales y específicos, los cuales pudieron pronosticar hechos futuros ciertos o falsos, se implementaron las categorías y sub categorías en base a la información recolectada, después se identificaron los problemas y los objetivos generales y específicos que el investigador se planteó en relación a los supuestos, luego se inició con la selección de los participantes, con respecto a la problemática y al escenario de estudio. Después se generó un listado de preguntas relacionadas al tema, en donde se empezó a realizar una entrevista a los participantes de cada segmento, la transcripción de las entrevistas, dándonos diversos resultados, los cuales se tuvieron que categorizar y codificar, con el fin de poder llegar a una triangulación de la información recolectada, seguido de un resultado, una discusión para finalmente llegar a una conclusión y recomendación en base a la problemática.

3.7. Rigor científico

Con relación a la **validez**, Hernández et al (2014), nos dice que es “el grado de confianza que se tiene de que los resultados del experimento se interpreten adecuadamente y sean válidos (p.135). Tal validación se analizó por los expertos de

la Escuela de Negocios Internacionales, en donde determinaron el nivel de análisis de la entrevista, la cual está formulada para los participantes contando, con tres expertos en la materia, mediante el instrumento de validación. Así mismo en dicho proceso, se recolectan los datos los cuales serán codificados, en donde se pueda generar una triangulación llegando a tener un grado de fiabilidad a la investigación

Por otro lado, con respecto a la **fiabilidad**, es el instrumento de medición el cual se empleara para medir el nivel de veracidad que existe produciendo así un resultado (Hernández et al, 2010, p.200). Así mismo en dicha investigación se utilizó a los participantes por su grado de experiencia, generando así un alto grado de fiabilidad en base al instrumento, también se consideró el método de investigación, ya que es tan claro y preciso que otros investigadores, en un futuro, podrán replicar el mismo método pero con otro producto, llegando a obtener resultados similares en función de las categorizaciones o tiempos, tomándolo como un caso de estudio en donde otros investigadores pueden discutirlo.

3.8. Método de análisis de datos

Se plantearon teorías que a medida que el investigador iba entrevistado más a los expertos, se tendían a agregar o descartar algunos puntos de la investigación. Dentro del marco teórico se plantearon diversas teorías en función a las políticas comerciales, ya que son las leyes y normas impuestas por el gobierno, como el certificado de homologación, de tasa de absorción Especifica SAR, el sistema de difusión celular cell broadcast y el código FCC ID, donde se dan a conocer las normas técnicas, como la ficha técnica y las normas aduanera, en donde se identifican la tabla de sanciones, en donde se busca identificas los costos que involucran, como el costo de almacenamiento, de donde se evidencia el impacto que tuvo en la documentación al momento de importar, en donde se identificó la factura proforma, la factura comercial, el packing list, el air waybill y el certificado de origen; finalmente se buscó definir el impacto en el volumen, como en las cantidades importadas de parte de las empresas nacionales.

En cuanto a la búsqueda de los participantes, se seleccionaron en base a la experiencia y el cargo que ejercen, desde el punto de vista de importación, se escogió a importadores frecuentes y gerentes generales de casas comercializadoras, desde el punto de vista legal, se seleccionó a un abogado en la materia, dentro del MTC, se seleccionó a un ingeniero de programas de telecomunicación y desde el punto de vista aduanero, se seleccionó al gerente de una agencia aduanera.

Con respecto a la recolección de información, de manera secundaria se utilizaron la base de datos de SUNAT y TRADE MAP, una vez obtenidos dichos datos, se generó un reporte anual en base la importación de celulares, clasificándolo por empresas, con la finalidad de que se pueda reconocer estadísticamente el impacto que ha conllevado las barreras no arancelarias en la importación de celulares chinos

SEMAR (2016), nos indica que para poder definir y explicar los conceptos, ello se estructura recolectando información relevante, mediante consulta de datos, fuentes documentales, entrevista a expertos, con el fin de poder analizar la información y relacionarlo con los conceptos en una investigación.

3.9. Aspectos éticos

Se tendrá en cuenta la fidelidad de los resultados, la consideración hacia la propiedad intelectual y la confidencialidad de los participantes, mediante los principios éticos como, la no maleficencia, el cual en dicha investigación no se buscara dañar a nadie, para el cual el investigador deberá de ser competente al momento de realizar el estudio y recolección de información; la justicia, en donde el investigador deberá de tratar a todos los entrevistados con equidad, separando así las preferencias y emociones; la autonomía, en donde el investigador es independiente y autónomo al momento de tomar una decisión, a través del consentimiento informado en donde los participantes estuvieron de acuerdo con la publicación de sus puntos de vista y experiencia en el campo, la confidencialidad, en donde el investigador vela por el bienestar del entrevistado con el fin de resguardar la identidad de las personas que intervienen en el estudio de la investigación y la integridad en el proceso de análisis. Así mismo dicha redacción se pudo elaborar mediante el Manual APA, guiándonos en el trayecto del investigador, en base a la formulación de las citas y las referencias bibliográficas.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

La selección de datos y resultados obtenidos de las distintas entrevistas a profundidad se efectuó a segmentos importantes dentro del área de importación, legal, organismos públicos y aduanero, en base a las categorías, subcategorías y en relación a los objetivos planteados en la presente investigación, ello nos permitió identificar las barreras no arancelarias en la importación de celulares chinos.

4.1.1. Segmento: Importación, Legal y organismos públicos

Categoría 1: Políticas comerciales

Los participantes no comparten la misma información debido a que tienen distintos puntos de vista, pero de igual manera sus aportes son fundamentales, ya que por el ámbito legal nos hablan acerca de que el estado debe de actualizar sus normas debido a que no se ha hecho un estudio de impacto social contando así con errores, por ende se denota la incapacidad existente del MTC y por el ámbito importador los participantes consideran necesario dicha normativa, pero a su vez comentan que los documentos solicitados son inalcanzables a su acceso, generando un incremento en los costos logísticos, beneficiando así a las grandes empresas, debido a las diversas trabas que el MTC está imponiendo a los importadores de celulares, legalmente están obligando al usuario a escoger una limitada gama de celulares, vulnerando así el derecho a elegir y afectando el libre comercio.

Sub Categoría 1: Certificado de Homologación

Desde el punto de los distintos puntos de vista, los participantes coincidieron de que para poder tramitar dicho certificado, se generara un incremento en los costos de s/107, el cual muy poco se contempla al momento de nacionalizar la mercancía, esto llevo a perjudicar a los participantes, ya que si el importador no ha logrado adquirir todos los documentos necesarios, el MTC tiende a denegar su solicitud de homologación, generando así que el importador tenga que volver a pagar s/107 soles para tramitar de nuevo el certificado. El problema también entraría a tallar de que si la

persona natural o jurídica no ha considerado anticipadamente este costo, se verá reflejado al momento de calcular sus costos totales.

Sub categoría 2: Tasa de Absorción Especifica SAR

En su mayoría, los expertos coincidieron de que es necesario conocer este documento, ya que permite identificar los límites y frecuencias que un equipo telefónico emite, pero lo consideran una traba al comercio, el exigir este documento, ya que para poder obtener dicho documento, quien lo emite es el CEO de la empresa, por ende, tanto para una persona de a pie como para una empresa que recién está iniciando, le es sumamente complicado obtener estos documentos a diferencia de las grandes empresas que si tienen acceso a ello, esto estaría afectando a las pequeñas empresas.

Sub categoría3: Código FCC ID

Todos los participantes concordaron de que dicho código es necesario al momento de homologar un equipo móvil, ya que con tan solo dicho código, se podrá encontrar al fabricante y homologarlo de manera más rápida, es por ello que tal código se puede encontrar dentro del equipo y en algunas ocasiones se ubica en el software, pero en algunos casos, el equipo no cuenta con tal código, ante ello, el MTC solicita que al importador un documento emitido por el CEO de la empresa avalando la procedencia del equipo, ya que al ser obligatorio tenerlo, los participantes aseveran de que tal exigencia es una traba para el comercio

Sub categoría 4: Difusión Celular o Cell Broadcast

En su mayoría, los expertos nos indicaron que debería de ser a libre elección del comprador el incorporar el sistema cell broadcast, mas no deba de ser obligatorio al momento de homologar el equipo, ya que para poder dar fe de que dicho dispositivo cuenta con tal sistema incorporado ante el MTC, el importador deberá de solicitar al CEO de la empresa un documento avalando que tal dispositivo cuenta con el sistema antes mencionado, por ende lo consideran como un documento de difícil acceso, llegando a ser una traba al comercio, llegándolo a comparar con otros países como Colombia y Ecuador, en donde ya implementaron esta normativa, el cual termino siendo un fracaso rotundo, también consideran de que si un equipo modelo x de 2019 ya cuenta con este sistema, por lógica los siguientes equipos que salgan, ya tendrían

este sistema incorporado, por ende ya no se tendría que solicitar ningún documento para los equipos que salgan en adelante. Para reforzar este punto de vista, según el participante, el cual es un representante del MTC, nos comenta de que dicha entidad está solicitando algo que aún no ha sido implementado, ya que, para que el cell broadcast logre funcionar en el Perú, el MTC debió de haber implementado en Diciembre del 2019 el SISMATE(Sistema de Mensajería de alerta temprana), pero hasta la fecha, los entes encargados de tal implementación, no han dicho nada al respecto, es por ello que en su totalidad, los expertos consideran ilógico la exigencia del cell broadcast a los equipos móviles, ya que en la actualidad, en el Perú no se va a poder poner a prueba dicho sistema.

4.1.2. Segmento: Importación

Categoría 2: Costos Logísticos

Desde el punto de importaciones, los entrevistados concordaron de que los costos logísticos que se van a generar son los de trámite de homologación el cual cuesta s/107, el costo de almacenamiento a causa del comiso de la mercancía, que tiende a variar y se estima la tarifa por día, como en el caso de la vía aérea como las empresas Courier privadas, la cual tiende a bordear un costo de almacenamiento que llega hasta los \$10 por día dependiendo la aerolínea que se haya contratado.

Sub categoría 5: Costo de almacenamiento

Por parte de los importadores, consideran que es necesario tomar en cuenta el costo de almacenamiento, como un posible costo al momento de nacionalizar la mercancía, ya que si llega a ocurrir algún inconveniente documentario aduanas, tiende a decomisar la mercancía, es por ello que es fundamental tenerlo en cuenta dicho costo de manera anticipada con el fin de no afectar en el margen de ganancia, y no caer en una desventaja competitiva, también aseveran que a causa del comiso de la mercancía, ya que se genera un incremento de costos y a su vez de tiempo, el cual durante ese lapso las entidades aduaneras tienden a catalogar el producto como un abandono legal, con el fin de poder subastarlo o destruir la mercancía.

4.1.3. Segmento: Importación, Legal, organismos públicos

Categoría 3: Normas Técnicas

En su totalidad, los entrevistados estuvieron de acuerdo de que la incorporación de las normas técnicas es relevante en el campo de la documentación y al momento de homologar un celular y ya que en cuenta con especificaciones y los estándares de calidad de los equipos móviles los cuales serán necesarios al momento de completar el formulario para solicitar el certificado de homologación en el Perú, ya que de no contar con dichos documentos, el usuario no podrá retirar su mercancía de aduanas.

Sub categoría 6: Ficha técnica

Si bien es cierto que la ficha técnica no es un documento obligatorio, en su mayoría los participantes coincidieron de que es necesario contar con este documento, ya que es complementario al manual del usuario, al momento de homologar un equipo, debido a que nos indica las características técnicas del equipo móvil, ya sean internas como el procesador o externas como peso y dimensiones, el cual nos permitirá identificar la condición del equipo móvil.

Sub categoría 7: Resolución de importación

Desde su punto de vista, los participantes, aseveraron que los nuevas normas emitidas por el MTC, son una traba al comercio, ya que han generado una elevación de costos a los importadores, ello ha generado que las pequeñas empresas se afecten económicamente y las grandes se benefician, de donde se logra evidenciar claramente una escasez de comercio justo debido a estas normas, los participantes en su totalidad, están de acuerdo de que en la actualidad, ya se está ejerciendo en el Perú un oligopolio comercial, por parte de las empresas extranjeras, llegando a deducir de que han habido intereses personales al momento de proponer esta ley, que dicho sea de paso, estas normas han entrado en vigencia en un corto tiempo, a diferencia de otras leyes, que han tomar años para que entren en vigencia o lleguen a ser archivadas.

4.1.4. Segmento: Aduanero

Categoría 4: Documentación

Con respecto a la documentación, el representante del segmento aduanero, afirmo que estos nuevos requisitos, han generado considerablemente un incremento de tiempo, debido al desconocimiento que tienen acerca de los requisitos impuestos por el MTC. Si bien es cierto que existen más documentos que son obligatorios de tener al momento de nacionalizar una mercancía, pero a medida que se entablaron la entrevista junto con el investigador, ellos son los documentos que tuvieron mayor relevancia en el transcurso del proyecto de investigación.

Sub categoría 8: Factura proforma:

Desde el punto de vista aduanero, si bien es cierto la factura proforma no es un documento legal, en la teoría no es muy necesario, pero si lo es en la práctica, si lo es, al momento de negociar con el proveedor en base a los precios, el cual el importador podrá saber una proyección del producto y la disposición de su capital, aparte nos indica que legalmente la O.C tiene mayor peso debido a que está avalado por SUNAT, ya que debido a estos nuevos requisitos del MTC el importador deberá de revisar nuevamente sus costos en donde tendrá que llegar a un acuerdo con el proveedor para que el precio se reduzca y logre haber una ganancia significativa.

Sub categoría 9: factura Comercial

Según el entrevistado, nos enuncio que dicho documento es necesario ya que permite identificar las formas de pago, la dirección del importador y exportador, describir la mercancía de manera general, identificar el INCOTERM el cual han acordado ambas partes, además que dicho documento tiene mayor validez que la factura proforma o la Orden de Compra.

Sub categoría 10: Packing List:

El representante aduanero, indico que es necesario contar con el packing list ya que a diferencia de la factura comercial, dicho documento tiende a indicar de manera más detallada, el color, el peso, volumen, el número de serie, el lote de donde salió la mercancía, la fecha y la hora de cada producto a diferencia de la factura comercial que solo nos muestra las características generales, debido a ello es de vital importancia contar con este documento.

Sub categoría 11: Air Waybill (Guía Aérea)

El representante aduanero, asevero de que tal documento es fundamental al momento de importar, ya que permite se puede representar como un comprobante transporte de la mercancía(número de vuelo), en donde se pudo identificar la ubicación real del producto e identificar la fecha en que llego al país de destino, indicando la declaración del flete pagado por pagar en el país de destino u origen y de no contar con este documento generara que aduanas te ponga sancione, también se identifican las cantidades y características generales de la mercancía.

Sub categoría 12: Certificado de origen

Para el entrevistado el certificado de origen solo es necesario cuando el producto a importar está bajo una tasa arancelaria(Ad valoren), gracias a un TLC entre los países, ello permitirá que el importador pueda acceder a ese beneficio aduanero, pero en este caso en la importación de celulares, actualmente en el Perú, el arancel se encuentra liberado, por ende, no es necesario contar con este documento, ya que el importador podría sustituirlo con el certificado de calidad, ya que tiene mayor peso y es más accesible.

4.1.5. Segmento: importación, Legal, Organismos públicos

Categoría 5: Normas aduaneras

Con respecto a las normas aduaneras, todos los expertos concordaron con el hecho de que hay una injusticia por parte de los organismos públicos a las pequeñas empresas importadoras, debido a que coinciden en que al no contar con la documentación requerida, se le está llegando a decomisar los equipos móviles ingresando así a un deposito temporal, se deberán de considerar un incremento de costos de la misma, llegando a generar un impacto en el volumen de las importaciones y a las empresas nacionales.

Sub categoría 13: Tabla de sanciones

A medida de que el MTC siga imponiendo estas sanciones, todos los entrevistados coincidieron en que se está generando una desventaja competitiva por parte de las pequeñas empresas nacionales, a diferencia de las grandes empresas, los importadores peruanos no tienen conocimiento de los documentos solicitados, por

ende ello trajo consigo una elevación de sus impuestos, como la aplicación de una sanción aduanera o la suspensión definitiva de la casa comercializadora, si se llega a comercializar equipos móviles que no cumplan con los requisitos impuestos por el MTC, llegando así a perder el interés por importar, generando así una competencia desleal, en donde solo las grandes empresas son las que saldrán a flote y se verán beneficiadas.

4.1.6. Segmento: importación, Legal

Categoría 6: Volumen

En su totalidad, los participantes estuvieron de acuerdo en que tales medidas impuestas por el MTC y las sanciones, han afectado netamente al volumen de las pequeñas empresas nacionales, mas no a las grandes; debido a ello, se ve reflejado que no hay un apoyo del gobierno hacia las empresas nacionales, tampoco hubo un estudio de impacto social, por ende, las perdidas también se vieron reflejadas en el margen de ganancia que iban teniendo las pequeñas empresas, llegando a no ser competitivos, a tal al punto de despedir a sus trabajadores y finalmente acabando con la eliminación de su empresa.

Sub categoría 14: Cantidad de celulares importados

Los participantes consideraron que a medida que se incrementaron los requisitos para la homologación de celulares y las sanciones que se imponen, se redujo drásticamente el volumen de importación de celulares, en donde se generó una relación inversa, afectando directamente a la economía y la sociedad.

4.2. DISCUSIÓN

Luego de obtenida la información de los participantes, se llegó a identificar las discrepancias y afirmaciones que se han suscitado en la investigación en base a las categorías y sub categorías y en relación a los objetivos planteados en la investigación.

En base a la tesis de Yalcin, Felbermayr and Kinzius (2017) “Hidden Protectionism: Non – Tariff Barriers and Implications for International Trade Study on Behalf Bertelsman Foundation”, nos habla acerca de la llegada de estas medidas proteccionistas, teniendo como fin apoyar al mercado nacional y restringir al mercado extranjero, generando un equilibrio, en parte es favorable, ya que fomenta el libre comercio, pero si no se controla de manera eficaz, se generaría un desbalance, favoreciendo a una parte. De la misma manera, los entrevistados aseveran de que dichas normativas impuestas por el MTC, no han sido muy bien controladas ni estudiadas, ello ha generado un impacto en la importación de celulares chinos en el 2019.

4.2.1. Políticas comerciales

Por parte del MTC, según el Decreto Supremo N° 019-2019 Art. 8, enuncia que los requisitos que se deben de tener en cuenta al momento de homologar un equipo telefónico, llegado el producto al país de destino, ya que de no contar con estos requerimientos el MTC llegaría a denegar su solicitud (p.6). Desde el punto de vista legal nos comenta que dicha ley no tuvo un impacto social, por ende, no se pudo identificar a quienes afectaría esta ley, ya que fue sacado de un momento a otro, y desde el punto de vista de los importadores nos comenta que esta ley está obligando al usuario a escoger una limitada gama de celulares, vulnerando así el derecho a elegir y afectando al libre comercio.

4.2.1.1. Certificado de Homologación

Por parte del MTC, según el Decreto Supremo N°019-2019 Art 8.1 inciso "A", habla acerca de que, para poder generar un certificado de homologación, el importador o consignatario deberá de enviar una solicitud a través del VUCE, formato el cual está aprobado por el MTC, indicando, el modelo, marca del aparato a homologar (p.6). Así

mismo, desde el punto de vista de los entrevistados, comentan de que para poder emitir esta solicitud, a través del VUCE, se deberá de pagar un monto de s/107 soles, el cual dicho costo no se contempla en la resolución emitida, también los entrevistados afirman de solicitar el motivo de dicho cobro, el órgano competente declaro en que ello entraría a tallar como un gasto administrativo. Al respecto de los hechos expuestos, se evidencia la poca transparencia que existe en el MTC, ello estaría generando un incremento a los costos.

4.2.1.2. Tasa de Absorción Específica SAR

Según el MTC, en su Decreto Supremo N° 019-2019 Art. 8.1 Inciso "C", nos dice que se debe de presentar una copia del certificado o documento que consigne la tasa de absorción específica (SAR) emitido en el país de origen por autoridad competente o laboratorio de prestigio internacional (p.6). En dicho requisito, se identifica como el MTC, no está considerando la dificultad que conlleva obtener este documento, ya que según los entrevistados, nos indican que para poder obtener este documento, es sumamente complicado y más aún para los usuarios de a pie que desean importarlo para uso personal, ya que les resulta imposible adquirir este documento, debido a que en el campo, los proveedores chinos tienden a darle mayor facilidad y accesibilidad de los documentos a las grandes empresas, ya que tienden a importar en gran cantidad.

4.2.1.3. Código FCC ID

Según el VUCE (2011), nos comenta que es necesario contar con el código FCC ID ya que permite que el importador pueda identificar y homologar con dicho código la procedencia del equipo mediante el VUCE, de manera más rápida y sencilla, pero según los entrevistados, nos comentan que dicho código solo facilita la búsqueda de equipos americanos, mas no de chinos, por ende, no lo consideran muy factible a la obtención de dicho código.

4.2.1.4. Difusión Celular o Cell Broadcast

Por parte del estado, en el Decreto Supremo N° 019-2019 ART 8.1 inciso "d" nos indica que el equipo móvil debe de contar con el número de TAC, así como la documentación del fabricante que acredite que cuenta con la funcionalidad de Difusión Celular o Cell Broadcast, que permite ser configurado con los parámetros del SISMATE (p.7). Por otra parte en base a las entrevistas generadas a los participantes, desde el punto de

vista legal y de los importadores, comentan que dicho requerimiento no debería de ser obligatorio, ya que al igual que el Certificado SAR, resulta inalcanzable obtener este documento, también afirman que este requisito ya se había implementado en los países como Chile, el cual resultó un fracaso total, además lo consideran ilógico solicitar dicho sistema implementado a los equipo con Android 9 en adelante, ya que por lógica estos equipos ya cuentan este sistema. Así mismo el representante del MTC asevera esta información, ya que el motivo por el cual no funciona este sistema, era porque demoraba demasiado en llegar la información al equipo telefónico, por lo cual lo consideraba como ineficiente, también agrega que, desde diciembre del 2019, el SISMATE debió de haber estado funcionando por parte del MTC, pero hasta la actualidad, los organismos encargados de habilitar este sistema, no han dado ninguna respuesta a lo acontecido

4.2.2. Costos Logísticos

Según una entrevista del diario Gestión efectuada a la Directora general de programas y proyectos de comunicaciones del MTC, Villegas (2019), nos dice que, si una persona jurídica o persona natural logra importar equipos celulares el cual no cumple con las características mencionadas, no podrá homologar el móvil en el Perú, por lo tanto dicho producto no podrá salir de aduanas ni activarlo (p.1). Así mismo dicha entrevista, refuerza los puntos de vista que tienen los entrevistados del segmento de importación, ya que, debido a esta nueva normativa, ello está generando que las mercancías, al no contar con la documentación requerida, lleguen a pasar a un comiso aduanero, produciendo un incremento de sus costos y una demora en el momento de nacionalizar la mercancía.

4.2.3. Normas Técnicas

Desde el punto de vista del estado, según el Decreto Supremo N° 019-2019 ART 8.1 Inciso "B", nos indican que es obligatorio contar con el manual técnico al momento de homologar un equipo telefónico (p.6). De la misma manera, los entrevistados indican de que la ficha técnica también puede suplir al manual técnico, ya que en su experiencia, a veces resulta complicado obtener el manual técnico y es más rápido y sencillo tener la ficha técnica, en donde nos dicen que en la práctica, al momento de presentar esta ficha técnica ante el MTC, dicha entidad también lo considera válido.

4.2.4. Documentación

De la misma manera, según REGAL (2016) Propuesta de Formalización de un Procedimiento de Importación para la Optimización de los Tiempos de Nacionalización caso Empresa IQ Corporación S.A.C, nos indica de que dicho antecedente refuerza tanto la implementación de la documentación en una importación como el punto de vista del entrevistado, generando un mayor grado de relevancia, ya que se está considerando de suma importancia el conocer los documentos al momento de nacionalizar una mercancía, haciendo énfasis en que todo importador debe de conocer tanto los documentos requeridos como las nuevas exigencias, por ejemplo, el uso obligatorio del despacho anticipado, ya que al declarar los mercancía antes de llegar al país de destino, permite una agilización con respecto a los documentos, el tiempo ,en que se mantenga la mercancía en aduanas, con el fin de que la entidad aduanera, no te llegue a imponer una sanción por falta de documentación, y se agiliza la tramitación de manera más rápida y efectiva evitando así los sobre costos logísticos

4.2.5. Normas Aduaneras

Según el Galarza (2015) en su investigación “Las medidas restrictivas a la importación de celulares y su impacto en el consumo, tributación y utilidades de las empresas de telecomunicaciones en el Ecuador, durante el periodo 2010- 2012”, dicha tesis logra afirmar lo enunciado por los entrevistados, ya que de no considerar las exigencias no arancelarias que el estado está imponiendo, el ente regulador, deberá de imponer una sanción a los importadores, de la misma manera a nivel nacional según la Ley General de Aduanas art .200 inciso “b”, nos indica que se impondrá una sanción de comiso aduanero, a causa de que el importador carezca de la documentación aduanera pertinente (retención de la mercadería), ello generara un impacto como la afectación en sus utilidades y a su vez producirá un impacto en el volumen de sus importaciones.

4.2.6. Volumen

Para Para Chacón y Minga (2015), en su tesis “Barreras comerciales a las empresas importadoras y comercializadoras de telefonía celular en cuenca y el impacto en su rentabilidad en el año 2012”, enuncia el impacto que se generó, debido a las nuevas leyes impuestas a partir del 2011 en adelante y el efecto que causó en el 2012, estos factores se verán reflejados en sus costos, su rentabilidad y en los empleados de las

empresas importadoras de Ecuador, de la misma manera dicha problemática ya se está suscitando en el Perú, debido a estas nuevas normativas, ha generado una reducción en el volumen de las importaciones, la eliminación de las empresa nacionales, el incremento de la tasa de desempleo, la perdida de interés por importar generando que dichas empresas trabajen de manera informal mediante el contrabando.

V. CONCLUSIONES

Se validó el supuesto general “La llegada de las barreras no arancelarias en la importación de celulares chinos fue desfavorable para el Perú en el año 2019”, cumpliendo así con los objetivos generales y específicos, esto es debido a que según las entrevistas realizadas, los participantes recalcan que, tanto las políticas comerciales, como las normas aduaneras y técnicas, han generado un impacto para los importadores al momento de nacionalizar la mercancía, de tal manera que se han visto afectados sus costos logísticos, su documentación y su volumen, por lo tanto, se concluye que barreras no arancelarias han sido desfavorables en la importación de celulares chinos, llegando a ser una traba al comercio, el cual está generando que las empresas importadoras dejen de ser competitivas y se origine un oligopolio comercial por parte de las empresas extranjeras.

Se valida el supuesto específico “Las políticas comerciales han influido drásticamente a los costos logísticos en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019”. De acuerdo a la investigación realizada y a las entrevistas efectuadas, se concluye que los nuevos requerimientos impuestos por el MTC, en vez de generar una agilización y facilitación al momento de nacionalizar la mercancía, ha generado una gran confusión, molestia y un incremento en los costos totales, por parte de las empresas importadoras nacionales e importadores de a pie, ya sea por el costo del certificado de homologación, el inalcanzable acceso a los documentos solicitados o por la retención de la mercadería en aduanas.

Se valida el supuesto específico “Las normas técnicas han generado una alta relevancia a la documentación en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019”, ya que en base a las entrevistas efectuadas y a las investigaciones, se concluye que los documentos como la ficha técnica si bien es cierto es de carácter voluntario, en la práctica es de suma importancia ya que permite suplir otros documentos que son más complicados de adquirir, de la misma manera se consideró fundamental contemplar los documentos como las facturas, guías aéreas, packing list y certificados de origen, ya que son necesarios al momento de nacionalizar la

mercancía, demostrando así el alto grado de relevancia que poseen las normas técnicas y la documentación en la importación de celulares chinos.

Se valida el supuesto específico “Las normas aduaneras generaron una tendencia negativa en el volumen en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019”, esto es debido a que según las entrevistas y a lo investigado, se concluye que tanto las barreras no arancelarias como las sanciones impuestas por el estado en el Perú, han generado que se eleven los costos logísticos, llegando a visualizar un decrecimiento en nuestras importaciones en el año 2019, la disminución en la participación del mercado por parte de las empresas nacionales y a su vez la eliminación de las empresas peruanas, generando así una competencia desleal.

VI. RECOMENDACIONES

Mi recomendación hacia los importadores que recién se están iniciando o desean ingresar a este rubro es que se informen previo a una importación, ya sea por la partida arancelaria, por las entidades que fiscalizan este producto como es el MTC o buscando información de primera mano cómo personas naturales o jurídicas que ya antes hayan importado este producto, ya que si bien es cierto este producto solo contempla un impuesto que es el IGV, percepción y no otros como el A/V o antidumping, el cual al proyectarse los costos y calcular los impuestos, se ve atractivo, importarlo, pero llegado al país de destino, se dan con la sorpresa de que existen otros requisitos como los ya antes mencionados, ello generará un incremento de costos.

Se recomienda a los entes reguladores, que vuelvan a hacer un estudio al Decreto Supremo N° 019-2019, ya que según las entrevistas de primera mano y los antecedentes relacionados a este tema, dicha ley no está generando que los importador peruanos logren surgir, por el contrario, han generado que dichas empresas dejen de importar este producto y se conviertan en informales (contrabando), beneficiando así a las grandes empresas.

Mi recomendación al MTC, es que si van a imponer algún tipo de norma o requisito, hagan mayor énfasis en el área de marketing, como pagar anuncios por televisión, revistas o publicarlo de manera más rápida en su página principal mediante avisos y notificaciones u ofrecer asesorías o ponencias gratuitas vía online o presencial, al momento de importar celulares, con el fin de que dicha información logre llegar a todos los importadores de celulares y hasta a los importadores de a pie, ya que ellos son los que más afectados hoy en día.

REFERENCIAS

- Regal (2018). Propuesta de formalización de un procedimiento de Importación para la optimización de los tiempos de nacionalización caso Empresa IQ Corporación S.A.C. Perú: Lima. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1887/Pacheco_PHM.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Urcia (2016). Aplicación de modelo de gravedad para el análisis de los determinantes del flujo de importaciones peruanas de origen asiático en el periodo 2000-2014. Perú: Lima. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/8484>.
- Gonzales (2018). Relación de la calidad de servicio, satisfacción y la lealtad del cliente a los agentes de carga marítimo puerto callao 2018- telefonía celular. Perú: Lima. Recuperado de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/3706>
- Olortegui (2018). Análisis de impacto regulatorio de la creación del registro nacional de equipos terminales móviles para la seguridad en el Perú. Perú: Lima. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/13208>
- Gómez (2018). Análisis de la relación entre los costos logísticos adicionales y el costo de importación de la empresa Best Security del Peru S.A.C 2016-2017. Perú: Lima. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/3647/1/gomez_te.pdf.
- Villa (2015). Efectos de la aplicación de las barreras arancelarias no arancelarias en la importación de preparaciones capilares y su impacto en la producción nacional. Periodo 2008-2011. Ecuador: Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/7035/1/TESIS%20MIRIAN%20YOLANDA%20VILLA%20SALAZAR.pdf>.

- Macias (2015). Política comercial de celulares en el Ecuador y su incidencia en la economía nacional Periodo 2010-2013. Ecuador: Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/7149>.
- Galarza (2015). Las medidas restrictivas a la importación de celulares y su impacto en el consumo, tributación y utilidades de las empresas de telecomunicaciones en el Ecuador, durante el periodo 2010 - 2012. Ecuador: Guayaquil. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/7860>.
- Gabor (2017). Análisis de las barreras arancelarias y su incidencia en las importaciones del Ecuador: Caso Textil Periodo 2009-2015. Perú: Lima. Recuperado de: <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/4088>.
- Chacon y Minga (2015). Barreras comerciales a las empresas importadoras y comercializadoras de telefonía celular en Cuenca y el impacto en su rentabilidad en el año 2012. Ecuador: Cuenca. Recuperado de: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/21548>
- Yalcin, Felbermayr and Kinzius (2017). Hidden Protectionism: Non – Tariff Barriers and Implications for International Trade Study on Behalf Bertelsman Foundation. Alemania: Munich. Recuperado de: https://www.ifo.de/DocDL/ifo_Forschungsberichte_91_2017_Yalcin_etal_Protectionism.pdf.
- Villegas (2019). Ya no se podrá importar celulares de precios bajos en el Perú. Revista: Gestion Recuperado de <https://gestion.pe/economia/podra-importar-celulares-precio-imei-invalido-peru-270025-noticia/>.
- Hidalgo G. (2015). Barreras no arancelarias entre el proteccionismo y la legitimidad. Revista: Revista cubana de economía internacional. Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/gsd/collect/cu/cu-011/index/assoc/D12007.dir/37-63-1-SM.pdf>.

Lombana J. et al (2014) Negocios Internacionales Fundamentos y estrategias. (2da ed.). Colombia: ECOE Ediciones

El peruano (2019). Decreto Supremo N° 019-2019- MTC. Perú: Lima- Recuperado de:
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-modifica-diverarticulos-del-reglamen-decreto-supremo-n-019-2019-mtc-1778351-4/>

Romero (2015).Protocolo de pruebas para evaluar el SAR (Tasa de Absorción Específica). Ecuador: Quito. Recuperado de
<https://publicaciones.ucuenca.edu.ec/ojs/index.php/maskana/article/download/705/618/>

FCC (2020). FCC ID search form. Recuperado de
<https://www.fcc.gov/oet/ea/fccid>

Foro Juridico (2017). Normas tecnicas en el Perú: Marco teorico y legal. Perú: Lima. Recuperado de
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/download/19871/19911/>

Diario el exportador (2019). La ficha técnica: definición, contenido y modelos. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html>

MTC (2019). Nosotros. Recuperado de: <https://portal.mtc.gob.pe/nosotros/index.html>

Normas Legales (2018). Decreto legislativo que modifica la ley general de aduanas. Perú: Lima. Recuperado de:
<https://busquedas.elperuano.pe/download/url/decreto-legislativo-que-modifica-la-ley-general-de-aduanas-decreto-legislativo-n-1433-1692078-8>

Ley General de Adunas (2010). Capítulo I, de la infracción aduanera. Recuperado de
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Estrada et al (2010).Análisis de los costos logísticos en la administración de la cadena de suministros. Revista: Redalyc. Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/849/84917249050.pdf>

- Siicex (2016), Manual de documentos de exportación. Perú: Lima. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Martin M y Martínez R. (2014). Manual Práctico de Comercio Exterior. (5ta ed.) España: Fundación Confemetal
- Diario del exportador (2017). Factura comercial. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/factura-comercial-definicion-contenido.html>
- Diario del exportador (2016). Como llenar guía Aérea Air Waybill. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2016/11/como-llenar-la-guia-aerea-o-air-way-bill.html>
- Sanchiz (Junio, 2010). El arancel comunitario integrado Un caso práctico. Revista: Redalyc. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3495/349532300009.pdf>
- INEI (2015). Metodología de cálculo mensual de los índices de precios de comercio exterior. Lima: Perú. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/metodologias/metodologia-de-indice-de-precios-de-comercio-exterior.pdf>
- Espinoza (2018). Líneas móviles en servicio y las importaciones peruanas de celulares durante el periodo 2013-2017. Recuperado de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/32648?show=full>
- Murillo (2008). La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica. Revista: Redalyc. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/440/44015082010.pdf>
- Monje (2011). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. Colombia: Bogotá. Recuperado de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>.

Fuster (2019). Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico. Perú: Lima. Recuperado de

<http://www.scielo.org.pe/pdf/pyr/v7n1/a10v7n1.pdf>.

Hernandez et al. (2014). Metodología de la Investigación. (6ta ed.). México: Mc Grau Hill.

Yuni J. y Urabano C. (2014). Tecnicas para investigar II. (2da ed).Argentina: Brujas. Recuperado de

<http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2016/01/T%C3%A9cnicas-para-investigar-2-Brujas-2014-pdf.pdf>

SEMAR (2016).Metodología de la investigación. México: ciudad de México. Recuperado de

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/133491/METODOLOGIA_DE_INVESTIGACION.pdf

Cortez e Iglesias (2004). Generalidades sobre Metodología de la investigación. México: Campeche. Recuperado de

http://www.unacar.mx/contenido/gaceta/ediciones/metodologia_investigacion.pdf

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista. P. (2010). Metodología de la investigación. (5.a ed). México: Mc Graw Hill

VUCE (2011). Manual del usuarios VUCE consultas técnicas al MTC”. Recuperado de

https://www.vuce.gob.pe/manual_vuce/manuales/usuarios/Consultas_Tecnicas_al_MTC.pdf

Anexo 1: Matriz Apriorística

CATEGORÍA	SUB CATEGORÍA	SITUACIÓN PROBLEMÁTICA	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PREGUNTAS	PARTICIPANTES					
							S1	S2	S3	S4	S5	S6
Políticas Comerciales	Certificado de Homologacion	Se percibe que las nuevas reglas impuestas por el MTC, estan generando un impacto a las empresas importadoras de celulares	¿Cómo han afectado las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019?	Analizar cómo ha afectado las barreras no arancelarias en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019	Objetivo esecífico.Espec.1: Analizar la influencia que han tenido las politicas comerciales a los costos logísticos en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019	¿Qué opina usted respecto a las nuevos requisitos de importacion de celulares impuestos por el MTC?						
	Tasa de Absorcion Especifica SAR					¿Si no se gestiona a tiempo el certificado de homologación, ello generara costos adicionales? ¿Como cuales?						
	Codigo FCC ID					¿Considera usted al Certificado SAR como una traba al momento de homologar un equipo celular? ¿Por qué?						
	Difusion celular Cell Broadcast					¿Considera usted al codigo FCCI como una traba al momento de homologar un equipo celular? ¿Por qué?						
¿Considera factible la incorporacion del sistema de difusion celular Broadcast en los celulares? ¿Por que?												
¿Si un celular importado no cuenta con el sistema de difusión celular ¿Es posible que se pueda homologar con algún operador de telefonía en el país?												
Costos Logísticos						Costo de almacenamiento	¿Qué tipo de costos podrian generar los nuevos requisitos impuestos por el MTC?					
							¿Cree usted que, si las empresas importadoras no consideran los costos de almacenamiento, no serán competitivos con las empresas extranjeras? ¿Como cuales?					
							¿Si una mercancía pasa a un decomiso en aduanas, surgirá un incremento de costos y tiempo? ¿Como cuales?					
Normas Tecnicas	Ficha tecnica					Objetivo .Espec2. Interpretar el impacto que ha generado las normas tecnicas a la documentación en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019	¿A pesar de que la ficha técnica no es un documento obligatorio, se considera necesario al momento de gestionar los permisos pertinentes? ¿Por que?					
	Resolucion de importacion	¿Cree usted que las nuevas normas emitidas por el MTC, han traido trabas al libre comercio? ¿Porque?										
Documentacion	Factura Proforma	¿Si el MTC sigue imponiendo normas al comercio, se generaría un oligopolio comercial?										
	Factura Comercial	¿Considera necesario la implementación de la Factura Proforma en la importación de celulares? ¿Por qué?										
	Packing List	¿Considera necesario la implementación de la Factura Comercial en la importación de celulares? ¿Por qué?										
	Air Waybill (Guia Aerea)	¿Considera necesario la implementación de la packing list en la importación de celulares? ¿Por qué?										
	Cetificado de Origen	¿Considera necesario la implementación del Air Waybill (Guía aérea) en la importación de celulares? ¿Por qué?										
Normas Aduaneras	Tabla de sanciones	Objetivo3. Detallar la magnitud que ha tenido las normas aduaneras en el volumen en la importación de celulares de China al Perú en el año 2019.	¿Considera necesario la implementación del Certificado de origen en la importación de celulares? ¿Por qué?									
			¿Cree usted que es justo que de no contar con los nuevos requisitos impuestos por el MTC, aduanas tienda de imponer una sanción? ¿Por qué?									
Volumen	Cantidad de celulares importados		Usted considera que ¿si el MTC sigue sancionando a los importadores de celulares, ello generaría una desventaja competitiva a las mypes y pymes?									
			¿Si el MTC sigue imponiendo normas al comercio, ello generaría una disminución en el volumen de importaciones? Debido al incremento de las nuevas normas en Perú ¿Cree usted que ello generaría una disminución y hasta la eliminación de las empresas nacionales?									

Elaboración propia

Anexo 2: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS POLÍTICAS COMERCIALES

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
1	SUB CATEGORIA 1: Certificado de Homologación							
	¿Qué opina usted respecto a los nuevos requisitos de importación de celulares impuestos por el MTC?	X		X		X		
	¿Si no se gestiona a tiempo el certificado de homologación, ello generara costos adicionales? ¿Cómo cuáles?	X		X		X		
2	SUB CATEGORIA 2: Tasa de Absorción Especifica SAR							
	¿Considera usted al Certificado SAR como una traba al momento de homologar un equipo celular? ¿Por qué?	X		X		X		
3	SUB CATEGORIA 3: Código FCC ID							
	¿Considera usted al código FCCI como una traba al momento de homologar un equipo celular? ¿Por qué?	X		X		X		
4	SUB CATEGORIA 4: Difusión celular Cell Broadcast							
	¿Considera factible la incorporación del sistema de difusión celular Broadcast en los celulares? ¿Por qué?	X		X		X		
	Si un celular importado no cuenta con el sistema de difusión celular ¿Es posible que se pueda homologar con algún operador de telefonía en el país? ¿Por qué?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

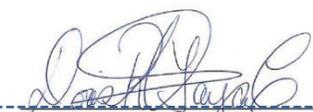
Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado. **Lima 11 de Mayo del 2020**

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LOS COSTOS LOGÍSTICOS

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
5	SUB CATEGORÍA 5: Costo de Almacenamiento							
	¿Qué tipo de costos podrían generar los nuevos requisitos impuestos por el MTC?	X		X		X		
	¿Cree usted que, si las empresas importadoras no consideran los costos de almacenamiento, no serán competitivos con las empresas extranjeras? ¿Cómo cuáles?	X		X		X		
	¿Si una mercancía pasa a un decomiso en aduanas, surgirá un incremento de costos y tiempo? ¿Cómo cuáles?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS NORMAS TÉCNICAS

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
6	SUB CATEGORIA 6: Ficha Técnica							
	¿A pesar de que la ficha técnica no es un documento obligatorio, se considera necesario al momento de gestionar los permisos pertinentes? ¿Por qué?	X		X		X		
7	SUB CATEGORIA 7: Resolución de importación							
	¿Cree usted que las nuevas normas emitidas por el MTC, han traído trabas al libre comercio? ¿Porque?	X		X		X		
	¿Si el MTC sigue imponiendo normas al comercio, se generaría un oligopolio comercial?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LA DOCUMENTACIÓN

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
8	SUB CATEGORIA 8: Factura Proforma							
	¿Considera necesario la implementación de la Factura Proforma en la importación de celulares? ¿Por qué?	X		X		X		
9	SUB CATEGORIA 9: Factura Comercial							
	¿Considera necesario la implementación de la Factura Comercial en la importación de celulares? ¿Por qué?	X		X		X		
10	SUB CATEGORIA 10: Packing List							
	¿Considera necesario la implementación de la packing list en la importación de celulares? ¿Por qué?	X		X		X		
11	SUB CATEGORIA 11: Air Waybill (Guía aérea)							
	¿Considera necesario la implementación del Air Waybill (Guía aérea) en la importación de celulares? ¿Por qué?	X		X		X		
12	SUB CATEGORIA 12: Certificado de Origen							
	¿Considera necesario la implementación del Certificado de origen en la importación de celulares? ¿Por qué?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS NORMAS ADUANERAS

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
13	SUB CATEGORIA 13: Tabla de sanciones							
	¿Cree usted que es justo que, de no contar con los nuevos requisitos impuestos por el MTC, aduanas tienda de imponer una sanción? ¿Por qué?	X		X		X		
	Usted considera que ¿si el MTC sigue sancionando a los importadores de celulares, ello generaría una desventaja competitiva a las mypes y pymes?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: EL VOLUMEN

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
14	SUB CATEGORIA 14: Cantidad de celulares importados							
	¿Si el MTC sigue imponiendo normas al comercio, ello generaría una disminución en el volumen de importaciones?	X		X		X		
	Debido al incremento de las nuevas normas en Perú ¿Cree usted que ello generaría una disminución y hasta la eliminación de las empresas nacionales?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: Doris Rosario Yaya Castañeda DNI: 42501813

Especialidad del validador: **Magister en Supply Chain Management y Licenciada en Negocios Internacionales**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

³**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020



Firma del Experto Informante.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: LAS NORMAS TÉCNICAS

Nº	SUB CATEGORIAS / Ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
6	SUB CATEGORIA 6: Ficha Técnica							
	¿A pesar de que la ficha técnica no es un documento obligatorio, se considera necesario al momento de gestionar los permisos pertinentes? ¿Por qué?	X		X		X		
7	SUB CATEGORIA 7: Resolución de importación							
	¿Cree usted que las nuevas normas emitidas por el MTC, han traído trabas al libre comercio? ¿Porque?	X		X		X		
	¿Si el MTC sigue imponiendo normas al comercio, se generaría un oligopolio comercial?	X		X		X		

Elaboración: Propia

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador: **MG. ROQUE JUAN ESPINOZA CASCO** DNI: 07766626

Especialidad del validador: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 11 de Mayo del 2020


Firma del Experto Informante.

Anexo 3: Participantes

	SEGMENTO 1: GERENTES GENERALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE CELULAR/ IMPORTADOR NATURAL			SEGMENTO 2: REPRESENTANTE LEGAL	SEGMENTO 3: REPRESENTANTE DE ORGANISMOS PÚBLICOS	SEGMENTO 4: REPRESENTANTE ADUANERO
	Sujeto 1	Sujeto 2	Sujeto 3	Sujeto 4	Sujeto 5	Sujeto 6
EXPERIENCIA	- Importador de celular (persona natural) de las páginas de Ali express (2019)	- Gerente General de una casa comercializadora - Lleva 2 años en la importación de celulares	- Gerente General de una empresa importadora de celulares - Cuenta con 10 años de experiencia en la importación de celulares	- Laboro como abogado independiente en una firma de abogados" (2012) - Dio apoyo en software a nivel de Latinoamérica, mediante grupos cuando Android recién estaba dando sus primeros dispositivos y los usuarios tenían problemas con el software (2007 – 2016) - Comenzó con la compra y venta de teléfonos celulares como "Oppo, Vivo One plus, Xiaomi" via Ali express, (2017).	- Laboro en el MTC como "Encargado de la coordinación de Registros de la dirección general de concesiones de telecomunicaciones - "Participación en la inclusión de los procesos de la VUCE" (2015-2019)	- Gerente adjunto de una empresa aduanera (2015-2020). - Gerente comercial de una empresa aduanera (2018-2020). - Agente comercial en la empresa aduanera (2017-2020).

Elaboración propia

Anexo 4: Tabla de sanciones

IV. INFRACCIONES SANCIONABLES CON COMISO

Código	Supuesto de Infracción	Referencia	Sanción	Gravedad
CO1	Dispongan de las mercancías ubicadas en los locales considerados como zona primaria o en los locales del importador, según corresponda, sin contar con el levante o sin que se haya dejado sin efecto la medida	Art. 200 Inciso a)	COMISO	MUY GRAVE
CO2	Carezca de la documentación aduanera pertinente.	Art. 200 Inciso b)	COMISO	MUY GRAVE
CO3	Estén consideradas como contrarias a: la soberanía nacional, la seguridad pública, la moral y la salud pública.	Art. 200 Inciso c)	COMISO	MUY GRAVE
CO4	Cuando se constate que las provisiones de a bordo o rancho de nave que porten los medios de transporte no se encuentran consignados en la lista respectiva o en los lugares habituales de depósito.	Art. 200 Inciso d)	COMISO	MUY GRAVE
CO5	Se expendan a bordo de las naves o aeronaves durante su permanencia en el territorio aduanero.	Art. 200 Inciso e)	COMISO	MUY GRAVE
CO6	Se detecte su ingreso, traslado, permanencia o salida por lugares, ruta u hora no autorizados; o se encuentren en zona primaria y se desconoce al consignatario.	Art. 200 Inciso f)	COMISO	MUY GRAVE
CO7	Cuando la autoridad competente determine que las mercancías son falsificadas o pirateadas.	Art. 200 Inciso g)	COMISO	MUY GRAVE
CO8	Los miembros de la tripulación de cualquier medio de transporte internen mercancías distintas de sus prendas de vestir y objetos de uso personal.	Art. 200 Inciso h)	COMISO	MUY GRAVE
CO9	El importador no proceda a la rectificación de la declaración o al reembarque de la mercancía de acuerdo con lo establecido en el artículo 145 de la Ley General de Aduanas.	Art. 200 Inciso i)	COMISO	MUY GRAVE
CO10	Los pasajeros omitan declarar sus equipajes o mercancías en la forma establecida por decreto supremo, o exista diferencia entre la cantidad o la descripción declarada y lo encontrado como resultado del control aduanero.	Art. 200 Inciso j)	COMISO	MUY GRAVE

Fuente: SUNAT

Anexo 5: Volumen de las importaciones

Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas del ITC Más Mr. Kevin M...

Producto: ... 851712 - Telefonía celular "teléfonos móviles" o ra... Grupo de productos: Ninguno

Mundo País: Perú Grupo de países: Ninguno

Socio: China Grupo de socios: Ninguno

otros criterios: Importaciones Series de tiempo anuales: por producto Productos en el arancel nacional: Valores

Comercio bilateral entre Perú y China
Producto: 851712 Telefonía celular "teléfonos móviles" o radiotelefonía
 El código de producto seleccionado arriba fue creado en la revisión 2007 del SA. [Ver las correspondencias](#)

Unidad: Dólar Americano miles

Tabla Gráfico Mapa Empresas

Descargar:

Código del producto	Descripción del producto	Perú importa desde China												Período	
		Valor en 2008	Valor en 2009	Valor en 2010	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2014	Valor en 2015	Valor en 2016	Valor en 2017	Valor en 2018	Valor en 2019	Valor en 2008	Valor en 2009
8517120000	Teléfonos, incluidos los teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas; los ...	278.858	199.518	259.916	378.964	540.135	745.614	1.013.974	896.331	957.674	925.258	1.003.318	849.239	699.826	325.299

Fuente: Trademap

Anexo 6: Empresas importadoras

REPORTE ANUAL 2019		
IMPORTADOR	CIF TOTAL	PARTICIPACION
20100017491 - TELEFONICA DEL PERU SAA	44,411,145.11	5.228906845
20106897914 - ENTEL PERU S.A.	51,007,991.27	6.005610395
20467534026 - AMERICA MOVIL PERU S.A.C.	106,875,883.81	12.583418848
20300263578 - SAMSUNG ELECTRONICS PERU SAC	192,699,626.09	22.688187648
20375755344 - LG ELECTRONICS PERU S.A.	1,558,431.88	0.183487616
20378890161 - RASH PERU S.A.C.	8,494,723.09	1.000156956
20505243537 - ZTE CORPORATION -PERU	20,610,509.49	2.426652902
20507646728 - HUAWEI DEL PERU SAC	226,209,884.85	26.633639201
20536231235 - MOTOROLA MOBILITY PERU S.R.L.	39,047,178.38	4.597360816
20543254798 - VIETTEL PERU S.A.C.	4,690,370.40	0.552237728
20502042352 - BRIGHTSTAR PERU S.R.L.	22,007,090.70	2.591084443
20508565934 - HIPERMERCADOS TOTTUS S.A	243,378.26	0.028655020
EMPRESAS EXTRANJERAS	717,856,213.33	84.519398418
EMPRESAS NACIONALES	131,482,786.67	15.480601582
TOTAL	849,339,000.00	100.000000000

Fuente: Sunat

CANTIDAD		
EMPRESAS EXTRANJERAS	EMPRESAS PERUANAS	TOTAL
12	137	149

PARTICIPACIÓN		
EMPRESAS EXTRANJERAS (%)	EMPRESAS PERUANAS (%)	TOTAL
85	15	100.00



Fuente: Elaboración Propia



Declaratoria de Originalidad del Autor / Autores

Yo (Nosotros), KEVIN MIGUEL REYES FERNANDEZ estudiante(s) de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, declaro (declaramos) bajo juramento que todos los datos e información que acompañan al Trabajo de Investigación / Tesis titulado: "LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LA IMPORTACIÓN DE CELULARES DE CHINA AL PERÚ EN EL AÑO 2019", es de mi (nuestra) autoría, por lo tanto, declaro (declaramos) que el Tesis:

1. No ha sido plagiado ni total, ni parcialmente.
2. He (Hemos) mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicado ni presentado anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo (asumimos) la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Apellidos y Nombres del Autor	Firma
KEVIN MIGUEL REYES FERNANDEZ DNI: 73073093 ORCID 0000-0001-8300-4338	Firmado digitalmente por: KREYESFE9 el 27 Jul 2020 22:25:55

Código documento Trilce: 39639