



Nacimiento de Venus / Carlos Eduardo Rios Chacón / Oleo sobre lienzo / 2015

Perspectivas Económicas

Análisis micro económico, financiero y legal de las empresas dedicadas al comercio de celulares lícitos e ilícitos en Florencia Caquetá

Recepción: 23/10/16 / Aceptación: 18/11/16

Adriana Tovar Gómez

adrianatovar9012@gmail.com

Artículo de investigación / Universidad de la Amazonia / Colombia

Administradora de Empresas de la Universidad de la Amazonia. Integrante del Semillero de Investigación en Finanzas – SIFIN.

Luis Fernando Vargas

lfvargas08@gmail.com

Artículo de investigación / Universidad de la Amazonia / Colombia

Especialista en Finanzas, Administrador Financiero. Docente-Investigador del programa de Administración de Empresas de la Universidad de la Amazonia; Coordinador del Semillero de Investigación en Finanzas – SIFIN

Carlos Alberto Gómez Cano

carlosgomez325@gmail.com

Artículo de investigación / Universidad de la Amazonia / Colombia

Maestrante en Ciencias de la Educación, Especialista en Pedagogía y en Gestión Pública, Contador Público y Administrador Público. Integrante del Grupo de Estudio de Futuro en el Mundo Amazónico – GEMA de la Universidad de la Amazonia.

Resumen: El comercio de celulares de segunda mano, especialmente el que se realiza con equipos hurtados, conlleva a que los delincuentes continúen con la práctica del atraco como medio para conseguir estos aparatos tecnológicos y venderlos en el mercado negro, convirtiéndose así en un círculo vicioso que no solo afecta las finanzas personales, si no también genera problemas legales y de algún modo perturba la micro economía. Las empresas como los locales comerciales dedicados a la Subdistribucion y Distribuidores Claro, se ven perjudicados debido a que la competencia ofrece celulares de segunda a precios bajos. En este sentido el estudio se realizó en el municipio de Florencia Caquetá, fue exploratorio, de tipo descriptivo-analítico, la finalidad fue analizar el comportamiento micro-económico, financiero y legal del comercio de celulares nuevos y de segunda mano, la información obtenida se analizó de forma cualitativa y cuantitativa, con la cual se obtuvo que más del 30% de los locales comerciales adquieren celulares de segunda mano y al venderlos llegan a obtener hasta el 100% de rentabilidad para equipos gama baja, 50% para gama media y 8,75% para gama alta, la solución a esta problemática está en mejorar las estrategias públicas y privadas con relación a las comisiones

ofrecidas por las multinacionales como Claro, así mismo la efectividad de las condenas aplicadas a los ladrones, el control de las bases de datos positiva y negativa del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones y finalmente una difusión de información que promueva la compra de celulares nuevos.

Palabras claves: Comercio, celulares, liberación, empresas.

Abstract: Trade cellular secondhand, especially that done with stolen equipment, leads to criminals continue the practice of robbery as a means to achieve these technological devices and sell them on the black market, thus becoming a vicious cycle that only affects personal finances, but also creates legal problems and somehow disturbs the micro economy. Businesses and commercial premises dedicated to the sub - distribution and Distributors course, are hurt because the competition offers cellular second at low prices. In this sense, the study was conducted in the municipality of Florencia Caquetá, was exploratory, descriptive-analytical type, the purpose was to analyze the micro-economic, financial and legal trade performance

of new cell and second hand, the information obtained he analyzed qualitatively and quantitatively, which was obtained more than 30% of commercial acquire cellular second hand and selling them come to get up to 100% return for equipment low - end, 50% for mid - range and 8 , 75% for high - end, the solution to this problem is to improve public and private strategies regarding the commissions offered by multinationals such as Claro, also the effectiveness of sentences applied to thieves, control bases positive and negative of the Ministry of information Technology and Telecommunications and finally a dissemination of information to promote the purchase of new cellular data.

Keywords: Trade, cell phone, release, companies.

Introducción

En Colombia habían 50 millones de personas con línea celular al cierre del 2013, en donde 3'174.344 líneas móviles superaban el total de los habitantes, esta expansión en telefonía celular en el país ha ocasionado diversos problemas económicos y de seguridad (Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, 2014), en este sentido, actualmente el gobierno está implementando leyes que ayuden a controlar de alguna manera el hurto de celulares y su ingreso al país en contrabando.

Por su parte el gobierno trata de contrarrestar la problemática, haciendo que las autoridades, utilicen las herramientas técnicas, jurídicas y fiscales con las que cuentan, entre las cuales se citan: La asociación directa que se establece entre el equipo celular y la SIM CARD (Marín Luna, 2013), para mayor claridad esta herramienta muestra como el IMEI del celular que aparece detrás de la batería y el ICCID número que identifica la simcard, deben estar registradas a nombre de un cliente, en una de las empresas autorizadas como: Claro, Movistar, Tigo, Uff, Virgin, Avantel, Éxito entre otras presentes en Colombia, de lo anterior se puede afirmar que con el solo hecho de no tener la simcard original en el equipo móvil, ya se puede aplicar la sanción de reporte por no registro.

De igual manera existe otra herramienta de verificación, donde el IMEI del celular debe aparecer en la bases de datos positiva, de lo contrario si aparece en la base de datos negativa, reportado por hurto o extravió se incurrirá en delito, esta consulta se puede realizar en la página de IMEI COLOMBIA, normalmente es la que utilizan las autoridades a la hora de revisar los equipos móviles o allanar los locales comerciales, el objetivo de

esta herramienta es evitar que los aparatos ingresen al comercio ilícitamente.

Por una parte desde la perspectiva financiera, analizando el negocio lucrativo que se gesta con la venta de servicios de telefonía móvil legal, Comcel ahora Claro, obtuvo ganancias de 1.149.888.408 pesos en el 2010 (Gómez Bayter, Polo Montenegro, & Rivera Rodríguez, 2011) es así como esta empresa ha llegado a ocupar el puesto uno en Colombia con la venta de estos aparatos tecnológicos que cada vez son más innovadores.

Por otro lado desde el ámbito ilegal, Colombia así como diversos países de Latino América en vía de desarrollo están presentando problemas de inseguridad, es así como el sector de las comunicaciones se ha visto afectado, ya que cada día se roban o se pierden miles de celulares, los hurtos se presentan en diversas modalidades y se ocasionan daños u homicidio a sus propietarios (Marín Luna, 2013). Tal es el caso que en la investigación realizada en el municipio de Florencia en el 2016, se encontró como más de la mitad de la población es víctima de este flagelo.

Con respecto al análisis financiero de los locales comerciales en Florencia Caquetá, se pudo establecer que existen establecimientos dedicados a la distribución de equipos móviles de segunda mano y que en relación a sus ganancias estas son superiores a las comisiones brindadas por empresas multinacionales como Claro.

Igualmente existe un 30% de la población que compra celulares en lugares no autorizados, esto refleja la existencia de un mercado negro en donde se comercializan equipos de segunda mano, es por tal motivo que se estudió información económica, financiera y legal del comercio lícito e ilícito en el municipio de Florencia, en donde se analizó las empresas dedicadas a la distribución de estos aparatos nuevos y usados, así mismo se trabajó sobre la actividad ilegal de modificación del software de un equipo móvil.

Finalmente la importancia de esta situación radica en conocer el promedio de rentabilidad que genera la venta de celulares de segunda mano, frente a lo que genera la venta de celulares nuevos, para ser más claros lo que se quiso lograr fue poner a la vista las dos partes; las empresas legales (multinacionales) vs las ilegales (locales de venta y compra de celulares de segunda mano robados y técnicos dedicados a la liberación de

los mismos), teniendo en cuenta que la mayoría de los ilegales se arriesgan a realizar esta práctica para poder sobrevivir en una economía con alto índice de desigualdad, donde Colombia ocupa el puesto dos en América Latina con 53,5 % de la población en situación de pobreza. (Telesur Noticias, 2016).

Metodología

Área de Estudio

Se aplicó una encuesta a los 47 locales comerciales, una entrevista escrita a los 4 distribuidores de Claro y una entrevista a los 4 técnicos especialistas en software de celulares en el municipio de Florencia Caquetá.

En primer lugar con la implementación de la encuesta en los locales comerciales, se logró extraer información como gastos e ingresos mensuales, la cantidad de compra y venta de celulares de segunda mano en el día, con relación a la gama de los equipos móviles, las ganancias generadas, entre otros aspectos importantes para la investigación, en segundo lugar se aplicó la entrevista escrita a los gerentes de los distribuidores Claro, en donde se preguntó sobre el tiempo en el mercado, la cantidad de equipos móviles nuevos vendidos mensualmente, las ganancias generadas, entre otras variables a estudiar.

Por último se realizó la entrevista anónima escrita a los técnicos especialistas en software de celulares en donde se indago sobre su caracterización, así mismo la cantidad de celulares modificados al día, el precio, el tiempo en que se demora realizando el cambio de imei y el conocimiento del Decreto 1630 de 2011. El estudio se llevó a cabo en el micro centro del municipio, lugar donde se encuentran los locales comerciales y los distribuidores Claro, fue necesario solo un investigador para la aplicación de los cuestionarios.

La muestra de los locales comerciales se obtuvo de la base de datos 2015 de la Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá, en total 47 establecimientos. Los distribuidores Claro solo son cuatro: Mobile Phone, Icell S.A, Móvil Center Comunicaciones S.A.S y Jesmar Comunicaciones S.A.S y finalmente los técnicos de software estudiados fueron cuatro de los cinco que existen (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2006).

Ruta Metodológica

El estudio realizado fue exploratorio, de tipo descriptivo-analítico, la finalidad fue analizar el comportamiento micro-económico, financiero y legal del comercio de celulares nuevos y de segunda mano en Florencia Caquetá, el objetivo fue describir aspectos relacionados con esta actividad. La información obtenida se analizó de forma cualitativa y cuantitativa (Behar Rivero, 2008).

Encuesta

Este método fue aplicado a los 47 propietarios de los locales comerciales: Se realizó preguntas escritas en formato impreso, en donde se solicitó información básica para realizar la caracterización de los propietarios, así como información económica y financiera de los locales.

Entrevista Escrita

Esta técnica se realizó con los 4 gerentes de los distribuidores Claro, la entrevista fue personalizada de forma escrita, en ella se indago sobre información económica, financiera y legal.

Entrevista escrita anónima

El proceso para la obtención de la información a los 4 técnicos de software fue especial, el formato fue escrito, debido a que existe temor por parte de ellos con relación a la normatividad, se les pregunto sobre información personal de forma tal que permitiera su caracterización, también se logró extraer datos financieros y legales (Arriaza Balmón).

Análisis sobre la actividad de compra y venta de celulares nuevos y de segunda mano.

En el momento de realizar el análisis de la información primaria, se utilizó la herramienta Microsoft Access 2013, creando tres formularios para la base de datos uno para cada estudio, estos datos se importaron en Microsoft Excel 2013 empleando la estadística descriptiva básica, finalmente se analizaron las variables estadísticas cualitativas y cuantitativas por medio de estadística univariada y frecuencia absoluta (Guarín Salazar, 2001).

Resultados y discusión

Los resultados de la encuesta se fundamentan en el estudio del comercio lícito e ilícito en el municipio de Florencia Caquetá, su aplicación se realizó a los

propietarios de los 47 establecimientos comerciales donde se compran y se venden celulares nuevos y de segunda mano, esta información se visualizara en el primer módulo. "Locales comerciales; distribución de equipos móviles nuevos y de segunda mano".

En el segundo módulo "Distribuidores Claro; comercialización de celulares nuevos", se mostrara los resultados de la entrevista escrita realizada a los gerentes de los distribuidores: Mobile Phone, Icell S.A, Móvil Center Comunicaciones S.A.S y Jesmar Comunicaciones S.A.S, en donde se encuentra la rentabilidad mensual generada por la venta de equipos prepago nuevos y otros datos adicionales.

Finalmente en el tercer módulo "Técnicos de software especializados en modificación de celulares hurtados", se mostrará la entrevista anónima, donde se revelara la cantidad de equipos modificados al mes, la rentabilidad generada y las consecuencias legales a las que se podrían enfrentar por realizar esta práctica.

Locales comerciales; distribución de equipos móviles nuevos y de segunda mano.

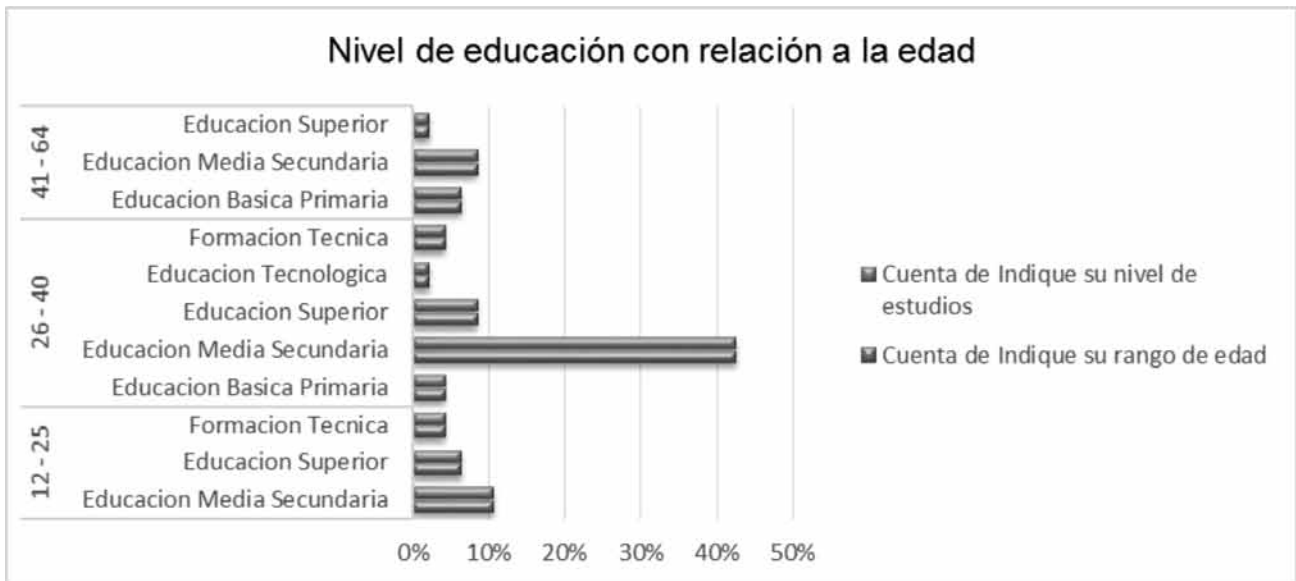
Se pudo conocer con relación a la caracterización de los 47 propietarios en los locales comerciales que el 79% son hombres, esto demuestra baja participación de las mujeres en el emprendimiento del municipio, se contrasta con un estudio realizado en Bogotá

donde a pesar de existir instituciones que apoyan el emprendimiento en las mujeres, son los hombres los que tiene mayor participación en proyectos para crear empresa. (Universidad de los Andes; Camara de Comercio de Bogotá, 2009-2010), así mismo se pudo identificar que el 62% está entre los 26 y 40 años de edad, seguido del 21% que están entre los 12 y 25 años y el 17% entre los 41 y 64 años.

Por otro lado desde el punto de vista de la capacitación, el 62% de los propietarios solo han alcanzado la educación media secundaria, el 17% son profesionales o están realizando estudios de educación superior, el 11% solo culminaron la primaria y la menor participación con el 9% para la formación técnica o tecnológica (Grafica 1).

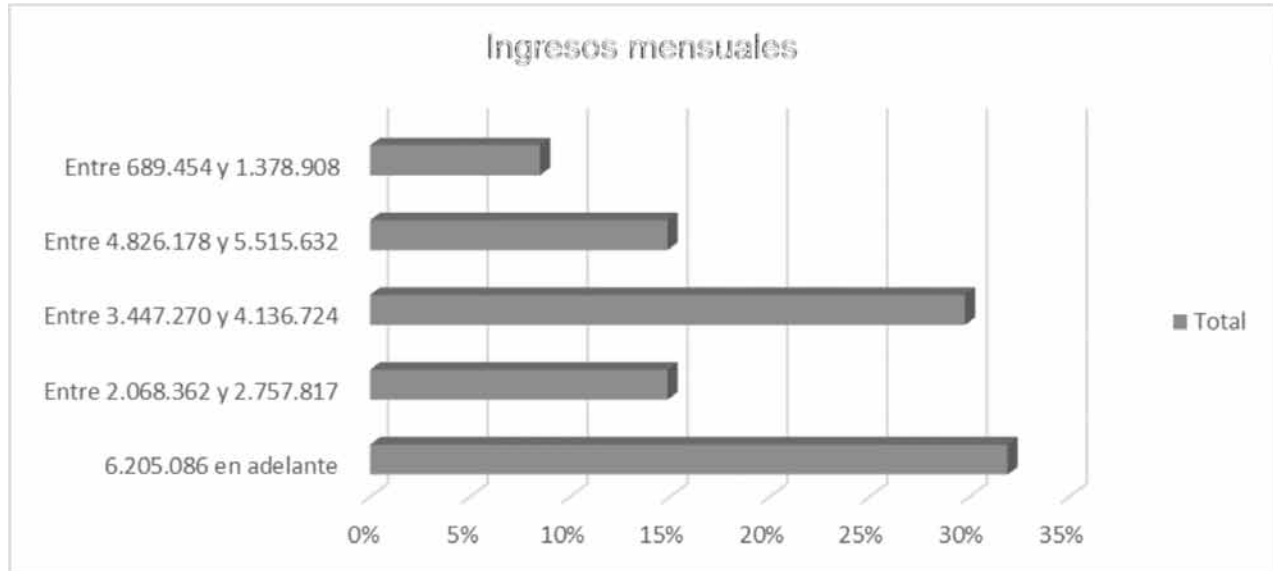
Otro punto fundamental para realizar el análisis micro económico, financiero y legal a los locales comerciales, es identificar sus ingresos, para ello se indago sobre el régimen del establecimiento; en donde el 96% pertenece al régimen simplificado es decir tienen ingresos brutos totales inferiores a 4.000 UVT, esto define que los ingresos deben ser inferiores a 119.012.000 millones de pesos anuales, ya que el valor del UVT (Unidad de Valor Tributario) es de 29.753 pesos. (Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales, 2016).

Gráfica 1. Nivel de educación con relación a la edad de los propietarios de los locales comerciales



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 2. Ingresos mensuales de los locales comerciales



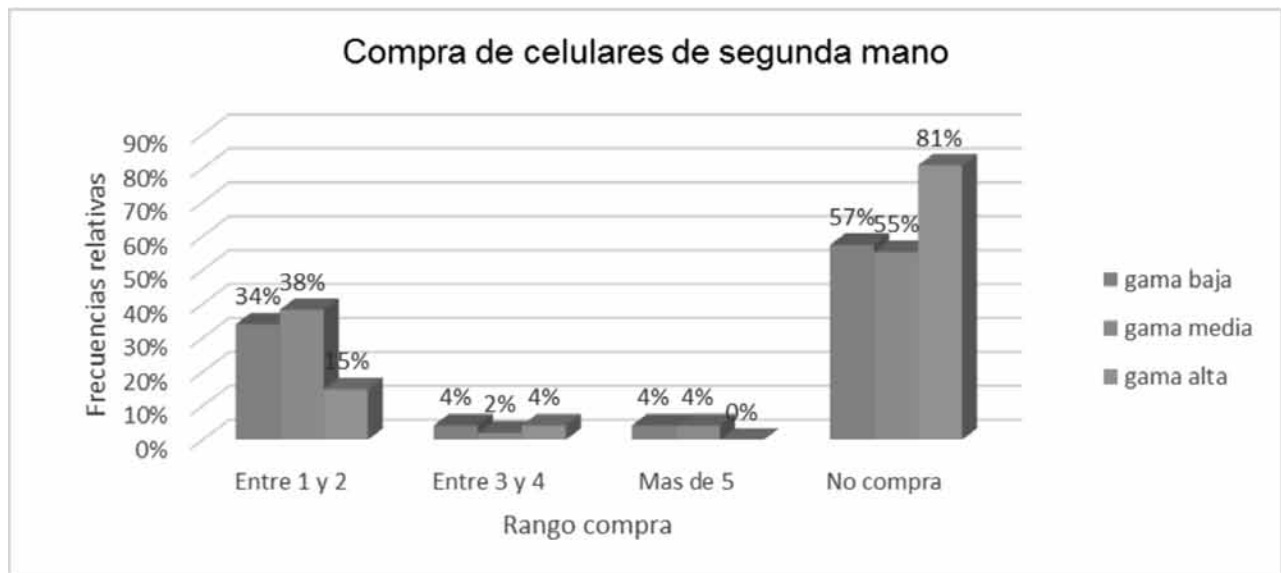
Fuente: Elaboración propia.

Es así que se conoció que los ingresos mensuales del 32% de los establecimientos son superiores a \$6.205.086, seguido del 30% a los cuales les ingresa entre \$3.447.270 y \$4.136.724 (Gráfica 2).

Ahora bien con relación a la rentabilidad de los negocios, el 85% afirma que los ingresos son superiores a los gastos cubriéndolos en su totalidad, entre los gastos fijos están los honorarios, con relación a esto el 70% cuenta con un solo empleado, el 23% con dos y el resto con tres o más colaboradores.

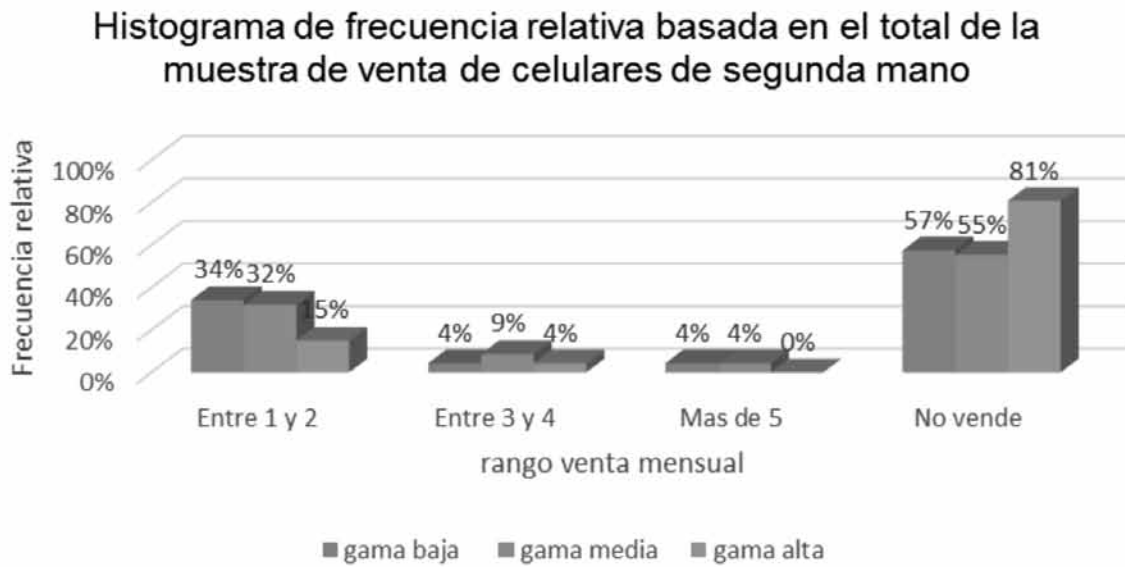
Se pudo evidenciar que el 34% de los locales comerciales compran entre 1 y 2 celulares gama baja de segunda mano al día (Gráfica 3). En efecto se relaciona la compra con la venta de equipos gama baja, es decir que dependiendo de la cantidad adquirida al día, así mismo es la cantidad vendida. En cuanto al comercio de celulares gama media se encontró que existe una variación debido a que el 38,3% dice adquirir entre 1 y 2 celulares al día, mientras el 32% vende la misma cantidad (Gráfica 4), mostrando una menor rotación en ventas de esta gama de equipos móviles.

Gráfica 3. Compra de celulares de segunda mano



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 4. Venta de celulares de segunda mano



Fuente: Elaboración propia.

También se indagó por la compra de celulares de segunda mano pero gama alta, en donde el 15% adquiere entre 1 y 2 celulares al día (Gráfica 4), con relación a la venta tenemos que se comercializa la misma proporción comprada.

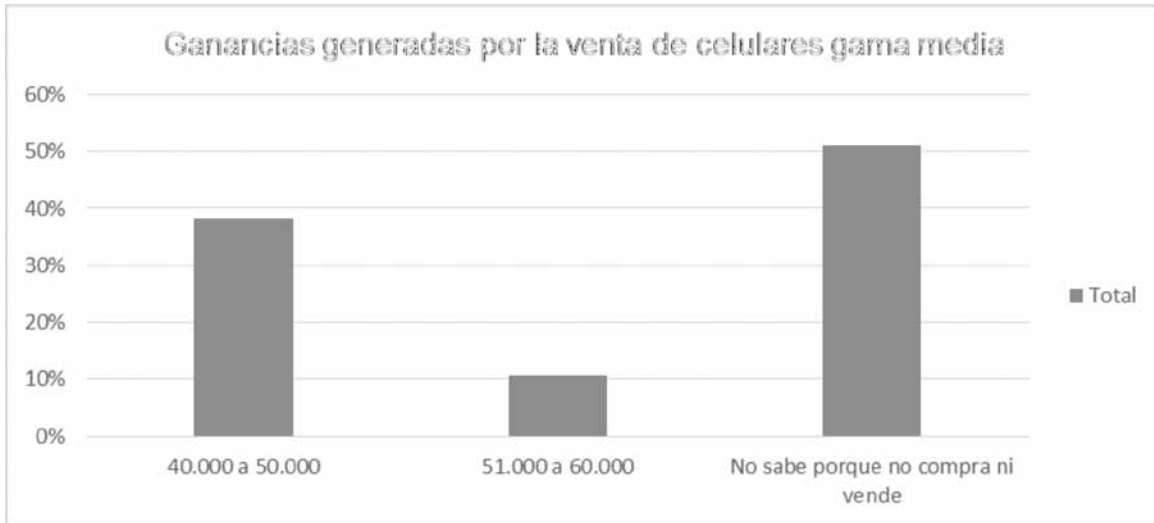
Con respecto a los beneficios económicos se pudo evidenciar que el 40% gana entre \$10.000 y \$20.000 por la venta de un celular gama baja (Gráfica 5), como ejemplo se puede suponer que se adquiere un celular gama baja como el Alcatel 10.52 en \$20.000 para venderlo en \$40.000, las ganancias son \$20.000 y la rentabilidad es del 100%.

Gráfica 5. Ganancias generadas por la venta de celulares gama baja de segunda mano



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 6. Ganancias generadas por la venta de celulares gama media de segunda mano



Fuente: Elaboración propia.

En ese sentido pero con celulares gama media el 38% ganan entre \$40.000 y \$50.000 por su comercialización (Gráfica 6) si tomamos el ejemplo de comprar un celular gama media como el Samsung J1 mini en \$100.000 y venderlo en 150.000 las ganancias serán 50.000 con una rentabilidad del 50%.

Al mismo tiempo se analizó sobre los beneficios de comprar y vender celulares gama alta encontrando así que el 15% gana entre \$60.000 y \$70.000 por la venta de uno de esos aparatos tecnológicos (Gráfica 7), para ser claro encontramos que si se adquiere un celular gama alta en \$800.000 y se vende en 870.000 ganancia más baja, se obtendrá una utilidad de \$70.000 con rentabilidad del 8,75%.

Distribuidores Claro; comercialización de celulares nuevos

En Florencia están establecidos cuatro distribuidores Claro, todos ellos pertenecen al régimen común. Pertenecer a este grupo económico significa en uno de los casos vender productos o servicios gravados con IVA, en otro caso como el de los distribuidores mayoristas, es recibir ingresos brutos superiores a 4.000 UVT, entre otras actividades cuyas características se consagran en el art 499 de E.T, en relación con la ley 1111 del 2006.

Gráfica 7. Ganancias generadas por la venta de celulares gama alta de segunda mano



Fuente: Elaboración propia.

Tabla 1. Información general de los Distribuidores Claro Florencia

<i>Distribuidores Claro Florencia</i>				
Información	Mobil Phone	Iccel S.A	Móvil Center Comunicaciones S.A.S	Jesmar Comunicaciones S.A.S
<i>Tiempo en el mercado</i>	2 años y medio	11 años	1 año y medio	12 años
<i>Capital inicial</i>	60.000.000	50.000.000	150.000.000	500.000.000
<i>Subdistribuidores activos</i>	10	20	16	12
<i>Asesores comerciales internos</i>	6	6	3	9
<i>Asesores comerciales externos</i>	4	15	6	15

Fuente: Elaboración propia

Es Jesmar Comunicaciones S.A.S quien lleva mayor cantidad de años en el mercado de la telefonía móvil en Florencia, hace 12 años inicio su actividad como distribuidor de claro comunicaciones, es el distribuidor con mejor ubicación estratégica debido a que su oficina principal queda frente al parque central, a sus alrededores se encuentra bancos importantes como el Occidente y el AV Villas, hace aproximadamente un año abrió una sucursal en el Centro Comercial Gran Plaza Florencia.

Por otro lado esta Iccel S.A cuya empresa lleva 21 años en Bogotá desarrollando actividades en el mercado de telefonía móvil, la sucursal en Florencia inicio hace 11 años es la única que cuenta con asesores

de nómina, y es la competencia principal de Jesmar comunicaciones.

También están Mobile Phone que lleva 2 años y 6 meses, inicio su actividad en un local comercial en el centro, para luego trasladarse a uno de los locales del YEP, donde permanece ofreciendo sus servicios.

Finalmente el distribuidor Claro con menor antigüedad en el mercado de celulares en Florencia es Móvil Center Comunicaciones S.A.S que solo lleva 1 año y 6 meses, la cual se encuentra en liquidación.



Tabla 2. Ganancias para los asesores internos; generadas por la venta de celulares prepago nuevos en los Distribuidores Claro Florencia

<i>Distribuidor Claro</i>	Gama del celular	Tabla de comisiones prepago agosto 2016	Celulares vendidos al mes	Rentabilidad para asesores internos con relación a la comisión	Cantidad de asesores	Ganancias mensuales para cada asesor	Nota
<i>Mobile Phone</i>	Baja	\$8.620	300	\$2586.000	6	\$2.343.167	Los asesores internos obtienen sus ingresos solo por comisión
	Media	\$28.140	250	\$7.035.000			
	Alta	\$44.380	100	\$4.438.000			
<i>Total</i>			650	\$14.059.000			
<i>Iccel S.A</i>	Baja	\$8.120	40	\$324.800	6	\$479.467+S MMLV	Los asesores internos reciben un básico más comisiones.
	Media	\$27.840	60	\$1.670.400			
	Alta	\$44.080	20	\$881.600			
<i>Total</i>			120	\$2.876.800			
<i>Móvil Center Comunicaciones S.A.S</i>	Baja	\$8.120	50	\$406.000	6	\$1.123.267	Los asesores internos obtenían sus ingresos solo por comisión.
	Media	\$27.840	180	\$5.011.200			
	Alta	\$44.080	30	\$1.322.400			
<i>Total</i>			260	\$6.739.600			
<i>Jesmar Comunicaciones S.A.S</i>	Baja	8.657	100	865700	9	1016769	Los asesores internos obtienen sus ingresos solo por comisión
	Media	28.158	200	5631600			
	Alta	44.227	60	2653620			
<i>Total</i>			360	9150920			

Fuente: Elaboración propia

La información anterior se tomó de las entrevistas realizadas a los gerentes de los Distribuidores Claro, aunque en algunos casos se abstuvieron de brindar

información se encontró otras fuentes como los colaboradores y subdistribuidores del establecimiento.

Por otro lado se supo que el distribuidor Móvil Center Comunicaciones S.A.S se encuentra en liquidación, también se conoció que la venta de celulares de segunda mano pone trabas a estas sucursales de Claro, debido a que existen lugares en donde se consiguen celulares a precios muy bajos, y es por ello que se están implementando publicidad en contra de la compra de celulares de segunda.

Técnicos de software especializados en modificación de celulares hurtados

En cuanto a la caracterización de los especialistas en software en el municipio se conoció que los 4 son de

género masculino, de edades desde 23 a 37 años, el 75% culminaron sus estudios en educación media secundaria y el otro 25% está realizando estudios de educación superior, así mismo con relación a la vivienda, el 75% pertenece al estrato 1 y el resto al estrato 2.

Según los técnicos la herramienta de mayor uso cuesta entre \$200.000 y \$500.000, con relación a la experiencia obtenida para efectuar esta actividad el de menor tiempo es 3 años y el de mayor 7 años, con relación al conocimiento del Decreto 1630 del 2011, relacionado con la prohibición de actividades comerciales con celulares hurtados, los cuatro dicen conocerlo o haber escuchado hablar sobre este tema.

Tabla 3. Modificación de software (precios, tiempo y rentabilidad)

<i>Modificación de software (precios, tiempo y rentabilidad)</i>							
<i>Técnicos especialistas en software</i>	<i>Gama del celular</i>	<i>Celulares que se reciben en un día</i>	<i>Celulares que se reciben al mes (26 días)</i>	<i>Precio de la modificación de software</i>	<i>Tiempo para realizar la modificación</i>	<i>Ganancias en el día generadas por la modificación de software</i>	<i>Ganancias en un mes (26 días) generadas por las modificaciones de software</i>
A	Baja	6	156	\$5.000	10 minutos	\$30.000	\$2.600.000
	Media	5	130	\$10.000		\$50.000	
	Alta	1	26	\$20.000		\$20.000	
	<i>Total</i>		12	312		\$100.000	
B	Baja	4	104	\$5.000	1 hora	\$20.000	\$1.430.000
	Media	2	52	\$10.000		\$20.000	
	Alta	1	26	\$15.000		\$15.000	
	<i>Total</i>		7	182		\$55.000	
C	Baja	2	52	\$10.000	1 hora	\$20.000	\$2.860.000
	Media	4	104	\$15.000		\$60.000	
	Alta	1	26	\$30.000		\$30.000	
	<i>Total</i>		7	182		\$110.000	
D	Baja	5	130	\$4.000	15 minutos	\$20.000	\$1.664.000
	Media	3	78	\$8.000		\$24.000	
	Alta	1	26	\$20.000		\$20.000	
	<i>Total</i>		9	234		\$64.000	

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

En Florencia Caquetá, el emprendimiento relacionado con las comunicaciones, está liderado por los hombres, ya que el 79% de los propietarios que comercializan celulares pertenecen a este género, se puede creer que este resultado está estrechamente relacionado con la actividad de servicio técnico, labor ligada especialmente a los hombres.

Por otro lado se pudo esclarecer la información expuesta por los medios de comunicación del municipio, en donde aseguraban que los diez locales allanados, hacían parte de una banda criminal, que no solo compraban celulares en el municipio, sino que también los importaban y exportaban, actividad que les generaba ganancias de \$100.000.000 mensuales, es decir que aproximadamente cada establecimiento recibía ganancias de \$10.000.000 mensuales, información un tanto inflada, ya que se evidenció que el 96% de los locales pertenecen al régimen simplificado, es decir que sus ingresos deben ser menores a \$9.917.666 mensuales, es así como cada local debería recibir un aproximado de \$15.000.000 millones para obtener dichas ganancias.

Con la información obtenida se sugiere como primera medida mejorar las estrategias públicas y privadas con relación a las comisiones ofrecidas por las multinacionales como Claro, debido a que la rentabilidad con relación a la inversión es baja, aproximadamente del 3,21% promedio lineal, datos tomados de la tabla de comisiones Jesmar Comunicaciones claro Florencia, observando así que no existen un control que regule las tablas de comisiones que suministran los Distribuidores hacia los Subdistribuidores.

Así mismo controlar la efectividad de las condenas y su aplicación, ya que existen fallas a la hora de aplicar los procedimientos de captura e imputación de cargos a los delincuentes, así como la utilización de las herramientas que ayuden con la agilización de las denuncias por parte de las víctimas.

Por otro lado aplicar mayor control de las bases de datos positiva y negativa del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones, esto con el fin de evitar que empresas que no estén autorizadas para importar y distribuir equipos móviles en Colombia lo hagan.

De tal forma que se busquen medios de difusión de información que promueva la compra de celulares nuevos y brinde explicaciones sobre temas de normatividad y regulación que rige la compra de celulares hurtados y las posibles consecuencias que acarrea un comerciante al continuar con esta práctica.

También cabe aclarar que con el control que están ejerciendo las autoridades en los locales comerciales del centro de Florencia, se disminuyó en gran cantidad la actividad de modificación de software, ya que 3 de los 4 técnicos dedicados a esta actividad vendieron las herramientas y dieron fin a la liberación de celulares.

Finalmente se puede enfatizar que la administración de empresas, juega un papel importante en el tema del hurto de celulares y el comercio de estos aparatos de forma ilegal, según el perfil profesional son ellos los encargados de brindar servicios como experto asesor en inversiones legales, en este caso esta asesoría tendría relación con las comunicaciones y la tecnología, los medios podrían ser brindar capacitación a los distribuidores y subdistribuidores, así como a los propietarios de los establecimientos comerciales de la región.

Referencias

- Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales. (2016). Dian fija valor de la UVT para el 2016. Obtenido de http://sodexobeneficios.co/sites/co/files/180_Comunicado_de_prensa_10112015%20%5BUVT%5D.pdf
- Arriaza Balmón, M. (s.f.). Guía práctica de análisis de datos. Obtenido de http://www.um.es/jmpaz/AGP1213/guia_practica_de_analisis_de_datos.pdf
- Behar Rivero, D. (2008). Metodología de la investigación. Editorial Shalom 2008. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/215401918/METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-DANIEL-S-BEHAR-RIVERO>
- Gómez Bayter, J. M., Polo Montenegro, M. C., & Rivera Rodríguez, H. A. (2011). Análisis estratégico del sector de telefonía móvil en Colombia 2005-2010. Bogotá. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/handle/10336/3332>
- Guarín Salazar, N. (2001). Estadística aplicada. Medellín, Colombia. Obtenido de http://fcbi.unillanos.edu.co/proyectos/Facultad/php/tutoriales/upload_tutos/Curso%20De%20Estadistica%20Aplicada.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). Metodología de la investigación. Intagon Web, SA de CV. Obtenido de https://competenciashg.files.wordpress.com/2012/10/sampieri-et-al-metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006_ocr.pdf

Marín Luna, A. (Julio de 2013). PERCEPCIÓN SOBRE EL DECRETO 1630 DEL 2011 QUE TIENE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO INFORMAL DEL SECTOR DESTAPADO DE ARMENIA. Armenia, Colombia. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10654/12105>

Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. (2014). Por primera vez en Colombia hay más suscriptores en Internet móvil que fijo. Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Obtenido de <http://www.mintic.gov.co/portal/604/w3-article-5563.html>

Telesur Noticias. (2016). Seis países de América Latina son los más desiguales del mundo. Telesur Noticias. Obtenido de <http://www.telesurtv.net/news/America-Latina-la-region-mas-desigual-entre-sus-habitantes-20160309-0066.html>

Universidad de los Andes; Cámara de Comercio de Bogotá. (2009-2010). GEM para Colombia (Global Entrepreneurship Monitor). Universidad de los Andes, Cundinamarca. Bogotá: LEGIS S.A. Obtenido de file:///C:/Users/EXITO/Desktop/articulo%202/bibliografia/informe_GEM.pdf