



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**BENEFICIO DEL SISTEMA DE OUTSOURCING EN LA
IMPORTACIÓN DE EQUIPOS MÉDICOS - ODONTOLÓGICOS
RESTRINGIDOS PARA LAS MYPE Y PROFESIONALES EN LIMA
CERCADO PARA ALCANZAR LA COMPETITIVIDAD - PERÍODO**

2017

PRESENTADA POR

KATHERINE MELINA LOA CARRION

ASESOR

WALTER ABEL URTEAGA FARFAN

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

La autora permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TESIS

**“BENEFICIO DEL SISTEMA DE OUTSOURCING EN LA IMPORTACIÓN DE
EQUIPOS MÉDICOS - ODONTOLÓGICOS RESTRINGIDOS PARA LAS MYPE
Y PROFESIONALES EN LIMA CERCADO PARA ALCANZAR LA
COMPETITIVIDAD - PERÍODO 2017”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

PRESENTADA POR:

KATHERINE MELINA LOA CARRION

ASESOR:

Mg. WALTER URTEAGA FARFÁN

LIMA, PERÚ

2018

DEDICATORIA

A Dios por guiar mis pasos, y a mi madre y familia, por ser mi motivación de seguir adelante día tras día.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por mantenerme fuerte durante todo el trabajo de investigación.

A mis padres y familia por haberme brindado la oportunidad de iniciar mi formación profesional, y por ser el motivo que me impulsa día a día a seguir adelante.

A mis amigos más cercanos que me apoyaron siempre y estuvieron presentes para recordarme que con disciplina y esfuerzo se puede lograr cualquier reto propuesto.

Y a mí asesor Walter Urteaga Farfán, quien siempre me orientó durante todo el trabajo de investigación.

KATHERINE LOA

ÍNDICE

RESUMEN	
ABSTRACT	vii
INTRODUCCIÓN	
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	1
1.1. Antecedentes	1
1.1.1. Antecedentes internacionales	2
1.1.2. Antecedentes nacionales	5
1.2. El outsourcing	8
1.2.1. Definición	8
1.2.2. Beneficios del outsourcing	9
1.2.3. Proceso del outsourcing	10
1.3. La competitividad	13
1.3.1. Definición	13
1.3.2. Beneficios de la competitividad	14
1.3.3. Factores que determinan la competitividad	14
1.4. El outsourcing de importación de productos restringidos	16
1.4.1. La importación	16
1.4.2. Regulación aduanera en el Perú	18
1.4.3. Productos restringidos en el Perú y su enfoque a los equipos médicos	19
1.4.4. Costos de importación de régimen definitivo	24
1.5. Situación de las Mype y médicos en el sector salud en el Perú	35
1.5.1. Las Mype en el sector salud	35
1.5.2. Profesionales del sector médico - odontológico	37
1.5.3. Beneficios del servicio de outsourcing de importación y valor agregado	38
CAPÍTULO II. HIPÓTESIS Y VARIABLES	41
2.1. Hipótesis general	41
2.2. Hipótesis específicas	41
2.3. Supuestos internos que condicionan (Favorables o desfavorablemente) posibles alternativas de solución	41
2.4. Supuestos externos que condicionan (Favorables o desfavorablemente) posibles alternativas de solución	41
2.5. Identificación de variable independiente y dependientes	42
2.6. Operacionalización de Variables	42
2.7. Matriz de consistencia	44
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	46
3.1. Objetivos de la investigación	46
3.1.1. Objetivo general	46

3.1.2. Objetivos específicos	46
3.2. Tamaño y muestra	46
3.2.1. Primera Población	47
3.2.2. Segunda población.....	48
3.3. Técnicas de recolección	50
3.3.1. Entrevistas a profundidad.....	50
3.3.2. Encuestas	51
3.3.3. Fuentes de información	51
3.4. Procedimiento.....	52
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	53
4.1. Resultados de la investigación	53
4.2. Contrastación de hipótesis.....	65
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN	66
CONCLUSIONES	68
RECOMENDACIONES.....	70
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	71
ANEXOS	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Relación entre franquicia y el outsourcing.....	15
Figura 2: Proceso de toma de decisión para optar por el outsourcing.....	25
Figura 3: Proceso de outsourcing.....	26
Figura 4: Empresas importadoras de equipos odontológicos en el año 2017.....	38
Figura 5: Croquis de distribución interna de droguería	41
Figura 6: Lead time de importación y proceso de solicitud de permiso.....	41
Figura 7: Propuestas para implementar los requisitos que solicita DIGEMID.....	43
Figura 8: Proyección de costos de servicio outsourcing de importación en los primeros 6 años.....	44
Figura 9: Flujo de caja del servicio de outsourcing en los próximos 5 años.....	45
Figura 10: Comparación de precios de venta entre outsourcing y distribuidores para las Mype.....	46
Figura 11: Rango de porcentaje de ahorro para las Mype.....	47
Figura 12: Comparación de precios de venta entre outsourcing y minoristas.....	48
Figura 13: Proporción directamente proporcional entre el porcentaje de ahorro y Valor FOB.....	49
Figura 14: Empresas Mype en Lima - Cercado (2016-2017).....	51
Figura 15: Odontólogos con el grado de especialista, magister o doctor (2017)...	52
Figura 16: Relación entre sistema outsourcing y competitividad.....	69
Figura 17: Relación entre sistema outsourcing e ineficiente gestión de compras.....	72
Figura 18: Relación entre sistema outsourcing y demanda insatisfecha.....	75
Figura 19: Relación entre sistema outsourcing y demanda insatisfecha.....	77

RESUMEN

La presente investigación cualitativa y cuantitativa, la cual recopila información de 7 microempresas comercializadoras de equipos médicos - odontológicos y 154 odontólogos con grado superior a especialista en Lima, tiene como propósito identificar el beneficio del sistema de outsourcing de importación de equipos médicos – odontológicos, restringidos para las Mype y profesionales en Lima cercado para alcanzar la competitividad en el 2017.

Tras la investigación realizada, se pudo obtener que la hipótesis planteada estuvo alineada al resultado esperado, y determina que, sí existe beneficio del sistema de outsourcing en la importación de este tipo de productos, lográndose una eficiencia en la gestión de compras, satisfacción de la demanda insatisfecha y reducción de costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación.

Asimismo, se da a conocer detalladamente todo el proceso de importación de este tipo de productos, se comparan los costos, se indica quien es el ente regulador de las importaciones de equipos médicos odontológicos y se evalúa las necesidades de la población entorno a la competitividad.

Actualmente las importaciones y exportaciones mueven a las empresas más competitivas, es por tal razón que las Mype en estos días ya no solo buscan importar. Se han desarrollado de tal manera que en nuestro país ya se empezó a ensamblar y fabricar este tipo de equipos, por lo cual tienen como objetivo a largo plazo externalizar el departamento de comercio internacional mediante el outsourcing para vender sus productos en el extranjero.

Palabras clave: Outsourcing, equipos médicos – odontológicos, importación, exportación, competitividad, comercio internacional.

ABSTRACT

The present qualitative and quantitative research, which collects information from 7 retailers of medical – dental equipment and 154 dentists with at least an specialization are located in Lima, has the purpose of identifying the benefit of the outsourcing system for importing of medical - dental equipment with customs restrictions for retailers and professionals in Lima to achieve the competitiveness in the market in 2017.

After the investigation, it was possible to obtain that the hypothesis was aligned to the expected result, and determined that there is a benefit of the outsourcing system in the import of this type of products, achieving an efficiency in the purchase management, satisfaction of the unsatisfied demand, reduction of costs and processes in permits and import's authorizations.

Likewise, the whole process of importing about this kind of product is made known in detail, costs are compared, give to know who is the regulator institution of imports of medical - dental equipment, and evaluating the needs of the population regarding to the competitiveness.

Currently, imports and exports move the most competitive companies, which is why retailers in these days not only look to import. They have been developed in such a way, that in our country this kind of companies have already begun to assemble and manufacture this type of equipment, for that reason they have as a long-term objective to outsource the international trade department through outsourcing system to sell their products abroad.

Keywords: Outsourcing, dental medical equipment, import, export, competitiveness, international trade.

INTRODUCCIÓN

Desde fines del siglo XX, la globalización es un factor clave en el mundo, Actualmente muchas personas y empresas han podido actualizar, comparar, crear e implementar nuevos sistemas y modelos gracias al avance de la tecnología, reducción de fronteras con la comunicación, e ingresos y salidas entre regiones, gracias al crecimiento del transporte.

En la actualidad, la globalización nos ha llevado a un mundo competitivo donde la base de toda compañía se reduce a la especialización de procesos para obtener mejores resultados, las cuales se enfocan en preservar el *know-how* y tercerizar las áreas que no son el *core* del negocio. Es así como nace el término outsourcing.

El sistema “Outsourcing” también conocido como tercerización o subcontratación, ha sido y es aplicado en las empresas a nivel global, pues tiene como ventaja fundamental la especialización de ciertos procesos específicos, reduciendo costos, tiempo y recurso humano.

El outsourcing o tercerización consiste en subcontratar una empresa para realizar determinados procesos o actividades de una compañía, los cuales son detallados y delegados por quien requiere el servicio, esto permite que cada una de las partes se dedique a su especialidad o *core business*, liberando recursos designados a procesos básicos relacionados a enfoques distintos de la empresa, esto quiere decir que el outsourcing además de realizar procesos dentro de otras empresas, este también permite incrementar el valor del producto o servicio gracias a la generación de ahorro en costos por especialización, por competitividad y por valor agregado que puede generar.

El outsourcing en nuestro país es un modelo de negocio que se ha ido aplicando continuamente en empresas consolidadas de gran tamaño y en las Mype, ya que beneficia y genera rentabilidad, las áreas más demandadas para tercerizar son TI, trade marketing, logística y finanzas.

La importación de aquellos productos relacionados a la salud en nuestro país, están supervisados y controlados por el Ministerio de Salud y Dirección General de Medicamentos e Insumos y Drogas, este ente competente divide a los productos de salud como biológicos, farmacéuticos, equipos y dispositivos médicos, y productos sanitarios, por lo cual los requisitos para la importación de estos productos van a depender de su clasificación.

Este estudio busca tercerizar el proceso de importación de los productos médicos – odontológicos para generar competitividad en el mercado entre las Mype y cubrir la demanda insatisfecha de equipos exclusivos solicitada por los profesionales del sector salud, por lo cual, se plantea el siguiente problema ¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos para las Mype y profesionales en Lima - Cercado para alcanzar la competitividad en el periodo 2017?

Si bien el derecho aduanero en cada país es diferente, Perú cuenta con uno de los más competentes a nivel Latinoamérica, esta salva protege que todo lo que se importe y exporte del país este correctamente regulado de acuerdo con los parámetros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y requisitos de los entes competentes del estado.

Cada producto que ingresa a nuestro país es distinto de acuerdo a su naturaleza, por lo cual se clasifica a los productos en dos grandes grupos: los productos generales, los cuales son aquellos que por su naturaleza no tienen un alto grado de peligro para la población, por tal razón, la

documentación solicitada es básica para una importación; y los productos restringidos, los cuales en su mayoría tienen contacto directo con el ser humano, por tal motivo, se solicita al importador una gran cantidad de documentos, que acredite de que el producto este en buenas condiciones y que cumpla con todo lo regulado por el ente competente.

Los productos restringidos del sector salud son regulados directamente por el Ministerio de Salud (MINSA) y la dirección General de Insumos y Drogas (DIGEMID), vale decir que los organismos mencionados tienen como función supervisar que todos los productos a importar cumplan con los requisitos solicitados. Estos requisitos empiezan desde tener un almacén especial para los productos de sector salud, llamado droguería, hasta tener registro sanitario por cada ítem.

Estos requisitos solicitados son muy lejanos para aquellas Mype que quieren importar con poca frecuencia, o para aquellos profesionales que quieren importar sus propios equipos exclusivos, los cuales no encuentran en el mercado local.

Por tal motivo, el objetivo de este estudio, es identificar el beneficio del sistema de outsourcing de importación de equipos médicos – odontológicos, restringidos para las Mype y profesionales en Lima cercado para alcanzar la competitividad en el año 2017.

Se logró identificar en el trabajo de investigación, que la competitividad que se genera tras la implementación del sistema de outsourcing, tienen resultados desde la eficiencia de gestión de compras, la satisfacción de la demanda insatisfecha y la reducción de costos y procesos de permisos y autorizaciones.

En el capítulo I, se encuentran los antecedentes nacionales e internacionales y el marco teórico.

En el capítulo II, se señala la hipótesis y variables

En el capítulo III, se desarrolla el objetivo general y los específicos, el tamaño de población y muestra, las técnicas de recolección utilizadas, operacionalización de variables y la matriz de consistencia.

En el capítulo IV, se reporta los resultados de la investigación y se realiza la validez interna y externa, contrastación e integración.

En el capítulo V, se realiza la discusión de los resultados obtenidos.

El trabajo de investigación es de tipo aplicada, debido a que propone utilizar un nuevo modelo de negocio para demostrar los beneficios de este, a través del alcance de la competitividad.

Asimismo, tiene un diseño exploratorio, porque el tema de investigación ha sido poco estudiado a la fecha.

Las unidades de análisis son todos los profesionales odontólogos inscritos en el colegio de odontólogos del Perú con grado mayor a especialistas ubicados en Lima, y todos las Mype dedicadas a la comercialización de equipos médicos odontológicos en el centro de Lima.

La recolección de datos se realizó mediante la utilización de dos técnicas de recolección, encuestas para aquellos profesionales del sector médico odontológico, y entrevista a profundidad para todos los micros y pequeños empresarios ubicados en el Cercado de Lima.

Todas las preguntas formuladas han sido sometidas a un análisis de fiabilidad mediante criterio de jueces.

La investigación se rige en el servicio de outsourcing, siendo el área o proceso comprometido el de importación, por lo cual el estudio se encuentra basado en identificar el beneficio del sistema de outsourcing para alcanzar la competitividad en el mercado en el período 2017.

El estudio de campo ha sido recopilado mediante 7 entrevistas a empresarios de micro y pequeñas empresas, y 154 encuestas realizadas a

profesionales del sector médico odontológico, con grado mínimo de especialista.

Los resultados que se obtuvieron después de utilizar la prueba estadística de Chi cuadrado para todas las encuestas y el cuadro de doble entrada para todas las entrevistas fueron comparados con las hipótesis planteadas.

Finalmente, se adjunta la discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

Muchas empresas con el transcurso de los años, han enfrentado una serie de cambios y tendencias sin precedentes, por lo cual muchas compañías tuvieron y tienen la necesidad de volverse globales, teniendo que adaptarse a las nuevas variaciones del mercado para poder continuar, mejorando sus debilidades y aprovechando sus oportunidades para seguir siendo más competitivos, es así como nace el *outsourcing* o la “subcontratación”, la cual externaliza funciones hacia otras empresas, para obtener mejores beneficios.

En el entorno empresarial, en relación al *outsourcing*, Bermúdez, G. (2002) menciona en su libro “La franquicia: Elementos, relaciones y estrategias”, que este sistema es un modelo precedente del outsourcing, debido a que en la franquicia se trasmite el *know how* de muchos procesos productivos y administrativos, de aprovisionamiento, comercial, maquinaria y de software, los cuales, son necesarios para obtener un máximo rendimiento de la gestión. Es decir, el franquiciador brinda toda la información de gestión y servicio informático mediante la central, al franquiciado, mientras que en el *outsourcing* las empresas solo externalizan algunos procesos o delegan algunas funciones. Ver Fig. 1

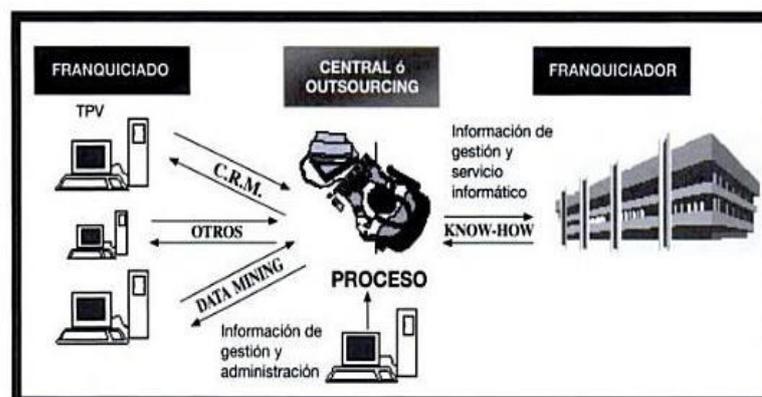


Figura 1: Relación entre franquicia y el outsourcing.
Fuente: Guillermo Bermúdez “La franquicia: Elementos, relaciones y estrategias”

1.1.1. Antecedentes internacionales

Al ser la franquicia un precedente del *outsourcing*, se relata que los primeros antecedentes de franquicia sucedieron en Estados Unidos con la empresa Singer (de máquinas de coser). Singer Sewing Machine Company, empresa que entre 1850 y 1860 estableció una red de concesionarios, los cuales debían de abonar un pago a cambio de obtener el derecho de distribuir las máquinas de coser producidas por Singer en una determinada región. Viéndose obligada a realizar esta modalidad por dificultades financieras que conllevaban a distribuir sus productos a todas las regiones, por lo que implementó este esquema de concesión que buscaba llegar a todos los puntos demandados mediante la venta de sus productos por otras empresas.

Sin embargo, Hurtado, D. (2008) con un enfoque más claro sobre el *outsourcing* nos menciona que este comienza después de la segunda guerra mundial, ya que las empresas trataron de concentrar en sí mismas la mayor cantidad posible de actividades, para no depender de los proveedores, si bien en un inicio fue efectiva, con el transcurso del tiempo fue obsoleta, pues los departamentos de una empresa no podían mantenerse actualizados y competitivos como los hacían las agencias independientes especializadas de una determinada área; a la vez, el autor del libro "Principios de Administración" nos menciona que el término *outsourcing* recién comenzó a tomar credibilidad al inicio de la década de 1970, enfocado en las áreas de información tecnológica de las empresas.

También, Quijada, H. (2012), en su publicación da a entender que las empresas a los finales de los setenta comienzan a enfocarse y a especializarse en la logística, haciéndola su única actividad económica, con lo que su especialización la llevo a reducir los costos de la misma.

Esto fomentó que las empresas cuyo giro comercial no es la logística, recurrieran a estas empresas que sí lo son, debido a que su subcontratación representaba un costo menor a realizarlo por ellas mismas. Lo que quiere decir que esta época se caracterizó por la tercerización de áreas logísticas donde ciertas organizaciones no se encontraban especializadas, por lo cual recurrían a compañías que si lo estén.

Rivo E. (2013) menciona asimismo que el *outsourcing* de actividades tiene sus orígenes en Estados Unidos, igualmente en los inicios de los años sesenta, pero siendo este más conocido como la externalización de servicios informáticos, aceptando que este tipo de subcontratación es aún la más común, la cual además ha provocado un gran desarrollo de este sistema de gestión en los últimos años. Sin embargo, este término no pudo limitarse solamente en el campo informático, por tal razón, actualmente, se observa la tercerización en distintas áreas.

De igual manera el estudio realizado por la Universidad de Buenos Aires (2013), alude que esta herramienta nace a finales de los años setenta. En ese entonces surgieron empresas relativamente pequeñas, muy flexibles que hicieron temblar a los "grandes históricos". Para revertir esta situación, dichas empresas comenzaron a contratar con terceros una serie de actividades no específicas, con el objetivo de aumentar su flexibilidad y competitividad, mientras que estas grandes empresas tenían una desventaja común, la cual se basaba en su sobresaliente sobredimensionamiento.

Por otro lado, la investigación realizada por Soto M. (2012), cita que los primeros estudios relacionados con el *outsourcing* han señalado que las principales actividades que se subcontrataban eran los salarios, el cálculo de los impuestos, la gestión de la administración de quejas y reclamos. Además, en los Estados Unidos para el año 1999 las

actividades de tecnología de la información, proyectos de ingeniería, distribución, diseño de productos, ventas de productos o servicios eran las más subcontratadas, pero por otra parte la evidencia de publicaciones profesionales indica que la subcontratación de recursos humanos es una de las actividades que más se ha incrementado durante la última década. Mientras que en China los ensayos clínicos han sido los más subcontratados en estos últimos años.

Adicionalmente, los casos que más han impactado en la historia del *outsourcing* en el mundo han sido aquellos experimentados por las empresas Kodak Corp. y Fujitsu.

La empresa Kodak Corporation a finales de la década de los noventas, decide tercerizar las operaciones de su centro de datos con IBM, Digital Equipment y Businessland Inc. Destacando que en esos tiempos Kodak estaba entre las 20 corporaciones más grandes de USA.

El problema en la empresa Kodak surgió en el área de sistemas, si bien tenía el financiamiento necesario para desarrollar o vender fotografía, este no sería invertido en el centro de negocio, por ello toman la decisión de contratar a terceros que estén especializados en su área para sumarlos a la organización, logrando con ello ahorros en costos de capital, de soporte de computadores personales, de costos de operación y consiguió a la vez que el personal de Kodak fuera absorbido por el servicio de outsourcing.

Así también, uno de los casos más emblemáticos, es el de Fujitsu de Japón, esta empresa llegó con sus computadoras a Estados Unidos y encontró un mercado saturado con muchísima marca que sólo vendían más de lo mismo, sin diferenciación, por esta razón esta empresa decidió realizar el proceso de traer sus máquinas completamente armadas desde Japón, pero generaba tiempos de espera demasiado

largos, debido a que el transcurso del viaje, por lo que decidió subcontratar a un operador logístico, de mensajería, Federal Express (Fedex).

FEDEX tenía la experiencia de haber trabajado con Dell Computer, la compañía de servicio de mensajería rápida propuso a Fujitsu hacer el proceso de otra manera, cambiando el sistema y llevando las computadoras por partes vía aérea, ensamblando todas las partes en el mercado de acuerdo a los requerimientos del cliente, subcontratando a otra empresa para que haga este último proceso. Esto permitió que los compradores perciban el valor agregado que les brindaba Fujitsu.

1.1.2. Antecedentes nacionales

Tras la globalización, nuevos sistemas de gestión empresarial aparecieron en el mercado internacional y local, si bien existía modelos que ya se habían trabajado hace años en las empresas, estos aún no eran determinados por nombres exactos o denominados como sistemas o modelos de negocio, fue así donde los nombres de *outsourcing*, *clusters*, *joint venture* se fueron utilizando más y más en el mercado peruano.

Los primeros antecedentes de outsourcing en nuestro país iniciaron cuando las empresas tuvieron que tercerizar todo lo relacionado a tecnología en información, la globalización hizo que las compañías empezaran a experimentar nuevos cambios y adaptar nuevas tendencias sin alterar sus costos y sin dejar de la do su *core business*.

Amprimo, F.(2018), director de Integrated Sales & Marketing Programs de IDC para América Latina en su exposición “Evolución de los servicios de outsourcing TI en el Perú y América Latina” patrocinada por

AmericatelTIC, mostró cómo la región inició y creció con un 3.5% de participación de tercerización de IT en el 2010 a 10% en el año 2012, asimismo, señaló que el Perú tuvo un ascenso solo del 14% durante ese periodo de tiempo, a la vez, indicó que en nuestro país, el 75% de la tercerización era destinado a hardware y el 25% a servicios.

En el 2015 la tercerización empezó a ser más utilizada por las empresas, el sector TI no era el único servicio subcontratado., De acuerdo al sondeo de la Asociación de Empresas de Tercerización y Trabajo Temporal del Perú (AETT), las compañías que más utilizaban el sistema de outsourcing eran las de la industria Minería y Petróleo con una participación del 50%, mientras que las empresas de Consumo ocupaban un 30% y otros (Agricultura, Construcción y Manufactura) un 20%. Este estudio también informa que 8 de cada 10 compañías a nivel nacional tercerizan, y de estas solo el 90% son más productivas.

El artículo publicado por el diario La República (2015), también indica que el Perú desde hace tres años toma el outsourcing ya no como una tendencia sino como una realidad, asimismo el CEO del corporativo OVERALL, Oscar Núñez, adiciona que el tercerizar en la actualidad reduce costos operativos, vuelve más eficiente el capital humano y brinda mejores resultados.

En el año 2017 la desaceleración económica hizo que las empresas que brindan el servicio de outsourcing crecieran en el Perú, indica Ysla B. (2018), los ahorros operativos y financieros que este tipo de empresas ofrecen hicieron que las empresas busquen la forma de subcontratar actividades que no estaban dentro de su *core business* para poder mantenerse en actividad durante este periodo de tiempo.

El director de Manpower Group Perú, Julian Lizárraga, también señala en el artículo que “cuando los ingresos son altos las ineficiencias suelen

no verse, pero cuando se frena el crecimiento se ve el otro lado de la ecuación”

La mayor demanda de las empresas de outsourcing se da porque la mayoría de los clientes pueden liberar procesos, tiempos y costos de manera que se centran solo en el *core* de negocio.

La investigación brindada por la revista Semana económica comparte la experiencia de la empresa G4S, Maricarmen Fedalto, presidenta ejecutiva de Perú y Bolivia, señala que la empresa en el año 2017 estaba por tomar el servicio de *renting* para su flota de cien vehículos tras haber tenido dos años de bajo margen. La empresa de tercerización con la que estaban tomando la negociación les ofreció el servicio de seguimiento, rendimiento de vehículo y de combustible. Nivel de especialización que la empresa de seguridad no podía alcanzar pues no es parte de su foco de negocio.

También la revista nos comparte la experiencia de la empresa Sodimac, empresa que tomó los servicios de mantenimiento de la compañía Panorama en una de sus sedes. Esta empresa hizo que la operatividad de sus equipos mejoró con el 80% del cumplimiento del mantenimiento preventivo, según Enrique Peña, exgerente de productividad e innovación de la empresa en aquel momento.

Por otro lado, Espinoza R. (2015), socio de outsourcing de la empresa EY Building a better working world señala que la tercerización de servicios en el Perú ha sido gozada tanto por empresas locales como transnacionales, poniendo énfasis algunas empresas extranjeras en la necesidad de mitigar los riesgos de incumplimiento a través del conocimiento de las prácticas y regulaciones locales, y para así poder reducir riesgos.

Asimismo, una encuesta global realizada por la compañía EY en el 2014, señala que más del 80% de los ejecutivos encuestados que utilizan proveedores mediante el outsourcing, consideran que este sistema es un medio eficaz para poder acceder a conocimientos locales en nuestro país.

En la actualidad el último estudio de Global Research Marketing señala que el 86% de empresas de nuestro país terceriza sus operaciones. La gran mayoría de estas subcontratan a proveedores, en su mayoría las Mype especializadas, para dinamizar sus procesos.

El 33.5% de estas empresas tercerizan procesos de reclutamiento, el 29.5 % la administración de comedores, el 28.9 % la administración de planilla o *payroll*, el 20.2% la operación y administración de almacenes y el 15% los servicios de *trade marketing* o BTL (15%), señala Mesía, M (2018)

1.2. El outsourcing

1.2.1. Definición

La casa de estudios mexicana, la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (2011), define al *outsourcing* como la tercerización o subcontratación del proceso en el cual una determinada empresa destina funciones o recursos a una empresa externa para cumplir ciertas tareas por medio de un contrato.

Es decir, este sistema tiene el fin de externalizar cierto proceso, área o actividad con el objetivo de tener mayores beneficios en las empresas.

Es así como Laveriano, W. (2010) también recalca que el outsourcing es la externalización, subcontratación o tercerización de producción de

bienes y servicios, y que estos en su mayoría están enfocados a los sistemas financieros, contables, mercadotecnia, área de recursos humanos, sistemas, administrativos y secundarios.

El sistema de outsourcing consiste en una herramienta de gestión, señala Schneider, B, (2002), por el cual una organización puede optar por concentrarse exclusivamente a su *core business* para no tomar parte en procesos importantes, pero no inherentes a sus actividades distintivas.

1.2.2. Beneficios del outsourcing

Laveriano W. (2010), en su publicación “Los proyectos de outsourcing como alternativa de inversión” indica que en los últimos años las ventajas y beneficios del outsourcing se han podido demostrar en las instituciones que han externalizado parte de sus actividades, teniendo como principales beneficios los siguientes:

1. Incremento en los esfuerzos de la empresa en desarrollar la actividad de giro principal o punto fuerte.
2. Compartir el riesgo de las inversiones con el proveedor externo.
3. Opción de liberar recursos que pueden ser aprovechados por otras actividades más rentables.
4. Permitir a la empresa responder con rapidez a los cambios del entorno.
5. Mejorar la eficiencia al traspasar la ejecución de actividades especializadas a expertos.
6. Permitir acceder a tecnologías de punta sin tener que realizar inversiones frecuentes en modernizarse.

Asimismo, Schneider, B. (2002) destaca que las claves para las organizaciones que optan por el sistema de outsourcing, están basadas

en mantenerse flexibles a través del tiempo, reducir sus costos de operación, y ser más eficientes de acuerdo con sus objetivos.

Mientras que, por otro lado, Berrozpe, A. (2012) con un enfoque más logístico, nos indica que las ventajas que se logra en esta área son las siguientes:

1. Reducción de inversiones de capital: en servicios, medios de transporte, equipamiento, tecnologías de información y mano de obra.
2. Reducción de inventario y mejora las tasas de rotación de stocks lo que se traduce en tiempos de tránsito más rápidos, menores daños en mercancías y menor trabajo administrativo.
3. Incremento de las entregas a tiempo.
4. Menos coste (eficiencia) y mayor efectividad (eficacia) en comparación con el ejercicio de la función logística por la propia empresa.
5. Adquisición de *know-how* de expertos externos en logística.
6. Reducción de costos de coordinación, al sustituir la necesidad de múltiples proveedores de servicio por un solo proveedor.

Asimismo, Rushton, A. & Walker, S. (2007) con un enfoque más amplio, nos indican que el principal beneficio para toda empresa que externaliza algún proceso a nivel internacional, es la reducción de indicadores de inventario, los cuales son unos de los más importantes en la empresa ya que está relacionada directamente con los ingresos y egresos de producción y ventas.

1.2.3. Proceso del outsourcing

Muchas de las empresas que optan por el outsourcing, no tienen un proceso fijo o simplemente no miden de la misma manera sus objetivos y resultados, un claro ejemplo es cuando comparamos las empresas que optan por tercerizar el servicio de *call center* con las

empresas mineras que deciden tercerizar el transporte, el nivel de servicio que solicitará cada empresa será distinto.

Es por tal razón, que en la presente investigación se ha buscado la forma de estandarizar y explicar los procesos más comunes y correctos. El primer proceso se basa en la “Toma de decisión” y el segundo en la “implementación del outsourcing”.

2.2.3.1. Proceso de toma de decisión para optar el outsourcing

El primer proceso es clave para saber si una empresa necesitar externalizar una actividad o proceso.

Por tal razón, que para poder explicar esta etapa se utilizó el diagrama de flujo del autor Ben Schneider (2002) publicado en su libro “Outsourcing, compartiendo el conocimiento” el cual se enfoca en identificar los procesos claves que no se encuentran relacionados al *core business* de la empresa, estas actividades son evaluadas por ciertos criterios para poder determinar si estas pueden ser tercerizadas. Véase *Fig. 2*

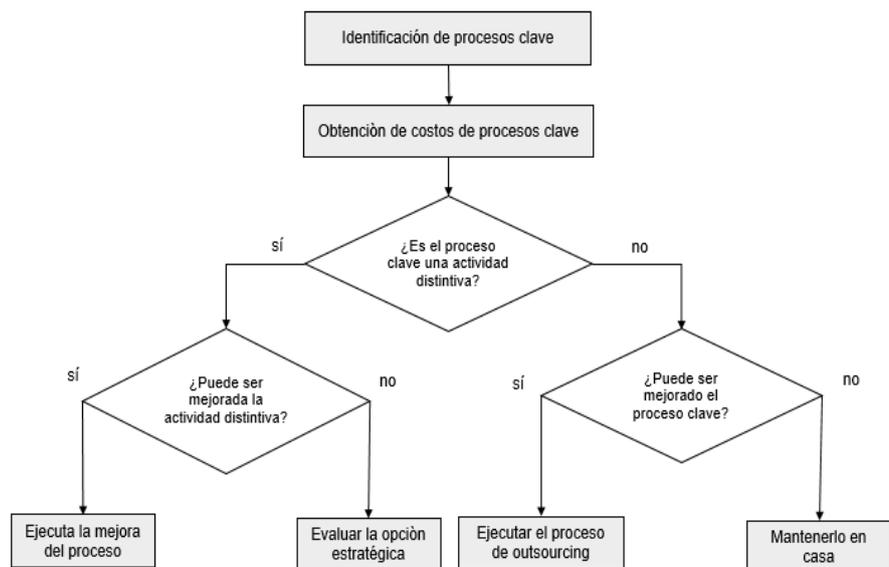


Figura N 2: Proceso de toma de decisión para optar por el outsourcing
Fuente: Ben Schneider “Outsourcing, compartiendo el conocimiento”

2.2.3.2. Etapas de la implementación de outsourcing

En esta segunda etapa, nos basamos directamente en la implementación, esta ha sido dividida por Mcleavor, R. (2005) en tres partes, iniciamos con los objetivos del outsourcing de proceso que vamos a externalizar, en este punto se busca definir los beneficios y resultados que quiere lograr la empresa con este servicio. La segunda parte es concretar las actividades la cual se subdivide en técnicas de negociación, la cual busca armar estrategias antes de iniciar la negociación con la empresa socia, consecutivamente se procede a la gestión de contratos donde se estipulan todas las responsabilidades entre partes y finalmente se identifica los indicadores de gestión o *Key Performance Indicator* (KPI) por los cuales se medirán los resultados de la implementación se outsourcing. La tercera y última parte del proceso son los entregables en el cual se determina que reportes la empresa asociada debe entregar y el contrato definitivo entre partes. Véase Fig. 3

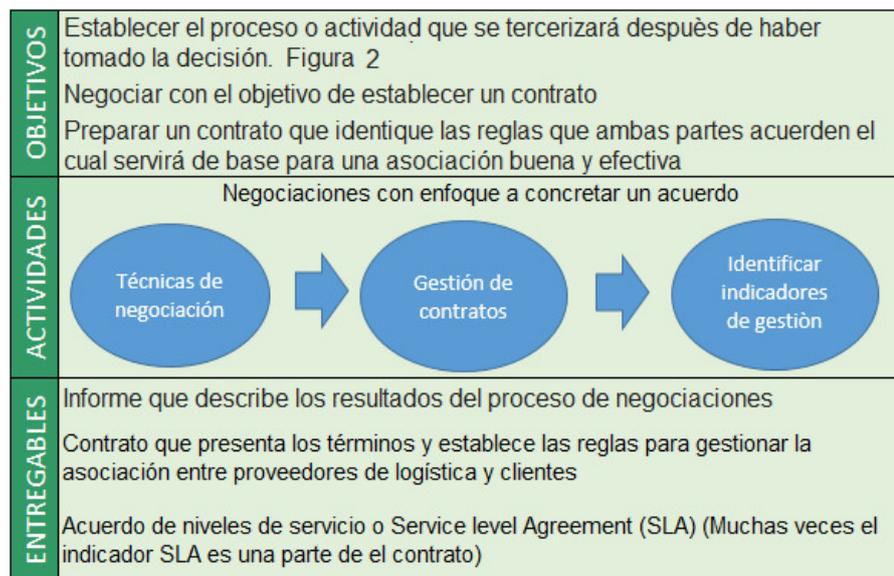


Figura 3: Proceso de outsourcing

Fuente: Ronan Mcleavor "The Outsourcing Process: Strategies for Evaluation and Management"

1.3. La competitividad

Flores, R. (2009) señala que en la actualidad la competitividad nos obliga a ser eficientes en las diversas actividades de la empresa, teniendo como eje central la globalización y la innovación tecnológica.

Asimismo, indica que, para competir en este mundo globalizado, muchas de las empresas buscan hacer sinergias entre ellas para establecer mejores condiciones para potenciar la competitividad.

1.3.1. Definición

La definición de competitividad parte desde dos perspectivas, desde el punto de vista macro o regional y desde el lado micro o empresarial.

Suñol S. (2006) en su artículo “Aspectos teóricos de la competitividad” en la revista Ciencia y Sociedad, cita a Michael Porter y define el concepto de competitividad en un entorno nacional como:

“La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo se basa en el aumento de la productividad”. (Porter, 1990)

En el cual hace hincapié a que la productividad y la competitividad tienen una relación dependiente para poder crecer.

Asimismo, la autora del artículo, cita a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe – CEPAL para brindar la definición en un entorno más institucional.

“La competitividad en el nivel microeconómico significa alcanzar los patrones de eficiencia vigentes internacionalmente en cuanto a la utilización de recursos y calidad del producto o servicio ofrecido” (CEPAL, 1990)

Es decir, las empresas en la actualidad solo serán competitivas en un mundo globalizado, si llegan a igualar o superar la eficiencia actual que existe en los mercados internacionales

1.3.2. Beneficios de la competitividad:

Guibert J. (2009) en su publicación “Responsabilidad Social Empresarial” nos indica que una empresa muestra beneficios cuando tiene ventajas competitivas sostenidas en el tiempo.

Los beneficios que tienen las empresas empiezan desde la reducción de procesos, mejora de la calidad e innovación constante.

1.3.3. Factores que determinan la competitividad:

En el artículo “Cómo se mide la competitividad” nos señala que los factores que determinan cuan competitiva es cada empresa empiezan desde la sofisticación del proceso de producción, naturaleza de la ventaja competitiva, alcance de la capacitación del personal, extensión del marketing, capacidad de innovación, presencia de cadena de valor, amplitud de los mercados internacionales, grado de orientación al consumidor, control de distribución internacional hasta la extensión y política de marcas. Todos estos han sido determinados por la revista argentina Cambio Cultural (2014), para comprender la cadena de factores que trabajan conjuntamente para conocer si una empresa verdaderamente es competitiva.

La plataforma tecnológica para la gestión de la excelencia ISOTools (2015), señala que unos de los primeros especialistas de marketing, Michael Porter, en 1986 estudio los cinco elementos que determinan que tan competitivo puede ser un producto o servicio, siendo estas la evolución de los precios, los costos del cambio, el nivel de diferenciación de las marcas y el número de productos sustitutos.

En la actualidad de acuerdo con ISOTools, los factores que determinan la competitividad van a depender de las estrategias que utiliza cada empresa, las más empleadas son:

a) Diferenciarse de los otros:

Brindar valor añadido al producto o servicio y/o conseguir la diferenciación entre los competidores.

En la actualidad una tendencia es implementar modelos o sistemas de excelencia que ayuden a mejorar procesos.

b) Innovación constante:

Los consumidores consideran que la innovación es la clave fundamental para la competitividad, por tal razón la capacidad de generar productos o servicios novedosos, originales y/o únicos son factores clave para diferenciarse en el mercado.

c) Satisfacción del cliente:

El grado de satisfacción del cliente es un factor importante para medir cuan competitivos somos, conocer el *feedback* de nuestro producto o servicio, nos ayuda a medir que tan eficientemente somos con lo que hacemos y cómo podemos mejorarlo.

Este factor también nos permite medir y saber en qué proporción del mercado nos encontramos.

d) Internacionalización:

Cada empresa puede ofrecer sus productos y servicios en el mercado local como internacional, pero la apertura de clientes en el exterior nos lleva a medirnos en un rango más global, a conocernos y saber si nos encontramos aptos para poder competir en un mercado más competitivo.

e) Reducción de costos:

Una de las estrategias más usadas, es la reducción de costos en los procesos, si bien este factor es indispensable para poder competir, lo ideal es que sólo se utilice como una herramienta a corto plazo.

También es importante considerar que la reducción de costos no debe perjudicar la calidad del producto o servicio, ni el margen de ganancia.

f) Uso de nuevas tecnologías:

La virtualización de los procesos en la actualidad es tendencia, por tal razón es indispensable que las empresas inviertan en nuevas tecnologías tanto para sus estrategias de marketing como para la simplificación y facilitación de gestión.

1.4. El outsourcing de importación de productos restringidos

1.4.1. La importación

El término importación cada vez es más utilizado en todos los sectores, por tal razón es muy importante conocer muy bien el significado de esta.

La real academia de lengua española define en términos básicos a la palabra importar de la siguiente manera:

“...Introducir en un país géneros, artículos o costumbres extranjeros.” (RAE, 2018)

Es importante denotar que la importación para este estudio tiene un enfoque comercial y logístico, por lo cual lo definiremos como una transacción comercial internacional que tiene como consecuencia el ingreso de bienes y/o servicios a un país.

Mientras, que por otro lado la importación en el Perú como régimen aduanero tiene el siguiente significado:

“...Es un régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo. La importación de mercancías es definitiva, cuando previo cumplimiento de todas las formalidades aduaneras correspondientes, son nacionalizadas y quedan a libre disposición del dueño o consignatario.” (SUNAT, 2018)

Para poder continuar con nuestro enfoque, es importante denotar que todas las importaciones con términos comerciales son supervisados por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria – SUNAT, la cual brinda regímenes o normas para realizar las importaciones, en este estudio solo trabajaremos con el régimen de importación definitiva debido a que es la operación correcta para las importaciones que serán utilizadas y/o consumidas definitivamente en nuestro país.

1.4.2. Regulación aduanera en el Perú

1.4.2.1 Ente regulador de la aduana en Perú

El 31 de mayo del año 1998, el gobierno peruano mediante la ley N°24829 designó que la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria – SUNAT, sea el ente encargado de administrar, aplicar, fiscalizar, sancionar y recaudar los aranceles y tributos del gobierno central que fije la legislación aduanera, tratados y convenios internacionales y demás tributos que rijan la materia, así como también tener la función de reprimir la defraudación de rentas de aduana, contrabando, evasión de impuestos aduaneros y tráfico ilícito de bienes.

1.4.2.2 Ley general de aduanas

La ley general de aduanas es la normativa que debe seguir todo operador de comercio exterior para realizar sus operaciones, entendiéndose como operador a todo aquel que interviene en la cadena de comercio exterior para que un producto sea importado o exportado.

Es así como en el año 2009 mediante Decreto Supremo N° 010.2009-EFI, se publicó la general de aduanas, la cual tiene como fin ser el reglamento que rija todas las actividades aduaneras en nuestro país, la cual se aplica para toda persona, bien o medio de transporte dentro del territorio aduanero. Entiéndase por territorio aduanero a todo nuestro país con la excepción de las zonas francas.

1.4.2.3 SUNAT Aduanas y la VUCE

En la actualidad la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria – SUNAT ha buscado la manera de optimizar procesos documentarios mediante una plataforma virtual llamada Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE, la cual tiene como objetivo ser un sistema virtual que brinde los permisos para todos los productos restringidos.

Esta plataforma virtual trabaja coordinadamente con todas las entidades reguladoras de productos restringidos, convirtiéndose en una herramienta útil para todos los involucrados, ya que brinda trazabilidad y seguimiento de forma inmediata.

"...un sistema integrado que permite a las partes involucradas en el comercio exterior y transporte internacional gestionar, a través de medios electrónicos, los trámites requeridos por las entidades competentes de acuerdo con la normatividad vigente, o solicitados por dichas partes, para el tránsito, ingreso o salida del territorio nacional de mercancías"
(VUCE, 2018)

1.4.3. Productos restringidos en el Perú y su enfoque a los equipos médicos

1.4.3.1 Definición de equipos médicos

La Ley N° 29459 “Ley de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios” (2009), menciona que los equipos médicos para el estado y DIGEMID (el ente regulador), son aquellos que:

“...Cualquier instrumento, aparato, implemento, máquina, reactivo o calibrador in vitro, aplicativo informático, material u otro artículo similar o relacionado, previsto por el fabricante para ser empleado en seres humanos, solo o en combinación.” (Legislación peruana, 2009).

Vale decir, que esta definición procederá para el apoyo de identificación de productos que son restringidos, es decir que necesitan del permiso y requerimiento de droguería.

1.4.3.2 Definición de productos restringidos

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración tributaria – SUNAT (2018), lo define como “...Son aquellas que por mandato legal requieren la autorización de una o más entidades competentes para ser sometidas a un determinado régimen aduanero.”

Por tal motivo, solo aquellos importadores que obtengan los permisos y autorizaciones requeridas podrán realizar la nacionalización de dichos productos.

1.4.3.3 Requisitos solicitados por el ente regulador

Antes de mencionar el ente regulador de dispositivos médicos, es importante recalcar que los permisos de este tipo de productos se deben solicitar mediante de la Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE.

1.4.3.3.1. Ente regulador:

La entidad encargada de supervisar todas las importaciones de dispositivos y/o equipos médicos en

nuestro país desde el 2014 es la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, la cual tiene como función principal con relación al tema aduanero, lo siguiente:

“...Inspeccionar, fiscalizar y controlar las agencias de aduanas, despachadores oficiales, depósitos autorizados, almacenes fiscales, terminales de almacenamiento, consignatarios y medios de transporte utilizados en el tráfico internacional de personas, mercancías u otros.” (SUNAT, 2018)

1.4.3.3.2. Requisitos para la importación de dispositivos y/o equipos médicos

En relación al Artículo N°24 de la Ley N° 29459 (2009), los requisitos para la importación de este tipo de productos restringidos tienen una documentación especial las cuales son necesarias para la nacionalización, estos son:

- Copia de la Resolución que autoriza el registro sanitario del producto o dispositivo, certificado de registro sanitario del producto o dispositivo importado del producto, según corresponda.
- Identificación del embarque por lote de fabricación (para el caso de equipos biomédicos se acepta número de lote o serie) y fecha de vencimiento del producto o dispositivo, según corresponda. Para el caso de productos sanitarios, se requiere lote, serie o código de identificación.

- Copia de certificado de análisis o protocolo de análisis del lote que ingresa según corresponda de acuerdo al tipo de producto o dispositivo. (No aplica para equipos biomédicos)
- Para el caso de dispositivos se acepta el documento (Copia) que acredite el cumplimiento de buenas prácticas específicas a los tipos de dispositivo de acuerdo al nivel de riesgo emitido por la autoridad o entidad competente del país de origen. Se exceptúa de este numeral a los productos sanitarios. (Pudiendo ser certificación del ISO 9001, FDA o CE).
- Para equipos biomédicos de tecnología controlada que emiten radiaciones ionizantes, copia de la autorización para la importación del equipo emitida por el Instituto Peruano De Energía Nuclear- IPEN o la autoridad competente en la materia.

Adicionalmente SUNAT (2018) solicita los siguientes documentos generales para el Régimen de importación para el consumo, variando en algunos casos.

- Fotocopia autenticada del documento de transporte.
- Fotocopia autenticada de la factura, documento equivalente o contrato.
- Fotocopia autenticada o copia carbonada del comprobante de pago y copia adicional de éste, cuando se efectúe transferencia de bienes antes de

su nacionalización, excepto en algunos casos de acuerdo al reglamento.

- Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte, de corresponder. En el caso de una póliza global o flotante, el documento que acredite la cobertura de las mercancías sujetas a despacho.

- Fotocopia autenticada del documento de autorización del sector competente o de la declaración jurada suscrita por el representante legal del importador, en los casos de mercancías restringidas o cuando la norma específica lo exija.

- Fotocopia autenticada del certificado de origen, cuando corresponda.

- La Declaración Andina del Valor (DAV) en los casos que sea exigible la transmisión del formato B de la declaración.

1.4.3.4 Situación actual de empresas importadoras de productos restringidos en el Perú

A la fecha dentro del departamento de Lima, se encuentran 2,199 droguerías activas, de acuerdo al Registro Nacional de Establecimientos Farmacéuticos - Director Técnico - DIGEMID (2018), de los cuales no todos importan equipos restringidos del sector odontológico.

La base datos de comercio exterior Veritrade (2018) nos indica que solo son 8 empresas en el 2017, las cuales han

importado sillones de dentista, siendo la empresa Inversiones Promatden S.A.C. la que cuenta con mayor participación en el mercado. Véase Fig. 4.

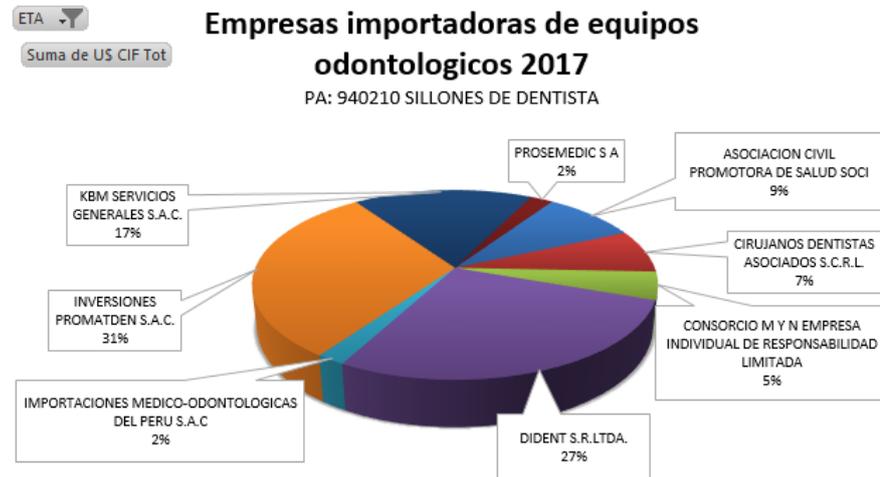


Figura N 4: Empresas importadoras de equipos odontológicos en el año 2017
Fuente: VERITRADE 2018

1.4.4. Costos de importación de régimen definitivo

Se determina costo de importación variables a todo aquel que se incurra dentro del proceso de este y dependa mucho de la cantidad y frecuencia de compra, estos gastos son constituidos desde el precio original de compra, considerando el INCOTERM negociado, más los demás gastos logísticos como flete, seguro, derechos aduaneros, impuestos, tasas de permisos ante VUCE, transporte local y servicios logísticos portuarios o extra portuarios.

Asimismo, se considera costos de importación fijos, a aquellos gastos administrativos del personal que gestiona la importación y a aquellos permisos o documentación que solicita cada ente competente por cierto periodo de tiempo.

1.4.4.1. Costos incurridos después de la base imponible CIF

La Organización Mundial de Comercio (2018) determina que la base imponible para el cálculo de derechos e impuestos estipulado en el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio de 1994, debe ser la suma del valor FOB, el valor del flete y el valor del seguro.

Asimismo, SUNAT (2018) indica que aquellas importaciones que no cuenten con póliza de seguro tendrán un valor equivalente de seguro al porcentaje de la tabla de aduanas de acuerdo con la subpartida nacional con la que se identifique el producto.

Los costos incurridos después de la base imponible van a depender de cada producto e industria, en el caso de los equipos médicos odontológicos solo se incurren a los siguientes:

Concepto	Cálculo
Ad/Valorem	% Ad valorem x Valor CIF
Impuesto Promocional Municipal IPM	2% ((% Ad valorem x Valor CIF) + Valor CIF)
Impuesto General a las ventas IGV	16% ((% Ad valorem x Valor CIF) + Valor CIF)

El porcentaje del ad/valorem depende de cada producto.

El impuesto Promocional Municipal IPM y el impuesto general a las ventas IGV son utilizados como crédito fiscal.

1.4.4.2.1. Costos logísticos en destino

Los costos logísticos en destino, incurridos después de obtener la base imponible CIF son muy variables, el monto va a depender mucho de la cantidad que se va a importar. Asimismo, de las modalidades que se utilizan

para realizar el proceso de importación definitivo.
Algunos de estos son los siguientes:

Concepto
Agencia de aduanas (Comisión y gastos operativos)
Agencia de carga (Emisión de BL/ Descarga / Visto bueno/ Desconsolidación)
Manipuleo del contenedor o carga suelta
Servicio de <i>gate in</i> (DEPOT)
Uso de área operativa – Terminal portuario
Desembarque con grúa portica CTN
Despacho contenedor
Servicio de terminal de LCL
Supervisión de carga suelta – Mercadería general
Monitoreo de carga – carga suelta mercadería DPW o APM (Verificación adicional datos – Carga suelta mercadería general)
Congestión portuaria – Carga suelta
Despacho documentario
Seguro
Cuadrilla (Desestiba y descarga en almacén)

1.4.4.2.2. Costos de permisos y autorizaciones.

Los costos de permisos y autorizaciones dependen del ente competente que regule determinado sector, en el caso de la presente investigación es DIGEMID quien solicita que los ítems restringidos cuenten con registros sanitarios, pero para poder contar con esta resolución se debe de tener droguería con buenas prácticas de almacenamiento BPA y un químico farmacéutico habilitado y titulado.

Si algún producto que se encuentre restringido se encuentra en proceso de importación y no tiene los permisos solicitados después de 30 días de la descarga de la nave en la cual llegan los productos, quedará como

abandono legal de acuerdo a la Ley general de Aduanas vigente.

Para poder obtener una proyección de los costos de permisos y autorizaciones aproximado, se ha fijado un área promedio de 46m², el cual tiene como área de almacenamiento 40m³ mayor a un contenedor 20GP (33m³), Ver Fig. 5.

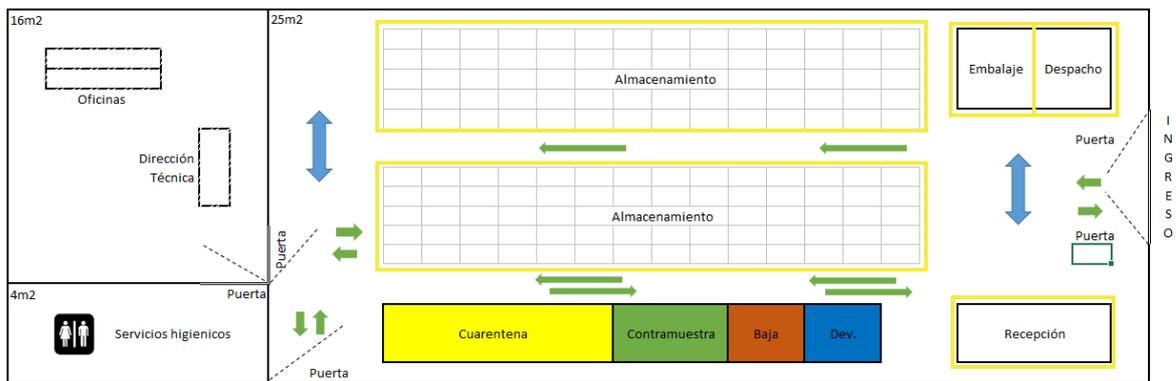


Figura 5: Croquis de distribución interna de droguería (Área: 46 m², ubicación: Los Olivos)
Fuente: Elaboración propia

Asimismo, se ha fijado los plazos de importación y plazos para solicitar los permisos (Registros sanitarios), para poder tener toda la documentación a tiempo y no incurrir en extra-costos, Ver Fig. 6.

LEAD TIME: 8 meses

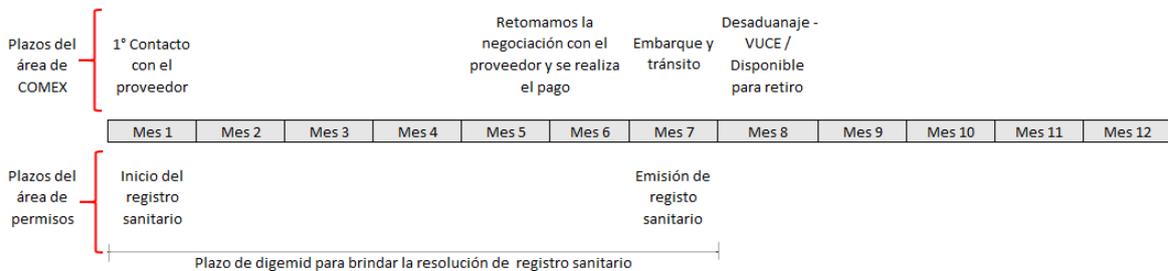


Figura 6: Lead time de importación y proceso de solicitud de permiso.
Fuente: Elaboración propia

1.4.4.2.3. Comparación de costos de importación entre un outsourcing y una empresa Mype o profesional del sector.

Los costos incurridos para realizar una importación de producto restringido van a variar desde la clasificación del producto hasta los requisitos que solicita cada ente regulador.

En el caso de los productos médicos odontológicos, como ya se ha mencionado anteriormente, se necesita implementar cierta cantidad de requisitos, por lo cual este trabajo e investigación permite demostrar que se puede brindar una nueva alternativa de adquisición mediante el sistema de outsourcing para todas las Mype y odontólogos.

Asimismo, identifica que este sistema tiene beneficios, los cuales son la reducción de costos y procesos, para demostrar si en esta investigación también existe esta utilidad, se ha realizado proyecciones y comparado presupuestos, para demostrar mediante indicadores una de las variables independientes, la cual es reducción de costos y procesos.

Iniciaremos con la evaluación de implementación de lo requerido por el ente competente, continuaremos con una proyección de costos anuales, flujo de caja, y finalizaremos con comparativos de precios de outsourcing y competencia directa.

a) Evaluación de propuestas para implementar los requisitos que solicita DIGEMID

Sabemos que para poder crear y obtener los requisitos que nos pide DIGEMID dependemos de terceros

directamente, por lo cual se procedió a cotizar y comparar presupuestos para elegir la mejor opción para nuestra proyección de costos.

De los cuales se obtuvo que el proveedor 2 es ganador, por mejores precios y mayor experiencia en el tema, mientras que el proveedor 1 fue descalificado porque no proveía todo lo requerido, y el proveedor 3 brindó costos muy elevados. Véase Fig. 7.

Asimismo, es importante mencionar que en los presupuestos se solicitó que los costos de los servicios sean desglosados de las tasas que cobra DIGEMID, por tal razón se encuentra dos conceptos con la misma función.

Concepto	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Costo de asesoría por apertura de droguería y autorización sanitaria	No	S/. 2,500.00	S/. 750.00
Costo de apertura - Tasa DIGEMID	No	S/. 475.40	S/. 475.40
Costo de alquiler anual de droguería terceros	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00
Costo de local para droguería propia	S/. 10,200.00	S/. 40,800.00	S/. 51,000.00
Costo de acondicionamiento de droguería propia	No	S/. 29,075.00	S/. 30,000.00
Costo de asesoría integral para certificación BPA	S/. 1,300.00	S/. 2,000.00	S/. 1,500.00
Certificación BPA - Tasa Digemid	S/. 807.50	S/. 1,615.00	S/. 1,615.00
Costo de asesoría de traslado de almacén propio	No	S/. 600.00	S/. 1,500.00
Traslado de almacén - Tasa DIGEMID	No	S/. 475.40	S/. 475.40
Honorarios de químicos farmacéticos (1 vez a la semana)	S/. 1,560.00	S/. 39,000.00	S/. 39,000.00
Costo de Registro sanitario (5 tipo 2)	No	S/. 6,000.00	S/. 9,000.00
Costo de registro sanitario - Tasa Digemid	No	S/. 8,066.00	S/. 8,066.00
Total	S/. 19,867.50	S/. 136,606.80	S/. 149,381.80

Figura 7: Evaluación de propuestas para implementar los requisitos que solicita DIGEMID
Fuente: Elaboración propia

b) *Proyección de costos anuales*

Para poder conocer los costos que se incurrirán en cada año aproximadamente, se realizó la proyección, la cual demuestra que, en el año 0, año 1 y año 2 existen más costos, debido a que a la empresa que realizará el outsourcing se encontrará en una etapa de inversión, asimismo el costo de registros sanitarios está basado en cinco productos. Véase Fig. 8.

Concepto	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler de droguería (Incluye agua, luz. Telefono e internet)	S/. 6,000					
Inspección y apertura de droguería - Integral		S/. 2,975				
Acondicionamiento de droguería - Integral		S/. 29,075				
Químico farmacéutico (Lunes 4h/semana)	S/. 4,200					
Certificación BPA - Integral	S/. 1,808		S/. 1,808			
Registro Sanitario - Integral	S/. 14,066					
Gestor de atención al cliente y community manager	S/. 7,050	S/. 14,400				
Publicidad	S/. 2,000	S/. 2,400				
Gestor de comercio exterior y despacho (3 veces a la semana)	S/. 7,500	S/. 14,400				
Otros gastos	S/. 2,500	S/. 3,000				
Equipos y muebles	S/. 3,500					
Traslado de droguería - Integral		S/. 450				
SUBTOTALES	S/. 48,624	S/. 76,900	S/. 46,208	S/. 44,400	S/. 44,400	S/. 44,400
TOTAL ANUAL	S/. 48,624	S/. 76,900	S/. 46,208	S/. 44,400	S/. 44,400	S/. 44,400
Total PROMEDIO MENSUAL POR AÑO	S/. 4,052	S/. 6,408	S/. 3,851	S/. 3,700	S/. 3,700	S/. 3,700

Figura 8: Proyección de costos de empresa que brindará el servicio outsourcing de importación en los primeros 6 años.
Fuente: Elaboración propia.

c) *Flujo de caja anual (Proyección 5 años)*

La importancia de realizar un flujo de caja en esta investigación es para conocer la utilidad operativa y financiera aproximada que se generará para las empresas que realicen el servicio de outsourcing de importación de equipos médicos odontológicos en el Perú.

El resultado que se tiene es positivo desde el año 1 hacia adelante, mientras que el año 0 tenemos un resultado negativo debido a que es la etapa de inversión.

Los ingresos han sido proyectados de acuerdo a una meta de venta (*Véase Fig. 10*) anual, asimismo se trazó el objetivo de crecer 5% anual en ventas cada año.

Es importante recalcar que la proyección líneas abajo es basada solamente en las ventas para las Mype, demostrándose con esta información que los resultados son positivos y manifiesta ser rentable, pese a que los costos que se han utilizado son aproximados, con la finalidad de demostrar que con el servicio de outsourcing existirá una reducción del precio final de venta competitivo. *Véase fig. 9.*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	S/. -	S/. 224,400	S/. 235,620	S/. 246,840	S/. 258,060	S/. 269,280
Egresos	S/. -48,624	S/. -76,900	S/. -46,208	S/. -44,400	S/. -44,400	S/. -44,400
		S/. -57,279				
Depreciacion	S/. -375	S/. -375	S/. -375	S/. -375	S/. -375	S/. -375
Utilidad Economica	S/. -48,999	S/. 89,847	S/. 189,037	S/. 202,065	S/. 213,285	S/. 224,505
Gastos Financieros	S/. -8,280	S/. -8,280	S/. -8,280	S/. -8,280	S/. -8,280	S/. -8,280
Utilidad Financiera	S/. -57,279	S/. 81,567	S/. 180,757	S/. 193,785	S/. 205,005	S/. 216,225

Figura 9: Flujo de caja de la empresa que brindará el servicio de outsourcing en los próximos 5 años.

Fuente: Elaboración propia

d) Comparación de precios de venta entre outsourcing y distribuidores para las Mype

Para poder demostrar que el sistema de outsourcing de importación es una alternativa competitiva, se ha realizado la imagen mostrada líneas abajo:

IMPORTACIONES - OUTSOURCING									MERCADO LOCAL		
Producto	Cantidad	FOB	CIF	Costos logísticos	Documentacion	Asesoría comex	DDP droguería	Total	Unitario Mayorista	Total Mayorista	% de diferencia
Camara Intraoral	1	\$ 31,50	\$ 44,10	\$ 15,15	\$ 20,00	\$ 5,00	\$ 84,25	\$ 84,25	\$ 100,00	\$ 100,00	-16%
	200	\$ 6.300,00	\$ 8.820,00	\$ 3.030,30	\$ 4.000,00	\$ 1.000,00	\$ 16.850,30	\$ 16.850,30	\$ 95,00	\$ 19.000,00	-11%
Apex locator	1	\$ 420,00	\$ 588,00	\$ 15,15	\$ 50,00	\$ 10,00	\$ 663,15	\$ 663,15	\$ 772,73	\$ 772,73	-14%
	200	\$ 84.000,00	\$ 117.600,00	\$ 3.030,30	\$ 10.000,00	\$ 2.000,00	\$ 132.630,30	\$ 132.630,30	\$ 752,73	\$ 150.545,45	-12%
Dental Unit	1	\$ 1.500,00	\$ 1.800,00	\$ 45,45	\$ 50,00	\$ 30,00	\$ 1.925,45	\$ 1.925,45	\$ 2.469,70	\$ 2.469,70	-22%
	100	\$ 150.000,00	\$ 180.000,00	\$ 4.545,45	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00	\$ 192.545,45	\$ 192.545,45	\$ 2.439,70	\$ 243.969,70	-21%
Implant Machine	1	\$ 700,00	\$ 980,00	\$ 45,45	\$ 250,00	\$ 30,00	\$ 1.305,45	\$ 1.305,45	\$ 1.666,67	\$ 1.666,67	-22%
	100	\$ 70.000,00	\$ 98.000,00	\$ 4.545,00	\$ 25.000,00	\$ 3.000,00	\$ 130.545,00	\$ 130.545,00	\$ 1.626,67	\$ 162.666,67	-20%
Endomotor	1	\$ 140,00	\$ 196,00	\$ 15,15	\$ 120,00	\$ 30,00	\$ 361,15	\$ 361,15	\$ 454,55	\$ 454,55	-21%
	100	\$ 11.500,00	\$ 16.100,00	\$ 1.515,00	\$ 12.000,00	\$ 3.000,00	\$ 36.115,00	\$ 36.115,00	\$ 424,55	\$ 42.454,55	-15%

T/C Referencial: 3,3

Figura 10: Comparación de precios de venta entre outsourcing y distribuidores para las Mype
Fuente: Elaboración propia

Para poder realizar la comparación de precios entre la empresa que brindará el outsourcing y los distribuidores del mercado local, se trazó una meta de venta por cada artículo, la investigación está basada en cinco artículos, los cuales también están proyectados dentro de los costos, ya que por cada ítem se debe generar un registro sanitario.

El desglose de los costos para el outsourcing de importación, inicia desde el costo FOB puesto en origen, luego obtenemos el precio CIF con el factor entre 1.3 o 1.4 del precio FOB, ya que estos costos varían, dependiendo del tamaño, peso y cantidad, luego se adiciona los costos logísticos, documentación y asesoría de comercio exterior (*Fee* de ganancia), para poder obtener el precio DDP que se les brindará a los clientes en este caso las Mype y odontólogos.

Asimismo, en la figura 10 se aprecia que se realiza una comparación en entre el precio final para la empresa que brindará el servicio de outsourcing con las empresas distribuidoras del mercado local. Obteniendo que el sistema de tercerización brinda un ahorro entre 11% a 22% respecto a sus competidores directos. Figura 11.

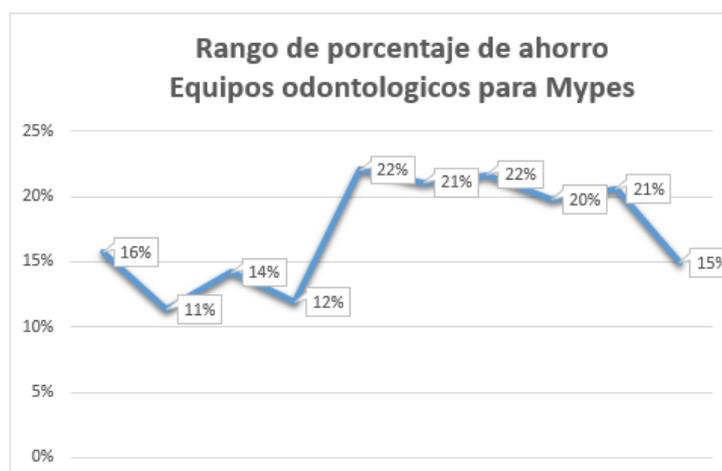


Figura 11: Rango de porcentaje de ahorro para las Mype
Fuente: Elaboración propia

e) Comparación de precios de venta entre outsourcing y empresas minoristas.

A comparación de los precios brindados para las Mype, encontramos que aquí la economía a escala juega un papel fundamental para poder competir a los minoristas del mercado local.

Pueden existir dos alternativas, la primera en la cual las empresas importadoras no realicen la importación de equipos exclusivos y el odontólogo esté dispuesto a pagar nuestros costos, debido que es la única manera de importar un producto de manera legal y formal. O la segunda alternativa donde un odontólogo desee adquirir un producto que ya se encuentre en el mercado local.

Frente a estos supuestos se realizó el comparativo de costos y de demostró que el outsourcing solo puede ser competitivo para productos que tengan un valor mayor FOB de \$ 2,000. Véase Fig. 12.

IMPORTACIONES - OUTSOURCING									MERCADO LOCAL		
Producto	Cantidad	FOB	CIF	Costos logísticos	Documentacion	Asesoría comex	DDP droguería	Total	Unitario Mayorista	Total Mayorista	% de diferencia
Producto 1	1	\$ 2.000,00	\$ 2.600,00	\$ 1.060,61	\$ 852,48	\$ 200,00	\$ 4.713,09	\$ 4.713,09	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	-6%
	3	\$ 6.000,00	\$ 7.800,00	\$ 3.181,82	\$ 2.557,45	\$ 600,00	\$ 14.139,27	\$ 14.139,27	\$ 4.970,00	\$ 14.910,00	-5%
Producto 2	1	\$ 1.500,00	\$ 2.100,00	\$ 1.060,61	\$ 852,48	\$ 200,00	\$ 4.213,09	\$ 4.213,09	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	12%
	3	\$ 4.500,00	\$ 6.300,00	\$ 3.181,82	\$ 2.557,45	\$ 600,00	\$ 12.639,27	\$ 12.639,27	\$ 3.710,00	\$ 11.130,00	14%
Producto 3	1	\$ 1.000,00	\$ 1.400,00	\$ 1.060,61	\$ 852,48	\$ 200,00	\$ 3.513,09	\$ 3.513,09	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	41%
	3	\$ 3.000,00	\$ 4.200,00	\$ 3.181,82	\$ 2.557,45	\$ 600,00	\$ 10.539,27	\$ 10.539,27	\$ 2.460,00	\$ 7.380,00	43%

T/C Referencial: 3,3

Figura 12: Comparación de precios de venta entre outsourcing y minoristas
Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, se demostró que la importación de estos mediante tercerización para productos restringidos, tienen una proporción directamente proporcional entre el costo FOB y el % de ahorro, es decir, a más sea el costo del ítem mayor será el ahorro. Véase Fig. 13.

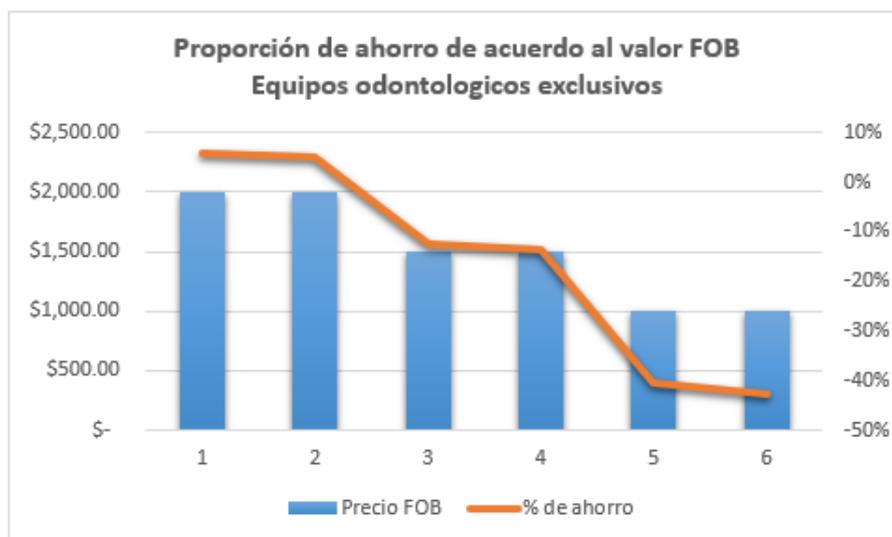


Figura 13: Proporción directamente proporcional ente % de ahorro y valor FOB
Fuente: Elaboración propia

1.5. Situación de las Mype y médicos en el sector salud en el Perú

1.5.1. Las Mype en el sector salud

1.5.1.1. Definición

Las MYPE, o en términos más específicos, microempresas y pequeñas, son aquellas unidades económicas compuestas por una o varias personas, que tienen como finalidad ofrecer bienes y servicios al mercado, siendo fundamentales para la economía nacional por generar empleo, formalidad y competitividad, teniendo en cuenta que existe un límite de

trabajadores y un límite de ventas para ser consideradas dentro de este tipo de empresas (SUNAT 2018).

Además, la Ley peruana N° 28015, menciona que la PYME:

“...Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.” (Legislación peruana, 2003, p.1).

1.5.1.2. Características de las Mype:

La ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial” (2013), señala que las MYPE deben reunir ciertas características, tales como:

Niveles de ventas anuales:

- Las microempresas pueden tener ventas hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Las pequeñas empresas pueden tener ventas hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias – UIT.

1.5.1.3. Situación actual de las Mype en el Perú

La situación de empresas en el ámbito geográfico urbano en Lima metropolitana, indica que fueron 11 mil 870 empresas en el 2017 quienes iniciaron actividades, de las cuales 2,496 fueron constituidas como nuevas, la cual representa el 35,8% respecto del total de nuevas empresas de Lima Metropolitana.

Asimismo, la actividad económica con mayor concentración de empresas sigue siendo el comercio al por menor, el cual representa el 28.1% del total, es decir 3,317 de empresas en Lima Cercado son las Mype al 2017, Ver Fig. 14.

Ámbito geográfico urbano y distrito	2016 III Trim	2017 III Trim	Estructura % III Trim. 2017	Var. % III Trim. 2017/16
Lima Centro	11 463	11 870	100,0	3,6
Barranco	147	184	1,6	25,2
Breña	364	434	3,7	19,2
Jesús María	438	458	3,9	4,6
La Victoria	1 821	1 712	14,4	-6,0
Lima	2 590	2 496	21,0	-3,6
Lince	337	370	3,1	9,8
Magdalena del Mar	302	389	3,3	28,8
Miraflores	912	975	8,2	6,9
Pueblo Libre	348	364	3,1	4,6
Rímac	492	454	3,8	-7,7
San Borja	600	592	5,0	-1,3
San Isidro	596	605	5,1	1,5
San Miguel	586	637	5,4	8,7
Santiago de Surco	1 516	1 684	14,1	11,1
Surquillo	414	516	4,3	24,6

Figura 14: Empresas las Mype en Lima - Cercado (2016-2017)
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

1.5.2. Profesionales del sector médico - odontológico

1.5.2.1. Definición

Para poder determinar quién es un odontólogo, empezaremos con la definición de odontología, ya que es la ciencia de salud estudiada por estos profesionales.

De acuerdo con la Real Academia de la lengua española define el término como:

“...Estudio de los dientes y del tratamiento de sus dolencias.” (RAE, 2018)

Es así como podemos definir a un odontólogo, como aquel profesional de la salud dedicado al diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatognático,

así como también del estado de los dientes, encías, lengua y áreas adyacentes.

1.5.2.2. Situación de profesionales del sector médico – odontológico

Actualmente en nuestro país el número de profesionales odontólogos con el grado de especialista, magister o doctor, asciende a 2,425 personas de acuerdo con el Colegio de Odontólogos de Lima (2018), Ver Fig. 15.



Figura 15: Odontólogos con el grado de especialista, magister o doctor (2017)

Fuente: Colegio odontológico del Perú – Elaboración propia

1.5.3. Beneficios del servicio de outsourcing de importación y valor agregado

Al poder lograr la implementación de los requisitos solicitados por el ente regulador, el servicio de outsourcing será dirigida para aquellas Mype y especialistas en el sector salud.

Por tal razón, se volverá a detallar en esta parte de la investigación, la definición de *outsourcing*, beneficios y ventajas enfocados a los objetivos trazados.

López, R. (2010), con un enfoque más logístico, nos indica que toda empresa al crear su área de almacenamiento se encuentra con dos

alternativas, entre propiedad o alquiler, teniendo que tomar la decisión de acuerdo a su capacidad, ubicación, instalaciones requeridas, tamaño, diseño y costos, teniendo que optar por lo más beneficioso para ellos, dando a notar que hay muchas necesidades nuevas en relación al área logística, y que eso va a depender entre lo que se posee y lo que se requiere. En el caso del *outsourcing* de importación de equipos médicos – odontológicos, uno de los requisitos fundamentales solicitado por el ente competente es contar con una droguería (almacén especializado), condición que no todos los importadores cumplen, por lo que tendrían que optar por la tercerización o implementación de este.

Conjuntamente, Jacques, V. (2006), comenta en su libro que aquellas tiendas que son virtuales y aquellas empresas que en ciertas temporadas tienen pedidos altos requieren de almacenes de uso temporal, por lo tanto, el beneficio de *outsourcing* impacta positivamente para aquellas las Mype que quieren importar y vender *on-line*, para aquellas que por ciertas temporadas necesitan más espacio del usual y para las empresas que importan con poca frecuencia.

La importancia del *outsourcing* para las empresas de cualquier rubro de acuerdo a Benites, O. (2004), es que esta genera competitividad y adicionalmente constituye tecnologías de información, haciendo que el mismo mercado vaya en búsqueda de tercerización de alguna de sus áreas para su beneficio, teniendo la posibilidad de crecer la demanda de este tipo de servicio en el transcurso de los años.

Al ser la droguería un tipo de almacén, y, a la vez, este ser un requisito fundamental para el ingreso de productos restringidos médicos a nuestro país, es importante también explicar las ventajas de tercerizar esta área, ya que es parte del valor agregado que se puede brindar a los consumidores al optar por el servicio de *outsourcing*.

Las ventajas de optar por tercerizar el almacén según la investigación de la Secretaría de Salud de México (2009), es que se puede surtir de más productos, mayor orden, mayor información y control. A la par Fórneas, J. (2008), menciona que realizar el outsourcing ayuda a la empresa en la reducción de costos, acceder a personal calificado, simplificación de procesos, reducción de tiempos y riesgos indirectos asumidos por la empresa, además de lograr que la empresa que contrata el servicio se concentre en sus actividades principales. Por otra parte, el *outsourcing* en relación a la cadena logística tiene beneficios según Antún, Lozano, Hernández & Hernández (2005), una de ellas es la transparencia de costos logísticos, ya que se tratará directamente reduciendo intermediarios, también permite no distraer el rubro del negocio principal, brindando precios más bajos, pues al contratar empresas especializadas estas pueden beneficiarse de la economía en escala y brindar precios más bajos, ya que manejan más cantidades, de la misma manera reducen el riesgo de inversión en infraestructura logística.

Los más beneficiados al contratar el servicio de outsourcing, indica Krajewski & Ritzman (2000), son aquellos que tienen volúmenes de consumo bajo, en este caso aquellos médicos, odontólogos o las Mype, pues sus compras son poco frecuentes. Asimismo, no tendrán la necesidad de invertir en todos los requisitos que los entes competentes solicitan ya que existirá la factibilidad de importar mediante el outsourcing.

CAPÍTULO II. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Hipótesis general

Existe beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.

2.2. Hipótesis específicas

- Generación de competitividad en el mercado mediante procesos de compras más eficientes.
- Satisfacer la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos restringidos mediante el outsourcing de importación.
- Obtener menores costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación que una Mype o un profesional del sector.

2.3. Supuestos internos que condicionan (Favorables o desfavorablemente) posibles alternativas de solución

El outsourcing debe ser incentivado dentro de cada empresa gracias a la capacitación, ya sea de manera autodidactica o mediante centros de capacitación de la red de empresas privadas, instituciones, cooperativas o asociaciones que busquen mejorar el emprendimiento de cada empresario.

Dar a conocer a cada compañía las ventajas y beneficios de implementar el sistema de outsourcing, desde la generación de ahorro, competitividad y mejora de servicio gracias a la especialización.

2.4. Supuestos externos que condicionan (Favorables o desfavorablemente) posibles alternativas de solución

Capacitación, Promoción, difusión y asesoramiento gratuito por parte del gobierno sobre este nuevo modelo de negocio.

Políticas de gobierno que beneficien o apoyen a las empresas que brindan el servicio de outsourcing o para aquellas que las contratan.

2.5. Identificación de variable independiente y dependientes

	Variable independiente	Variable dependiente
General	Sistema de outsourcing	Competitividad
Específico		1) Ineficiente gestión de compras.
		2) Demanda insatisfecha.
	3) Incremento de costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación.	

2.6. Operacionalización de Variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicador	Ítems para cuestionarlo
Sistema de outsourcing (VI)	Dar a conocer del sistema y los beneficios del outsourcing	Opinión sobre la factibilidad y beneficios de la externalización del área de importaciones de productos médicos - odontológicos restringidos.	Nº de empresas y odontólogos que compran sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	¿Compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local?
Competitividad (VD)	Identificar si gracias a la implementación del outsourcing, se genera competitividad de precios y procesos para nuevas alternativas de adquisición.	Opinión de los clientes o usuarios sobre la importación mediante outsourcing pueda repercutir en el precio y procesos, así como también conocer sus perspectivas de este sistema de externalización.	Nº de empresas y odontólogos que ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero.	¿Ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero?

Ineficiente gestión de compras (VD1)	Determinar qué proporción del mercado conoce los procesos de importación, gestión de compras, y limitantes de adquisición.	Conocer la situación actual sobre el conocimiento de gestión de compras e importaciones en el mercado.	N° de empresas y odontólogos que conoce temas de comercio internacional y productos restringidos	¿Conoce temas de comercio internacional , sabe que es un producto restringido?
Demanda insatisfecha (VD2)	Identificar qué proporción del mercado no ha encontrado los productos restringidos solicitados en el mercado local.	Conocer si los usuarios o clientes que demandan productos médicos odontológicos restringidos encuentran estos en el mercado local.	N° de empresas y odontólogos que ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local.	¿Ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local?
Incremento de costos de permisos y Autorizaciones de importación (VD3)	Comparar el ahorro que se puede generar mediante el outsourcing de importación.	Conocer si los clientes o usuarios conocen los requisitos de importación (Permisos y autorizaciones) que solicita el ente competente, así como también realizar el comparativo de indicadores de costos de permisos y autorizaciones para demostrar el ahorro que se puede generar.	N° de empresas y odontólogos que conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos restringidos.	¿Conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos?

2.7. Matriz de consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES	MÉTODO
¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos para las Mype y profesionales en Lima- Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017?	Identificar el beneficio del sistema de outsourcing de importación de equipos médicos – odontológicos, restringidos para las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.	Existe beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.	Sistema de outsourcing	N° de empresas y odontólogos que compran sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Enfoque: Mixto Tipo: Aplicada Diseño: Exploratorio Unidad de investigación: 1) Profesionales odontólogos inscritos en el colegio de odontólogos del Perú. 2) Las Mype dedicadas a la comercialización de equipos médicos odontológicos en Lima-Cercado.
			VARIABLE DEPENDIENTE	N° de empresas y odontólogos que ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero.	
			Competitividad		
PROBLEMA ESPECÍFICO 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 1	HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES 1	FUENTES DE INFORMACIÓN 1
¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringido para las Mype y profesionales en Lima- Cercado respecto a la gestión de compras eficiente?	Gestionar el proceso de compras internacionales eficientemente (importaciones) para las Mype y odontólogos	Generación de competitividad en el mercado mediante procesos de compras más eficientes	Sistema de outsourcing	N° de empresas y odontólogos que compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Gráfico de barras o sectores Tabla resumen codificada Fisher (Chi-cuadrado) Cuadro de doble entrada
			VARIABLE DEPENDIENTE 1	N° de empresas y odontólogos que conoce temas de comercio internacional y productos restringidos	
			Ineficiente gestión de compras		

PROBLEMA ESPECÍFICO 2	OBJETIVO ESPECÍFICO 2	HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES 2	FUENTES DE INFORMACIÓN 2
¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos para cubrir el requerimiento comercial de los clientes?	Cubrir la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos restringidos exclusivos.	Satisfacer la demanda de equipos médicos – odontológicos restringidos mediante el outsourcing de importación	Sistema de outsourcing	N° de empresas y odontólogos que compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Gráfico de barras o sectores Tabla de resumen codificada Fisher (Chi-cuadrado) Cuadro de doble entrada
			VARIABLE DEPENDIENTE 2	N° de empresas y odontólogos que ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local.	
			Demanda insatisfecha		
PROBLEMA ESPECÍFICO 3	OBJETIVO ESPECÍFICO 3	HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES 3	FUENTES DE INFORMACIÓN 3
¿Cuál es el beneficio económico del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en relación a los costos y procesos de permisos y autorizaciones?	Identificar los costos y procesos de los permisos y autorizaciones de importación que se pueden disminuir para generar competitividad de precios en el mercado.	Obtener menores costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación que una Mype o un profesional del sector.	Sistema de outsourcing	N° de empresas y odontólogos que compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Gráfico de barras o sectores Tabla resumen codificada Fisher (Chi-cuadrado) Cuadro de doble entrada
			VARIABLE DEPENDIENTE 3	N° de empresas y odontólogos que conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos restringidos.	
			Incremento de costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación		

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. Objetivos de la investigación

3.1.1. Objetivo general

Identificar el beneficio del sistema de outsourcing de importación de equipos médicos – odontológicos, restringidos para Mype y profesionales en Lima cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.

3.1.2. Objetivos específicos

- Gestionar el proceso de compras internacionales eficientemente (importaciones) para las Mype y odontólogos.
- Cubrir la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos restringidos exclusivos.
- Identificar los costos y procesos de los permisos y autorizaciones de importación que se pueden disminuir para generar competitividad de precios en el mercado.

3.2. Tamaño y muestra

El tamaño de la población de esta investigación está constituido en dos partes.

La primera parte incluye a aquellos especialistas en el sector odontológico inscritos en el Colegio Odontológico del Perú con grado mínimo de especialista en Lima.

Mientras la segunda parte incluye a todas las Mype comercializadoras de equipos médicos – odontológicos en el distrito de cercado de Lima.

Los muestreos utilizados en este estudio fueron probabilístico simple y no probabilístico intencional, debido a que la información y la variación de las poblaciones son distintas.

3.2.1. Primera Población

Para la primera población se aplicará el muestreo probabilístico simple por su facilidad de comprensión y rapidez. Los criterios de inclusión se basan en:

Especialistas en el sector médico – odontológico:

Población total: 2,425 personas (Fuente: Colegio Odontológico del Perú, 2017)

Nivel de ingreso: S/ 4,000 soles a más.

Nivel de instrucción: Especialista, Magister o Doctor.

Estado civil: Sin relevancia.

Ocupación: Trabajadores dependientes, independientes o mixtos.

Los criterios de inclusión se basan en:

- No odontólogos egresados, solamente odontólogos colegiados
- No aquellos que residan fuera de Lima.
- No aquellos que se encuentren jubilados.

El tamaño de la población en relación a los especialistas en el sector médico – odontológico en Lima bordea a las 2,425 personas, de acuerdo a la información brindada por el Colegio Odontológico del Perú en el 2017

Para el cálculo muestra se procedió a utilizar la fórmula de probabilidad para poblaciones definidas:

$$n = [(Z^2) * p * q * N] / [((e^2) * (N-1)) + ((Z^2) * (p) * (q))] * 10$$

n = Tamaño de muestra

Z = Nivel de confianza elegido

P = Porcentaje de confianza

Q = Porcentaje complementaria

N = Tamaño de población

E = Error Máximo

El cual determina de manera cuantitativa que el tamaño de muestra es de 154 participantes.

Los datos utilizados fueron:

$$n = [(1,28^2) * 0,50 * 0,50 * 2425] / [((0,05^2) * (2425 - 1)) + ((1,28^2) * (0,50) * (0,50))]$$

$$n = 154$$

Z = 80% = 1.28 (Equivalencia de acuerdo a la desviación estándar)

p = 50%

q = 50%

N = 2425

e = 5%

3.2.2. Segunda población

Por otro lado, para la segunda población se aplicará el muestro no probabilístico intencional.

La cual comprende como criterios de inclusión lo siguiente:

Las MYPE comercializadoras:

Población: Detallistas y minoristas de equipos médicos odontológicos restringidos.

Ubicación: Lima - Cercado

Tipos: Pequeña y Micro Empresa.

Número de Trabajadores: Sin relevancia.

Los criterios de inclusión se basan en:

- No mayoristas ni distribuidores.
- No aquellos que comercialicen productos diferentes a equipos médicos odontológicos.
- No aquellos importadores frecuentes.

La población está conformada por los minoristas y detallista de equipos médicos – odontológicos restringidos en Lima; el muestreo se realizará considerando las experiencias, conocimientos y criterios de quien realiza la investigación, pudiendo así obtener la información con más relevancia para el aporte del presente trabajo de investigación.

Para calcular la población del tamaño de muestra de manera cualitativa se procedió a lo siguiente:

- Se iniciará por los establecimientos ubicados en la Av. Emancipación en Lima.
- La muestra será de manera estructurada, relacionada y secuencial, ya que cada participante será seleccionado en base a la información recopilada por el anterior de este.

- El muestreo llegará al nivel de “Punto de saturación”, cuando la información recopilada ya no tenga nivel de diferencia y exista mucha similitud entre los datos.

3.3. Técnicas de recolección

Las técnicas que se utilizarán tendrán relación con los objetivos específicos trazados, los cuales son:

- Gestionar el proceso de compras internacionales eficientemente (importaciones) para las Mype y odontólogos.
- Cubrir la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos de restringidos exclusivos.
- Identificar los costos y procesos de los permisos y autorizaciones de importación que se pueden disminuir para generar competitividad de precios en el mercado

3.3.1 Entrevistas a profundidad

Con esta técnica de recolección se podrá determinar si existe conocimiento sobre el nuevo modelo de negocio, *outsourcing* de importación, cuáles son las causas de no cumplir con los requisitos que solicita el ente competente, dar a conocer si tiene conocimiento de las ventajas de optar por este tipo de servicio, saber si existe conocimiento de temas de comercio internacional, si les genera altos costos fijos implementar un departamento de comercio internacional y en cuanto afecta a su rentabilidad depender de un distribuidor.

Esta técnica va dirigida para las Mype ubicadas en Lima.

3.3.2. Encuestas

Mediante esta técnica de recolección se podrá a dar a conocer si estos han intentado importar, conocen el reglamento, si conocen del servicio de *outsourcing* y sus ventajas, si alguna vez no han podido obtener los equipos que desean en el mercado local, si han contactado alguna vez con algún proveedor en el extranjero, si los precios en el mercado local son muy altos al compararlos con los del exterior y finalmente si optarían por optar por el servicio de *outsourcing* de importación.

Esta técnica va dirigida a los profesionales en el sector médico odontológico.

Para determinar la fiabilidad de los investigado, y debido a que es una investigación cualitativa se optará por utilizar el tipo de fidelidad de las fuentes, ya que garantizará que los datos son de fuente original, registrándose mediante de grabaciones, audios y fotos.

Mientras para determinar validez de las técnicas de recolección, se procederá a utilizar el criterio de expertos debido a que podrán juzgar y valorar las variables que se medirán.

3.3.3. Fuentes de información

Las fuentes de información recopiladas en este estudio son los siguientes:

Fuentes Primarias	Fuentes secundarias
Entrevistas a empresarios de las Mype dedicados a la comercialización de equipos médicos odontológicos en Lima. Encuestas a profesionales del sector médico odontológico colegiados con grado mínimo de especialistas.	Artículos, libros y publicaciones relacionadas al outsourcing logístico. Base de datos y fuentes de información relacionadas a la situación actual de las Mype y profesionales del sector. Así como también información sobre el mercado nacional ligado a la importación de equipos médicos odontológicos.

3.4. Procedimiento

El procedimiento del presente trabajo de investigación tendrá la siguiente continuidad:

1. Primero se realizarán las encuestas, se ubicarán a los profesionales más cercanos a la zona centro de Lima.
2. Se le detallará e informará a los entrevistados el objetivo del presente trabajo, antes de iniciar el proceso.
3. Los participantes podrán responder el cuestionario establecido.
4. Se les formulará preguntas cerradas con alternativas de respuesta, y a la vez preguntas abiertas que otorgaran una respuesta amplia.
5. Al finalizar todas las encuestas, se agruparán por respuestas mediante tabulaciones, utilizando tablas y gráficos estadísticas.
6. Posteriormente, se realizará las entrevistas de manera estructurada a aquellos empresarios que dirigen y son dueños de las Mype comercializadoras (Minoristas y detallistas) de equipos médicos – odontológicos.
7. Al iniciar las entrevistas, se detallará el objetivo del presente trabajo de investigación.
8. Al finalizar las entrevistas, se realizará un informe de análisis y conclusiones que se obtendrá después del dialogo,
9. Finalmente, se interpretará, comparará y relacionará las tablas y los gráficos estadísticos obtenidos de las encuestas, con el informe obtenido en las entrevistas.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1. Resultados de la investigación

Tras el trabajo de campo realizado hacia las poblaciones delimitadas en esta investigación, siendo una de ellas las Mype comercializadoras de equipos odontológicos, las cuales aportaran información relevante ante las entrevistas, y por otro lado los odontólogos con grado profesional superior a especialista los cuales también proporcionaron datos adicionales ante las encuestas.

Para llevar a cabo los resultados mencionados se utilizó el diseño exploratorio debido a que de acorde a los objetivos se busca conocer más de un problema que aún no se llega a conocer con profundidad en el sector, la técnica de recolección, entrevista a profundidad, fue utilizada con las Mype comercializadoras de equipos odontológicos ubicadas en Lima - Cercado, siendo la ubicación exacta, la avenida de la Emancipación, la cual es conocida en nuestra capital por ser el foco de distribución de equipos, insumos e instrumentos médicos – odontológicos; por otra parte, se utilizó la técnica de recolección encuestas, para los profesionales odontólogos con grado profesional mayor a especialista, siendo estos diferentes docentes de universidades, entre las cuales se encuentran la universidad de San Martín de Porres, universidad Cayetano Heredia, universidad Alas Peruanas y universidad Inca Garcilaso de la Vega, además de otros especialistas que trabajan como independientes, dependientes o mixtos.

Para poder tener los resultados se comparó la variable independiente con cada variable dependiente, asimismo para reflejar el producto de las variables de cada técnica de recolección, se utilizó para los datos cuantitativos, la tabla resumen codificada de Fisher (Chi-cuadrado) y gráfico de barras, mientras para los datos cualitativos los cuadros de doble entrada.

▪ **Competitividad**

Para poder evaluar la variable dependiente competitividad, se la comparó con la variable independiente, sistema outsourcing.

En la herramienta tabla de resumen Fisher (Chi cuadrado) se utilizó los datos de los 154 odontólogos encuestados, los cuales tuvieron respuestas entre “Sí” y “No”, tras las encuestas de preguntas cerradas.

Se observa en la tabla líneas abajo que el 100% de las respuestas fueron validadas y ninguna encuesta fue perdida para analizar estas dos variables.

competitividad * sistema outsourcing

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
competitividad * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

La tabla de contingencia refleja el resultado de que del 100% que no se encuentra en el sistema outsourcing, el 100% si encuentra competitividad. Este resultado se refleja porque en el mercado local, la gran mayoría de los encuestados no conoce el termino outsourcing.

Asimismo, la tabla señala que los que han importado o comprado sus productos en el extranjero, es decir que hayan adquirido sus productos de otra manera y no en el mercado local, solo el 45.5% de estos no ha encontrado competitividad.

Tabla de contingencia competitividad * sistema outsourcing

			Sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Competitividad	NO	Recuento	0	56	56
		% dentro de sistema outsourcing	,0%	45,5%	36,4%
	SI	Recuento	31	67	98
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	54,5%	63,6%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

La prueba de chi-cuadrado nos brinda el valor de 22,179, el cual significa que la hipótesis no es nula, eso quiere decir que existe una relación entre las dos variables, y la hipótesis planteada es aceptada.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,179 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	20,255	1	,000		
Razón de verosimilitudes	32,359	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
N de casos válidos	154				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11.27.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

El gráfico de barras nos brinda el mismo resultado, donde la columna de verde nos indica que si existe competitividad en ambos casos, pero con mayor notoriedad a los que se encuentran dentro del sistema outsourcing. Véase Fig. 16.

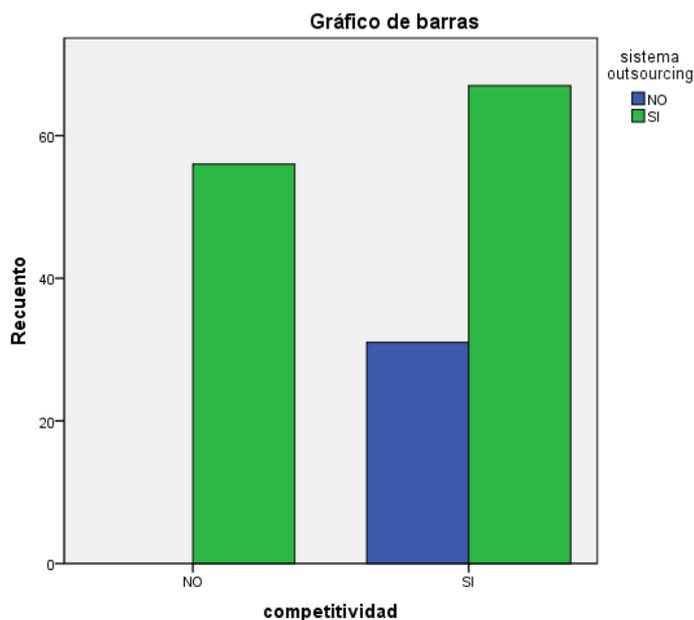


Figura 16: Relación entre sistema outsourcing y competitividad
Fuente: SPSS Chi cuadrado – Elaboración propia

En el análisis cualitativo se decidió realizar en un cuadro de doble entrada, el cual puedas mostrar la “Transcripción” de cada parte de las entrevistas para poder tener un resultado trazable.

Las entrevistas han sido realizadas a los gerentes generales o administradores de cada empresa, los cuales manejan a la vez los temas logísticos.

El 100% de los entrevistados indican que no ha importado y solo se provee de distribuidores locales, mientras que el 71.43 % indica de que si no adquiriera sus productos localmente si podría ser más competitivo, puesto ya ha realizado la comparación de precios con el extranjero.

Esto quiere decir que, si las Mype realizan la importación mediante el outsourcing, pueden ser más competitivas que proveyéndose localmente, por lo cual la hipótesis planteada es aceptada.

	Sistema de Outsourcing	Competitividad
	¿Compra sus equipos médicos – odontológicos solamente en el mercado local?	¿Ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero?
Almacenes y distribuidores Paris S.A.C.	“Nuestra empresa todavía no ha importado”	“Sí, hemos visto precios por internet”
Importadora REFISA E.I.R.L.	“No hemos importado”	“Sí, son mucho más baratos”
Tromesa E.I.R.L.	“No, no hemos importado”	“Sí, del rubro dental”
Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.	“No, nunca hemos importado”	“No sé cómo”
Persona Natural Con Negocio	“No”	“No sé cómo hacerlo, ni tengo contactos afuera del país”
Wall Import Mang S.A.C.	“Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación”	“Mi colega es el que sabe del tema”

Plaza Médica S.A.C.	“Por el momento no estamos entrando en el rubro de importación, solo comercializamos”	“Sí hemos comparado, pero no tenemos capacidad”
---------------------	---	---

▪ **Ineficiente gestión de compras**

La variable independiente “Ineficiente gestión de compras” también fue comparada con la variable dependiente “Sistema outsourcing”

El procesamiento de los casos para la tabulación de Fisher (Chi-cuadrado), tomó los resultados de los 154 encuestados, y ninguno de ellos fue rechazado, siendo todas validadas al 100%

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Ineficiente Gestión de compras * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

La tabla de contingencia nos muestra que el 71% de las personas que no se encuentran en un sistema outsourcing, si encuentra ineficiencia en la gestión de compras, mientras que el 78% de las personas que no se encuentran dentro de las adquisiciones locales, no encuentra ineficiencia.

Tabla de contingencia Ineficiente Gestión de compras * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Ineficiente Gestión de compras	NO	Recuento	9	96	105
		% dentro de sistema outsourcing	29,0%	78,0%	68,2%
	SI	Recuento	22	27	49
		% dentro de sistema outsourcing	71,0%	22,0%	31,8%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

La prueba de chi-cuadrado es este caso, nos brinda el valor de 27,421 el cual significa que la hipótesis no es nula, por lo tanto existe una relación entre las dos variables, y la hipótesis planteada es aceptada.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)	Sig. Exacta (bilateral)	Sig. Exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	27,421 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	25,208	1	,000		
Razón de verosimilitudes	25,833	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
N de casos válidos	154				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 9.86.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

El gráfico de barras refleja con una explicación más sencilla, que todos los que no se encuentran dentro del sistema outsourcing tienen un alto grado de ineficiencia de compras (columna verde) a comparación de los que si se encuentran dentro de. Véase Fig. 17.

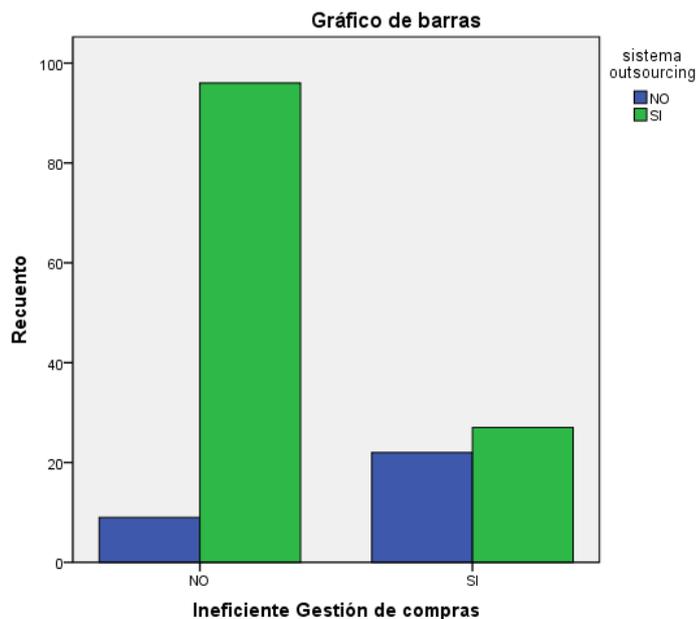


Figura 17: Relación entre sistema outsourcing e ineficiente gestión de compras
Fuente: SPSS Chi cuadrado – Elaboración propia

Los resultados del análisis cualitativo demuestran que el 100% de las Mype no se encuentran del sistema *outsourcing*, y asimismo demuestra que el 100% desconoce de temas de gestión de compras internacionales de este tipo, por lo cual se determina que existe ineficiencia de gestión de compras en su totalidad y se acepta la hipótesis planteada.

	Sistema de Outsourcing	Ineficiente gestión de compras
	¿Compra sus equipos médicos – odontológicos solamente en el mercado local?	¿Conoce temas de comercio internacional, sabe qué es un producto restringido?
Almacenes y distribuidores Paris S.A.C.	“Nuestra empresa todavía no ha importado”	“Sé a medias, pero no estoy tan enterado”
Importadora REFISA E.I.R.L.	“No hemos importado”	“Claro. Documentación, partida arancelaria, permisos y licencias”
Tromesa E.I.R.L.	“No, no hemos importado”	“No”
Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.	“No, nunca hemos importado”	“No, no tengo conocimiento”
Persona Natural Con Negocio	“No”	“No sé cómo hacerlo, ni tengo contactos afuera del país”
Wall Import Mang S.A.C.	“Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación”	“Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación”
Plaza Médica S.A.C.	“Por el momento no estamos entrando en el rubro de importación, solo comercializamos”	“Sí, mayormente son los insumos de laboratorio, estos tienen una norma”

▪ ***Demanda insatisfecha***

Los datos tratados para esta variable dependiente también fueron tomados al 100% sin ningún caso perdido.

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Demanda Insatisfecha * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

La tabla de contingencia demuestra que solo el 35.5% de los profesionales que compran localmente, no encuentran los productos que requieren en el mercado. Mientras que el 65 % de las personas que no compran en nuestro país si encuentran sus productos en el exterior.

Tabla de contingencia Demanda Insatisfecha * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Demanda Insatisfecha	NO	Recuento % dentro de sistema outsourcing	20 64,5%	80 65,0%	100 64,9%
	SI	Recuento % dentro de sistema outsourcing	11 35,5%	43 35,0%	54 35,1%
Total		Recuento % dentro de sistema outsourcing	31 100,0%	123 100,0%	154 100,0%

La prueba de chi-cuadrado al observar que la diferencia no es significativa, determina que su valor es de 0.003, por lo cual se llega a la conclusión de que este caso la hipótesis es nula, siendo rechazada la hipótesis planteada para esta población.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)	Sig. Exacta (bilateral)	Sig. Exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,003 ^a	1	,956		
Corrección por continuidad ^b	,000	1	1,000		
Razón de verosimilitudes	,003	1	,956		
Estadístico exacto de Fisher				1,000	,557
N de casos válidos	154				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 10.87.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

El gráfico de barras nos explica que aquellas personas que no se encuentran dentro del sistema del outsourcing encuentran un grado mayor de insatisfacción de demanda en el mercado, en comparación a los profesionales que se proveen desde el exterior. Véase Fig. 18.

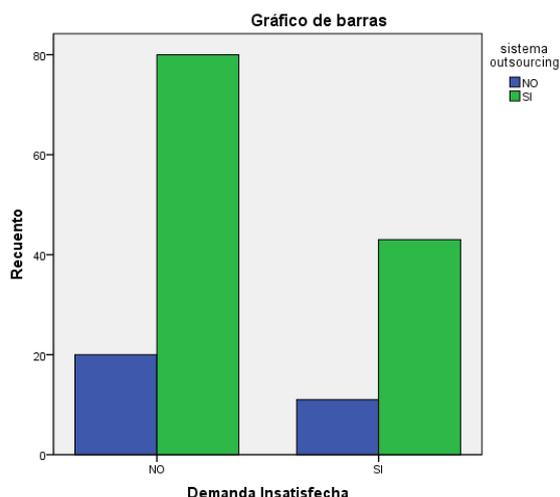


Figura 18: Relación entre sistema outsourcing y demanda insatisfecha
Fuente: SPSS Chi cuadrado – Elaboración propia

Por otro lado, las Mype demuestran que de todas las empresas que no se encuentran en el sistema outsourcing solo el 57.14% no encuentran los productos localmente, o les imponen políticas rígidas de compra, por lo cual la hipótesis planteada es aceptada.

	Sistema de Outsourcing	Demanda insatisfecha
	¿Compra sus equipos médicos – odontológicos solamente en el mercado local?	¿Ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local?
Almacenes y distribuidores Paris S.A.C.	“Nuestra empresa todavía no ha importado”	“He tenido problemas de discontinuidad de productos y modelos”
Importadora REFISA E.I.R.L.	“No hemos importado”	“Sí, normal, Todo bien”
Tromesa E.I.R.L.	“No, no hemos importado”	“Sí, todo bien”
Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.	“No, nunca hemos importado”	“Siempre tengo problemas (...) Cantidad, y por decir en un lote viene un producto y en el siguiente viene otro producto. Variación de producto”
Persona Natural Con Negocio	“No”	“A veces, no me permiten compras lotes pequeños”
Wall Import Mang S.A.C.	“Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación”	“No he tenido problemas, llevé una buena relación con mis proveedores y clientes”

Plaza Médica S.A.C.	“Por el momento no estamos entrando en el rubro de importación, solo comercializamos”	“Sí. es una relación normal, pero digamos que no damos abasto al mercado porque los productos son muy generales para todos, no hay una variedad, lo que uno encuentra en una cadena lo puede encontrar más adelante pero, no tenemos mucha exclusividad en el tema de importación”
---------------------	---	--

▪ **Incremento de costos y procesos**

Los datos utilizados en esta última variable también fueron validados al 100% sin ningún caso perdido.

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Incremento de costos y procesos * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

La tabla de contingencia para esta variable demuestra que el 83.9% de los profesionales que no opta por el sistema de outsourcing encuentran incremento de precios en los productos, mientras que los que sí, están dentro del sistema outsourcing o no compran su producto localmente (71.5%), obtienen reducción de costos y procesos.

Tabla de contingencia Incremento de costos y procesos * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Incremento de costos y procesos	NO	Recuento	5	88	93
		% dentro de sistema outsourcing	16,1%	71,5%	60,4%
	SI	Recuento	26	35	61
		% dentro de sistema outsourcing	83,9%	28,5%	39,6%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

Asimismo, la prueba de chi-cuadrado transmite un resultado de 31,786 el cual demuestra que la hipótesis nula es rechazada, y la hipótesis planteada es aceptada.

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	31,786 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	29,512	1	,000		
Razón de verosimilitudes	32,488	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
N de casos válidos	154				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 12.28.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

El gráfico de barras también demuestra que existe incremento de costos y procesos para todos aquellos que no encuentran del sistema de outsourcing en comparación de los que sí. Véase Fig. 19.

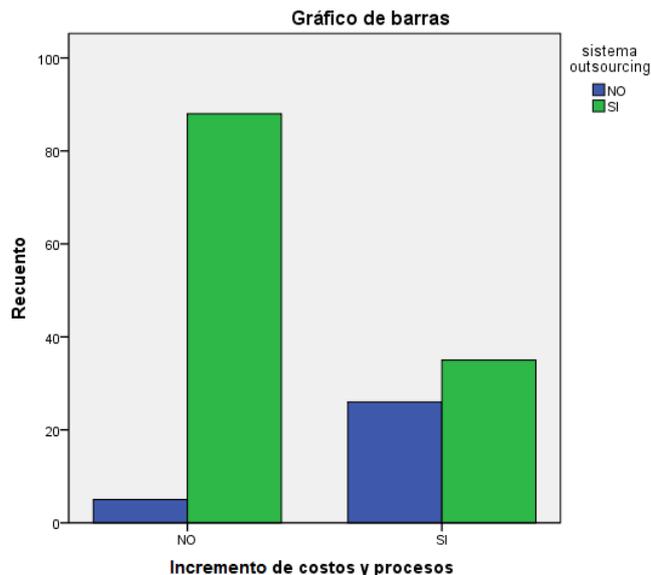


Figura 19: Relación entre sistema outsourcing y demanda insatisfecha
Fuente: SPSS Chi cuadrado – Elaboración propia

Los resultados de la investigación cualitativa en relación a esta variable independiente demuestran que el 100% de las Mype que no se encuentran en el sistema outsourcing, solo el 28.57% conoce los requisitos de que solicita DIGEMID y no los implementa, porque conoce el aumento de costos y procesos que esto demanda para una empresa que no tienen frecuencia de importación.

Es decir que si las empresas optan por el servicio de outsourcing, podrían reducir sus costos y procesos de importación, al existir esta relación, se puede determinar que la hipótesis planteada es aceptada.

	Sistema de Outsourcing	Incremento de costos y procesos
	¿Compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local?	¿Conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos?
Almacenes y distribuidores Paris S.A.C.	"Nuestra empresa todavía no ha importado"	"No, no sé"
Importadora REFISA E.I.R.L.	"No hemos importado"	"Sí"
Tromesa E.I.R.L.	"No, no hemos importado"	"No"
Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.	"No, nunca hemos importado"	"Sí sé lo que es droguería y registro sanitario"
Persona Natural Con Negocio	"No"	"No, nunca he escuchado"
Wall Import Mang S.A.C.	"Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación"	"No, la verdad no he escuchado"
Plaza Médica S.A.C.	"Por el momento no estamos entrando en el rubro de importación, solo comercializamos"	"Claro, tener la inscripción en DIGEMID. En el caso de los productos odontológicos sobre todo la rama de lo que son los rayos X hay que tener un permiso nacional con el IPEN"

4.2. Contratación de hipótesis

Para poder tener la contratación de hipótesis se decidió reflejar los resultados en una tabla donde la cual nos permita comparar la hipótesis general y específica planteada, las teorías administrativas aplicadas y los resultados obtenidos tras el análisis de los resultados de la investigación.

HIPÓTESIS PLANTEADA	TEORÍAS ADMINISTRATIVAS APLICABLES	RESULTADOS OBTENIDOS	CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS
Existe beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.	Guibert J. (2009) indica que los beneficios que tienen las empresas empiezan desde la reducción de procesos, mejora de la calidad e innovación constante.	De acuerdo a las herramientas utilizadas para evaluar las técnicas de recolección, se obtuvo que: Odontólogos y las Mype dieron como resultado hipótesis aceptada, ya que se encuentra relación entre las variables.	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing si puede brindar un beneficio competitivo para las Mype y profesionales del sector
Satisfacer la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos restringidos exclusivos mediante el outsourcing de importación.	Berrozpe, A. (2012) con un enfoque más logístico nos indica que las ventajas que se logra con el outsourcing se basan en la reducción de inversiones de capital: en servicios, medios de transporte, equipamiento, tecnologías de información y mano de obra.	Odontólogos dieron como resultado hipótesis nula, mientras que las Mype brindaron resultado de hipótesis aceptada	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing no puede generar demanda satisfecha para profesionales del sector, mientras que para las Mype sí genera el beneficio.
Generación de competitividad en el mercado mediante procesos de compras más eficientes	Laveriano W. (2010) señala que el outsourcing mejora la eficiencia de las empresas al traspasar la ejecución de sus actividades a compañías especializadas expertas.	Odontólogos y las Mype dieron como resultado hipótesis aceptada, ya que se encuentra relación entre las variables.	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing si puede generar eficiente gestión de compras para las Mype y profesionales del sector
Obtener menores costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación que una Mype o un profesional del sector.	Schneider, B. (2002) destaca que las claves para las organizaciones que optan por el sistema de outsourcing están basadas en mantenerse flexibles a través del tiempo, reducir sus costos de operación y ser más eficientes de acuerdo con sus objetivos.	Odontólogos y las Mype dieron como resultado hipótesis aceptada, ya que se encuentra relación entre las variables.	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing si puede brindar reducción de costos y procesos de permisos y autorizaciones para las Mype y profesionales del sector

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN

Los resultados de esta investigación se pudieron llevar a cabo gracias a la información recolectada a las dos poblaciones seleccionadas para la misma, por un lado, odontólogos (Profesionales en el sector médico – Odontológico) y por otro lado las empresas Mype comercializadoras de productos médicos – odontológicos, ambos ubicados en Lima.

Para poder procesar y estandarizar la información se realizaron entrevistas a siete microempresarios que se dedican a la comercialización de equipos médicos - odontológicos, se obtuvieron respuestas semejantes, concluyéndose en términos generales que el nivel de competencia es el mismo, ya que todos dependen de los distribuidores en relación a características y especificaciones de los productos. Por otro lado, se tuvo inconvenientes para recolectar la información, ya que los empresarios dudaban acerca de la autenticidad de la investigación, o si en realidad se trataba de una fiscalización del Estado.

En relación a la información que se recolecto de los odontólogos; ésta fue muy variante ya que muchos de ellos tienen la perspectiva de que deben dedicarse exclusivamente al ejercicio de su profesión y no involucrarse en la importación y/o comercialización de equipos médicos - odontológicos; Sin embargo, otro porcentaje intenta incursionar en el mercado sin mucho éxito, ya que no cuentan con una capacitación adecuada.

Este trabajo se diferencia en comparación a otros debido a que el servicio de *outsourcing* de importaciones de equipos médicos odontológicos no ha sido profundizado en otras investigaciones locales e internacionales, ya que la regularización de aduanas varía de acuerdo al producto y al país, por lo cual no puede ser un tema de aplicación global.

Muchas de las empresas Mype se encuentran muy interesadas en el servicio de tercerización, ya que gran cantidad de los empresarios no tenían conocimiento de la factibilidad de importar sin tener un departamento de importaciones, siendo para ellos una gran ayuda, ya que dejarían de depender de los proveedores, reducirían tiempo, recurso humano y costos.

Otro punto a tomar en cuenta es que los dueños de las Mype, en la gran mayoría de casos al no contar con suficiente personal, deben realizar muchas de las actividades de la empresa ellos mismos, enfocándose principalmente en las ventas, ya que es el área que genera los ingresos. Estas actividades los dejan con tiempo casi nulo para poder supervisar las operaciones realizadas en otras áreas.

Al no poder acceder a la importación de productos restringidos, muchos de los micro y pequeños empresarios han hecho que la rama industrial de este tipo de productos crezca, fabricando y ensamblando equipos médicos - odontológicos en nuestro país, ya no sólo limitándose a pensar en importar, sino además, contar con un departamento de comercio internacional, ya que tienen como meta exportar, debido a propuestas recibidas de potenciales compradores internacionales en América Latina.

En relación a los odontólogos encuestados, la gran mayoría recibió positivamente la información brindada acerca del servicio de outsourcing para poder importar productos que no se encuentran en el mercado local. Se debe tener en cuenta que muchos de ellos promueven también que el sector nacional siga creciendo.

Finalmente, se considera una excelente propuesta poder impulsar no solo la importación sino también la exportación para abrir paso a otros mercados, para que de esta manera se pueda mejorar y facilitar continuamente la comercialización de productos médicos – odontológicos en el sector privado.

CONCLUSIONES

1. Como resultado de la investigación se puede concluir que el sistema de outsourcing puede brindar beneficios para generar competitividad al mercado objetivo en este caso la población, la cual se mostró interesada por la implementación del nuevo sistema tras conocer la definición y ventajas de esta. El provecho de este sistema permite a las Mype y odontólogos ser competitivos ya que se logra obtener reducción de costos y procesos de permisos y autorizaciones brindándoles precios de compra menores en comparación a los distribuidores locales, asimismo satisface la demanda de productos que no se encuentran en el mercado, permitiéndoles importar los productos que ellos deseen y pudiendo ser competitivos en variedad de productos y tecnología, a la vez, este sistema incrementa la eficiencia de gestión de compras, para que las Mype ya no dependan de proveedores con políticas rígidas y los odontólogos puedan importar lo que productos que necesiten sin dejar de priorizar las actividades de su profesión.
2. Casi el cien por ciento de las Mype y odontólogos desconoce de los procesos de gestión de compra internacionales y requerimientos para importar productos médicos odontológicos restringidos, por lo cual se encuentra ineficiente gestión de compras, afectando en gran medida a sus procesos de ventas, entregas y márgenes de ganancia. Con la tercerización de procesos y encargando las actividades a expertos en el tema, se logra a la eficiencia de gestión, viéndose los resultados en los indicadores, de ahorro, tiempo, portafolio de *SKUs*, proveedores competitivos y negociación.
3. La variedad de productos que se puede encontrar en producto depende mucho de la oferta y la demanda, por lo cual el resultado relacionado a la demanda insatisfecha es ambiguo, este va a depender de la población la

cual se dirige el outsourcing, para las Mype este sistema sí puede cubrir la demanda insatisfecha, esto se debe al volumen de compra, por lo cual los costos de registros sanitarios pueden prorratearse y ser competitivo tanto en precio como en tendencia, mientras tanto para los profesionales del sector, también puede cubrir la demanda de productos exclusivos, pero con precios elevados, debido a que el volumen de compra es bajo o unitario, en este caso influye en gran proporción la economía a escala, el lado positivo es que al ser productos únicos, los odontólogos se vuelven más competitivos con productos de tecnología actual.

4. Tras la investigación se obtiene como conclusión que es factible reducir costos y procesos de permisos y autorizaciones; para las Mype se tiene un ahorro entre un 15% y 22% menos frente a los competidores, mientras que para los odontólogos solo se obtiene un ahorro de 5%, si los equipos exclusivos que desean importar tienen un valor mayor a los 2,000 USD. Es importante recalcar que no hay forma de importar productos restringidos sin tener todos los permisos que solicita DIGEMID.

RECOMENDACIONES

1. El estado y las entidades privadas deben brindar mayor capacitación a los empresarios de las Mype ya que la gran mayoría de estos son polifuncionales, es ahí donde las actividades se vuelven operativas y no estratégicas, por las cuales muchas de ellas no crecen en la medida que se espera.
2. Debe de existir más apoyo a la industria nacional en manufactura por parte del Estado, más aún a las que encuentran relacionadas a equipos médicos - odontológicos, ya que se encuentra un gran potencial en este mercado, ninguno de los países de América Latina produce ni embala este tipo de productos, se puede llegar a fomentar la exportación, ya que muchas de las Mype que ya empezaron a fabricar reciben propuestas de países vecinos.
3. Se debe ofrecer más capacitaciones a los microempresarios, no solo en relación de cómo crear empresa, sino también en implementación de nuevos modelos de negocio como el *joint venture*, *outsourcing* y *benchmarking*, nuevos sistemas que permiten brindarle valor agregado a sus compañías y estar en tendencia con el mercado global.
4. Los entes reguladores tanto DIGEMID y SUNAT deben continuar rigurosamente con la fiscalización de los productos médicos odontológicos, ya que estos tienen contacto directo con el ser humano, es de saber común que los casos de contrabando de estos productos son altos, lo cual no permite la libre competencia en el mercado y pone en alerta la salud de la población de nuestro país.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- 1) Aldea, V. & Benites, J. (2009). Aspectos relevantes sobre La Nueva Ley de los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios. *Revista de Asesoría Especializa*, 15 (3), 11 -13.
- 2) Antún, J.; Lozano, A.; Hernández, C.; Hernández, R. (2005). *Logística de distribución física a minoristas*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- 3) Bermúdez G. (2002). *La franquicia: Elementos, relaciones y estrategias*. Madrid: ESIC Editorial.
- 4) Benites López, Oscar (2004). *Gestión de outsourcing logístico para almacén de productos farmacéuticos*, Tesis para obtener el grado de Licenciatura en Ingeniería Industrial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Perú. 126 pp.
- 5) Carrillo, P; Chang, M; Huaraz, D & Villegas, P. *Outsourcing de la logística de entrada en corporación aceros Arequipa*. Tesis para obtener el grado de Maestría en Administración de Negocios. Universidad de Ciencias Aplicadas. Perú. 303 pp
- 6) Amprimo, F. (2018). *El outsourcing en el Perú*. Recuperado el 1 de julio del 2018 de: <https://cioperu.pe/articulo/11275/el-outsourcing-en-el-peru/>
- 7) *¿Qué empresas tercerizan más en el Perú? Entérate*. (17 de setiembre del 2015). RPP. Recuperado de: <https://rpp.pe/economia/economia/que-empresas-tercerizan-mas-en-el-peru-enterate-noticia-836476>
- 8) Ysla, B. (23 de abril del 2017). *Creación por la desaceleración*. Semana económica. Semana 1565, 14 -15.
- 9) Mesía, M. (27 de abril de 2018). *Outsourcing: 86% de empresas en Perú tercerizan servicios*, Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/outsourcing-86-empresas-peru-tercerizan-servicios-232422>
- 10) Espinoza, R. (2015). *Outsourcing: una alianza estratégica*. Recuperado el 1 de julio del 2018 de: <https://www.ey.com/pe/es/newsroom/newsroom-am-outsourcing-alianza-estrategica>
- 11) Colegio Odontológico del Perú (2018). *Registro de especialista, maestrías y doctorados*. Recuperado el 12 de agosto del 2018, de http://tvcop.org.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=1618:registro-especialista&catid=35:contenido-esta&Itemid=253
- 12) DIGEMID (2018). *Autorización Sanitaria de funcionamiento o de traslado de Droguerías*. Recuperado el 31 de julio del 2018, de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Seccion=480>
- 13) DIGEMID (2018). *Requisitos para importación*. Recuperado el 31 de julio del 2018, de: <http://www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Seccion=763>
- 14) Dirección Territorial De Salud De Caldas (2012), *manual de gestión droguerías y tiendas naturistas 2012*. Recuperado el 4 de Julio del 2018, de

- http://190.26.195.115/dtsc/eventos/2012/manual_de_gestion_droguerias_y_tie_ndas_naturistas2012.pdf
- 15) Área académica de Licenciatura en Administración – Universidad Autónoma del Estado de México (2011), outsourcing. Recuperado el 3 de Julio del 2018, de http://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/temas/outsourcing.pdf
 - 16) Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires. *Tercerización (Outsourcing)*. Recuperado el 15 de Agosto del 2018, de <http://www.econ.uba.ar/www/seminario/g299/OUTSOURCING.doc>
 - 17) Fórneas J. (2008). *Outsourcing – Saque el máximo partido de sus proveedores*. España: Netbiblo.
 - 18) Hurtado D. (2008). *Principios de Administración*. 1° ed. Colombia: Editorial ITM
 - 19) Jacques V. (2006). *International outsourcing strategy and competitiveness*. France: Publibook.
 - 20) Krajewski, L; Ritzman, L. (2000). *Operations management, strategy and analysis*. 5° Ed. Massachusetts: Addison Wesley Longman.
 - 21) Ley N° 29459. Ley de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios. Lima, Perú, 25 de noviembre del 2009.
 - 22) Ley N°30056. Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Lima, Perú, 2 de julio del 2013.
 - 23) López, R. (2010). *Logística comercial*. 2° Ed. España: Ediciones Paraninfo.
 - 24) McHugh, P.; Merli, G.; William A. (1998). *Más allá de la reingeniería empresarial*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
 - 25) MINSA (2018). *Mercado farmacéutico y acceso a medicamentos en el Perú*. Recuperado el 17 de Agosto del 2018, de http://www1.paho.org/per/images/stories/FtPage/2013/Mercado_farmacaceutico-acceso_medicamentos-Peru.pdf
 - 26) INEI (2018). *Demografía empresarial en el Perú 2017*. Recuperado el 15 de julio del 2018, de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_nov_2017.pdf
 - 27) Colegio odontológico del Perú (2018). *Registros de doctorados*. Recuperado el 15 de julio del 2018, de: <http://www.cop.org.pe/registro-de-doctorados>
 - 28) Colegio odontológico del Perú (2018). *Registros de maestrías*. Recuperado el 15 de julio del 2018, de: <http://www.cop.org.pe/registro-de-maestrias>
 - 29) Colegio odontológico del Perú (2018). *Registros de especialista*. Recuperado el 15 de julio del 2018, de: <http://www.cop.org.pe/registro-de-especialistas>
 - 30) Quijada V. (2012). *Evolución de la logística en el tiempo*. Artículo estudiantil. Facultad de Derecho, Universidad de San Martín de Porres, Lima. 2 p.
 - 31) RAE (2018), Definición de droguería. Recuperado el 4 de Julio del 2018, de <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=6tocPm8jwDXX2VGovlwM>
 - 32) Rivo E. (2013). *Externalización: Más allá de las subcontratación*. Recuperado el 15 de Agosto del 2018, de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=565287>

- 33) Salazar Soto, Mauricio (2012). *El outsourcing como proceso de transformación organizacional y su incidencia en el desarrollo de empresas aseguradoras de la ciudad de Manizales*. Tesis para obtener el grado de Maestría en Administración. Universidad Nacional de Colombia. Colombia. 101 p.p.
- 34) Secretaría de Salud de México (2009). *Mejora de la cadena de suministro de medicamentos – Tercerización o outsourcing*, Recuperado el 4 de Julio del 2018, de http://www.dgplades.salud.gob.mx/descargas/dpl/tercerizacion_2009.pdf
- 35) Seferina Ventura, Gladys (2006). *Proyecto de aplicación de Outsourcing para el servicio de fotocopiado en el poder judicial*. Tesis para obtener el grado de Maestría en Gestión de Operaciones y Logística. Universidad de Ciencias Aplicadas. Perú. 70 p.p.
- 36) SUNAT (2018). *Mercancías restringidas y prohibidas*. Recuperado el 4 de julio del 2018, de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/index.html>
- 37) SUNAT (2018). *Condiciones para ser micro empresa y para ser pequeña empresa*. Recuperado el 4 de julio del 2018, de: <http://www.guiatributaria.sunat.gob.pe/index.php/contribuyentes/empresas-y-negocios/mypes/519-01-condiciones-para-ser-micro-empresa-y-para-ser-pequena-empresa>
- 38) SUNAT (2018). *Funciones y atribuciones de la SUNAT*. Recuperado el 31 de julio del 2018, de: <http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/funciones.html>
- 39) SUNAT (2018). *Importación para el consumo*. Recuperado el 31 de julio del 2018, de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procGeneral/inta-pg.01.htm>
- 40) VUCE (2018). *Componente de mercancías restringidas*. Recuperado el 4 de agosto del 2018, de https://www.vuce.gob.pe/comp_merc_rest.html
- 41) VUCE (2018). *¿Qué es la VUCE?* Recuperado el 4 de agosto del 2018, de <https://www.vuce.gob.pe/resena.html>
- 42) Laveriano W. (2010). *Los proyectos de outsourcing como alternativa de inversión*. *Actualidad empresarial*, 9(199), p. 7.1 - 7.2.
- 43) Schneider, B. (2002). *Outsourcing, compartiendo el conocimiento*, Perú. Apoyo comunicaciones S.A.
- 44) Folinas, D. (2013). *Outsourcing Management for Supply Chain Operations and Logistics Service*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=9LGeBQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=outsourcing+logistics&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwiOn7S6ssLbAhVM3VMKHQF-BhsQ6AEILzAB#v=onepage&q&f=false>
- 45) McIvor, R. (2005). *The Outsourcing Process: Strategies for Evaluation and Management*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=KRiVM22pxGwC&pg=PA70&dq=stage+of+outsourcing+process&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwixvfztMzbAhVD3FMKHc3mBqUQ6AEIJzAA#v=onepage&q=stages%20of%20outsourcing%20process&f=false>

- 46) RAE (2018). *Diccionario de lengua española*. Recuperado el 28 de agosto del 2018, de: <http://dle.rae.es/?id=L5Z4xUK>
- 47) SUNAT (2018). *Preguntas frecuentes de importación*. Recuperado el 28 de agosto del 2018, de: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informag/importac.htm>
- 48) Ley N° 24829. Ley de creación de la Superintendencia Nacional de Aduanas. Lima, Perú, 31 de mayo de 1998.
- 49) D.S. N° 010.2009-EF. Reglamento De La Ley General De Aduanas. Lima, Perú, 16 de enero del 2009.
- 50) RAE (2018). *Diccionario de lengua española*. Recuperado el 28 de agosto del 2018, de <http://dle.rae.es/?id=QuX34m6>
- 51) Berrozpe, A. (2012). *La cadena de valor de los operadores logísticos en España: un análisis empírico*. Recuperado el 28 de agosto del 2018 de <https://books.google.com.pe/books?id=7DaAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=de#v=onepage&q&f=false>
- 52) Rushton, A. & Walker, S. (2007). *International Logistics and Supply Chain Outsourcing: From Local to Global*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=BACFAZOgIkC&printsec=frontcover&hl=de#v=onepage&q&f=false>
- 53) DIGEMID (2018). *Registro Nacional de Establecimientos Farmacéuticos - Director Técnico*. Recuperado el 3 de setiembre del 2018. de: <http://observatorio.digemid.minsa.gob.pe/PortalConsultas/Consultas/ConsultaEstablecimientos.aspx?over=1>
- 54) Veritrade (2018). Importaciones de la subpartida nacional 9402100000: sillones de dentista en el año 2017. Recuperado el 3 de setiembre del 2018. de: <http://business.veritradecorp.com/Veritrade/MisBusquedas.aspx>
- 55) OMC (2018). *Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994*. Recuperado el 3 de setiembre del 2018, de: https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/20-val.pdf
- 56) Flores, R. (2009). *Sistema "Joint venture" estrategia para lograr competitividad empresarial en el Perú*. Córdova: El Cid editor
- 57) Guibert, J. (2009). *Responsabilidad Social Empresarial - Competitividad y casos de buenas prácticas en Pymes*. San Sebastian: Publicaciones de la universidad Deusto
- 58) Suñol, S. (2006). *Aspectos teóricos de la competitividad*. Recuperado el 4 de setiembre del 2018 de: <http://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>
- 59) Cambio cultural (2004) *Cómo se mide la competitividad*. Recuperado el 4 de setiembre del 2018 de: <http://elibro.ebrary.com/docDetail.action?docID=10065383&p00=c%C3%B3mo%20mide%20competitividad>
- 60) ISOTools (2015). *Consejos para mejorar la competitividad empresarial*. Recuperado el 4 de setiembre del 2018 de: <https://www.isotools.org/2015/07/20/consejos-para-mejorar-la-competitividad-empresarial/>

ANEXOS

ANEXO 1: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicador	Ítems para cuestionarlo
Sistema de outsourcing (VI)	Dar a conocer del sistema y los beneficios del outsourcing	Opinión sobre la factibilidad y beneficios de la externalización del área de importaciones de productos médicos - odontológicos restringidos.	Nº de empresas y odontólogos que compran sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	¿Compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local?
Competitividad (VD)	Identificar si gracias a la implementación del outsourcing, se genera competitividad de precios y procesos para nuevas alternativas de adquisición.	Opinión de los clientes o usuarios sobre la importación mediante outsourcing pueda repercutir en el precio y procesos, así como también conocer sus perspectivas de este sistema de externalización.	Nº de empresas y odontólogos que ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero.	¿Ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero?
Ineficiente gestión de compras (VD1)	Determinar qué proporción del mercado conoce los procesos de importación, gestión de compras, y limitantes de adquisición.	Conocer la situación actual sobre el conocimiento de gestión de compras e importaciones en el mercado.	Nº de empresas y odontólogos que conoce temas de comercio internacional y productos restringidos	¿Conoce temas de comercio internacional, sabe que es un producto restringido?
Demanda insatisfecha (VD2)	Identificar qué proporción del mercado no ha encontrado los productos restringidos solicitados en el mercado local.	Conocer si los usuarios o clientes que demandan productos médicos odontológicos restringidos encuentran estos en el mercado local.	Nº de empresas y odontólogos que ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local.	¿Ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local?
Incremento de costos de permisos y autorizaciones de importación (VD3)	Comparar el ahorro que se puede generar mediante el outsourcing de importación.	Conocer si los clientes o usuarios conocen los requisitos de importación (Permisos y autorizaciones) que solicita el ente competente, así como también realizar el comparativo de indicadores de costos de permisos y autorizaciones para demostrar el ahorro que se puede generar.	Nº de empresas y odontólogos que conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos restringidos.	¿Conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos?

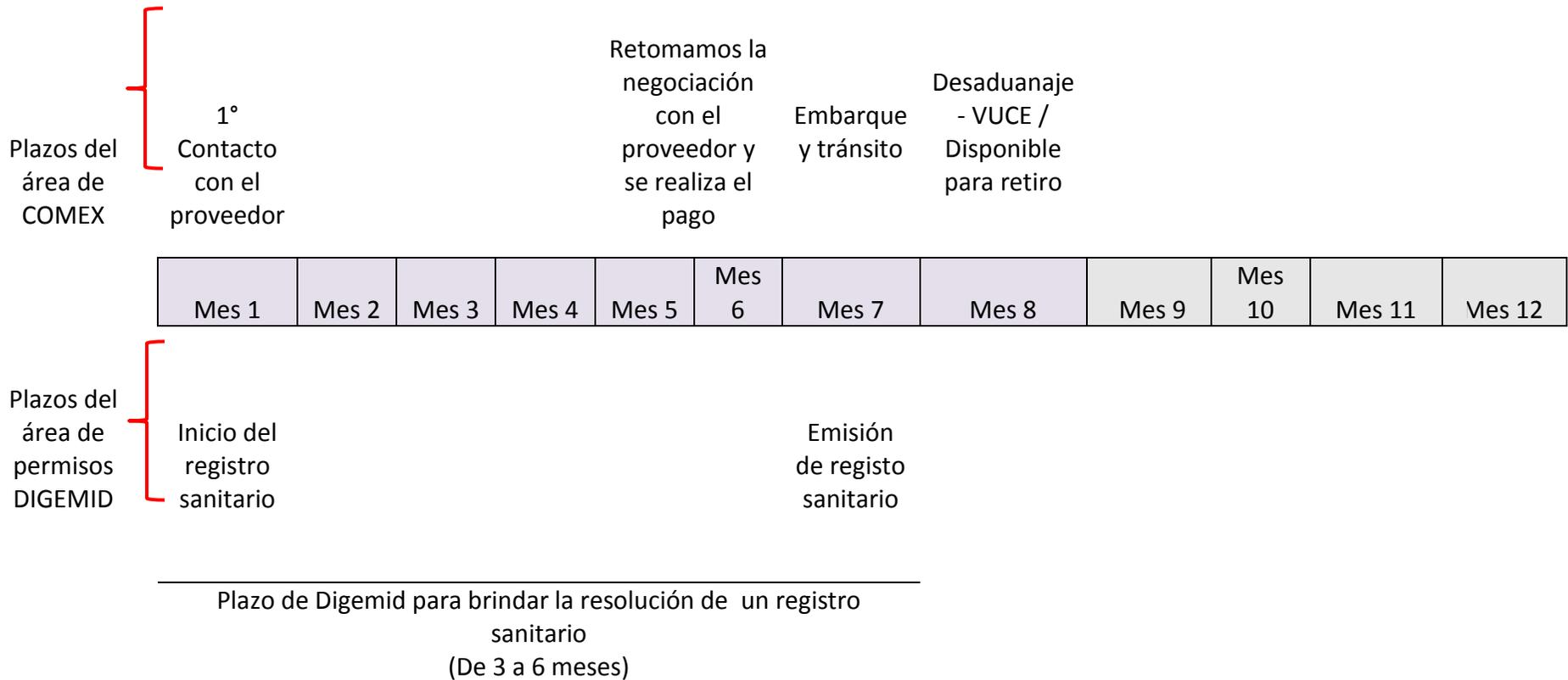
ANEXO 2. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES	MÉTODO
¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos para las Mype y profesionales en Lima- Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017?	Identificar el beneficio del sistema de outsourcing de importación de equipos médicos – odontológicos, restringidos para las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.	Existe beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.	Sistema de outsourcing	Nº de empresas y odontólogos que compran sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Enfoque: Mixto Alcance: Exploratorio Tipo: Aplicada Diseño: Exploratorio Unidad de investigación: 3) Profesionales odontólogos inscritos en el colegio de odontólogos del Perú. 4) Las Mype dedicadas a la comercialización de equipos médicos odontológicos en Lima-Cercado.
			VARIABLE DEPENDIENTE	Competitividad	
PROBLEMA ESPECÍFICO 1	OBJETIVO ESPECÍFICO 1	HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES 1	FUENTES DE INFORMACIÓN 1
¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringido para las Mype y profesionales en Lima- Cercado respecto a la gestión de compras eficiente?	Gestionar el proceso de compras internacionales eficientemente (importaciones) para las Mype y odontólogos	Generación de competitividad en el mercado mediante procesos de compras más eficientes	Sistema de outsourcing	Nº de empresas y odontólogos que compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Gráfico de barras o sectores Tabla resumen codificada Fisher (Chi-cuadrado) Cuadro de doble entrada
			VARIABLE DEPENDIENTE 1	Ineficiente gestión de compras	

PROBLEMA ESPECÍFICO 2	OBJETIVO ESPECÍFICO 2	HIPÓTESIS ESPECÍFICO 2	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES 2	FUENTES DE INFORMACIÓN 2
¿Cuál es el beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos para cubrir el requerimiento comercial de los clientes?	Cubrir la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos restringidos exclusivos.	Satisfacer la demanda de equipos médicos – odontológicos restringidos mediante el outsourcing de importación	Sistema de outsourcing	N° de empresas y odontólogos que compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Gráfico de barras o sectores Tabla de resumen codificada Fisher (Chi-cuadrado) Cuadro de doble entrada
			VARIABLE DEPENDIENTE 2	N° de empresas y odontólogos que ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local.	
			Demanda insatisfecha		
PROBLEMA ESPECÍFICO 3	OBJETIVO ESPECÍFICO 3	HIPÓTESIS ESPECÍFICO 3	VARIABLE INDEPENDIENTE	INDICADORES 3	FUENTES DE INFORMACIÓN 3
¿Cuál es el beneficio económico del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en relación a los costos y procesos de permisos y autorizaciones?	Identificar los costos y procesos de los permisos y autorizaciones de importación que se pueden disminuir para generar competitividad de precios en el mercado.	Obtener menores costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación que una Mype o un profesional del sector.	Sistema de outsourcing	N° de empresas y odontólogos que compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local.	Gráfico de barras o sectores Tabla resumen codificada Fisher (Chi-cuadrado) Cuadro de doble entrada
			VARIABLE DEPENDIENTE 3	N° de empresas y odontólogos que conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos restringidos.	
			Incremento de costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación		

ANEXO 3: LEAD TIME PARA REALIZAR LA IMPORTACIÓN DE UN PRODUCTO MÉDICO – ODONTOLÓGICO RESTRINGIDO

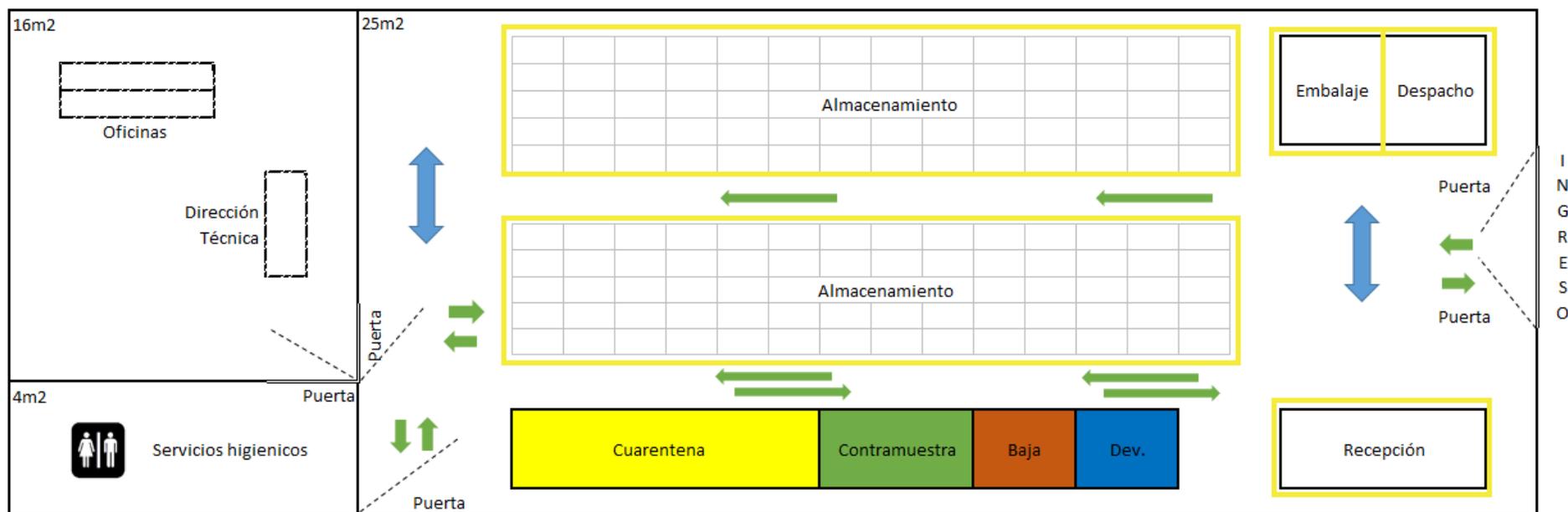
LEAD TIME: 8 meses



ANEXO 4: PLANO DE DISTRIBUCIÓN DE LA DROGUERÍA

Área: 45 m²

Ubicación: Los Olivos



ANEXO 5: COMPARACIÓN DE PRECIOS FINALES ENTRE EL SISTEMA DE OUTSOURCING Y MAYORISTAS PARA MYPES

IMPORTACIONES – OUTSOURCING

Producto	Cantidad	FOB	CIF	Costos logísticos	Documentación	Asesoría COMEX	DDP droguería	Total
Camara Intraoral	1	\$ 31,50	\$ 44,10	\$ 15,15	\$ 20,00	\$ 5,00	\$ 84,25	\$ 84,25
	200	\$ 6.300,00	\$ 8.820,00	\$ 3.030,30	\$ 4.000,00	\$ 1.000,00	\$ 16.850,30	\$ 16.850,30
Apex locator	1	\$ 420,00	\$ 588,00	\$ 15,15	\$ 50,00	\$ 10,00	\$ 663,15	\$ 663,15
	200	\$ 84.000,00	\$ 117.600,00	\$ 3.030,30	\$ 10.000,00	\$ 2.000,00	\$ 132.630,30	\$ 132.630,30
Dental Unit	1	\$ 1.500,00	\$ 1.800,00	\$ 45,45	\$ 50,00	\$ 30,00	\$ 1.925,45	\$ 1.925,45
	100	\$ 150.000,00	\$ 180.000,00	\$ 4.545,45	\$ 5.000,00	\$ 3.000,00	\$ 192.545,45	\$ 192.545,45
Implant Machine	1	\$ 700,00	\$ 980,00	\$ 45,45	\$ 250,00	\$ 30,00	\$ 1.305,45	\$ 1.305,45
	100	\$ 70.000,00	\$ 98.000,00	\$ 4.545,00	\$ 25.000,00	\$ 3.000,00	\$ 130.545,00	\$ 130.545,00
Endomotor	1	\$ 140,00	\$ 196,00	\$ 15,15	\$ 120,00	\$ 30,00	\$ 361,15	\$ 361,15
	100	\$ 11.500,00	\$ 16.100,00	\$ 1.515,00	\$ 12.000,00	\$ 3.000,00	\$ 36.115,00	\$ 36.115,00

MERCADO LOCAL

Unitario Mayorista	Total Mayorista	% de diferencia
\$ 100,00	\$ 100,00	-16%
\$ 95,00	\$ 19.000,00	-11%
\$ 772,73	\$ 772,73	-14%
\$ 752,73	\$ 150.545,45	-12%
\$ 2.469,70	\$ 2.469,70	-22%
\$ 2.439,70	\$ 243.969,70	-21%
\$ 1.666,67	\$ 1.666,67	-22%
\$ 1.626,67	\$ 162.666,67	-20%
\$ 454,55	\$ 454,55	-21%
\$ 424,55	\$ 42.454,55	-15%

T/C

Referencial: 3,3

ANEXO 6: COMPARACIÓN DE PRECIOS FINALES ENTRE EL SISTEMA DE OUTSOURCING Y MINORISTAS PARA PROFESIONALES EN EL SECTOR (ODONTÓLOGOS)

IMPORTACIONES - OUTSOURCING

Producto	Cantidad	FOB	CIF	Costos logísticos	Documentación	Asesoría COMEX	DDP droguería	Total
1	1	\$ 2.000,00	\$ 2.600,00	\$ 1.060,61	\$ 852,48	\$ 200,00	\$ 4.713,09	\$ 4.713,09
	3	\$ 6.000,00	\$ 7.800,00	\$ 3.181,82	\$ 2.557,45	\$ 600,00	\$ 14.139,27	\$ 14.139,27

Producto	Cantidad	FOB	CIF	Costos logísticos	Documentación	Asesoría COMEX	DDP droguería	Total
2	1	\$ 1.500,00	\$ 2.100,00	\$ 1.060,61	\$ 852,48	\$ 200,00	\$ 4.213,09	\$ 4.213,09
	3	\$ 4.500,00	\$ 6.300,00	\$ 3.181,82	\$ 2.557,45	\$ 600,00	\$ 12.639,27	\$ 12.639,27

Producto	Cantidad	FOB	CIF	Costos logísticos	Documentación	Asesoría COMEX	DDP droguería	Total
3	1	\$ 1.000,00	\$ 1.400,00	\$ 1.060,61	\$ 852,48	\$ 200,00	\$ 3.513,09	\$ 3.513,09
	3	\$ 3.000,00	\$ 4.200,00	\$ 3.181,82	\$ 2.557,45	\$ 600,00	\$ 10.539,27	\$ 10.539,27

MERCADO LOCAL

Unitario Mayorista	Total Mayorista	% de diferencia
\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	-6%
\$ 4.970,00	\$ 14.910,00	-5%

Unitario Mayorista	Total Mayorista	% de diferencia
\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	12%
\$ 3.710,00	\$ 11.130,00	14%

Unitario Mayorista	Total Mayorista	% de diferencia
\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	41%
\$ 2.460,00	\$ 7.380,00	43%

T/C Referencial: 3,3

ANEXO 7: IMÁGENES DE PRODUCTOS PRESUPUESTADOS

1) Cámara intraoral



2) Apex Locator



3) Dental Unit



4) Implant Machine for dent



5) Endomotor



ANEXO 8: VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

a) Experto 1:

Nombre: Mg. Javier Oyarse

Cargo: Catedrático de la Universidad San Martín de Porres de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos – Oficial de la Aduana Marítima del Callao (Área legal)

Validación: Sí

Observaciones: No

b) Experto 2:

Nombre: Docente Alfredo Abad

Cargo: Catedrático de la Universidad San Martín de Porres de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos – Agente de aduanas

Validación: Sí

Observaciones: No

c) Experto 3:

Nombre: Ingeniero Jorge Salas

Cargo: Catedrático de la Universidad San Martín de Porres de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos

Validación: Sí

Observaciones: No

Estimado (a) Licenciado (a):

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, he tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del presente cuestionario

A continuación le presento una lista de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con una X el grado de pertenencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario. De antemano agradecemos su cooperación.

INFORMACIÓN SOBRE LOS ESPECIALISTAS		
SEXO	Masculino (X)	Femenino ()
EDAD	46	Años
PROFESIÓN O ESPECIALIDAD	Abogado	
AÑO DE EXPERIENCIA LABORAL	20 años en Advanas	

Unidad de análisis: Profesionales odontólogos ubicados en Lima.

Población: Odontólogos con grado de especialistas, magister o doctores, ya sean dependientes e independientes con sueldo mayores a S/. 4,000 nuevos soles mensuales.

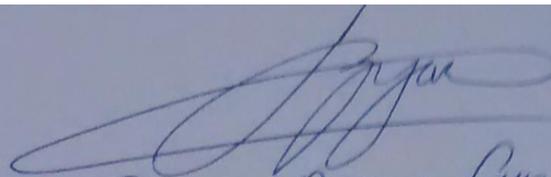
Los criterios de inclusión y exclusión considerados para la delimitación poblacional son los siguientes:

Nivel de ingreso: S/. 4,000 nuevos soles a más.

Nivel de instrucción: Especialista, Magister o doctor.

Estado civil: Sin relevancia.

Ocupación: Trabajadores dependientes e independientes.


Javier Oyase Cruz
- USMP -

Estimado (a) Licenciado (a):

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, he tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del presente cuestionario

A continuación le presento una lista de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con una X el grado de pertenencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario. De antemano agradecemos su cooperación.

INFORMACIÓN SOBRE LOS ESPECIALISTAS		
SEXO	Masculino (X)	Femenino ()
EDAD	48	Años
PROFESIÓN O ESPECIALIDAD	ABONTO ADONTO DOCTORE USM	
AÑO DE EXPERIENCIA LABORAL	(1) 15 AÑOS	

Unidad de análisis: Profesionales odontólogos ubicados en Lima.

Población: Odontólogos con grado de especialistas, magister o doctores, ya sean dependientes e independientes con sueldo mayores a S/. 4,000 nuevos soles mensuales.

Los criterios de inclusión y exclusión considerados para la delimitación poblacional son los siguientes:

Nivel de ingreso: S/. 4,000 nuevos soles a más.

Nivel de instrucción: Especialista, Magister o doctor.

Estado civil: Sin relevancia.

Ocupación: Trabajadores dependientes e independientes.

Estimado (a) Licenciado (a):

Siendo conocedor de su trayectoria académica y profesional, he tomado la libertad de elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del presente cuestionario

A continuación le presento una lista de afirmaciones (ítems) relacionadas a cada concepto teórico. Lo que se le solicita es marcar con una X el grado de pertenencia de cada ítem con su respectivo concepto, de acuerdo a su propia experiencia y visión profesional.

No se le pide que responda las preguntas de cada área, sino que indique si cada pregunta es apropiada o congruente con el concepto o variable que pretende medir.

Los resultados de esta evaluación, servirán para determinar los coeficientes de validez de contenido del presente cuestionario. De antemano agradecemos su cooperación.

INFORMACIÓN SOBRE LOS ESPECIALISTAS		
SEXO	Masculino (✓)	Femenino ()
EDAD	59 Años	
PROFESIÓN O ESPECIALIDAD	Ingeniero Industrial	
AÑO DE EXPERIENCIA LABORAL	Más 20 años	

Unidad de análisis: Profesionales odontólogos ubicados en Lima.

Población: Odontólogos con grado de especialistas, magister o doctores, ya sean dependientes e independientes con sueldo mayores a S/. 4,000 nuevos soles mensuales.

Los criterios de inclusión y exclusión considerados para la delimitación poblacional son los siguientes:

Nivel de ingreso: S/. 4,000 nuevos soles a más.

Nivel de instrucción: Especialista, Magister o doctor.

Estado civil: Sin relevancia.

Ocupación: Trabajadores dependientes e independientes.

ANEXO 9: TÉCNICA DE RECOLECCIÓN

N°	PREGUNTA	NOTAS	ALTERNATIVA DE RESPUESTA
1	¿Cuál es su nivel de instrucción?		<input type="checkbox"/> Especialista
			<input type="checkbox"/> Magister
			<input type="checkbox"/> Doctor
2	¿Es trabajador dependiente o independiente?		<input type="checkbox"/> Independiente
			<input type="checkbox"/> Dependiente
			<input type="checkbox"/> Independiente - Dependiente
3	¿Compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local?	Al decir que NO, usted confirma que ha importado aunque sea una vez.	<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
4	¿Le gustaría importar sus propios equipos médicos odontológicos?		<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
5	¿Ha intentado importar equipos médicos odontológicos?		<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
6	¿Ha contactado con algún proveedor en el extranjero?		<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
7	¿Ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local?	En la pregunta hace referencia a todos los productos relacionados a su profesión.	<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
8	¿Ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero?	Para la comparación usted puede utilizar el tipo de cambio promedio S/ 3.00 Nuevos soles.	<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
9	¿Conoce temas de comercio internacional, sabe que es un producto restringido?		<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
10	¿Conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos?	Se refiere a nacionalización, cuando los productos del extranjero ya han pasado por el trámite aduanero cumpliendo los requerimientos que se solicita.	<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
11	¿Cree que es conveniente que usted mismo pueda importar aquellos productos que no los encuentra en el mercado local?	Afirmar la pregunta en el caso de que usted quisiera importar algún producto relacionado a su profesión, así se encuentre en el mercado local.	<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No
12	Si usted importaría, ¿Cree que esto afecte al precio del servicio que usted brinda?	La pregunta hace referencia a que el precio se servicio aumente.	<input type="checkbox"/> Sí
			<input type="checkbox"/> No

Preguntas Filtro

ANEXO 10: PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El procedimiento de la investigación tuvo la siguiente continuidad:

1. Primero se realizarán las encuestas, se ubicarán a los profesionales más cercanos a la zona centro de Lima.
2. Se le detallará e informará a los entrevistados antes de iniciar el proceso el objetivo del presente trabajo.
3. Los participantes podrán responder el cuestionario establecido.
4. Se les formulará preguntas cerradas con alternativas de respuesta, y a la vez preguntas abiertas que otorgaran una respuesta amplia.
5. Al finalizar todas las encuestas, se agruparán por respuestas mediante tabulaciones, utilizando tablas y gráficos estadísticas.
6. Posteriormente, se realizará las entrevistas de manera estructurada con aquellos empresarios que dirigen y son dueños de las Mype comercializadoras (Minoristas y detallistas) de equipos médicos – odontológicos.
7. Al iniciar las entrevistas se detallará el objetivo del presente trabajo de investigación.
8. Al finalizar las entrevistas se realizará un informe del análisis y conclusiones que se obtuvo después del dialogo,
9. Finalmente, mediante las tablas y los gráficos estadísticos obtenidos por las encuestas se interpretará, comparará y relacionará con el informe obtenido en las entrevistas, para dar a conocer si la hipótesis establecida al inicio de la investigación concuerda con el resultado final deseado.

ANEXO 11: DATA DE LAS ENCUESTAS OBTENIDAS POR PARTE DE LOS PROFESIONALES DE LA ESPECIALIDAD DE ODONTOLOGÍA

Modo de encuesta	¿Cuál es su nivel de instrucción?	¿Es trabajador dependiente o independiente?	¿Compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local?	¿Le gustaría importar sus propios equipos médicos odontológicos?	¿Ha intentado importar equipos médicos odontológicos?	¿Ha contactado con algún proveedor en el extranjero?	¿Ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local?	¿Ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero?	¿Conoce temas de comercio internacional, sabe que es un producto restringido?	¿Conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos?	¿Cree que es conveniente que usted mismo pueda importar aquellos productos que NO encuentra en el mercado local?	SI usted importará, ¿Cree que esto afecte al precio del servicio que usted brinda?
------------------	-----------------------------------	---	--	--	---	--	---	---	---	---	--	--

	Tipo	Pregunta1	Pregunta2	Pregunta3	Pregunta4	Pregunta5	Pregunta6	Pregunta7	Pregunta8	Pregunta9	Pregunta10	Pregunta11	Pregunta12
1	V	Magister	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
2	V	Especialista	IN	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI
3	V	Magister	DE	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI	SI
4	V	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	NO	SI	SI
5	V	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
6	V	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
7	V	Magister	IN	NO	SI	SI	NO	NO	SI	NO	SI	SI	SI
8	V	Magister	IN	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
9	V	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
10	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
11	V	Doctor	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
12	V	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO
13	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
14	V	Magister	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
15	V	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
16	V	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
17	V	Magister	ID	SI	NO	SI	SI						
18	V	Especialista	DE	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI
19	V	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI
20	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
21	V	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
22	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO

23	V	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
24	V	Magister	ID	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI
25	V	Especialista	IN	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
26	V	Especialista	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
27	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
28	V	Magister	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
29	V	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
30	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI
31	V	Especialista	DE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	NO	SI
32	V	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
33	V	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
34	V	Especialista	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
35	V	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
36	V	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
37	V	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
38	V	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	SI
39	P	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO
40	P	Especialista	IN	SI	NO	SI	SI						
41	P	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
42	P	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
43	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	NO	SI	SI
44	P	Magister	DE	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI	SI
45	P	Especialista	IN	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI
46	P	Magister	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
47	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI
48	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
49	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	NO
50	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI
51	P	Magister	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
52	P	Magister	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
53	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO
54	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
55	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
56	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
57	P	Especialista	DE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	NO	NO
58	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI
59	P	Especialista	IN	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	SI	NO
60	P	Magister	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
61	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	SI
62	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
63	P	Especialista	DE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
64	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	SI
65	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI
66	P	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
67	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
68	P	Magister	ID	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
69	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
70	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
71	P	especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI

72	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO
73	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	SI
74	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI
75	P	Magister	IN	NO	SI	SI	SI	NO	SI	NO	NO	SI	SI
76	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
77	P	Magister	ID	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
78	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
79	P	Especialista	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
80	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
81	P	Magister	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
82	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
83	P	Magister	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
84	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
85	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
86	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI
87	P	Especialista	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
88	P	Especialista	IN	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI
89	P	Magister	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
90	P	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
91	P	Magister	IN	NO	SI	SI	NO	NO	SI	NO	SI	SI	SI
92	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
93	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
94	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
95	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
96	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
97	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
98	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
99	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	SI
100	P	Especialista	IN	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI
101	P	Especialista	DE	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI
102	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
103	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
104	P	Especialista	DE	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI
105	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
106	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
107	P	Especialista	DE	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI	SI
108	P	Especialista	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
109	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
110	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
111	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
112	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI
113	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	SI
114	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
115	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
116	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
117	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
118	P	Especialista	IN	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
119	P	Especialista	IN	SI	NO	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO
120	P	Especialista	ID	SI	NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO

121	P	Especialista	ID	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO
122	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO
123	P	Especialista	IN	SI	NO	NO	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
124	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
125	P	Especialista	IN	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	NO	NO
126	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
127	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO
128	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	SI	SI	NO	SI	SI	SI
129	P	Especialista	IN	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
130	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO
131	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	SI
132	P	Especialista	ID	SI	NO	NO	NO	SI	SI	NO	SI	SI	NO
133	P	Especialista	DE	SI	SI	NO	NO	NO	SI	NO	SI	SI	NO
134	P	Especialista	IN	SI	NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI
135	P	Especialista	ID	SI	NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
136	P	Especialista	ID	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI
137	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO
138	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO
139	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
140	P	Especialista	DE	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
141	P	Especialista	IN	SI	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI
142	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
143	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
144	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
145	P	Especialista	ID	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI
146	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	NO	NO	NO	NO	SI	SI	NO
147	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO
148	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO
149	P	Especialista	IN	SI	NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI
150	P	Especialista	ID	SI	NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
151	P	Especialista	ID	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	NO
152	P	Especialista	DE	SI	NO	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO
153	P	Especialista	ID	SI	SI	NO	NO	SI	NO	NO	SI	SI	NO
154	P	Especialista	ID	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	NO

ANEXO 12: MATRIZ DE DOBLE ENTRADA DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA DE LAS MYPE

Nombre	Alejandro Loa	María Salas	Norca Meza	Oreste Arango	Felipe Arango	Andrés Manrique	Yasser Honores
Empresa	Almacenes y Distribuidores París S.A.C	Importadora REFISA E.I.R.L.	TROMESA E.I.R.L.	Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.	Persona Natural con Negocio	Wall Import Mang S.A.C.	PLAZA MÉDICA S.A.C.
Cargo	Gerente General	Gerente General - Ventas	Administrador - Ventas	Gerente General	Gerente	Subgerente General	Administrador
Tipo de empresa	Mype	Mype	Mype	Mype	Mype	Mype	Mype
Rubro	Comercializadora de equipos médicos odontológicos	Fabricante y comercializadora de equipos médicos odontológicos	Fabricante y comercializadora de equipos médicos odontológicos	Comercializadora de equipos y partes de médicos odontológicos	Comercializadora de equipos y partes de médicos odontológicos	Fabricante y comercializadora de equipos médicos odontológicos	Comercializadora de equipos médicos odontológicos
Ubicación	Cercado de Lima	Cercado de Lima	Cercado de Lima	Cercado de Lima	Cercado de Lima	Cercado de Lima	Cercado de Lima
Experiencia en Importación	No	No	No	No	No	No	No
Conocimiento de productos restringidos	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Conocimiento de ente competente que supervisa y emite permisos de ingreso	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Conocimiento de los requisitos para poder importar y causa por el cual no los ha realizado	No, debido a que no hay conocimiento a profundidad	Falta de tiempo. No hay dedicación en el tema.	No hay conocimiento del tema	Sí	No	No	Sí, no se implementa por falta de capacidad económica.
Tipo de relación con sus proveedores locales	Falta de cumplimiento en las fechas y no todos cumplen con los requisitos que solicita DIGEMID para la comercialización.	Buena relación	Buena relación	Imponen cantidades, no hay variación de producto.	Buena relación	Buena relación	No hay exclusividad en los productos que distribuyen.

Conocimiento de modelo de negocio "Outsourcing"	No tiene conocimiento sobre el tema.	No tiene conocimiento sobre el tema.	No	Sí	No	Sí	No
Experiencia en tercerización u outsourcing	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Conocimiento de tercerización en importaciones	No	No	Sí	Sí	No	No	No
Opción de adquirir el servicio	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

ANEXO 13: TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTAS

Transcripción de Grabación N°1:

EMPRESA: Almacenes y distribuidores Paris S.A.C.

REPRESENTANTE: Alejandro Loa Matencio

PUESTO: Gerente General

R.U.C: 20512516107

Srta. Katherine Loa: El tema que vamos a entrevistar es sobre el outsourcing de importación de equipos médicos – Odontológicos restringidos para MYPES y profesionales en sector en Lima; ¿Su empresa alguna vez ha importado?

Sr. Alejandro Loa: No, nuestra empresa todavía no ha importado, pero sí hemos visto precios por internet.

Srta. Katherine Loa: No, no ha importado, ¿Usted sabe que es un producto restringido en nuestro país o sabe cuáles son?

Sr. Alejandro Loa: Sé a medias, pero no estoy tan enterado.

Srta. Katherine Loa: ¿Conoce al ente competente que se encarga de entregar los permisos para la nacionalización de productos médicos - odontológicos en nuestro país?

Sr. Alejandro Loa: Sí conozco, que es la DIGEMID.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted se ha acercado alguna vez a DIGEMID para averiguar sobre algunos productos?

Sr. Alejandro Loa: Sí me he acercado.

Srta. Katherine Loa: Sí se ha acercado. ¿Usted sabe cuáles son los requisitos para importar estos productos, es decir los productos restringidos?

Sr. Alejandro Loa: No, no sé.

Srta. Katherine Loa: ¿De ninguno?

Sr. Alejandro Loa: No, de ninguno.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted depende de sus proveedores locales, ha tenido algún tipo de controversia o problema con ellos, que tipo de relación tiene con sus proveedores?

Sr. Alejandro Loa: Bueno yo dependo de mis proveedores, los problemas son que no cumplen...

Srta. Katherine Loa: ¿Con las fechas?

Sr. Alejandro Loa: Sí, con las fechas, y aparte que no cumplen con los requisitos en cuanto a la DIGEMID.

Srta. Katherine Loa: Ha tenido algunos problemas tal vez con la cantidad o los modelos que usted ha solicitado. ¿Ha querido un modelo y estos proveedores ya no han vuelto a traerlos?

Sr. Alejandro Loa: Sí, he tenido problemas de discontinuidad de productos y modelos.

Srta. Katherine Loa: ¿Y cómo va el tema de los precios?

Sr. Alejandro Loa: buenos los precios...

Srta. Katherine Loa: Los precios se mantienen constantes o tal vez sus proveedores le establecen políticas de precio, tal vez le dicen que si usted no compra 100 productos de este lote ya no le seguimos vendiendo, ¿O le dicen que hay una cantidad mínima de compra?

Sr. Alejandro Loa: O sea ellos me venden de acuerdo a la cantidad lotes, como por ejemplo mínimo 20 unidades para poder sacar una utilidad.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce sobre el modelo de negocio de outsourcing o tercerización?

Sr. Alejandro Loa: Bueno, No estoy tan enterado.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted ha tercerizado alguna vez otra área de su empresa, en el caso de la que la haya realizado, cuál fue su experiencia?, Cómo por ejemplo en la caso del área de contabilidad, como ustedes son una microempresa me imagino que ustedes tercerizan esta área.

Sr. Alejandro Loa: Claro.

Srta. Katherine Loa: O el área de marketing tal vez, como publicidad on line y todo eso.

Sr. Alejandro Loa: Así es.

Srta. Katherine Loa: O sea, ¿Sí tercerizan?

Sr. Alejandro Loa: Sí.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabía que no es necesario implementar un departamento de importación para poder importar?

Sr. Alejandro Loa: No.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted daría la posibilidad de optar por el servicio de outsourcing de importación?

Sr. Alejandro Loa: Sí.

Srta. Katherine Loa: Eso sería todo, muchas gracias.

Link de entrevista al Sr. Alejandro Loa: <https://youtu.be/re0PpwDwKaE>

Transcripción de Grabación N°2:

EMPRESA: Importadora REFISA E.I.R.L.
REPRESENTANTE: María Antonieta Salas Medina
PUESTO: Gerente General - Ventas
R.U.C: 20451637330

Srta. Katherine Loa: Buenas tardes, le realizaré unas preguntas, ¿Su empresa ha importado alguna vez?

Sra. María Salas: No, no hemos importado,

Srta. Katherine Loa: ¿Ha comparado los precios?

Sra. María Salas: Sí son mucho más baratos

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe que es un producto restringido en nuestro país?

Sra. María Salas: Sí, son productos que no se pueden... no se pueden...

Srta. Katherine Loa: ¿Qué no se pueden importar con un permiso?

Sra. María Salas: Claro, que no se pueden importar con un permiso.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce el ente competente que se encarga de dar los permisos de productos restringidos?

Sra. María Salas: Claro, sí ¿DIGEMID y DIGESA no?

Srta. Katherine Loa: Sí, exacto ¿Usted sabe cuáles son los requisitos para poder importar este tipo de productos?

Sra. María Salas: Sí.

Srta. Katherine Loa: Entonces usted si tiene conocimiento.

Sra. María Salas: Claro. Documentación, partida arancelaria, permisos y licencias.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted depende de sus proveedores locales, ha tenido algún tipo de controversia o problema con ellos, que tipo de relación existe entre partes?

Sra. María Salas: Sí, normal, Todo bien.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce sobre el modelo de negocios de outsourcing?

Sra. María Salas: Eh... ¿Qué quiere decir?

Srta. Katherine Loa: O sea tercerizar, por ejemplo en su área de contabilidad alguien externo se encarga de hacer sus declaraciones o balances, ¿Sí lo ha hecho? ¿Sí conoce?

Sra. María Salas: No, no.

Srta. Katherine Loa: ¿Sabía que no es necesario implementar un área de importaciones para poder importar?

Sra. María Salas: No, no es necesario, hasta de tu casa lo puede hacer.

Srta. Katherine Loa: Pero si sabía que no es necesario tener un departamento o área en su empresa.

Sra. María Salas: Sí, sí sabía.

Srta. Katherine Loa: en el caso que se haga real este proyecto, ¿Usted optaría por optar que una empresa gestione todas sus importaciones?

Sra. María Salas: Sí, mira sabes qué cosa, tengo amigas que quieren importar, que les digo se necesita esto o esto, se necesita accesorios para ciertas unidades, pero no lo hacen.

Srta. Katherine Loa: Eso debe ser por falta de asesoría, o temor por el idioma, cultura o tipo de cambio.

Sra. María Salas: Quizás tiempo

Srta. Katherine Loa: ¿Dedicación?

Sra. María Salas: Sí, porque estamos con la casa, la tienda y el taller.

Srta. Katherine Loa: Es por eso que se necesita un apoyo ahí, eso sería todos,
Muchas gracias

Link de entrevista a la Sra. María Salas: https://youtu.be/D4vTxFx_oKU

Transcripción de Grabación N°3:

EMPRESA: TROMESA E.I.R.L.
REPRESENTANTE: Norca Meza Lopez
PUESTO: Administrador - Ventas
R.U.C: 20501460576

Srta. Katherine Loa: Le voy a hacer unas preguntas sobre la tercerización de importación de equipos médicos - odontológicos restringidos para MYPES y profesionales en el sector en Lima. ¿Su empresa ha importado alguna vez?

Srta. Norca Meza: No, no hemos importado.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe qué es un producto restringido en nuestro país? ¿Ha buscado proveedores internacionales?

Srta. Norca Meza: sí sé que es un producto restringido, Sí del rubro dental.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce el ente competente que se encarga de dar los permisos para la nacionalización o desaduanaje de estos productos?

Srta. Norca Meza: No.

Srta. Katherine Loa: ¿Tal vez el MINSA o DIGEMID?

Srta. Norca Meza: Ah, sí acá vienen.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe cuáles son los requisitos para poder importar este tipo de productos?

Srta. Norca Meza: ¿Los requisitos?

Srta. Katherine Loa: Sí, ¿Ha averiguado algo?

Srta. Norca Meza: No.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted depende como empresa de sus proveedores locales, ha tenido algún tipo de controversia o algún problema con ellos, qué tipo de relación tienen? Tal vez problemas con la fecha de entrega, la cantidad. ¿O se llevan bien con sus proveedores?

Srta. Norca Meza: Para nada

Srta. Katherine Loa: ¿Todo bien?

Srta. Norca Meza: Sí, todo bien.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce el modelo de negocio de outsourcing o tercerización, lo ha escuchado antes?

Srta. Norca Meza: No

Srta. Katherine Loa: ¿Ustedes han tercerizado antes otra área de su empresa?, tal vez como le comente, la área de contabilidad lo ve otra persona, o tal vez el área de marketing como redes sociales.

Srta. Norca Meza: Ah eso sí.

Srta. Katherine Loa: Entonces, si han tercerizado ¿Usted sabía que no es necesario implementar un departamento de importaciones para poder importar?

Srta. Norca Meza: Ah sí, si sabía.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted daría la posibilidad por optar por el servicio de outsourcing de importación? En el caso de que se cree esta empresa, y ellos tengan todos los requisitos como lo que es droguería, registro sanitario y aduana para que ustedes puedan importar.

Srta. Norca Meza: Si fuera más fácil para nosotros, sí.

Srta. Katherine Loa: Eso sería todo, muchas gracias.

Srta. Norca Meza: De nada.

Link de entrevista a la Srta. Norca Meza: <https://youtu.be/cAPIT7rQ-u0>

Transcripción de Grabación N°4:

EMPRESA: Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.

REPRESENTANTE: Oreste Arango Tuncar

PUESTO: Gerente General

R.U.C: 20556793710

Srta. Katherine Loa: Buen día, le realizaré unas preguntas sobre el tema de outsourcing de importación de equipos médicos – odontológicos restringidos para MYPES y profesionales en el sector en Lima, ¿Su empresa alguna vez ha importado?

Sr. Oreste Arango: No, nunca hemos importado.

Srta. Katherine Loa: ¿Sabe que es un producto restringido en nuestro país? ¿Ha buscado precios por internet de proveedores extranjeros?

Sr. Oreste Arango: No, No sé cómo.

Srta. Katherine Loa: ¿conoce el ente competente que se encarga de entregar los permisos para la nacionalización de productos médicos-odontológicos en nuestro país? ¿Lo que es DIGEMID, MINSA, Aduanas?

Sr. Oreste Arango: No, no tengo conocimiento.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe cuáles son los requisitos para poder importar estos productos?

Sr. Oreste Arango: Sí los que es droguería y registro sanitario.

Srta. Katherine Loa: Exacto ¿Usted depende de sus proveedores locales, ha tenido algún tipo de controversia o problemas con ellos, que tipo de relación existe entre partes?

Sr. Oreste Arango: Siempre tengo problemas.

Srta. Katherine Loa: Me imagino que a veces los mayoristas, le imponen cantidades para que ustedes compren.

Sr. Oreste Arango: Cantidad, y por decir en un lote viene un producto y en el siguiente viene otro producto. Variación de producto.

Srta. Katherine Loa: ¿Conoce sobre el modelo de negocio de outsourcing?

Sr. Oreste Arango: Sí

Srta. Katherine Loa: ¿Usted ha tercerizado alguna vez otra área de su empresa?

Sr. Oreste Arango: Claro, cuando mando a fabricar otras cosas.

Srta. Katherine Loa: Claro también como lo hace con el área de contabilidad.

¿Usted sabía que no es necesario implementar un departamento de importaciones para poder importar?

Sr. Oreste Arango: Sí conozco eso, pero no a profundidad.

Srta. Katherine Loa: En el caso de que se concrete este proyecto, ¿Usted daría la posibilidad de optar por el servicio de outsourcing de importación?

Sr. Oreste Arango: Sí

Srta. Katherine Loa: Gracias Sr. Arango, eso sería todo.

Link de entrevista al Sr. Oreste Arango: <https://youtu.be/0rZU52J41A>

Transcripción de Grabación N°5:

REPRESENTANTE: Felipe Arango
PUESTO: Gerente
R.U.C: 10282246207

PERSONA NATURAL CON NEGOCIO

Srta. Katherine Loa: ¿Su empresa alguna vez has importado?

Sr. Felipe Arango: No.

Srta. Katherine Loa: ¿Nunca? ¿Por qué?

Sr. Felipe Arango: No, no sé cómo hacerlo ni tengo contactos afuera del país.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe que es un producto restringido?

Sr. Felipe Arango: Sí.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce el ente competente que se encarga de dar los permisos para la nacionalización de productos restringidos como el MINSA o el DIGEMID, ha escuchado antes de estos entes?

Sr. Felipe Arango: Sí.

Srta. Katherine Loa Nunca: Entonces, ¿Sí ha escuchado de DIGEMID?

Sr. Felipe Arango: Sí.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe cuáles son los requisitos para poder importar, tal vez ha escuchado sobre droguería o servicio sanitario?

Sr. Felipe Arango: No, nunca he escuchado.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted depende de sus proveedores locales, ha tenido algún tipo de controversia o se lleva muy bien con sus proveedores?

Sr. Felipe Arango: A veces, no me permiten compras lotes pequeños.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce el modelo de negocio de outsourcing o tercerización?

Sr. Felipe Arango: No, desconozco.

Srta. Katherine Loa: ¿Tal vez ha tercerizado o a subcontrado otra área de su empresa, tal vez como el área de contabilidad?

Sr. Felipe Arango: No, no hemos subcontratado.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabía que no es necesario implementar de importaciones para poder importar?

Sr. Felipe Arango: No. No sabía.

Srta. Katherine Loa: En el caso de que se dé a cabo este proyecto ¿Usted optaría por este?

Sr. Felipe Arango: Si, optaría por el proyecto

Srta. Katherine Loa: Muchas gracias Sr. Arango, eso sería todo.

Link de entrevista al Sr. Felipe Arango: <https://youtu.be/qGUhNO7HOY>

Transcripción de Grabación N°6:

EMPRESA: WALL IMPORT MANG S.A.C.
REPRESENTANTE: Andrés Manrique
PUESTO: Subgerente General
R.U.C: 20517991865

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe lo que es un producto restringido en nuestro país o ha escuchado de estos?

Sr. Andrés Manrique: he escuchado de que esos productos no se pueden importar.

Srta. Katherine Loa: Ok, entonces si tiene una noción. ¿Usted ha averiguado alguna vez o se ha interesado por importación? ¿Le han propuesto importar?

Sr. Andrés Manrique: Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación, mi colega es el que sabe del tema.

Srta. Katherine Loa: Sí le han comentado entonces para realizar proyectos. ¿Usted conoce cuales son los entes pertinentes que se encargan de entregar los permisos para la importación de productos como el MINSA o DIGEMID?

Sr. Andrés Manrique: Sí he escuchado pero no a profundidad.

Srta. Katherine Loa: Ok, ¿Sabe cuáles son los requisitos para poder importar productos restringidos?

Sr. Andrés Manrique: No la verdad no he escuchado.

Srta. Katherine Loa: Por ejemplo los registros sanitarios a las droguerías, estos requisitos pide la aduana. ¿Usted depende de sus proveedores locales o ha tenido alguna clase de controversia o de problema con ellos?

Sr. Andrés Manrique: No he tenido problemas, llevé una buena relación con mis proveedores y clientes.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted conoce del modelo de tercerización u outsourcing?

Sr. Andrés Manrique: Sí, llevamos a cabo esto en el área de contabilidad.

Srta. Katherine Loa: ¿Sabía usted que no es necesario implementar un departamento de importaciones para poder importar?

Sr. Andrés Manrique: No sabía.

Srta. Katherine Loa: En el caso de que se daría este proyecto ¿Habría la posibilidad de trabajar con su empresa y utilizar el modelo de negocio de outsourcing para las importaciones?

Sr. Andrés Manrique: Sí optaría por el proyecto.

Srta. Katherine Loa: Muchas gracias por su tiempo, eso es todo Sr. Navarro.

Link de entrevista al Sr. Andrés Manrique: <https://youtu.be/tf65j0o3zQU>

Transcripción de Grabación N°7:

EMPRESA: PLAZA MÉDICA S.A.C.
REPRESENTANTE: Yasser Honores Rodríguez
PUESTO: Administrador
R.U.C: 20557125494

Srta. Katherine Loa: Buenas noches, ¿Su empresa alguna vez ha importado?

Sr. Yasser Rodríguez: Buenas noches. Por el momento no estamos entrando en el rubro de importación, solo comercializamos.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted sabe lo que es un producto restringido en nuestro país o sabe cuáles son para importar? ¿Ha comparado precios con proveedores del extranjero?

Sr. Yasser Rodríguez: Sí, mayormente son los insumos de laboratorio, estos tienen una norma. Si hemos comparado, pero no tenemos capacidad.

Srta. Katherine Loa: Sí tienen norma, pero en el caso de los equipos odontológicos no sé si usted sabe que los accesorios como las mangueras o piezas de manos tienen normas también.

Sr. Yasser Rodríguez: Sí tienen algunas normas, y deben tener la ausencia de algunos minerales o sustancia como el plomo.

Srta. Katherine Loa: Claro. ¿Usted conoce el ente competente que encarga de entregar los permisos para la nacionalización de equipos médicos en nuestro país?

Sr. Yasser Rodríguez: Por supuesto es DIGEMID.

Srta. Katherine Loa: ¿Conoce el MINSA?

Sr. Yasser Rodríguez: El MINSA, es el que te da el permiso, pero el que te aprueba la importación es DIGEMID.

Srta. Katherine Loa: Sí conoce el tema entonces, ¿Usted sabe cuáles son los requisitos para importar estos productos?

Sr. Yasser Rodríguez: Claro, tener la inscripción en DIGEMID. En el caso de los productos odontológicos sobre todo la rama de lo que son los rayos X hay que tener un permiso nacional con el IPEN.

Srta. Katherine Loa: Entonces si sabe del tema. En este caso usted tal vez no ha podido implementar todos los requisitos por ser una pequeña empresa por la capacidad económica.

Sr. Yasser Rodríguez: Claro, No podemos todavía implementar el departamento de importaciones, porque es un costo adicional que la empresa no está en capacidad de asumirlo.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted depende de sus proveedores locales? ¿Ha tenido algún tipo de controversia y que tipo de relación tiene con ellos?

Sr. Yasser Rodríguez: Sí es una relación normal pero digamos que no damos abasto al mercado porque los productos son muy generales para todos, no hay una variedad, lo que uno encuentra en una cadena lo puede encontrar más adelante pero, no tenemos mucha exclusividad en el tema de importación.

Srta. Katherine Loa: ¿Conoce usted el modelo de negocio del Outsourcing?

Sr. Yasser Rodríguez: He escuchado, pero no tengo conocimiento y no entramos a profundidad en el tema por lo que no estamos importando.

Srta. Katherine Loa: Ok, ¿Usted ha tercerizado en alguna ocasión otra área en su empresa como por ejemplo el área de contabilidad?

Sr. Yasser Rodríguez: Claro por horas, en el caso del contador que viene 2 horas, buenos sí recurrimos a ellos.

Srta. Katherine Loa: ¿Usted Sabía que no es necesario implementar un departamento de importaciones para poder importar?

Sr. Yasser Rodríguez: La verdad que no.

Srta. Katherine Loa: Mucha gracias por su tiempo, es todo.

Link de entrevista al Sr. Yasser Rodríguez: <https://youtu.be/jNm6W2YiQDQ>

ANEXO 14: PRUEBA DE CHI CUADRADO A PARTIR DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA POR PARTE DE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR (ODONTÓLOGOS)

Tablas de contingencia

Resultados creados		12-sep-2018 06:35:14	
Comentarios			
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos0	
	Filtro	<ninguno>	
	Peso	<ninguno>	
	Segmentar archivo	<ninguno>	
	Núm. de filas del archivo de trabajo		154
Tratamiento de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.	
	Casos utilizados	Los estadísticos de las tablas se basan en todos los casos con datos válidos en los rangos especificados para todas las variables de las tablas.	
Sintaxis		CROSSTABS /TABLES=competitividad BY sistemaout /FORMAT=AVALUE TABLES /STATISTICS=CHISQ CC /CELLS=COUNT COLUMN /COUNT ROUND CELL /BARCHART.	
Recursos	Tiempo de procesador		00:00:00,858
	Tiempo transcurrido		00:00:01,327
	Dimensiones solicitadas		2
	Casillas disponibles		174762

[Conjunto_de_datos0]

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
competitividad * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

Tabla de contingencia competitividad * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
competitividad	NO	Recuento	0	56	56
		% dentro de sistema outsourcing	,0%	45,5%	36,4%
	SI	Recuento	31	67	98
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	54,5%	63,6%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	22,179 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	20,255	1	,000		
Razón de verosimilitudes	32,359	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
N de casos válidos	154				

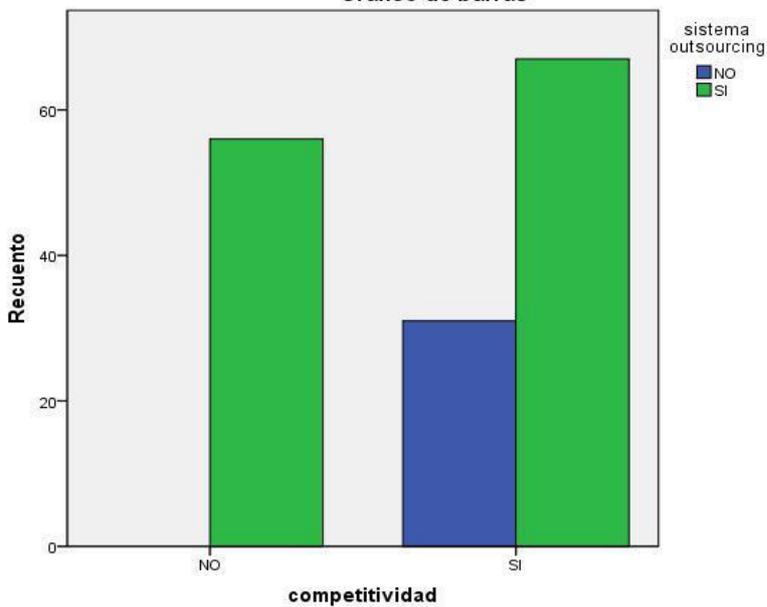
a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 11.27.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Medidas simétricas

	Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal Coeficiente de contingencia	,355	,000
N de casos válidos	154	

Gráfico de barras



Tablas de contingencia

Notas

Resultados creados		12-sep-2018 06:36:16	
Comentarios			
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos0	
	Filtro	<ninguno>	
	Peso	<ninguno>	
	Segmentar archivo	<ninguno>	
	Núm. de filas del archivo de trabajo	154	
Tratamiento de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.	
	Casos utilizados	Los estadísticos de las tablas se basan en todos los casos con datos válidos en los rangos especificados para todas las variables de las tablas.	
Sintaxis		CROSSTABS /TABLES=ineficientegestión BY sistemaout /FORMAT=AVALUE TABLES /STATISTICS=CHISQ CC /CELLS=COUNT COLUMN /COUNT ROUND CELL /BARCHART.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00,249	
	Tiempo transcurrido	00:00:00,234	
	Dimensiones solicitadas	2	
	Casillas disponibles	174762	

[Conjunto_de_datos0]

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Ineficiente Gestión de compras * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

Tabla de contingencia Ineficiente Gestión de compras * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Ineficiente Gestión de compras	NO	Recuento	9	96	105
		% dentro de sistema outsourcing	29,0%	78,0%	68,2%
	SI	Recuento	22	27	49
		% dentro de sistema outsourcing	71,0%	22,0%	31,8%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

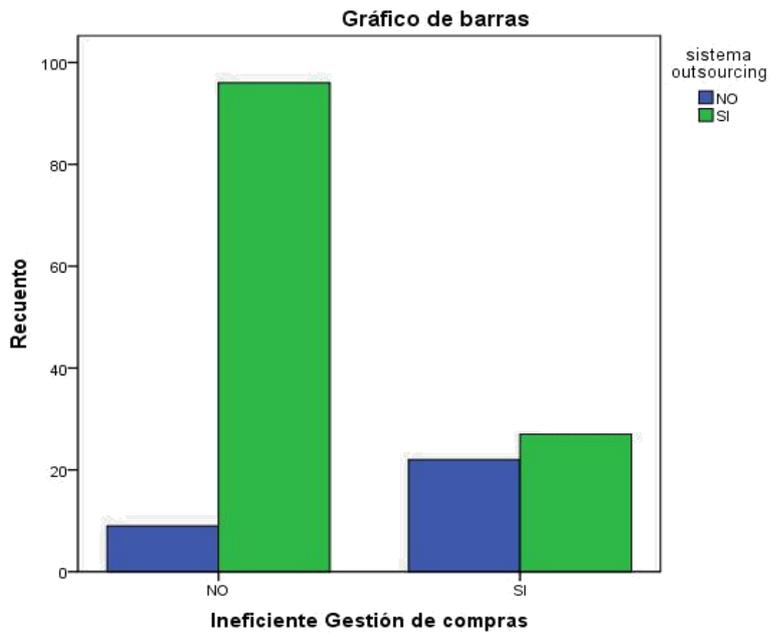
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	27,421 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	25,208	1	,000		
Razón de verosimilitudes	25,833	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
N de casos válidos	154				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 9.86.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Medidas simétricas

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coficiente de contingencia	,389	,000
N de casos válidos		154	



Tablas de contingencia

Notas

Resultados creados		12-sep-2018 06:37:06
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos0
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	Núm. de filas del archivo de trabajo	154
Tratamiento de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos de las tablas se basan en todos los casos con datos válidos en los rangos especificados para todas las variables de las tablas.
Sintaxis		CROSSTABS /TABLES=demandainsatisfecha BY sistemaout /FORMAT=AVALUE TABLES /STATISTICS=CHISQ CC /CELLS=COUNT COLUMN /COUNT ROUND CELL /BARCHART.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00,234
	Tiempo transcurrido	00:00:00,235
	Dimensiones solicitadas	2
	Casillas disponibles	174762

[Conjunto_de_datos0]

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos					
	Válidos		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Demanda Insatisfecha * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%

Tabla de contingencia Demanda Insatisfecha * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Demanda Insatisfecha	NO	Recuento	20	80	100
		% dentro de sistema outsourcing	64,5%	65,0%	64,9%
	SI	Recuento	11	43	54
		% dentro de sistema outsourcing	35,5%	35,0%	35,1%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

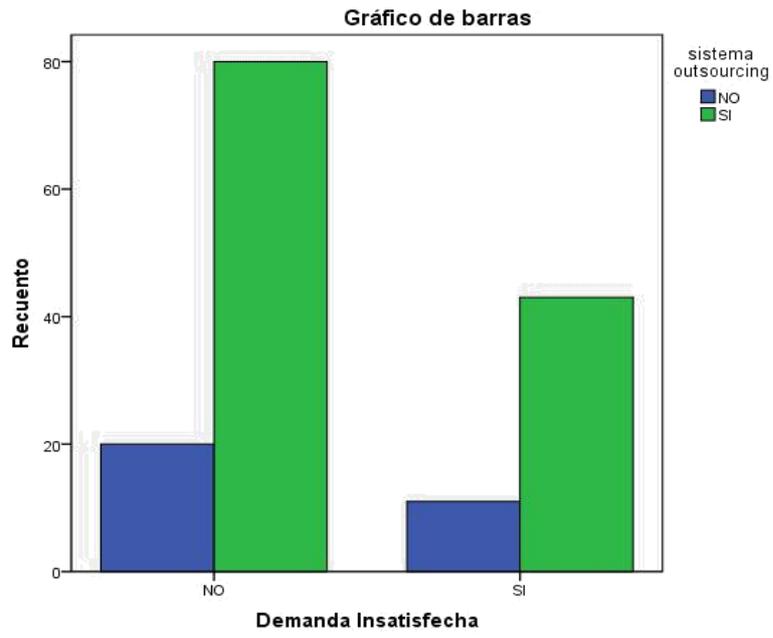
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	,003 ^a	1	,956		
Corrección por continuidad ^b	,000	1	1,000		
Razón de verosimilitudes	,003	1	,956		
Estadístico exacto de Fisher				1,000	,557
N de casos válidos	154				

a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 10.87.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Medidas simétricas

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coefficiente de contingencia	,004	,956
N de casos válidos		154	



Tablas de contingencia

Notas

Resultados creados		12-sep-2018 06:37:55
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos0
	Filtro	<ninguno>
	Peso	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	Núm. de filas del archivo de trabajo	154
Tratamiento de los valores perdidos	Definición de los perdidos	Los valores perdidos definidos por el usuario serán tratados como perdidos.
	Casos utilizados	Los estadísticos de las tablas se basan en todos los casos con datos válidos en los rangos especificados para todas las variables de las tablas.
Sintaxis		CROSSTABS /TABLES=reduccióncostosyproc BY sistemaout /FORMAT=AVALUE TABLES /STATISTICS=CHISQ CC /CELLS=COUNT COLUMN /COUNT ROUND CELL /BARChart.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00,249
	Tiempo transcurrido	00:00:00,233
	Dimensiones solicitadas	2
	Casillas disponibles	174762

Resumen del procesamiento de los casos

	Casos						
	Válidos			Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje	
Incremento de costos y procesos * sistema outsourcing	154	100,0%	0	,0%	154	100,0%	

Tabla de contingencia Incremento de costos y procesos * sistema outsourcing

			sistema outsourcing		Total
			NO	SI	
Incremento de costos y procesos	NO	Recuento	5	88	93
		% dentro de sistema outsourcing	16,1%	71,5%	60,4%
	SI	Recuento	26	35	61
		% dentro de sistema outsourcing	83,9%	28,5%	39,6%
Total		Recuento	31	123	154
		% dentro de sistema outsourcing	100,0%	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Sig. exacta (bilateral)	Sig. exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	31,786 ^a	1	,000		
Corrección por continuidad ^b	29,512	1	,000		
Razón de verosimilitudes	32,488	1	,000		
Estadístico exacto de Fisher				,000	,000
N de casos válidos	154				

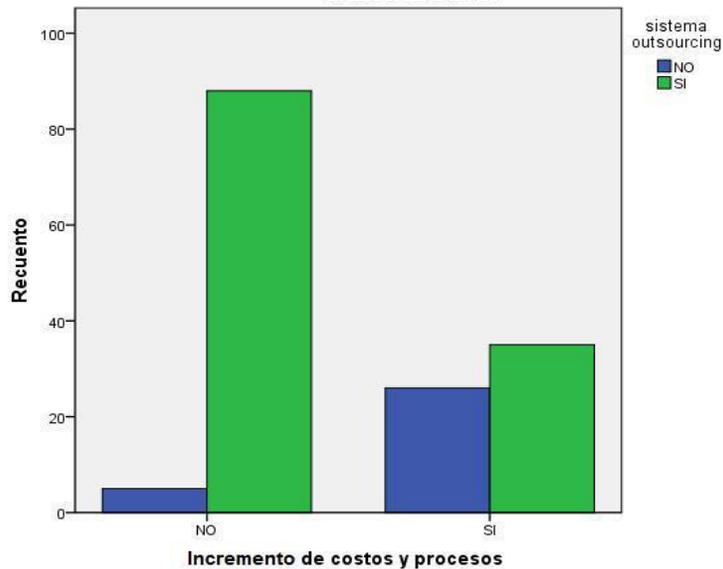
a. 0 casillas (.0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 12.28.

b. Calculado sólo para una tabla de 2x2.

Medidas simétricas

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coefficiente de contingencia	,414	,000
N de casos válidos		154	

Gráfico de barras



ANEXO 15: CUADRO DE DOBLE ENTRADA A PARTIR DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA POR PARTE DE LAS MYPE

		Sistema de Outsourcing	Competitividad	Ineficiente gestión de compras	Demanda insatisfecha	Reducción de costos y procesos
		¿Compra sus equipos médicos - odontológicos solamente en el mercado local?	¿Ha comparado los precios locales con los precios en el extranjero?	¿Conoce temas de comercio internacional, sabe que es un producto restringido?	¿Ha encontrado todos los productos que desea en el mercado local?	¿Conoce los requisitos que solicita DIGEMID para la nacionalización de los productos?
		Pregunta 3	Pregunta 8	Pregunta 9	Pregunta 7	Pregunta 10
Almacenes y distribuidores Paris S.A.C.	RUC: 20512516107	"Nuestra empresa todavía no ha importado"	"Sí hemos visto precios por internet"	"Sé a medias, pero no estoy tan enterado"	"He tenido problemas de discontinuidad de productos y modelos"	"No, no sé"
Importadora REFISA E.I.R.L.	RUC: 20451637330	"No hemos importado"	"Sí son mucho más baratos"	"Claro. Documentación, partida arancelaria, permisos y licencias"	"Sí, normal, Todo bien"	"Sí"
TROMESA E.I.R.L.	RUC: 20501460576	"No, no hemos importado"	"Sí del rubro dental"	"No"	"Sí, todo bien"	"No"
Distribuidora y Multiservicios Arango E.I.R.L.	RUC: 20556793710	"No, nunca hemos importado"	"No sé cómo"	"No, no tengo conocimiento"	"Siempre tengo problemas (...) Cantidad, y por decir en un lote viene un producto y en el siguiente viene otro producto. Variación de producto"	"Sí los que es droguería y registro sanitario"
PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	RUC: 10282246207	"No"	"No sé cómo hacerlo ni tengo contactos afuera del país"	"No sé cómo hacerlo ni tengo contactos afuera del país"	"A veces, no me permiten compras lotes pequeños"	"No, nunca he escuchado"
WALL IMPORT MANG S.A.C.	RUC: 20517991865	"Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación"	"Mi colega es el que sabe del tema"	"Sí me han dicho para realizar proyectos, pero no tengo conocimiento de importación"	"No he tenido problemas, llevé una buena relación con mis proveedores y clientes"	"No la verdad no he escuchado"
PLAZA MÉDICA S.A.C.	RUC: 20557125494	"Por el momento no estamos entrando en el rubro de importación, solo comercializamos"	"Si hemos comparado, pero no tenemos capacidad"	"Sí, mayormente son los insumos de laboratorio, estos tienen una norma"	"Sí es una relación normal pero digamos que no damos abasto al mercado porque los productos son muy generales para todos, no hay una variedad, lo que uno encuentra en una cadena lo puede encontrar más adelante pero, no tenemos mucha exclusividad en el tema de importación"	"Claro, tener la inscripción en DIGEMID. En el caso de los productos odontológicos sobre todo la rama de lo que son los rayos X hay que tener un permiso nacional con el IPEN"

ANEXO 16: CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

HIPÓTESIS PLANTEADA	TEORÍAS ADMINISTRATIVAS APLICABLES	RESULTADOS OBTENIDOS	CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS
Existe beneficio del sistema de outsourcing en la importación de equipos médicos – odontológicos restringidos en las Mype y profesionales en Lima-Cercado para alcanzar la competitividad – Periodo 2017.	Guibert J. (2009) indica que los beneficios que tienen las empresas empiezan desde la reducción de procesos, mejora de la calidad e innovación contante.	De acuerdo a las herramientas utilizadas para evaluar las técnicas de recolección, se obtuvo que: Odontólogos y las Mype dieron como resultado hipótesis aceptada, ya que se encuentra relación entre las variables.	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing si puede brindar un beneficio competitivo para las Mype y profesionales del sector
Satisfacer la demanda insatisfecha de equipos médicos – odontológicos restringidos exclusivos mediante el outsourcing de importación.	Berrozpe, A. (2012) con un enfoque más logístico nos indica que las ventajas que se logra con el outsourcing se basan en la reducción de inversiones de capital: en servicios, medios de transporte, equipamiento, tecnologías de información y mano de obra.	Odontólogos dieron como resultado hipótesis nula, mientras que las Mype brindaron resultado de hipótesis aceptada	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing no puede generar demanda satisfecha para profesionales del sector, mientras que para las Mype sí genera el beneficio.
Generación de competitividad en el mercado mediante procesos de compras más eficientes	Laveriano W. (2010) señala que el outsourcing mejora la eficiencia de las empresas al traspasar la ejecución de sus actividades a compañías especializadas expertas.	Odontólogos y las Mype dieron como resultado hipótesis aceptada, ya que se encuentra relación entre las variables.	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing si puede generar eficiente gestión de compras para las Mype y profesionales del sector
Obtener menores costos y procesos de permisos y autorizaciones de importación que una Mype o un profesional del sector.	Schneider, B. (2002) destaca que las claves para las organizaciones que optan por el sistema de outsourcing están basadas en mantenerse flexibles a través del tiempo, reducir sus costos de operación y ser más eficientes de acuerdo con sus objetivos.	Odontólogos y las Mype dieron como resultado hipótesis aceptada, ya que se encuentra relación entre las variables.	Se puede determinar después de la evaluación de la información teórica y recopilada que el outsourcing si puede brindar reducción de costos y procesos de permisos y autorizaciones para las Mype y profesionales del sector