



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

**IMPORTACIÓN DE EQUIPOS MÉDICO PARA
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA CLÍNICA DE
SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C. CHICLAYO –
2021**

**PRESENTADA POR
BRYAN STEVEN MUNDACA ROJAS
SHEYLA ELIZABETH YESQUÉN DELGADO**

**ASESOR
ALBERTO LUIS PANTALEÓN SANTA MARÍA**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**CHICLAYO – PERÚ
2023**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



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

TESIS

IMPORTACIÓN DE EQUIPOS MÉDICO PARA INCREMENTAR LA
RENTABILIDAD DE LA CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA
S.A.C. CHICLAYO – 2021

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADA POR:

MUNDACA ROJAS, BRYAN STEVEN

YESQUÉN DELGADO, SHEYLA ELIZABETH

ASESOR:

MG. SC. ALBERTO LUIS PANTALEÓN SANTA MARÍA

CHICLAYO - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios:

Por brindarnos salud y permitirnos concluir con este proyecto, el cual significa un logro para nuestra vida profesional.

A nuestros padres:

Por su apoyo incondicional, brindándonos las herramientas necesarias para nuestro crecimiento profesional. Ellos son nuestra mayor motivación.

A nuestros Hermanos:

Por su apoyo moral, el cual ha sido de vital importancia en todas las etapas de nuestras vidas.

AGRADECIMIENTOS

A nuestro asesor de tesis, Mg. Alberto Luis Pantaleón Santa María, quien tuvo la paciencia y dedicación para dirigir la investigación y absolver nuestras dudas, logrando así el perfeccionamiento del presente trabajo.

También agradecemos a la empresa Clínica de Salud Ocupacional S.A.C por brindarnos las facilidades para la realización de la investigación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
INTRODUCCIÓN	viii
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	13
1. Antecedentes de la investigación.....	13
1.2. Bases teóricas.....	15
1.3. Definición de términos básicos	26
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	28
2.1. Formulación de hipótesis principal y derivadas	28
2.2. Variables y definición operacional.....	28
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	29
3.1. Diseño metodológico	29
3.2. Diseño muestral.....	30
3.3. Técnicas de recolección de datos	31
3.4. Aspectos éticos	31
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	32
4.1. Resultados de la investigación	32
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN.....	48
CONCLUSIONES	50
RECOMENDACIONES	52
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	53
ANEXOS	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Costo CIF o valor de aduana de un equipo de rayos X (US\$)	39
Tabla 2 Tratamiento arancelario de la subpartida nacional 90.22.12.00.00	40
Tabla 3 Estimación de costos Logísticos de importación de equipos médicos.....	41
Tabla 4 Resumen de costos de importación de la subpartida nacional 90.22.12.00.00 equipo de rayos X.....	42
Tabla 5 Costo CIF o valor de aduana de un tomógrafo (US\$).....	43
Tabla 6 Tratamiento arancelario de la subpartida nacional 90.22.12.00.00 tomógrafo	44
Tabla 7 Estimación de costos Logísticos de importación de equipos médicos.....	45
Tabla 8 Resumen de costos de importación de la subpartida nacional 90.22.12.00.00 tomógrafo	46
Tabla 9.....	46
Tabla 10 Cálculo de Beneficio costo de la importación en comparación con la compra local de un tomógrafo	47

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo principal determinar de qué manera la importación de equipos médicos incrementa la rentabilidad de la empresa Preventiva S.A.C., Chiclayo – 2021 para ello utiliza una metodología de enfoque cuantitativo y cualitativo, de alcance descriptivo y de tipo transversal. Se obtuvo como resultado que la importación de equipos médicos es viable teniendo en cuenta los procesos de importación y cumpliendo con los requisitos que exige el Ministerio de Salud, sobre todo en cuestiones calidad de los equipos, las cuales se deben demostrar. Se concluye que la empresa conoce muy bien el proceso de compra local, por la experiencia de los trabajadores que han realizado varias veces la adquisición de equipos médicos. Asimismo, se propone el proceso de importación a tener en cuenta para realizar exitosamente la importación de los equipos, ya que los costos de importación son menores que la compra local en un 21 a 30 % de índice B/C. Por lo tanto, es rentable la importación de equipos médicos y es recomendable realizarlo para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Palabras Clave: *Proceso de importación, rentabilidad, costos de importación, equipos médicos*

ABSTRACT

The main objective of this research is to determine how the importation of medical equipment increases the profitability of the company Preventiva S.A.C., Chiclayo - 2021, for which it uses a quantitative and qualitative approach methodology, descriptive in scope, cross-sectional. Having as a result that the importation of medical equipment is viable taking into account the import processes and complying with the requirements demanded by the Ministry of Health, especially in matters of quality of the equipment, which must be demonstrated. It concludes that the company knows the local purchasing process very well, due to the experience of the workers who have purchased equipment several times, and also proposes the import process to be taken into account in order to successfully import the equipment. import costs are less than local purchase by 21 to 30 % B/C index. Therefore, it is profitable to import medical equipment and it is advisable to do so to improve the profitability of the company.

Keywords: Import process, profitability, import costs, medical equipment

NOMBRE DEL TRABAJO

Final 3105.docx

AUTOR

Bryan Mundaca

RECuento DE PALABRAS

13503 Words

RECuento DE CARACTERES

76250 Characters

RECuento DE PÁGINAS

81 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.0MB

FECHA DE ENTREGA

May 31, 2022 9:50 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

May 31, 2022 10:00 PM GMT-5

● **17% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 15% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 12% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico



MG. PANTALEON SANTA MARIA, ALBERTO LUIS



USMP
UNIVERSIDAD
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS

OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO TURNITIN

FECHA	NOMBRE DEL DOCENTE	CORREO DEL DOCENTE
02/10/2023	Alberto Luis Pantaleón Santamaria	apantaleons@usmp.pe

NOMBRE DE LA TESIS
IMPORTACIÓN DE EQUIPO MÉDICO PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C, CHICLAYO-2021.

NOMBRE DEL ASESORADO(A)	TELÉFONO Y CORREO	ESCUELA PROFESIONAL
MUNDACA ROJAS, BRYAN STEVEN. YESQUEN DELGADO, SHEYLA YESQUEN.	949873454 914902068	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

RESULTADO:

17% (EXCLUYENDO CITAS Y BIBLIOGRAFÍA)

CONCLUSIÓN:

LA TESIS SE ENCUENTRA APTA PARA CONTINUAR CON EL SIGUIENTE TRÁMITE.

MG. ASESOR PANTALEÓN SANTAMARIA, ALBERTO LUIS.
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR
DNI: 17523944.....

ASESORADO 1 MUNDACA ROJAS, BRYAN STEVEN
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO
DNI 72428818.....

ASESORADO 2 YESQUEN DELGADO, SHEYLA ELIZABETH
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESORADO
DNI 72166591.....

REVISADO POR: MG. REVISOR

MG. PANTALEON SANTA MARIA, ALBERTO

INTRODUCCIÓN

En el contexto internacional, las importaciones de los equipos médicos se han incrementado en el continente europeo durante el año 2018. Claro ejemplo de ello es Alemania que realizó dichas operaciones con un valor aproximado en 17,200 Millones de euros en dispositivos médicos, siendo este el país con mayor volumen de importaciones de este tipo. No obstante, España ha presentado un incremento significativo en el volumen de sus importaciones, equivalentes a un valor de 4,200 Millones de euros (Statista, 2020).

En el contexto latinoamericano, durante el año 2020, el dinamismo de las importaciones ha resultado volátil debido al brote pandémico, ya que algunos países incrementaron su producción de dichos mobiliarios médicos con la finalidad de satisfacer la demanda que se acrecentó debido a la llegada de pacientes a clínicas y hospitales. Asimismo, SICEX Promoting Global Trade (2021) manifiesta que el pronóstico del crecimiento promedio anual para el segmento de equipos médicos en Colombia será de 5,3 % entre los años 2020 y 2024, lo que permitiría mantener su posición como el tercer mercado más grande en la región.

De la misma forma, Global Health Intelligence (GHI, 2021) hace mención de que del total de equipos y dispositivos médicos importados por Brasil en el año 2017 serían aproximadamente más de 3,1 mil millones de dólares, lo que se traduce en un incremento de 15 % comparado con el año 2016, cuando el valor de los equipos médicos bajo en 14 %. Por ello, se enfatiza que existe tres tipos principales de equipos médicos especializados en hospitales latinoamericanos, que son tomógrafos, arcos en C y sistemas en mamografías.

Por otro lado, durante el año 2018, se mostró posicionado como líder en importación de equipos médicos, tales como máquina de anestesia, endoscopia, laparoscopia, tomografía, ultrasonido, entre otros; mientras que los incrementos registrados en Chile, han presentado incrementos alentadores en sus importaciones tales como Rayos X (768 %), cámaras gamma (250 %), máquinas de endoscopia (66

%) y laparoscopia (29 %), y esto es debido a que el mercado hospitalario es mucho más pequeño que Brasil (Global Health Intelligence, 2018).

En tanto que a medida que mejor tecnología posea dicho equipamiento médico; garantizará un mejor diferencial a fin de poder prevenir enfermedades; tal es el caso del país uruguayo; en el que el Centro Uruguayo de Imagenología (Cudim) adquirió un resonador magnético de 3 Tesla, cuya tecnología resulta ser de una de las mejores en el mundo, por lo que permitirá mejorar el diagnóstico de enfermedades de cerebro, médula espinal, próstata y mama; cuya inversión demandó por un total de 3 millones de dólares (Uruguay Presidencia, 2016).

En la situación peruana, no es ajeno a este comportamiento reflejado en la región latinoamericana, por lo que durante el año 2018, se presentó reducciones considerables en sus importaciones de equipos médicos, que van desde un 39 % a un 100 % en las diferentes categorías que lo componen dicho segmento de mercado; pese a las proyecciones elaboradas durante el año 2016, en el cual se preveía un crecimiento alrededor de 7,7 % hasta los 8,4 millones de dólares (diario El Comercio, 2016).

No obstante, en el Perú, se llevan ejecutando políticas públicas que permitan garantizar la cobertura universal, gratuita y prioritaria de los servicios de salud para todos los pacientes, sobre todo, para aquellos que padecen cualquier tipo de cáncer. Por ello, se proyecta que el crecimiento de los siguientes equipos médicos tales como: aceleradores líneas (39 %), sistemas de tomografías por emisión de positrones (23 %), máquinas de mamografía estereostática (23 %), equipos de litotricia endoscópica (22 %), entre otros que permiten lograr el cumplimiento de dicha meta. (Acevedo & Suárez, 2016)

En este sentido, bajo el fin de proveer de un completo diagnóstico y tratamiento de los colaboradores de las distintas empresas, indistintamente del giro comercial al cual se dedica, es trascendental que se ciñan a las normativas internacionales que actúan en pro del bienestar de cada uno de los ciudadanos. Por lo que su oportuna atención médica preventiva contribuye a que el usuario desarrolle una rutina que se

alineee al diferencial médico, de ese modo se garantiza un balance entre el ámbito laboral y su oportuno diagnóstico.

Finalmente, ello se sustenta en un eventual crecimiento generado en el Perú y su recuperación óptima, por lo que además de ello, se encuentra entre los seis mercados latinoamericanos con mayor potencial para la industria médica, que se encuentra secundada por Argentina, Brasil, México, Chile y Panamá (Medina Group, 2020).

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1. Antecedentes de la investigación

Qiuyao et al. (2021) "en su artículo de investigación" plantearon como esencia de cómo la liberalización de los aranceles sobre los insumos afecta a las ganancias que tienen las corporaciones, de modo que dicha investigación se configuró con un esquema metodológico de tipo descriptivo – correlacional y bajo un diseño no experimental. Su principal instrumento metodológico fue el análisis documental, así mismo, la población en la cual se basó el estudio estuvo conformada por empresas públicas registradas en la Oficina Nacional de Estadística China (NBS) con ingresos por ventas superiores a los 650.000 millones de USD. Se concluye que el efecto del crecimiento de la liberalización del comercio es siempre un tema importante en el ámbito del comercio, por lo que la nación china, es decir que la reducción de los aranceles sobre los insumos mejora la rentabilidad de las empresas de forma significativa.

Muñoz (2020), en su investigación, tuvo como objetivo dar un diagnóstico a los costos que se tienen en el proceso de importación, segmentando por categorías de productos y ver la rentabilidad que generaba una empresa de Ambato-Ecuador, dicha investigación se enmarca en un esquema metodológico de enfoque cuantitativo y descriptivo; recurriendo a la recolección de datos numéricos que fueron proporcionadas por la misma empresa. Se aplicó los instrumentos metodológicos de análisis documental sobre los estados financieros y una encuesta aplicada al gerente general. Se concluye que los indicadores relacionados al ámbito de las finanzas como la ganancia obtenida por cada dólar de la inversión se duplicó teniendo un incremento de las ventas en dos años consecutivos. Asimismo, esto se debió a la correcta rotación de productos y manejo de *stocks*.

Amaya (2019) "en su investigación" tuvo como objetivo general calcular qué efecto tiene la importación de productos chinos en las MYPES centrándose en su desarrollo y la rentabilidad. Asimismo, dicha investigación se enmarcó en un esquema

metodológico de tipo cuantitativo y bajo un diseño no experimental – longitudinal. Además, se presenta como sujeto de estudio a 485 puntos de ventas, seccionados entre productores, fabricantes y comerciantes de calzado; su muestra resultó ser un total de 215 puntos de ventas que fueron posteriormente sometidos a la aplicabilidad del instrumento metodológico de encuesta – cuestionario y análisis documental. Esta investigación concluye que el 89 % del total encuestado reveló que los insumos manipulados en la fabricación de calzados es cuero nacional, por otra parte, solo un 10 % indicó que el cuero tiene procedencia extranjera y es importado, y con una cifra muy menor rondando el 1 % se indicó que utilizan insumos mixtos. En cuanto a la calidad, se determinó que el 60 % que no cuentan con un sistema de control, limitándose a la observación directa.

Becerra (2018), en su investigación, tuvo como objetivo determinar cómo al importar, los costos generan rentabilidad en la empresa Oficomputa. La investigación se enmarcó en un esquema metodológico de tipo descriptivo, con un enfoque investigativo cualitativo y bajo un diseño no experimental. Además, en dicha investigación se planteó como población de estudio a 04 personas que estaban estrechamente ligadas al proceso de la adquisición de los productos extranjeros, por lo que posteriormente fueron sometidos a la aplicabilidad del principal instrumento metodológico que fue el análisis documental y secundariamente respaldado por una guía de entrevista. En este sentido, dicha investigación concluye con la evidencia que durante los periodos 2014 – 2016 se contrasta un alto índice de costos que conllevó a mantener márgenes de rentabilidad nula, además, se registra que las tasas arancelarias tienen un efecto directo a la hora poner los productos al público principalmente en los accesorios de cómputo y la venta de equipos siendo la afectación entre 10 % - 15 %.

Tarrillo y Vásquez (2018), en su investigación, tuvieron como objetivo manifestar cómo la importación de lubricantes influye en la rentabilidad de una empresa. Para ello, la investigación se enmarcó en un esquema metodológico de tipo cuantitativo y bajo un diseño no experimental, y el sujeto de estudio fue la empresa Transportes Víctor SRL. En este sentido, dicha investigación concluye que la opción de importar de

la India resulta ser la opción más económica para la empresa dado que, al comparar el precio local con el precio importado, existe un margen muy importante además de que existe una implicancia de reducción de costes, traduciéndose en la mejora de rentabilidad del negocio.

Flores y Cevallos (2016), en su investigación, tuvieron como objetivo determinar aquellos factores indispensables a la hora de importar repuestos y que influyen en la rentabilidad de una empresa ecuatoriana. La investigación se estructuró en un esquema metodológico de tipo descriptivo, con diseño no experimental. El sujeto de estudio fue la empresa, fue innecesario la realización de un método de muestreo, posteriormente fueron aplicados los instrumentos metodológicos de la observación y la entrevista. La investigación concluye que, a través de los balances financieros se demostró que los siguientes procesos de importación que afectan a la rentabilidad en la compañía son: los gastos necesarios para la importación, los impuestos a raíz de los aranceles y costo del transporte internacional; por lo que resultó necesario optimizar costos y generar una mejor rentabilidad.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Importación

Según Jaramillo y Witker (1996), la importación es aquella actividad en la cual un producto que ha sido producido en el exterior se somete a una normativa regulatoria y tributaria de tal manera pueda circular libremente en un país diferente que la ha adquirido. Por ello, pasa por un proceso diferente de las mismas mercancías que se van a comercializar en el país de origen, cumpliendo no sólo con los requisitos mencionados sino también con las exigencias del consumidor en términos de características certificadas

No obstante, el autor además plantea que las importaciones tienen como parte fundamental dar las bases de una clarividente competencia leal en proporción con los productos nacionales. Dicha información es sostenida por Cabrera y Cabrera (2007) quienes adicionalmente mencionan que la operación puede ser ejecutada por

cualquier individuo y que no se tiene en cuenta la naturaleza del importador y el propósito a la que se encuentra sujeta dicho bien importado.

Por otro lado, de parte del marco institucional peruano, según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2019), define a la importación como la compra de servicios o bienes tangibles que tienen una procedencia que no es la del lugar donde se comercializan excluyendo los límites nacionales. Además menciona que para el requerimiento de tener un registro de adquisiciones internacionales de servicios o productos realizada por una determinada empresa residente permite un traspaso de la propiedad de los mismos, por lo que para los fines en lo que se enmarca la contabilidad nacional, se puede ubicar por su uso o por algún destino económico.

1.2.1.1. Tipos de Importación en el Perú

De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT, 2021), el ingreso de mercadería del exterior se puede clasificar genéricamente para su uso o consumo en el territorio nacional, no obstante, señala que todas ellas apuntan a un mismo fin, que es completar las necesidades que tiene la nación ante la carencia de la producción realizada en el país. Asimismo, brinda la oportunidad de que la población tenga nuevas alternativas de consumo y condiciones para la compra muy buenas, repercutiendo en las empresas nacionales a tener que ser competitivas ante los productos extranjeros. En este sentido, la entidad estatal los clasifica de la siguiente manera:

1. Envíos Postales – Importa fácil (Serpost)

Según la SUNAT (2019), denota que toda persona ya sea "natural o jurídica" puede recibir mercancías extranjeras a través de Serpost, teniendo como condición que el valor sea menor que \$2000 USD, valor en términos FOB. Es decir que no incluya el flete ni el seguro internacional. Se señala también que estas mercancías estarán

sujetas a los requerimientos estipulados por ley tramitándose un permiso para aquellas que son restringidas.

2. Envíos de entrega rápida (Courier)

Bajo este proceso se puede importar bienes u obsequios fuera de Perú a través de empresas de servicios de entrega rápida, donde el valor máximo es igual al del importa fácil, es decir FOB \$2000, teniendo en cuenta que estas empresas brindan un servicio privado y que podrían incluir costos adicionales. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], 2019).

3. Despacho Simplificado de Importación

En este tipo, es exclusiva para aquellas mercancías cuyo valor FOB no exceda los US\$ 2,000.00; por lo que será necesario presentar la Declaración Simplificada de Importación (DSI), para acogerse a este procedimiento es necesario que el importador realice el trámite correspondiente, así mismo tiene la opción de contratar un despachador de aduanas. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], 2019).

4. Importación para el consumo

De acuerdo con la SUNAT (2021), indica que el trámite para que las mercancías puedan tener un ingreso al territorio nacional, deben tener un FOB superior a los \$2000 USD, además de hacer frente a todos los pagos correspondientes a ley para productos importados, y requisitos de acceso si fuera una mercancía que así lo amerite. Sin embargo, es necesario mencionar, dicha tipología cuenta con tres formas de despacho:

- Anticipado
- Diferido
- Urgente

1.2.1.2. Procedimiento logístico internacional importador

Proveedor o exportador

De acuerdo con Valencia y Suárez (2016), manifiestan que la figura del proveedor en el exterior deberá dar el producto o productos de conformidad con el contrato de compraventa, lo que involucra realizar los procedimientos legales aduaneros fundamentales para su exportación, contratación el transporte con destino al puerto del país comprador.

En este sentido, se entiende que el proveedor o exportador; que a través del desarrollo inicial de estrategias de exportación, deben ofertar sus productos en distintos mercados del mundo; por lo que, la principal característica de éstos agentes es que sean confiables, responsables y que se encuentren legalmente sujetos a las exigencias normativas; y que además sean respetuosos de los pactos concertados por ambas partes; ello incluye los términos de cuándo será la fecha del vencimiento de entrega y las características del producto (Peña, 2016).

Lo anterior mencionado, se debe establecer bajo un riguroso procedimiento que se encuentra debidamente respaldado por una serie de estudios técnicos del mercado y comercio exterior; ello consecuentemente se verá reflejado en el proceso de selección que ejecute el comprador o importador; ya que en primera instancia dicha selección se configura como un paso crítico y sustancial; posteriormente se logrará efectuar un contrato de compra y venta internacional; en donde se estipulará las responsabilidades asumidas por cada parte involucrada y a su vez resaltando las obligaciones de cada uno de ellos, tales como: cantidades productos tranzados, calidad, plazo de entrega, modalidad de pago, INCOTERM, penalidades y/o multas; entre otros (Carreño, 2018).

No obstante, lo anterior mencionado debe estar dirigido por un especialista en materia del comercio exterior y sus tópicos correspondientes; que incluye el manejo responsable y profesional de los Incoterm; para lo cual será necesario mencionar lo siguiente:

1. **Incoterm:**

De acuerdo con Antún (2004), los define como aquella terminología usada en el ámbito del comercio internacional; que a su vez resulta ser un conjunto de reglas que tienen como función guiar y entender a los términos que se utilizan en las transacciones comerciales entre empresas que no necesariamente están en un mismo país; en todo el mundo. Además, connota que resulta ser la abreviación de la expresión moderna anglosajona: International Commerce Term.

Por ello, es necesario establecer una connotación jurídica, ya que "como menciona Serrano (2015)"; son aquellas condiciones de términos de comercio internacional; que permiten concretar las cláusulas comerciales pactadas en el contrato de compraventa internacional. Es decir, se establecen las reglas que se utilizarán en relación con el producto tranzado, en este sentido, de acuerdo con la naturaleza de la investigación se utilizará algunos términos, los cuales son:

2. **Free On Board (FOB):** «Cuya traducción en español es “Libre a Bordo” o “Franco a Bordo” (zona oriental)»; significa aquel valor de mercancía a bordo del buque o navío que lo transportará hacia su destino (Maza, 2002). Así mismo, dicho valor FOB, se aplicará exclusivamente cuando la mercadería se despache desde la economía exportada a través de mar o vía fluvial interior (Valdivia & Razin, 2017). Además, dicho Incoterm, se encuentra estructurado de los siguientes perfilamientos, tales como producto en cuestión, la puesta en pallets para su transporte, la movilización hacia el puerto de embarque, los diferentes trámites en aduanas y todos aquellos gastos que se incurran en el puerto hasta que esté cargado en el medio de transporte internacional.

3. **Distribución**

De acuerdo con Álvarez (2021), manifiesta que existen cuatro canales de distribución dentro del ámbito del proceso logístico internacional, los cuales son:

Marítimo: En este tipo, su principal medio es el mar y se usa en la mayoría de los casos buques con contenedores de alto tonelaje; dado que está dirigido para

productos de consumo, bienes de equipo, productos químicos, entre otros. Por lo que se debe tener en cuenta que, se debe optar por elegir el tipo de servicio más adecuado en función al producto a transportar (Baena, 2002).

Aéreo: En dicha tipología, se destaca que las mercancías deben acarrear desde los centros de producción o almacenaje; hasta los aeropuertos de carga; en este sentido, se operarán exclusivamente con aviones de carga completos con una o varias recogidas en el origen y varias entregas en el destino.

Terrestre: En dicho tipo, es utilizado en su mayoría, cuando las transacciones son de países conexos que no requieren logística de alta complejidad; dado que esta tipología, deriva de la utilización de una serie de vías que están conectadas y que surgen como lazos entre las naciones en teoría, permite acceder a casi cualquier punto, desde el origen de la carga hasta el punto de desembarque de mercadería; de modo que permite tener un acceso más rápido a las instalaciones de los despachadores; genera un mayor porcentaje de efectividad, los tiempos de espera, partidas y llegadas son cuantificados con mayor exactitud entre dichos puntos (Moral, 2014).

Multimodal: El presente se caracteriza por que se opta por trazar el tramo de transporte más largo, por lo que intervienen distintos tipos de transporte, por otro lado, una de las ventajas de esta tipología, es que se tiende a utilizar un documento estándar de transporte para todos los medios a utilizar (Mira & Soler, 2015).

No obstante, es necesario mencionar que el operador de transporte multimodal tiene toda la responsabilidad por los medios por donde la mercancía ha sido transportada y tiene el compromiso de un servicio que vaya de puerta a puerta (Mira & Soler, 2015). Así mismo, dentro de estos canales de distribución se hace presente 02 características inherentes dentro de cada una de ellas, que son las siguientes:

Flete: es uno de los elementos formales del contrato y puede conceptuarse como el precio o la contraprestación pagada por el fletador; debido al uso que

se le da al buque de tal manera pueda operar y así hacer el transporte por mar de las mercancías (Freire & Gonzáles, 2003).

Seguro de transporte de mercancías: Según Cabrera (2011), manifiesta que su función primordial es de respaldar las mercancías (aseguradas) ante los diferentes riesgos que surgen en el traslado internacional, incluyendo el tiempo que permanecen alojadas en un almacén y todas aquellas operaciones propias de la descarga o de la carga.

1. Comprador o Importador

De acuerdo con Pérez (2017), en el presente componente, se distinguen una serie de actores que hacen posible la ejecución de dicha importación, entre ellos se mencionan:

1. **Agencia de carga:** Cumple con funciones similares en materia de carga del país proveedor; sin embargo, aquí su accionar es inverso; puesto que a la llegada del buque u otro medio en el país de destino, el agente de carga debe realizar anticipadamente, los preparativos para la descarga de la mercancía; luego proceder a desconsolidar la carga por dueño de la carga; estas acciones deben ser efectuadas en terminales de carga u otro deposito aduanero debidamente autorizado y regulado (Castellano, 2015).
2. **Aduana:** Se encuentran localizados en los terminales portuarios (marítimo – aéreo y zonas fronterizas), por lo que su principal rol protagónico es la de suscribir, gerenciar y mantener el flujo de entrada del producto importado; por lo que en caso peruano el principal órgano encargado de dichas funciones es SUNAT (2012), quien se encuentra debidamente regulado y facultado por los órganos de poder del estado peruano.
3. **Almacén aduanero:** Son aquellos recintos especialmente habilitados por la administración aduanera correspondiente para el almacenaje de mercancías y pueden ser de naturaleza pública o privada; en tanto que el primero puede ser utilizado por cualquier persona jurídica para almacenar mercadería; y el

segundo se encuentra reservado para el uso exclusivo del titular (González, 2009).

4. **Transporte interno:** Hace referencia al transporte o desplazamiento de los productos o mercancías importados; desde el punto de desembarque hasta el centro de almacenaje u acopio de la empresa importadora (Álvarez, 2021).
5. **Importador:** Son aquellos agentes empresariales que su actividad económica – comercial, se fundamente en adquirir mercancías del mercado exterior, ya sea para revenderlo o consumir dentro de la circunscripción territorial (Servicio de Aduanas de los Estados Unidos, 2003).

1.2.2. Rentabilidad

Según Faga (2006), conceptualiza a la rentabilidad como aquel estado de bonanza, utilidad, ganancia o beneficio, ya que de existir o de gozar resultados positivos se puede contar con un escenario optimista, es decir que la empresa se mantiene en un estado de supervivencia a través del tiempo.

Así mismo, lo mencionado se alinea a lo planteado por Veiga y Pérez (2013), quienes postulan que la rentabilidad surge como una medida financiera en respuesta del éxito de la estrategia; de modo que la inversión inicial genera que se pueda añadir recursos fundamentales para generar acciones y la correcta gestión produzcan ventas que se traduzcan en utilidad; además la rentabilidad como destino informa del rendimiento de los inversos que financian la inversión. Por otro lado, de acuerdo con Díaz et al. (2012), la rentabilidad hace referencia a que se puede medir en términos de eficiencia, de cómo la empresa gestiona sus recursos económicos y financieros a lo largo de un periodo, interpreta como fue al final de una etapa comparándola con el inicio de la misma.

1.2.2.1. Ingreso Total

Se denomina realización de actividades regulares a los ingresos brutos de los beneficios económicos después de un periodo de tiempo tras la ejecución de las operaciones cotidianas de una empresa, en la medida en que estos ingresos se traducen en un aumento de los fondos propios, frente a las aportaciones de los inversores (Effio, 2013).

Es la cantidad total de dinero que una empresa gana con todas las ventas de bienes y/o servicios a los clientes. Es factible de calcular ya que es el resultado de multiplicar todas las ventas por el precio de venta. El total de las ventas multiplicado por el precio de venta (Salazar & Husted, 2019).

De acuerdo con Parkin y Esquivel (2006), el enfoque de la contabilidad económica y microeconómico deduce que los beneficios económicos de la empresa es la igualdad del ingreso total menos el costo de oportunidad (sumatoria de costos explícitos e implícitos).

1.2.2.2. Gastos

Gastos de producción

Es la cantidad total de dinero que gana una empresa después de haber invertido todos sus esfuerzos y efectivo en el desarrollo de un producto. Todas las industrias se esfuerzan por proporcionar un valor mayor que el trabajo y el capital que gastan; por eso cada producto se divide en dos partes: una que ayuda a reembolsar los gastos y otra que representa el beneficio, o la producción real o la riqueza (Chiliquinga & Vallejos, 2017).

Sin embargo, según Van Horne y Wachowicz (2001), los gastos de producción, para hacer efectivo su cálculo, es necesario que previamente se haya establecido un esquema de producción debidamente regulado por los órganos de la compañía; por lo que de haberse efectuado ello, se da inicio al cálculo de las necesidades de materiales, mano de obra y activos fijos

adicionales; lo que indica, que en breves términos, es la sumatoria de todos los insumos utilizados (directos e indirectos) para obtener un producto final y posteriormente ofrecerlo en el mercado (Harnecker, 2002).

Gastos de distribución

Se refiere a los gastos que no tienen un título específico y deben asignarse según un criterio de distribución. Este porcentaje se aplica al total de los gastos para calcular la compra y la venta, así como los gastos de alquiler (Álvarez, 2019).

Los gastos en los que se incurre como consecuencia de la venta de un producto o servicio se conocen como gastos de venta. En otras palabras, son gastos realizados únicamente con el fin de vender, ya que no habría gastos si no se realizara esta actividad (Álvarez, 2019).

Por otro lado, Welsch et al. (2005) postula que dicho concepto constituye una parte sustancial de los gastos totales, por lo que, durante su control, éstos se observan así mismos principios de control que para los gastos indirectos de la fábrica.

Gastos de Administración

Son aquellos gastos operacionales que se originan en el proceso del objeto social de la organización, son básicamente aquellos que están relacionados con la gestión administrativa que se enfoca en la dirección, planeación, organización, estando dentro de ellas también las tareas ejecutivas, comerciales, legales y financieras (Court, 2012).

Así mismo, de acuerdo con Cuevas (2004), la erogación se encuentra alineada con las remuneraciones del personal, prestaciones sociales y dentro éstas últimas se encuentran: salarios base, vacaciones, aguinaldo, seguro social,

entre otras prestaciones estipuladas en la ley en materia laboral vigente; por lo que el monto del gasto o erogación estará en función del nivel de salario que tenga el colaborador.

No obstante, es necesario precisar que dicho concepto no mantiene una relación estrictamente directa con las ventas; en su lugar, se atañe en la administración que se le da a una compañía; que son fruto de los procesos de planear para luego organizar, luego de implantar generar una dirección y a través del tiempo un control que se desarrolla y gestiona internamente, cuya finalidad principal es garantizar la subsistencia de la compañía por mucho tiempo y que además tienda a dar el máximo valor de la empresa (Llinás, 2004).

1.2.2.3. Tipos de Rentabilidad

Según Rodríguez (2017), la rentabilidad es instrumento financiero de los ingresos de una organización con fin de proyección económica. Como fuente fundamental la productividad es el mecanismo sustancial proporcionando establece de manera positiva o negativa una viable inversión. Por lo cual el rendimiento se prioriza en términos porcentuales accediendo en determinar cómo es la gestión de una corporación que enlaza el beneficio neto con las participaciones de los propietarios.

En el instante de hablar sobre la rentabilidad "dicho en la actualidad" nos otorga consiguiendo un reporte preciso importante propio de la financiación. Esto genera un rendimiento efectivo por partida doble diciendo mostrar que vamos por el adecuado medio, a lo largo de cierto grado de productividad en los días transcurridos en el proceso constante en la prolongación de años demostrando en un curso el detalle que presentamos en inquietud estableciendo como perjuicio en las inversiones.

Por otro lado, de acuerdo con Eslava (2003), la rentabilidad puede ser bifurcada en dos indicadores, que son: Rentabilidad Económica y Rentabilidad Financiera.

Económico

De acuerdo con Bernal y Sánchez (2007), este índice, a menudo conocido como rendimiento de la inversión, evalúa la capacidad de una entidad para generar beneficios utilizando los recursos de que dispone.

Financiero

Según Medina y Correa (2011), la rentabilidad financiera es un rendimiento alcanzado por los miembros de la organización aconteciendo implantar como objetivo. Un rendimiento tomando en cuenta en la instancia según cada integrante estableciendo lo proporcionado en proporción como colaboración como en cuanto a lo predeterminado en la organización.

1.3. Definición de términos básicos

Rentabilidad: Según Hayes (2021), la rentabilidad evalúa la capacidad de una entidad para lograr ganancias a través de sus ventas u operaciones, el capital contable o los activos del balance. Por consiguiente, el Equipo editorial Etecé la define como una competencia de inversión segura de ganancias, después de la espera de un periodo de tiempo con utilidades superiores a los que fueron invertidos.

Precio FOB: Según One Core^o (2018), el valor FOB es el valor de las mercancías puestas a bordo de un buque, e incluye tres conceptos: el coste de las mercancías en el país de origen, el costo del transporte y el costo de los derechos de exportación. Este valor está relacionado con el uso del Incoterm FOB, como su nombre lo indica.

Seguro: el Diario del Exportador (2020), lo define como el seguro es un sistema que protege a una persona y sus pertenencias de diversas amenazas. Es seguro y vital como medida de prevención de desastres que garantizan nuestra seguridad.

Flete: De acuerdo con DelSol (2021), es el gasto de trasladar productos por cualquier medio de transporte se conoce como flete. Sin embargo, el flete también puede referirse al coste del alquiler de un vehículo para el transporte de productos o a las tarifas que un transportista cobra por sus servicios.

Gastos por impuestos: Los gastos derivan de la importación de la mercadería, por lo que se preparan instrucciones escritas sobre políticas de costeo y prácticas de registro que deben utilizarse, así como los gastos que forman parte del coste de adquisición. Sin embargo, algunos gastos menores no se incluyen en el de adquisición, por lo que cuando se reciben estos documentos, se contabilizan cuentas de gastos en el lugar de la cuenta de control de activo (Carrión, 2019).

Gastos de transportes: Se trata de todos los costos relacionados con el transporte de los productos importados y los costos relacionados desde el punto de entrega hasta el punto de importación (Dirección de Gestión de Aduanas, 2020).

Ganancias: La ganancia es el beneficio de riqueza que resulta de una transacción u operación económica (Westreicher, 2020).

Ingresos: Por lo tanto, DelSol (2021) lo define como un ingreso es una entrada de dinero que se produce como resultado de nuestras acciones, puede ser: Ingreso ordinario, ingreso extraordinario o ingreso financiero.

Estados Financieros: Los estados financieros se elaboran a partir de los datos de los libros de contabilidad e indican la rentabilidad de la organización. Se presentan en un periodo trimestral, semestral o anual (Elizalde, 2019).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Formulación de hipótesis principal y derivadas

La importación de equipos médicos es más rentable que la compra local en la clínica de salud ocupacional Preventiva S.A.C., Chiclayo – 2021.

2.2. Variables y definición operacional

Importación de equipos médico: se define como el ingreso de equipos médicos al país con origen extranjero, cumpliendo con el pago de impuestos y aranceles, además de los trámites respectivos que exige la ley.

Rentabilidad de la importación: La rentabilidad de una importación evalúa la capacidad de para lograr mejores ganancias a través de las operaciones.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

En la presente investigación se utilizó un diseño no experimental con alcance descriptivo, de acuerdo con los métodos cualitativos y cuantitativos, realizando entrevistas estructuradas con guías de entrevista a los representantes de la empresa Clínica Preventiva S.A.C. y a los respectivos especialistas en el tema de importación. Los datos fueron obtenidos de fuentes científicas y organizaciones dedicadas a la investigación de importaciones de tal manera que se pueda obtener datos reales para lograr el objetivo de la investigación.

Los instrumentos que se emplearon fueron la guía de revisión documentaria recopilando documentos de SUNAT, registros de importaciones, así también se utilizó una guía de entrevista; así como datos estadísticos anuales de la organización.

Tipo de Investigación:

La investigación fue del tipo aplicada y transaccional, porque se investigó sobre las importaciones y conocer la gestión de importación por la empresa en equipos médicos; también para reconocer la información básica de la gestión de importación sujeta a los resultados obtenidos y generan menores costos en beneficio de la empresa.

Alcance:

El alcance de la metodología de la investigación utilizada es descriptiva simple porque existen estudios que ya se han realizado, los mismos que sirven como guía para determinar la rentabilidad de las importaciones por parte de las empresas en la gestión importadora de la empresa Preventiva SAC.

3.2. Diseño muestral

Población:

En la presente investigación, se tiene 2 poblaciones para obtener información relevante de las variables.

Población 1: Directivos de la Empresa Preventiva S.A.C.

- Gerente general de la empresa Preventiva S.A.C.
- jefe del área de compras de la empresa Preventiva S.A.C.

Población 2: Base de datos de importación de equipos médicos de la SUNAT.

Muestreo No Probabilístico por Conveniencia

En la presente investigación se efectuará un muestreo no probabilístico para lo cual la selección de cada unidad de la muestra depende del juicio del investigador.

La investigación presenta las siguientes muestras con sus respectivos criterios:

Muestra 1: Área de compras de la Empresa Preventiva S.A.C.

1. Criterio de Inclusión:

Personal directo en materia de compras de equipos médicos en Preventiva S.A.C.

Experiencia laboral en Preventiva S.A.C. mayor de 2 años.

2. Criterio de Exclusión:

Personal que labora como Mano de Obra.

Muestra 2: Selección de datos de importación de equipos médicos de la SUNAT.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnicas

La técnica utilizada es la revisión documentaria y la entrevista

Instrumentos

Los instrumentos formulados servirán para la recopilación de información, la cual constará de guías de entrevista dirigidas al personal directivo de Preventiva S.A.C. y a los especialistas respectivamente. Por otro lado, para el análisis documentario, se contará con la revisión documentaria de las certificaciones claves para los equipos médicos.

3.4. Aspectos éticos

Beneficencia

La finalidad de la propuesta en esta investigación busca beneficiar a la Empresa Preventiva S.A.C., de tal manera que ayude a incrementar la rentabilidad y el fortalecimiento de la empresa.

Compromiso

La presente investigación engloba los objetivos a corto y largo plazo de la Empresa Preventiva S.A.C., contribuyendo con su participación mediante el abastecimiento de información relevante que permita el desarrollo de la investigación. Dado esto, se muestra el compromiso y el respeto de las partes hacia la investigación y al objeto de estudio, la Empresa Preventiva S.A.C.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Resultados de la investigación

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la investigación, los cuales fueron obtenidos después del procesamiento de la información que se recolectó de los instrumentos.

4.1.1. Determinar el proceso de compra local de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C.

A continuación, se describe el proceso de compra local de un equipo médico en la clínica Preventiva S.A.C. , según la entrevista realizada al gerente de la empresa:

De acuerdo con la entrevista que se tuvo con el gerente de la clínica LA CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA, se elaboró el proceso de compra local de equipos médicos y que a continuación se detalla:

1. **Identificación de proveedores**, la clínica procede a identificar empresas proveedoras de equipos médicos para su evaluación, teniendo en cuenta los siguientes criterios:
 1. Se buscan las empresas de venta de equipos médicos vía internet, analizando los equipos y garantías post venta.
 2. Se considera las recomendaciones de otras empresas que hayan adquirido los equipos médicos.
 3. Se considera la experiencia de la propia empresa.
2. **Selección de proveedores**, con los criterios anteriormente señalado la clínica selecciona tres posibles empresas proveedoras los cuales se presentan al área de compras.
 1. **Solicitar la cotización**, el representante del área de compras de la clínica envía a las empresas proveedoras de equipos

médicos una carta solicitando la cotización de los equipos, de acuerdo con las exigencias.

2. **Emite la cotización**, las empresas proveedoras emiten las cotizaciones de los equipos médicos solicitados y se hace la recepción de estas.
3. **Selección de empresa proveedora**, de acuerdo con las cotizaciones recibidas por la clínica, se selecciona la empresa que va a proveer los equipos médicos, teniendo en cuenta los siguientes criterios:
4. **Marca**, el prestigio de la marca es importante porque va de la mano con la calidad.
5. **Precio**, el precio deberá ser de acuerdo con el mercado.
6. **Garantía**, garantía post venta, tiempo de uso y mantenimiento.
7. **Forma de pago**, adelantado, en partes, contra entrega o diferido a 15 o 30 o 60 días.
8. **Capacitación**, para el manejo de equipos se necesita capacitación, analizar los temas y la metodología de la capacitación (presencial o virtual o videos).
9. **Período de entrega**, se considera el tiempo de entrega desde la firma del contrato y la entrega llave en mano de los equipos.
10. **Aceptación de la cotización**, la clínica acepta una cotización de la empresa proveedora de acuerdo con los criterios señalados anteriormente.
11. **Contrato y firma**, la empresa proveedora emite el contrato, la clínica lo recibe, revisa, compara de acuerdo a la cotización y se procede a la firma.

12. **Pagos de acuerdo con el contrato**, la clínica procede a realizar los pagos de acuerdo al contrato firmado.
13. **Llegada del equipo**, de acuerdo con los tiempos de entrega el equipo llega a la clínica y se recepciona en el almacén o lugar respectivo.
14. **Instalación de equipo**, la empresa proveedora procede a instalar el equipo médico en el lugar que señale clínica, para ello se dará todas las facilidades del caso para el buen funcionamiento.
15. **Capacitación**, la empresa proveedora capacita al personal (dos personas como mínimo) indicado por la clínica
16. **Entrega de llave**, la empresa proveedora entrega el equipo en pleno funcionamiento, con el personal capacitado e indicaciones para su mantenimiento.

4.1.2. Determinar el proceso de importación de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C.

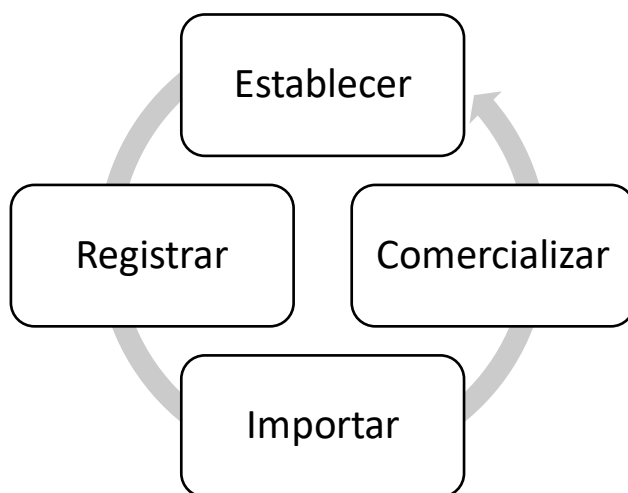
A continuación, presentamos el proceso de importación de equipos médicos de la empresa clínica Preventiva S.A.C. a tener en cuenta:

1. Exigencias

Para la importación de cualquier producto que esté vinculado con el tratamiento de personas y sea de uso médico, se requiere un registro sanitario. Previo a esto es necesario definir que es un dispositivo médico, pues a través de ello se podrá entender cuál es el producto real objeto de importación. Para ello, su funcionabilidad es importante, destacando que muchos de ellos sirven para diagnosticar algún tipo de mal que se tiene en algún paciente, además de poder no solo conocer la enfermedad sino también hacer un seguimiento de la evolución, y por último que sirva para poder eliminar o dar estabilidad a lo que se padece. El registro sanitario tiene un tiempo de validez que abarca los cinco años, pero a su vez este puede ser reafirmado y seguir con el permiso. Cuando ya se tenga el registro, se podrá importar diferentes mercancías relacionadas con el sector de salud, además de poder tener libre circulación comercial en el territorio nacional.

Figura 1

Lineamientos del proceso de Importación de la clínica preventiva S.A.C.



Nota: Recopilado de las entrevistas realizadas.

Establecer

La empresa deberá tener que priorizar el tener el registro sanitario, requisito fundamental, para ello deberá gestionar ante la VUCE este registro a través de la autoridad competente que es DIGEMID. Tendrá con ello la denominación de Droguería, algunos requisitos ya cuenta la empresa: Ya se encuentra constituida formalmente además de contar con RUC, también presenta un lugar que puede ser destinado como espacio administrativo, en cuanto a tener como empleado a un químico farmacéutico, se podrá asignar un personal que ya trabaja para que desempeñe la función que se requiere la de “director técnico” y además si se cuenta con un espacio destinado para la custodia de las mercancías, que cuenta también con una bodega para cuando se requiera su uso. En el anexo 4, se evidencia el documento necesario para el proceso, dentro de los cuadros es necesario poder consignar a que categoría se aspira para el permiso, en el caso de la empresa solo será el de importar, otros datos importantes en la dirección de donde se encontrará el

establecimiento administrativo, declarando también datos exactos de contacto.

Registrar

Cuando se ha procedido a establecer le primer paso ahora es necesario registrar los diferentes papeles que se sustentarán para acceder al permiso por la compra y nacionalización de los productos, es fundamental que cada producto cuente con una fecha técnica, y que el conjunto de documentos que sustenten sus características, materiales, formas, etc. se agrupen para poder tener un expediente que será presentado. Para este proceso es necesario que se al comprado se le exija el máximo de detalles posibles a la hora de describir el producto a importar, de no saber datos, se le exigirá que se conecte inclusive con el fabricante. Muchas veces los documentos que se les pide al proveedor están en el idioma originario, es por ello que es necesario contar con los servicios de un traductor que pueda darle transcripción al español para poder así no tener problemas en el envío de estos documentos, será necesario entonces presentar una traducción, no siendo necesario la legalización.

Importar

Cuando ya se cuenta con la denominación de Droguería y a su vez se ha procedido al registro correspondiente, lo que continua es poder encontrar los productos y las empresas que los comercializan, dado que el mundo de ahora es tan globalizado existirán muchas empresas que re distribuyen productos, por lo que es necesario buscar a los productores o a los fabricantes a fin de eliminar intermediario. Para ello es necesario dos opciones:

1. Búsqueda global en páginas que sirven de hub para empresas exportadoras, uno de estos beneficios es que se puede encontrar a muchas que cuentan con un registro y con

calificación por sus ventas, minimizando el riesgo de poder ser estafados y con la garantía que nos ofrece estas webs. Las más conocidas son My indiamart y Alibaba.

2. Otra de las formas es poder aplicar la inteligencia comercial, esto se da a través del portal web de Sunat Adunas, en regímenes definitivos y búsqueda detallada por partida, en la cual bajo la partida arancelaria objeto de análisis se podrá identificar diferentes importadores y con ello las mercancías que han importado en un periodo de tiempo, luego a través del número de manifiesto presente en la DAM se procederá a buscar el consignatario, quién es el vendedor.

Se deberá contar una vez elegido el proveedor con todo lo necesario para la negociación, esto es saber en qué Incoterm, que medio de pago, plazos de entrega, seguros, transporte, proceso de aduanas, etc. En todo caso, un operador logístico y un agente de aduanas serán necesarios para poder llevar a cabo una exitosa importación.

4.1.3. Determinar los costos de compra local e importación de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C.

A continuación, presentamos la ficha técnica del equipo de rayos X y del tomógrafo presentada por el proveedor local DIGITECH Medical E.I.R.L identificada con RUC 20500376722 con domicilio legal en Calle Carolina Freyre de Jaimes N.º 179, urbanización Pando - Cuarta etapa, distrito de San Miguel Lima.

1. FICHA TÉCNICA DE EQUIPO DE RAYOS X

Detector portátil, flat panel, inalámbrico (wifi) 14x17 – marca pixxgen – procedencia Corea

precio unitario total incluye el IGV 18 % USD\$ 19,500.00 (ver anexo)

2. FICHA TÉCNICA DEL TOMOGRAFO

MODELO: MARS 40 – PROCEDENCIA LA INDIA

COMBINACIÓN: MARS 40 (Máquina de rayos X de alta frecuencia de 500mA, 125KV, 40 KW con un tubo de rayos X de ánodo giratorio, soporte de tubo sin techo, mesa Bucky horizontal con tablero flotante (6 vías) y soporte Bucky vertical) Motorizado)

PRECIO UNITARIO TOTAL INCLUYE EL IGV 18 % US\$ 23,000.00 (Ver Anexo)

Tabla 1

Costo CIF o valor de aduana de un equipo de rayos X (US\$)

DETALLE	COSTO TOTAL
Costo del Producto FOB	9400
Costo del Seguro	235
Flete internacional	1740
Subtotal CIF	11375

Nota, datos tomados de la página web de la SUNAT la importación de un equipo rayos X.

En la tabla, se aprecia el valor del producto en valor CIF, el cual considera tres aspectos fundamentales: Lo que cuesta el producto en el puerto de origen, además el valor del seguro, que es considerado obligatorio para obtener el valor en Aduanas

o el valor conocido como CIF, y finalmente el valor del transporte internacional, aquel que será vía marítima ahorrando dinero comparando con el valor de un flete aéreo.

Tabla 2

Tratamiento arancelario de la subpartida nacional 90.22.12.00.00

Gravámenes vigentes	Valor	Monto US\$
Ad / Valorem	0 %	0.00
Impuesto Selectivo al Consumo	0 %	0.00
Impuesto General a las Ventas	16 %	1820
Impuesto de Promoción Municipal	2 %	228
Derecho Específicos	N.A.	--
Derecho Antidumping	N.A.	--
Seguro	2.50 %	--
Sobretasa	0%	--
Unidad de Medida:	U	--
Percepción	3.5 %	470

Nota, datos tomados de la página web de la SUNAT la importación de un equipo rayos X.

En la tabla anterior, se ha consultado la partida arancelaria a través de la fuente más confiable que es Sunat aduanas, en donde se considera el Arancel de aduanas 2022, se puede ver que el valor de Ad/ Valorem es de 0 %, esto debido a la política de nuestro país de incentivar a la importación de tecnología, no presenta

ningún pago por su naturaleza del ISC, dentro de los impuestos que la partida si está afecta están el IGV y el IPM, no presentando variaciones y siendo igual que las demás partidas en 16 % y 2 % respectivamente. Para el caso del seguro internacional, se considera el valor que se aprecia en la tabla, se muestran además otros impuestos que por la naturaleza del producto a importan se encuentran sin afecto. Por último, la tabla menciona que se tendrá que hacer efectivo un pago por concepto de percepción, este valor es de 470 USD.

Tabla 3

Estimación de costos Logísticos de importación de equipos médicos

Detalle	Monto US\$
Descarga y desestiba	100
Uso de muelle	30
Traslado de puerto al terminar de almacenamiento	100
Aforo físico	90
Costo de Traslado Almacén	10
Costo almacenamiento de contenedores	22
Costo de otros almacenamientos	140
Transporte Local	200
Agencia de Aduanas	228
Otros	230
TOTAL	1150

Nota: Datos tomados de la empresa UNIMAR, operador logístico.

En la tabla anterior, se muestra los diferentes costos proporcionados por la empresa UNIMAR, dentro de ellos se encuentran la descarga y desestiba que consiste en el soporte que se da para que el producto a importar sea puesto a tierra una vez llegado el medio de transporte, además se considera otros costos de traslado y

custodia hasta poder llegar a un almacén donde estará hasta la nacionalización. Luego, se debe llevar hasta la clínica para su instalación y su puesta en marcha, todo esto incluye un costo y a su vez los pagos del despacho de aduanas y otros trámites por parte de la agencia de aduanas.

Tabla 4

Resumen de costos de importación de la subpartida nacional 90.22.12.00.00 equipo de rayos X

Detalle	Monto
Costo sin crédito fiscal	13892
Costo con crédito fiscal	11375
Costos logísticos	1150
Costos totales incurridos sin crédito	12347
Costos totales incurridos con crédito	15042

Nota Cálculo de los costos de importación considerando el crédito fiscal y sin considerar para recuperar.

En la anterior tabla, se aprecia los diferentes costos que se tiene en la importación del equipo de rayos X, el crédito fiscal considera el IGV y el IPM que se paga para la nacionalización del producto, los costos logísticos son todos aquellos que sirven para llevar el producto hasta las instalaciones de la clínica. De esta forma, se puede visualizar los diferentes costos totales.

Tabla 5

Costo CIF o valor de aduana de un tomógrafo (US\$)

DETALLE	COSTO TOTAL
Costo del Producto FOB	12530
Costo del Seguro	313
Flete internacional	1740
Subtotal CIF	14583

Nota, datos tomados de la página web de la SUNAT la importación de un equipo tomógrafo.

En la tabla, se aprecia el valor del tomógrafo en valor CIF, el cual considera 3 aspectos fundamentales: Lo que cuesta el producto en el puerto de origen, además el valor del seguro, que es considerado obligatorio para obtener el valor en Aduanas o el valor conocido como CIF, y finalmente el valor del transporte internacional, aquel que será vía marítima ahorrando dinero comparando con el valor de un flete aéreo.

Tabla 6

Tratamiento arancelario de la subpartida nacional 90.22.12.00.00 tomógrafo

Gravámenes vigentes	Valor	Monto US\$
Ad / Valorem	0 %	0.00
Impuesto Selectivo al Consumo	0 %	0.00
Impuesto General a las Ventas	16 %	2333
Impuesto de Promoción Municipal	2 %	292
Derecho Específicos	N.A.	--
Derecho Antidumping	N.A.	--
Seguro	2.50 %	--
Sobretasa	0 %	--
Unidad de Medida:	U	--
Percepción	3.5 %	602

Nota, datos tomados de la página web de la SUNAT la importación de un equipo tomógrafo.

En la tabla anterior, se ha consultado la partida arancelaria a través de la fuente más confiable que es Sunat aduanas, en donde se considera el Arancel de aduanas 2022, se puede ver que el valor de Ad/ Valorem es de 0 %, esto debido a la política de nuestro país de incentivar a la importación de tecnología, no presenta ningún pago por su naturaleza del ISC, dentro de los impuestos que la partida si está afecta están el IGV y el IPM, no presentando variaciones y siendo igual que las demás partidas en 16 % y 2 % respectivamente. Para el caso del seguro internacional, se considera el valor que se aprecia en la tabla, se muestran además otros impuestos que por la naturaleza del producto a importan se encuentran sin afecto. Por último, la tabla menciona que se tendrá que hacer efectivo un pago por concepto de percepción, este valor es de 602 USD.

Tabla 7

Estimación de costos Logísticos de importación de equipos médicos

Detalle	Monto US\$
Descarga y desestiba	100
Uso de muelle	30
Traslado de puerto al terminal de almacenamiento	100
Aforo físico	90
Costo de Traslado almacén importador	10
Costo almacenamiento de contenedores	22
Costo del TA a almacén	140
Transporte Local	200
Agencia de Aduanas	230
Otros	230
TOTAL	1214

Nota: Datos tomados de la empresa UNIMAR, operador logístico.

En la tabla anterior, se muestra los diferentes costos proporcionados por la empresa UNIMAR, dentro de ellos se encuentran la descarga y desestiba con un valor de 100 USD que consiste en el soporte que se da para que el producto a importar sea puesto a tierra una vez llegado el medio de transporte, además se considera otros costos de traslado, aforo (90 USD) y custodia hasta poder llegar a un almacén donde estará hasta la nacionalización. Luego, se debe llevar hasta la clínica para su instalación y su puesta en marcha, todo esto incluye un costo y a su vez los pagos del despacho de aduanas y otros trámites por parte de la agencia de aduanas ascendiendo a 50 USD.

Tabla 8

Resumen de costos de importación de la subpartida nacional 90.22.12.00.00 tomógrafo

Detalle	Monto
Costo con crédito fiscal	17811
Costo sin crédito fiscal	14583
Costos logísticos	1214
Costos totales incurridos sin crédito	15797
Costos totales incurridos con crédito	19024

Nota Cálculo de los costos de importación considerando el crédito fiscal y sin considerar para recuperar.

En la anterior tabla, se aprecia los diferentes costos que se tiene en la importación del equipo de rayos X, el crédito fiscal considera el IGV y el IPM que se paga para la nacionalización del producto, los costos logísticos son todos aquellos que sirven para llevar el producto hasta las instalaciones de la clínica. De esta forma, se puede visualizar los diferentes costos totales.

4.1.4. Determinar el beneficio costo de la importación de equipos médicos de la empresa clínica Preventiva S.A.C.

Tabla 9

Cálculo de Beneficio costo de la importación en comparación con la compra local de un equipo de rayos X

	Costo total Importación	Costo Local	Diferencial	B/C
Sin crédito fiscal	15042	19500	4458	30%
Con crédito fiscal	12525	15990	3466	28%

Nota: Cálculo de la rentabilidad de la importación considerando el crédito fiscal y sin considerar para recuperar.

En la tabla anterior, se aprecia el cálculo del beneficio que se obtendría entre las dos opciones de compra, una a nivel local y otra a través de una importación, se observa que el valor de la importación es mucho menor que la compra local, esto se evidencia al tener un margen de 30 % y 28 % de beneficio al utilizar el mecanismo de importación directa del equipo de rayos X.

Tabla 10

Cálculo de Beneficio costo de la importación en comparación con la compra local de un tomógrafo

	Costo total Importación	Costo Local	Diferencial	B/C
Sin crédito fiscal	19024	23000	3976	21%
Con crédito fiscal	15797	18860	3063	19%

Nota: Cálculo de la rentabilidad de la importación considerando el crédito fiscal y sin considerar para recuperar

En la tabla anterior, se aprecia el cálculo del beneficio que se obtendría entre las dos opciones de compra, una a nivel local y otra a través de una importación, se observa que el valor de la importación es mucho menor que la compra local, esto se evidencia al tener un margen de 21 % y 19 % de beneficio al utilizar el mecanismo de importación directa del equipo de rayos X.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

A continuación, presentamos las discusiones de los resultados por cada uno de los objetivos:

Para el objetivo determinar el proceso de compra local de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C., es importante conocer los pasos del proceso de adquisición o compra local o nacional, en especial Lima donde se encuentran las empresas comercializadoras de estos equipos; todo esto lo conocen y lo tienen muy en claro los empleados a cargo del área de compras de equipos médicos. Para esto, Becerra (2018) indica que es importante conocer el proceso de compra local para comparar con la importación de los productos y analizar la rentabilidad.

En el objetivo determinar el proceso de importación de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C. "igualmente" se detalla como aporte de los investigadores la propuesta de proceso de importación a tener en cuenta para la importación propia de los responsables de la empresa, sobre todo conocer los requisitos para la importación de equipos médicos, los cuales deben tener las certificaciones de calidad correspondiente para el buen funcionamiento de los mismos. Es importante conocer todo el proceso de importación y los requisitos que se debe tener en cuenta para no tener sobre costos y generen rentabilidad a la empresa (Flores & Cevallos, 2016).

Con el objetivo determinar los costos de compra local e importación de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C. , es una propuesta de análisis de costos de la rentabilidad que significa importar y generar menores costos y por ende mayor rentabilidad para la adquisición de equipos médicos en la empresa. Con los datos obtenidos, demostramos que es factible y rentable este tipo de importaciones, los proveedores piden 50% adelantado y el otro 50 % al instalar el equipo, el plazo es de 60 días, primero se le paga la mitad del precio total (11,500 US\$ en el caso de los tomógrafos), que representa casi el total del valor CIF (11375 US\$ en el caso de los tomógrafos) el proveedor lo importa y después lo entrega, prácticamente lo

importa con su dinero. Al igual que Tarrillo y Vásquez (2018), En su investigación, concluyen que la opción importación de la India tiene como resultado ser la más económica para la empresa, dado que, al comparar el precio local con el precio importado, existe un margen muy importante además de que existe una implicancia de reducción de costos, traduciéndose en la mejora de rentabilidad del negocio

Además, en el objetivo Identificar la rentabilidad de la importación de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C. , se demuestra que la rentabilidad que alcanza alrededor del 21 % al 30 % dependiendo del equipo médico, es así que los empresarios están bastante satisfechos en los beneficios que genera la importación. La mayor inversión está en la compra CIF que es prácticamente lo que se le paga al proveedor, los trámites y pagos de importación, el desaduanaje se realiza cuando llega a puerto de destino, mayormente por el Callao. Muñoz (2020) diagnosticó que los costos de importación generan un incremento hasta el doble cuando se tiene en cuenta en forma específica y detallada todo el proceso de importación. Esto nos permite afirmar que la existe rentabilidad

CONCLUSIONES

El proceso de compra local que se tiene en la clínica está dado por el visto bueno del gerente de la empresa, previo a ellos se identifica proveedores locales de gran prestigio y con experiencia en la venta e instalación de equipos. Luego de tener al menos tres, se procede a una evaluación de costos y de beneficios entre las diferentes alternativas, dentro de los atributos que se valora para la selección destaca: La marca, el precio, la garantía y la forma de pago.

El proceso de importación de equipos médicos para la empresa se puede resumir en tres etapas, primero cumplir con las exigencias que requiere una importación a través del registro sanitario del producto y de la empresa con autorización para realizar este tipo de compras. La segunda corresponde a la búsqueda de proveedores internacionales, la más acertada examinando las importaciones que ya se hicieron en el Perú, llegando así al mismo proveedor. La tercera implica solicitar cotizaciones y concluir en una negociación exitosa de compra. Una parte que no se debe olvidar es de los temas aduaneros y logísticos, la clínica por carecer de experiencia contratará un agente de aduanas que se encargue de esto.

Se determinó los costos de compra local e importación de equipos médicos de la empresa preventiva S.A.C. los cuales fueron hechas a empresas que se dedican a la importación en nuestro país, dentro de los cuales se consideró un equipo de rayos x y un tomógrafo, el primero proveniente de Corea y el segundo de la India, ambos son proveedores importantes en nuestro país y son importadores directos, los valores que resultaron de las cotizaciones superan el 25 % de los costos que sería si se importara de manera directa.

Se determinó los costos de importación para dos productos importantes, una máquina de rayos X cuyo valor asciende a 15042 USD y un tomógrafo cuyo valor es de 19024 USD. Después de cotizaciones exitosas y de comprobar que esa empresa cumplía con todos los requisitos y características necesarias, se hicieron todos los cálculos respectivos considerando cada uno de los costos. Así también, se solicitó cotizaciones locales de UNIMAR, que es un operador logístico a fin de

calcular los costos de nacionalización de las mercancías y el traslado hasta la clínica.

Se determinó que la importación favorece en el ahorro de dinero para la Clínica, esto a raíz de generar 30 % de beneficio costo en el equipo de rayos X y de 21 % en el tomógrafo, se hace énfasis que a raíz de estos datos se pueda ejecutar la puesta en marcha de la negociación final para la compra de estos instrumentos de suma demanda por la clínica.

RECOMENDACIONES

Se recomienda mejorar el proceso de compra local que tiene la clínica, ya que solo es visto por el gerente de la empresa. Además, deberá coordinar con otras áreas para una escucha de necesidades, o para la actualización de equipos médicos, también el proceso de compra que se tiene deberá optar por también utilizar información libre que se encuentra en las aduanas para evaluar futuras importaciones a raíz de un ahorro de costos.

Se recomienda que "a partir del proceso de importación de equipos médicos que se tenga", se pueda orientar a también incurrir en la opción de ver otras alternativas de importación, como podría ser material médico, instrumentos de laboratorio, algunos fármacos y demás materiales que no son producidos en nuestro país y que requieren una compra extranjera.

Se recomienda seguir revisando proveedores nacionales a fin de realizar diferentes perspectivas de empresas importadoras, muchas de ellas cuentan con un catálogo actualizado de modelos que podríamos tomar como referencias para futuras compras, además de generar una red de contacto e inclusive podre a un futuro expandir el negocio a ser comercializadores de equipo médico a nivel nacional.

Se recomienda seguir coordinando con los operadores logísticos y aduaneros a fin de poder actualizar los datos obtenidos a la fecha, puesto que la economía mundial está pasando por cambios sustanciales, así como estar pendientes de la subida o bajada del tipo de cambio que también tendría incidencia.

Se recomienda optar por compras de gran magnitud y que no sean producidas en el Perú por hacer un diagnóstico sobre cuál es el beneficio de comprarlo directamente aquí o importarlo, a fin de que con la experiencia recibida pueda la Clínica ahorrar costos ejerciendo la compra de manera directa al fabricante.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Acevedo, L. & Suárez, J. (2016). *El procedimiento administrativo aduanero de la importación ordinaria: Una herramienta del intervencionismo del Estado en las operaciones de comercio exterior*. Colombia: Editorial Politécnico Grancolombiano.
- Álvarez, J. (2021). *Transporte internacional de mercancía* (2da ed.). España: Paraninfo.
- Álvarez, A. (2019). *La magia del planning. Cómo utilizar la planificación estratégica para potenciar la eficacia de la comunicación*. México: ESIC.
- Amaya Bringas, J. L. (2019). *Impacto de la importación de calzado chino en el desarrollo y rentabilidad de la MYPE del sector calzado en Lima Metropolitana, distrito de La Victoria 2017 – 2018*. [Tesis de Pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2528>
- Antún, J. (2004). *Logística internacional*. México: UNAM.
- Arjona, M. (1999). *Dirección estratégica: un enfoque práctico: principios y aplicaciones de la gestión del rendimiento*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Baena, J. (2002). *Transporte internacional*. España: Marge Books.
- Banco Central de Reserva del Perú. (27 de Marzo de 2019). *Glosario de términos económicos*. <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/i.html>
- Becerra, M. (2018). *Los costos de importación de suministros de cómputo y su impacto en la rentabilidad*. [Tesis de Pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2043>
- Bernal, J. y Sánchez, F. (2007). *20 herramientas para la toma de decisiones. Método del Caso*. España: Especial Directivos.

- Cabrera, A. (2011). *Transporte internacional de mercancías*. España: ICEX España Exportación e Inversiones.
- Cabrera Fernández, J. y Cabrera Herrero, M. (2007). *Todo IVA 2007*. España: CISS.
- Carreño, A. (2018). *Cadena de suministro y logística*. Perú: Fondo Editorial de la PUCP.
- Carrión, J. (29 de Diciembre de 2019). *Naturaleza del Costo de Importación*. <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/naturaleza-del-costo-de-importacion>
- Castellano, A. (2015). *Logística comercial internacional* (2da ed.). Colombia: Editorial Uninorte.
- Castro, F. (2001). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración*. Venezuela: Editores Individuales. <https://isbn.cloud/9789800774533/el-proyecto-de-investigacion-y-su-esquema-de-elaboracion/>
- Chiliquinga, M. y Vallejos, H. (2017). *Costos, modalidad ordenes de producción*. Ecuador: Editorial UNT. <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Chong, E., Chávez, M., Quevedo, M. y Bravo, M. (2019). *Contabilidad Financiera Intermedia: Estados Financieros y Análisis de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio*. Perú: Fondo Editorial Universidad del Pacífico.
- Consultorsalud. (5 de Junio de 2019). *Así se encuentra la importación de dispositivos médicos en Latinoamérica*. <https://consultorsalud.com/preocupante-asi-se-encuentra-la-importacion-de-dispositivos-medicos-en-latinoamerica/>
- Cuevas, F. (2004). *Control de Costos y Gastos en Los Restaurantes*. México: Editorial Limusa.

- DelSol. (2021). *¿Qué es el flete?*. <https://www.sdelsol.com/glosario/flete/>
- DelSol. (2021). *Ingresos*. <https://www.sdelsol.com/glosario/ingreso/>
- Diario Del Exportador. (26 de Julio de 2020). *¿Qué es la póliza de seguro de transporte internacional?*. <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/que-es-la-poliza-de-seguro-de.html>
- Diario El Comercio. (20 de Septiembre de 2016). *Importación de mobiliario médico crecerá 7,7% en 2016*. <https://elcomercio.pe/economia/negocios/importacion-mobiliario-medico-crecera-7-7-2016-261236-noticia/>
- Díaz, N., García, Y., Hernández, M., Ruiz, V., Santana, D. y Verona, C. (2012). *Finanzas Corporativas en la Práctica*. España: Delta Publicaciones.
- Dirección de Gestión de Aduanas. (2020). *Gastos de Transporte en la Determinación del Valor en Aduana*. Informe, Colombia. https://www.dian.gov.co/aduanas/aspectecmercancias/valoracion_de_mercancias/Temas_de_interes/Documents/Cartilla%20Gastos%20de%20Transporte.pdf
- Effio, F. (2013). *Plan Contable General Empresarial*. Perú: Asesor Empresarial.
- Elizalde, L. (30 de Agosto de 2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher CEIT*, 4(5), 217-226. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7144051>
- Eslava, J. (2003). *Análisis económico financiero de las decisiones de gestión empresarial*. España: ESIC Editorial.
- Faga, H. (2006). *Cómo profundizar en el análisis de sus costos para tomar mejores decisiones empresariales*. España: Ediciones Granica

- Flores, J. y Cevallos, J. (Febrero de 2016). *Análisis de la importación de repuestos para hélices y su incidencia en la rentabilidad de la compañía Aerohelices y accesorios del Ecuador Interpropec Cía. Ltda. en el DMQ, año 2014*. [Tesis de pregrado, Universidad Internacional SEK]. <http://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/1707>
- Freire, J. y Gonzáles, F. (2003). *Economía del transporte marítimo*. España: Netbiblo.
- García, M., & Jordá, J. (2004). *Dirección Financiera*. España: Ediciones UPC.
- Global Health Intelligence. (11 de Diciembre de 2018). *México lidera la importación de equipos y dispositivos médicos a latinoamérica en 2018*. <https://globalhealthintelligence.com/es/analisis-de-ghi/mexico-lidera-la-importacion-de-equipos-y-dispositivos-medicos-a-latinoamerica-en-2018/>
- Global Health Intelligence. (2021). *Medical Equipment Market Report - Latin America 2021*. <https://medical-equipment-market-report-latin-america.com/>
- Global Health Intelligence. (27 de Octubre de 2021). *Oportunidades de 2022 con el mercado de equipos médicos en Perú*. <https://globalhealthintelligence.com/es/analisis-de-ghi/oportunidades-de-2022-con-el-mercado-de-equipos-medicos-en-peru/>
- González, I., Martínez, I., Otero, M. y González, E. (2009). *Gestión del comercio exterior*. España: ESIC.
- Guarnizo, R. (2019). *Importación de joyas de plata y rentabilidad de la empresa Shahzad Export Import S.A.C. del distrito de Breña, año 2019*. [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/46258>
- Gutiérrez, J. (2021). *Gestión Financiera*. España: Editex.
- Harnecker, M. (2002). *El capital, conceptos fundamentales* (18a ed.). México: Siglo XXI.

- Hayes, A. (09 de Abril de 2021). *Profitability Ratios*.
<https://www.investopedia.com/terms/p/profitabilityratios.asp>
- Hernández, D., Fernández, D. y Baptista, D. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México: McGraw Hill.
- Jaramillo, G., & Witker, J. (1996). *Comercio exterior de México, marco jurídico y operativo* (1era ed.). México: McGraw Hill Interamericana Editores.
- Leyva, G. & Tello, E. (2018). *Importación directa de repuestos para maquinarias agrícolas desde Italia que permiten mejorar la rentabilidad de la empresa AFA Group de la sede Trujillo, periodo 2015 al 2017, Trujillo 2018*. [Tesis de Pregrado, Universidad Privada del Norte].
<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/15103/>
- Llinás, H. (2004). *Presupuestos para empresas de manufactura*. Colombia: Editorial Uninorte.
- Maza, D. (2002). *Fundamentos de economía*. Venezuela: El Nacional.
- Medina Group. (13 de Octubre de 2020). *El potencial mercado peruano de los Dispositivos Médicos*. <https://medinagroup.pe/el-potencial-mercado-peruano-de-los-dispositivos-medicos/>
- Medina, U. y Correa, A. (2011). *Cómo evaluar un proyecto empresarial: Una visión práctica*. España: Ediciones Díaz de Santos. <http://ediciones.diazsantos.es>
- Mira, J. y Soler, D. (2015). *Manual del transporte de mercancía* (3era ed.). España: Marge Book.
- Moral, L. (2014). *Logística del transporte y distribución de carga* (1era ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.
- Muñoz, D. (2020). *Los costos de importación y la rentabilidad de la empresa EM Electronics de la ciudad de Ambato*. [Tesis de Pregrado, Univesidad Técnica de Ambato]. <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/30871>

- One Core°. (04 de Octubre de 2018). *¿Qué es el valor FOB?*
<https://blog.onecore.mx/que-es-valor-fob>
- OPPORTIMES. (12 de Enero de 2020). *Exportaciones de equipo médico de China subieron 338%*. <https://www.opportimes.com/amp/exportaciones-de-equipo-medico-de-china-338/>
- Parkin, M. y Esquivel, G. (2006). *Microeconomía: versión para latinoamérica*. México Pearson.
- Peña, C. (2016). *Manual de transporte para el comercio internacional* (1era ed.). España: Marge Books.
- Pérez, Á. (2017). *UF1765: Documentación en inglés para el comercio internacional*. España: Editorial Elearning S.L.
- Qiuyao, F., Teng, Z., & Yunong, L. (2021). Trade liberalization induced profitability enhancement? The impact of intermediate input imports on firm profitability. *Journal of Asian Economics*, 75(14), 1220-1238.
<https://doi.org/10.1016/j.asieco.2021.101328>
- Quezada, N. (2010). *Metodología de la Investigación. Estadística aplicada en la Investigación* (1era ed.). Perú: Editora Macro
- Salazar, J. y Husted, B. (2019). *Desigualdad de ingresos y la empresa: su conceptualización y medición*. Perú: EconoQuantum.
- Serrano, M. (2015). *Optimización de la cadena logística (MF1005-3)* (5ta ed.). España: Editorial Elearning.
- Servicio de Aduanas de los Estados Unidos. (2003). *Importación a Los Estados Unidos: Guía para Los Importadores Comerciales*. Estados Unidos de América: International LAW & TAXATION PUBL.
- SICEX Promoting Global Trade. (11 de Marzo de 2021). *¿Cómo fueron las importaciones en el sector de equipos médicos en 2020?*
<https://sicex.com/blog/importaciones-sector-equipos-medicos/>

- Statista. (11 de Diciembre de 2020). *Valor de las importaciones de dispositivos médicos en Europa en 2018, por países (en millones de euros)*. <https://es.statista.com/estadisticas/628371/importaciones-de-dispositivos-medicos-por-pais-europa/>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (18 de Diciembre de 2019). *Recibir bienes por envíos de entrega rápida*. <https://www.gob.pe/1080-envios-de-entrega-rapida-courier?=URaw74Do6RW3GewX5v02XFI1xaJvF8QjYr4cFe7QOJM%20>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (14 de Noviembre de 2019). *Recibir envíos postales – Importa Fácil (Serpost)*. <https://www.gob.pe/1075-envios-postales-importa-facil-serpost?=FKTai4JKIxiUdewsbHwwJzCBqMz4sZYTt9IBTSkDkVA%20>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (25 de Octubre de 2021). *Importar para el consumo*. <https://www.gob.pe/1082-importacion-para-el-consumo?s6KQkOaTwSYXPZPivZC9jqPaggB1w8CM29cHXWD6lgA%20>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (18 de Noviembre de 2021). *Ingreso de mercancías al Perú (Importación)*. <https://www.gob.pe/1074-ingresar-mercancias-al-peru-importacion>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2012). *La facultad de fiscalización de la SUNAT*. Lima: SUNAT.
- Tarrillo Asencio, R., & Vásquez Vidal, F. (2018). *Importación de lubricantes de grasa para buses desde la India y su influencia en la rentabilidad de la empresa Transportes Víctor SRL, ubicada en la ciudad de Trujillo en el periodo 2018-2020, Trujillo 2018*. [Tesis de Pregrado, Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/13910>
- United Nations Conference on Trade and Development. (11 de enero de 2020). *Global trade continues nosedive, UNCTAD forecasts 20% drop in 2020*.

<https://unctad.org/news/global-trade-continues-nosedive-unctad-forecasts-20-drop-2020>

Universidad de San Martín de Porres. (2015). *Código de ética para la investigación de la Universidad de San Martín de Porres*. Universidad de San Martín de Porres, Oficina de Propiedad Intelectual. <https://www.usmp.edu.pe/odonto/instInvestigacion/pdf/CODIGO%20DE%20ETICA%20PARA%20LA%20INVESTIGACION%202016.pdf>

Uruguay Presidencia. (21 de Octubre de 2016). *Mujica inauguró primer resonador magnético de 3 Tesla de Uruguay*. <https://www.gub.uy/presidencia/comunicacion/noticia/mujica-inauguro-primer-resonador-magnetico-3-tesla-uruguay>

Valdivia, E. & Razin, T. (2017). *Manual de balanza de pagos. Guía de compilación del MBP6*. (6ta ed.). Ediciones Fondo Monetario Internacional. <https://n9.cl/ygi5z>

Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2001). *Fundamentals of Financial Management* (11va ed.). México: Pearson.

Veiga, C., & Pérez, J. (2013). *Diagnóstico económico-financiero de la empresa*. <https://n9.cl/pt6a5>

Welsch, G., Hilton, R. y Gordon, P. (2005). *Presupuestos: planificación y control*. México: Pearson.

Westreicher, G. (6 de septiembre de 2020). *Ganancia*. <https://economipedia.com/definiciones/ganancia.html>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO DE LA TESIS: Rentabilidad de la Importación de equipos médicos en la clínica de salud ocupacional Preventiva S.A.C, Chiclayo - 2021

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: DEMypes y emprendimiento

AUTOR(ES): Mundaca Rojas, Bryan Steven;
Yesquen Delgado, Sheyla Elizabeth.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Cuál es la Rentabilidad de la Importación de equipos médicos en la clínica de salud ocupacional	Determinar la rentabilidad de la Importación de equipos médicos en la clínica de salud ocupacional	La importación de equipos médicos es más rentable que la compra local en la clínica de salud ocupacional	Importación de equipos médico	Proceso de compra local Proceso de importación	Enfoque: Descriptivo Tipo: Entrevista Alcance: Área Comercial de Preventiva SAC

ocupacional Preventiva S.A.C, Chiclayo – 2021?	Preventiva S.A.C, Chiclayo - 2021	Preventiva S.A.C, Chiclayo - 2021			Diseño: Mixto Unidad de investigación: Empresa Preventiva SAC
			Rentabilidad de la importación.	Costos de compra local Costos de importación	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Indicadores	Fuente de Información
- ¿Cuál es el proceso de compra local de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C? - ¿Cuál es el proceso de importación de equipos	- Determinar el proceso de compra local de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C.		Importación de equipos médico	Fases de la importación Fases de compra local	Base de datos de la empresa Preventiva SAC Revisión Bibliográfica/ Entrevista a Especialistas de la empresa

<p>médicos de la empresa Clínica Preventiva SAC?</p> <p>- ¿Cuáles son los costos de compra local de equipos médicos de la empresa Clínica Preventiva SAC?</p> <p>-¿Cuál es el beneficio costo de la importación de equipos médicos de la empresa Clínica Preventiva SAC?</p>	<p>- Determinar el proceso de importación de equipos médicos de la empresa Preventiva S.A.C.</p> <p>- Determinar los costos de compra local e importación de equipos médicos de la empresa Clínica Preventiva S.A.C.</p> <p>- Determinar el beneficio costo de la importación de equipos médicos de la empresa Clínica Preventiva S.A.C.</p>		<p>Rentabilidad de la importación.</p>	<p>Costo CIF en US\$</p> <p>Impuestos a la importación</p> <p>Costos de importación</p> <p>Costos comparativos</p> <p>B/C</p>	<p>Base de datos de la empresa Preventiva SAC</p> <p>Hojas de Cálculo</p>
--	--	--	--	---	---

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de la variable 1

Variable: Importación de equipos médico		
Definición conceptual: (según conceptos derivados de las teorías sobre el asunto)		
Instrumento: Entrevista		Técnica: Cuestionario
Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Proceso de importación	Fases de la importación	¿Cuáles son las etapas de la importación de equipos médicos?
Proceso de compra local	Fases de la compra local	¿Cuáles son las etapas de la compra local de equipos médicos?

Tabla 2. Operacionalización de la variable

Variable: Rentabilidad de la importación		
Definición conceptual: (según conceptos derivados de las teorías sobre el asunto)		
Instrumento: Entrevista		Técnica: Cuestionario
Dimensiones (depende de la naturaleza de la variable)	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
Costos de compra local	Precio de compra	Cuál es el precio de compra según cotización
Costos de importación	Costo CIF	¿Conoce el Valor CIF del equipo médico que desea importar?
	Impuestos y aranceles a pagar	¿Conoce los impuestos y aranceles del equipo médico que desea importar?
	Gastos de importación	¿Conoce los gastos de importación del equipo médico que desea importar?

Anexo 3. Instrumento de recopilación de datos

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Nombre del Instrumento:		Guía de entrevista: Importación de equipos médicos							
Autor del Instrumento:		Mundaca Rojas, Bryan Steven Yesquen Delgado, Sheyla Elizabeth							
Población:		Directivos de la empresa Preventiva S.A.C.							
Variable	Dimensión	Indicador	Preguntas	Escala					
				1	2	3	4	5	6
Importación de equipos médico	D1: Proceso de importación	I1: Fases de la importación	¿Cuáles son las etapas de la importación de equipos médicos?						
	D2: Proceso de compra local	I1: Fases de la compra local	¿Cuáles son las etapas de la compra local de equipos médicos?						
Rentabilidad de la empresa	D1: Costos de compra local	Precio de compra	Cuál es el precio de compra según cotización						
	D2: Costos de importación	Costo CIF	¿Conoce el Valor CIF del equipo médico que desea importar?						
		Impuestos y aranceles a pagar	¿Conoce los impuestos y aranceles del equipo médico que desea importar?						
		Gastos de importación	¿Conoce los gastos de importación del equipo médico que desea importar?						

ANEXO 4
FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

INSTRUCCIONES:

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia, el número que según su evaluación corresponda de acuerdo con la rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
3. COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
4. RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Adaptado de: www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

Santa Anita, 05 de enero de 2022

ANEXO 5: INSTRUMENTO VALIDADO POR EXPERTO N°1


FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE 1 Importación de equipos médico

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Guía de entrevista					
Autor del Instrumento	Mundaca Rojas, Bryan Steven Yesquen Delgado, Sheyla Elizabeth					
Variable 2:	Importación de equipos médico					
Población:	Cargos gerenciales de la empresa Preventiva S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Proceso de importación						
Fases de la importación	¿Cuáles son las etapas de la importación de equipos médicos?	4	4	3	3	
D2 Proceso de compra local						
Fases de la compra local	¿Cuáles son las etapas de la compra local de equipos médicos?	4	4	3	3	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Mg. MACO ELERA BILLY	
Fecha: 10 de enero de 2022	


ANEXO 6: INSTRUMENTO VALIDADO POR EXPERTO N°1

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2
VARIABLE 2 Rentabilidad de la empresa

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Guía de entrevista: Rentabilidad de la empresa					
Autor del Instrumento	Mundaca Rojas, Bryan Steven Yeequen Delgado, Sheyla Elizabeth					
Variable 2:	Rentabilidad de la empresa					
Población:	Cargos gerenciales de la empresa Preventiva S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítema	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Costos de compra local						
Precio de compra	Cuál es el precio de compra según cotización	4	4	3	3	
D2 Costos de importación						
Costo CIF	¿Conoce el Valor CIF del equipo médico que desea importar?	4	4	3	3	
Impuestos y aranceles a pagar	¿Conoce los impuestos y aranceles del equipo médico que desea importar?	4	4	3	3	
Gastos de importación	¿Conoce los gastos de importación del equipo médico que desea importar?	4	4	3	3	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Mg. MACO ELERA BILLY	
Fecha: 10 de enero de 2022	


ANEXO 7: INSTRUMENTO VALIDADO POR EXPERTO N°2

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE 1 Importación de equipos médico

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Guía de entrevista					
Autor del Instrumento	Mundaca Rojas, Bryan Steven Yesquen Delgado, Sheyla Elizabeth					
Variable 2:	Importación de equipos médico					
Población:	Cargos gerenciales de la empresa Preventiva S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Proceso de importación						
Fases de la importación	¿Cuáles son las etapas de la importación de equipos médicos?	4	4	4	4	
D2 Proceso de compra local						
Fases de la compra local	¿Cuáles son las etapas de la compra local de equipos médicos?	3	3	3	4	

Validado por:
pagina

Apellidos y Nombres	Firma
MONTES NINAQUISPE JOSE CARLOS	
Fecha: 05 de enero de 2022	


ANEXO 8: INSTRUMENTO VALIDADO POR EXPERTO N°2

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2
VARIABLE 2 Rentabilidad de la empresa

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Guía de entrevista: Rentabilidad de la empresa					
Autor del Instrumento	Mundaca Rojas, Bryan Steven Yesquen Delgado, Sheyla Elizabeth					
Variable 2:	Rentabilidad de la empresa					
Población:	Cargos gerenciales de la empresa Preventiva S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Costos de compra local						
Precio de compra	Cuál es el precio de compra según cotización	4	3	3	3	
D2 Costos de importación						
Costo CIF	¿Conoce el Valor CIF del equipo médico que desea importar?	4	4	3	3	
Impuestos y aranceles a pagar	¿Conoce los impuestos y aranceles del equipo médico que desea importar?	4	3	4	3	
Gastos de importación	¿Conoce los gastos de importación del equipo médico que desea importar?	4	3	3	3	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
MONTES NINAQUISPE JOSE CARLOS	
Fecha: 05 de enero de 2022	

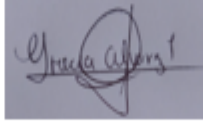
ANEXO 9: INSTRUMENTO VALIDADO POR EXPERTO N°3

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE 1 Importación de equipos médico

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		Guía de entrevista				
Autor del Instrumento		Mundaca Rojas, Bryan Steven Yosquen Delgado, Sheyla Elizabeth				
Variable 2:		Importación de equipos médico				
Población:		Cargos gerenciales de la empresa Preventiva S.A.C.				
Dimensión / Indicador	Ítema	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Proceso de importación						
Fases de la importación	¿Cuáles son las etapas de la importación de equipos médicos?	4	4	4	4	
D2 Proceso de compra local						
Fases de la compra local	¿Cuáles son las etapas de la compra local de equipos médicos?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Alvarez Tello Grecia	
Fecha: 15 de enero de 2022	

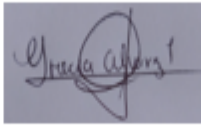
ANEXO 10: INSTRUMENTO VALIDADO POR EXPERTO N°3

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS


TABLA N° 2
VARIABLE 2 Rentabilidad de la empresa

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Guía de entrevista: Rentabilidad de la empresa					
Autor del Instrumento	Mundaca Rojas, Bryan Steven Yeequen Delgado, Sheyla Elizabeth					
Variable 2:	Rentabilidad de la empresa					
Población:	Cargos gerenciales de la empresa Preventiva S.A.C.					
Dimensión / Indicador	Ítems	suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Costos de compra local						
Precio de compra	Cual es el precio de compra según cotización	4	4	4	4	
D2 Costos de importación						
Costo CIF	¿Conoce el Valor CIF del equipo médico que desea importar?	4	4	3	3	
Impuestos y aranceles a pagar	¿Conoce los impuestos y aranceles del equipo médico que desea importar?	4	3	4	3	
Gastos de importación	¿Conoce los gastos de importación del equipo médico que desea importar?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
MG. Alvarez Tello Grecia	
Fecha: 15 de enero de 2022	

ANEXO 11 : Formatos para la importación de equipos médicos

	PERÚ	Ministerio de Salud	Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas	Dirección de Inspección y Certificación
---	-------------	----------------------------	---	---

<p>N° DE EXPEDIENTE:</p> <p>FECHA:</p>	<p>FORMATO A-2 Solicitud - Declaración Jurada</p>
	<p>AUTORIZACIÓN SANITARIA DE:</p> <p>a) FUNCIONAMIENTO DE DROGUERIA <input type="checkbox"/></p> <p>b) TRASLADO DE:</p> <p style="padding-left: 20px;">- DROGUERÍA (OF. ADMINISTRATIVA + ALMACÉN) <input type="checkbox"/></p> <p style="padding-left: 20px;">- ALMACÉN <input type="checkbox"/></p>

INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO FARMACÉUTICO (Según lo consignado en el RUC-SUNAT)									
1. REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE – RUC N°:	N°. REGISTRO DE EF								
2. NOMBRE COMERCIAL:									
3. RAZON SOCIAL:									
4. PROPIETARIO O REPRESENTANTE LEGAL:									
APELLIDOS:	NOMBRES:								
5. ACTIVIDADES (Marcar con X, Solo en caso de autorización de funcionamiento):									
IMPORTACIÓN, COMERCIALIZACIÓN, EXPORTACIÓN, ALMACENAMIENTO Y/O DISTRIBUCIÓN DE:									
A). PRODUCTOS FARMACÉUTICOS									
<p>1. MEDICAMENTOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS <input type="checkbox"/> - AGENTES DE DIAGNOSTICO <input type="checkbox"/> - RADIOFÁRMACOS <input type="checkbox"/> - GASES MEDICINALES <input type="checkbox"/> <p>2. RECURSOS TERAPEUTICOS NATURALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - PRODUCTO NATURAL DE USO EN SALUD <input type="checkbox"/> - RECURSO NATURAL DE USO EN SALUD <input type="checkbox"/> <p>3. PRODUCTOS GALÉNICOS <input type="checkbox"/></p> <p>4. PRODUCTOS DIETÉTICOS <input type="checkbox"/></p> <p>5. PRODUCTOS EDULCORANTES <input type="checkbox"/></p> <p>6. PRODUCTOS BIOLÓGICOS <input type="checkbox"/></p> <p>7. PRODUCTOS HOMEOPÁTICOS <input type="checkbox"/></p> <p>8. MEDICAMENTOS HERBARIOS <input type="checkbox"/></p>	<p>C). PRODUCTOS SANITARIOS</p> <p>1. PRODUCTOS COSMÉTICOS <input type="checkbox"/></p> <p>2. PRODUCTOS ABSORBENTES DE HIGIENE PERSONAL <input type="checkbox"/></p> <p>3. PRODUCTOS DE HIGIENE DOMÉSTICA <input type="checkbox"/></p> <p>4. ARTÍCULOS SANITARIOS (ARTICULOS PARA BEBE <input type="checkbox"/></p>								
B). DISPOSITIVOS MÉDICOS:									
NIVEL DE RIESGO									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">CLASE I: De B. Riesgo</th> <th rowspan="2">CLASE II, de Moderado Riesgo</th> <th rowspan="2">CLASE III, de Alto Riesgo</th> <th rowspan="2">CLASE IV, Críticos en mater. de Riesgo</th> </tr> <tr> <th>No Estéril</th> <th>Estéril</th> </tr> </table>			CLASE I: De B. Riesgo		CLASE II, de Moderado Riesgo	CLASE III, de Alto Riesgo	CLASE IV, Críticos en mater. de Riesgo	No Estéril	Estéril
	CLASE I: De B. Riesgo		CLASE II, de Moderado Riesgo	CLASE III, de Alto Riesgo				CLASE IV, Críticos en mater. de Riesgo	
	No Estéril	Estéril							
1. DISPOSITIVOS MÉDICOS	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
2. EQUIPOS BIOMEDICOS	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
3. EQUIPOS BIOMEDICOS DE TECNOLOGIA CONTROLADA	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
4. DE DIAGNOSTICO INVITRO (Reactivo de Diagnostico)			<input type="checkbox"/>						

www.digemid.minsa.gob.pe FORMATO A-2 - 1/3



6. DIRECCIÓN DE LA OFICINA ADMINISTRATIVA: (Congruente con la dirección consignada en el RUC)			
6a. Calle / Jiron / Avenida:		N°:	INT.:
6b. URB./AA.HH./PP.JJ.:		MZ.	LOTE:
6c. DISTRITO:		6d. PROV.:	6e. DPTO.:
6f. Correo Electronico:		6g. Telefono:	
7. DIRECCIÓN DEL ALMACÉN: (Congruente con la dirección consignada en el RUC)			
7a. Calle / Jiron / Avenida:		N°:	INT.:
7b. URB./AA.HH./PP.JJ.:		MZ.	LOTE:
7c. DISTRITO:		7d. PROV.:	7e. DPTO.:
7f. CON SERVICIO DE ALMACENAMIENTO: NO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/>			
INFORMACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO QUE BRINDA EL SERVICIO DE ALMACENAMIENTO (en caso de marcar si):			
7g. REGISTRO UNICO DEL CONTRIBUYENTE - RUC N°:			
7l. RAZÓN SOCIAL:			
8. HORARIO DE FUNCIONAMIENTO DE SU ESTABLECIMIENTO:			
Marcar con X los días Especificar las Horas (De:.. A: ...)			
<input type="checkbox"/> LUNES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> MARTES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> MIERCOLES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> JUEVES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> VIERNES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> SÁBADO	_____	_____	_____
INFORMACIÓN DE LOS PROFESIONALES QUE LABORAN EN EL ESTABLECIMIENTO FARMACÉUTICO			
9a. DIRECTOR TÉCNICO: QUÍMICO FARMACÉUTICO U OTRO PROFESIONAL SEGUN CORRESPONDA):			
9b. APELLIDOS:		NOMBRES:	
C.Q.F.P. N°:	email	DNI	TF
9c. HORARIO DE LABOR			
Marcar con X los días Especificar las Horas (De:.. A: ...)			
<input type="checkbox"/> LUNES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> MARTES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> MIERCOLES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> JUEVES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> VIERNES	_____	_____	_____
<input type="checkbox"/> SÁBADO	_____	_____	_____

ANEXO 12: Cotizaciones realizadas a empresas de India



COTIZACION / FICHA TECNICA

Para: Clínica Preventiva		Fecha: 03-05-2022
MODELO: MARS 40 – PROCEDENCIA LA INDIA		
COMBINACIÓN: MARS 40 (Máquina de rayos X de alta frecuencia de 500mA, 125KV, 40 KW con un tubo de rayos X de ánodo giratorio, soporte de tubo sin techo, mesa Bucky horizontal con tablero flotante (6 vías) y soporte Bucky vertical) Motorizado)		
FOTOGRAFÍA DEL EQUIPO		
		
ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL EQUIPO		
PRECIO UNITARIO TOTAL INCLUYE EL IGV 18%... US\$23,000.00		
GENERADOR DE RAYOS X	Máquina de radiografía fija basada en microprocesador de alta frecuencia	
FRECUENCIA DEL INVERSOR	50 KHz	
SALIDA DE POTENCIA	40 kilovatios	
GAMA KV	40 a 125 KVP con un incremento de 1KV por paso.	
RANGO mA	500 mA	
RANGO mAs	Hasta 400 mAs	
TIEMPO DE EXPOSICIÓN	2 ms a 2 segundos	

CONTROL	<p>Panel de control atractivo y de diseño ergonómico con interruptores de tacto suave total para diversas operaciones. Tener las siguientes funciones e indicaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interruptor de encendido / apagado de la máquina • Visualización digital de KV y mAs. • KV y mAs aumentan y disminuyen los interruptores. • Interruptor listo y de rayos X con indicadores • Interruptor de selección Bucky. • Stand by y interruptor de liberación de exposición. <p>Programa de autodiagnóstico con indicadores para: -</p> <ul style="list-style-type: none"> • Error de falla a tierra • Error de KV • Error de filamento
	<ul style="list-style-type: none"> • Sobrecarga térmica de la cabeza del tubo. • Indicadores Ready & X-Ray. • Programación anatómica de hasta 216 funciones preprogramadas en las que se realiza la selección automática de Factores Técnicos según la Selección de la Parte del Cuerpo. <p>Se proporciona un interruptor manual de 2 pasos con acción dual para liberación de exposición con cable retráctil para tomar imágenes desde una distancia más segura.</p>
TUBO DE RAYOS-X	<p>Un tubo de rayos X de ánodo giratorio de doble enfoque. El tubo de rayos X está protegido térmicamente.</p> <p>Punto focal pequeño: 1,0 mm</p> <p>Punto focal grande: 2,0 mm</p> <p>Capacidad de almacenamiento de calor del ánodo: 140 KHU</p>
HVTANK	<p>Un tanque de alta tensión muy compacto lleno de aceite de alta calidad con alta rigidez dieléctrica. El tanque de alta tensión contiene transformadores de alta tensión, transformadores de filamento, rectificadores de alta tensión y receptáculos de cables de alta tensión.</p>
CABLE AT (un par)	<p>Un par de cables de alta tensión de 08 metros compatibles con el tubo de rayos X.</p>
COLIMADOR	<p>Se proporciona un colimador manual engranado con fuente de luz LED con alta salida de lux.</p>

<p>STAND LIBRE DE TECHO</p>	<p>Todos los movimientos del stand son manuales pero bloqueados electromagnéticamente que incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Movimiento longitudinal de la columna, que se bloquea electromagnéticamente. ➤ Rotación de columna, que se bloquea automáticamente en el paso de 90º y se desbloquea presionando el bloqueo de pie. ➤ Movimiento de la cabeza del tubo hacia arriba / abajo, que se bloquea electromagnéticamente. ➤ Movimiento transversal de la cabeza del tubo, que se bloquea electromagnéticamente. <p>Especificaciones mecánicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Altura total del soporte desde el suelo: 2116 mm 2. Movimiento longitudinal de columna sobre orugas: 2300 mm 3. Movimiento total hacia arriba / abajo de la cabeza del tubo: 1440 mm 4. Movimiento transversal de la cabeza del tubo: 460 mm 5. Movimiento de rotación de la columna: + 90º con bloqueo mecánico automático en cada paso de 90º (desbloqueo con interruptor de pie). 6. Rotación de la cabeza del tubo: +90 grados 7. Peso neto del soporte: 200 Kg
<p>MESA FLOATEX +</p>	
<p>La mesa Allengers Floatex es una mesa fija con movimiento de 4 direcciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tablero de mesa flotante de 4 vías con movimiento de elevación para facilitar la colocación del paciente ➤ Los movimientos de la mesa son transversal y longitudinal. ➤ La mesa bucky consta de una rejilla oscilante para un mejoramiento de calidad de imagen. ➤ La bandeja de acero inoxidable en bucky puede acomodar un tamaño de casete de hasta 14 "x 17" ➤ El tablero de la mesa está hecho de material radiotransparente 	
<p>Especificaciones mecánicas:</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Longitud del tablero de la mesa: 2000 mm • Ancho del tablero de la mesa: 720 mm 	
<ul style="list-style-type: none"> • Movimiento longitudinal de la mesa: 535 mm • Movimiento transversal de la mesa: 180 mm • Altura máxima desde el suelo: 835 mm • Altura mínima desde el suelo: 570 mm • Capacidad de carga del paciente: 250 kg 	
<p>SOPORTE VERTICAL BUCKY</p>	
<p>El soporte Bucky vertical montado en el piso para exámenes de rayos X de pulmón y esqueleto tiene un diseño y manejo fáciles de usar.</p>	
<p>Especificación:</p>	

Altura máxima del soporte: 2024 mm
Ancho máximo del soporte: 732 mm
Longitud máxima del soporte: 1047 mm
Altura mínima del centro del detector desde el suelo: 400 mm
Altura máxima del centro del detector desde el suelo: 1700 mm
Movimiento ascendente del detector bucky: 1300 mm
Velocidad de subida: 60 mm / seg

PODER SUMINISTRO

Trifásico 400VAC, 50/60 Hz, \pm 10% con puesta a tierra independiente.
Resistencia de línea: -Max.0.2 Ohms.



DETECTOR PORTATIL, FLAT PANEL, INALAMBRICO (WI FI) 14x17 – MARCA PIXXGEN – PROCEDENCIA KOREA

FOTOGRAFÍA DEL EQUIPO



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL EQUIPO

PRECIO UNITARIO TOTAL INCLUYE EL IGV 18%... US\$19,500.00

- Tecnología silicón/silicio amorfo (a-Si)
- Centellador o pantalla de conversión yoduro de cesio (CsI)
- Matriz de píxeles efectiva de 2560 x 3072
- Tamaño de píxel 140 µm
- Resolución limitadora, 3,6 lp / mm sin fantasmas ni rejilla
- Rango de energía estándar 40 a 150 Kvp
- Conversión A/D 14 bits
- Modo de disparo AED / software (Detección Automática de Exposición)
- Protección de ingreso IPX1
- Carga estática 150 kg uniformemente
- Peso del detector incluido una batería 2.8 kg
- Batería tipo polímero de Li-ion de 4180 mAh
- Cargador externo para cargar 2 baterías a la vez
- Tiempo de carga plena 2.5 horas
- Autonomía de batería 5 hora

****ESTACION DE ADQUISICIÓN, VISUALIZACIÓN DIGITAL Y CONTROL DE PARAMETROS RADIOGRÁFICOS**

- Procesador Pentium Core i5
- Lectora grabador de DVD
- Sistema operativo Windows 10 Pro.
- Memoria RAM de 4 Gb
- Monitor color LCD 15" de alta resolución
- Capacidad de disco duro 1 Tb
- Red ethernet 10/100 base T
- Conectividad DICOM 3.0 impresión, almacenamiento, lista de trabajo, MPPS, consultar

/recuperar.

- Optimización de flujo de trabajo desde el panel táctil
- Ingreso de datos del paciente manual o automático

- Herramientas de medición
- Imagen en positivo y negativo
- Lupá de aumento
- Marcas de izquierda derecha, texto y anotaciones
- Mediciones de ángulos y longitud

Control de mando digital para selección de parámetros radiográficos

- Indicación digital de kv, mAs o mA, para radiografía
- Con programas anatómicos preestablecidos: editables hasta 20,000
- Visualización digital de mensajes de error
- Con software ZVIEW de autodiagnóstico y servicio técnico
- Modos de trabajo
- Kv/AEC (control automático de exposición: técnica de 1 punto (Opción)
- Kv/mAs, técnica de 2 puntos.
- Kv/ mA, /ms para la técnica ma. y ms (técnica de 3 puntos).
- Archivo de errores y estadísticas
- Visualización de % de calor acumulado del ánodo (% Hu
- Selección y configuración de tubo de una librería interna, con más de 300 tipos y marcas
- Calibración automática del tubo seleccionado
- Configuración de límites del generador, para acondicionar a líneas de alimentación deficientes

****REQUERIMIENTO DE ENERGIA**

- 208/230 Vac monofásico, 50/60 Hz 4/5 KVA
- Compensación automática de la tensión de línea de al menos $\pm 10\%$
- Corriente momentánea 15 amperios máx



**IMPRESION DE IMÁGENES MÉDICAS FUJIFILM DRYPIX
SMART
IMPRESORA LASER SECA DICOM**

FOTOGRAFÍA DEL EQUIPO



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL EQUIPO

PRECIO UNITARIO TOTAL INCLUYE EL IGV 18%... US\$4,300.00

La Impresora Fujifilm Medical Dry Laser Imagen DRYPIX SMART es un equipo destinado a imprimir imágenes de múltiples modalidades y mamografía con 2(dos) bandejas de películas online que pueden almacenar distintos tipos o tamaños de películas.

DRYPIX SMART recibe imágenes DICOM provenientes de lectores de imágenes FCR o de modalidades CT, MRI, Mamo y otras, e imprime las mismas en películas Fujifilm Medical Dry DI-HL y DI-ML.

Los tipos de películas Fujifilm Medical utilizadas y sus respectivos tamaño S son:

- DI-HL (blue base) RADIOLOGÍA
35 x 43cm (14"x 17") 100 films/pack
35X 35CM (14"x 14") 1 00 films/pack 26 x 36cm (10"x 14") 150 films/pack
25 x 30cm (10"x 12") 150 films/pack 20 x 25cm (8"x 10") 150 films/pack
- DI-ML (blue base) MAMOGRAFICAS
26 x 36cm (10"x 14") 150 films/pack
25 x 30cm (10"x 12") 150 films/pack 20 x 25cm (8"x 10") 150 films/pack

Especificaciones Técnicas

Sistema de impresión: Exposición velado laser y revelado térmico

Capacidad de procesamiento:

Tamaño de película	Capacidad de procesamiento de
35 x 43cm (14"x 17")	Aprox. 80 films/hr
35 x 35cm (14"x 14")	Aprox. 85 films/hr
26 x 36cm (10"x 14")	Aprox. 100 films/hr

25 x 30cm (10"x 12")	Aprox. 100 films/hr
20 x 25cm (8"x 10")	Aprox. 1 00 films/hr

Tiempo requerido de inicio: Aproximadamente 1 00 seg. para la medida de 35 x 43cm (14"x 17") para la prueba de impresión.

Tamaño pixel:

Estándar 100µm (304dpi)

Alta Resolución: 50µm (508dpi)

Matriz de impresión

Resolución	Tamaño Película[cm]	Tamaño Película [inch]	Matriz
100 micrones	35x43	14x17	3520x4280
	35x35	14x14	3520x3520
	26x36	10x14	2540x3600
	25x30	10x12	2540x3600
	20x25	8x10	2000x2510
50 micrones	35x43	14x17	7040x8560
	35x35	14x14	7040x7040
	26x36	10x14	5080x7200
	25x30	10x12	5012x6032
	20x25	8x10	4000x5020

Profundidad de Escala de Grises: 14 bits

Memoria de Imagen: 1GB

Densidad máxima: 3.6 / 4.0

Ajuste de Densidad: Automático

Carga de películas: Carga de películas bajo condiciones de Luz día.

Bandeja de la película: 62 bandejas (hasta 0K tamaños de películas están disponibles al cambiar las bandejas de películas).

Calibración de Densidad: Incorpora densitómetro interno para calibración de densidad de impresión de forma totalmente automática.

Canales de Ingreso: Ingreso de red DICOM por un canal únicamente.

Condiciones Ambientales: Condiciones de Operación:

Temperatura 15-30°C

Humedad 40-70% HR (a 15°C) a 15-70% HR (a 30°C) (Sin condensación de rocío)

Condiciones de Suministro de Energía

Línea de Voltaje AC100-120/200-240VS 10%

Monofásica (2 líneas o 3 líneas)

Frecuencia: 50-60Hz

Corriente nominal:

AC100-120V: 12A

AC200-240V: 6A

Consumo de energía: Máximo 1.5kW

Energía eléctrica :

Impresión : 350Wh

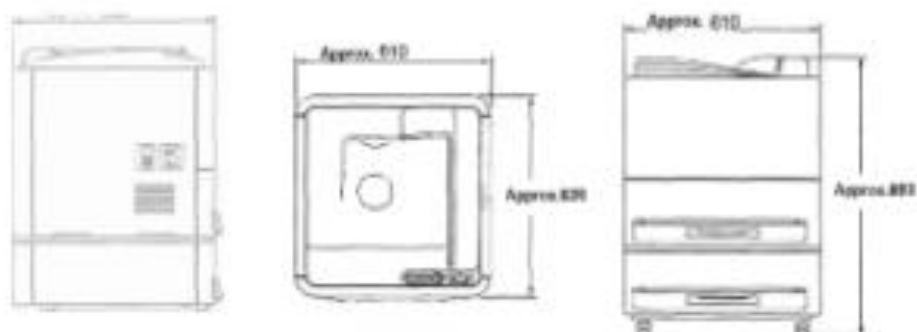
Listo para imprimir: 180Wh

Ahorro de energía : 60Wh

Listo para imprimir 700kj

Dimensiones externas y peso:

Ancho (mm)	Profundidad (mm)	Altura (mm)	Peso (kg)
Aprox. 610	Aprox. 630	Aprox. 993	Aprox. 104



CONDICIONES

- > **Tiempo de entrega** : Inmediata de stock a partir de recepción de OC y/o firma del contrato, salvo causas de fuerza mayor de 30 a 45 días.
- > **Garantía**: 24 meses (la garantía técnica cubre todas las fallas que puedan producirse en materiales, partes por defecto de fábrica).
- > **Forma de Pago**: 50% Adelanto a la firma del contrato de compra - venta, 40% antes del embarque de los equipos, 10% a firma del acta de conformidad.
- > **Instalación**: el precio incluye montaje, ajusta, calibración, pruebas y puesta en marcha.
- > **Mantenimiento**: este precio incluye servicio técnico sin costo adicional por el periodo de 24 meses después de la fecha de entrega, según de las condiciones de garantía del fabricante y las condiciones generales de Digitech Medical EIRL.
- > **Capacitación**: el precio incluye capacitación al personal usuario en el manejo, cuidado del equipo y asistencia técnica. Dicha capacitación será efectuada por el personal especializado en aplicaciones (staff de ingenieros).

CONDICIONES GENERALES

INSTALACION Y MANTENIMIENTO

Independiente de la forma de adquisición del equipo, su instalación deberá ser efectuada por **DIGITECH MEDICAL**, comenzando con el desembalaje del equipo y terminando con su entrega en pleno funcionamiento. Cualquier mano ajena que interviniere sin nuestro consentimiento a desempacar o armar el equipo o cualquiera de sus partes, arriesgará la pérdida de la garantía. Es responsabilidad del comprador, el suministro e instalación de la fuerza eléctrica adecuada, estabilizada y la instalación del conductor de tierra en el lugar donde funcionará el equipo.

Detalles amplios serán suministrados por el personal técnico **DIGITECH MEDICAL** con respecto a la instalación eléctrica y conductor de tierra requeridos y el comprador se compromete a observar al pie de la letra sus recomendaciones, para garantizar más tarde su satisfacción plena en el rendimiento del equipo.

Además correrá por cuenta del comprador todo trabajo de carpintería, electricidad u obra civil que sea necesaria. Si fuera el caso los trabajos de pre - instalación serán efectuados por el comprador, pero con el asesoramiento del Departamento de Ingeniería de **DIGITECH MEDICAL**.

DIGITECH MEDICAL se compromete a dar servicio técnico gratis al equipo por un periodo de veinticuatro (24) meses a partir de la fecha de instalación; salvo en casos de desperfectos causados por abuso, negligencia o intervención técnica inautorizada, en cuyo caso nos reservamos el derecho de cobrar nuestros servicios para arreglar dichos desperfectos. Después de los veinticuatro (24) meses de servicio gratis, la casa quedará siempre a las órdenes del comprador para el contrato de mantenimiento del equipo. Las piezas defectuosas que se reemplacen, quedaran en propiedad de **DIGITECH MEDICAL**.

MOVILIDAD Y ALOJAMIENTO

Queda entendido que para las instalaciones en provincias, así como para las visitas de inspección y mantenimiento a dichas instalaciones, los pasajes, gastos de viaje, pensión y alojamiento del personal técnico mientras dure su visita de servicio al equipo, correrán por cuenta de **DIGITECH MEDICAL**, para las inspecciones y mantenimiento fuera de la ciudad de Lima, correrá por cuenta del Comprador.

GARANTIA

ESTA VENTA SE REALIZA CON UNA GARANTIA por veinticuatro (24) meses, durante cuyo periodo se reemplazará o reparará libre de costo cualquier pieza que se malogre. Dicha garantía será provista por el representante de la fábrica, **DIGITECH MEDICAL**.

La garantía no cubre desperfectos en el equipo causados por descuidos, abusos, negligencia, o mal manejo, entendiéndose estos últimos conceptos como la utilización del equipo en forma adversa a lo indicado en el MANUAL DEL OPERADOR provisto por el fabricante junto con la unidad.

Confiamos en que nuestro presupuesto será merecedor de su aprobación y en espera de sus gratas instrucciones al respecto, tenemos el agrado de suscribirnos con toda consideración.

Sus muy atentos y seguros servidores,

Atentamente,



GUÍA DE ENTREVISTA N° 1

EMPRESA: CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C

ENTREVISTA: Raúl Delgado Aquino

Cargo: Gerente general

FECHA: 01/07/2019

Mediante el presente se pretende obtener información relevante sobre el proceso de importación de equipo médico en la Clínica de salud ocupacional PREVENTIVA S.A.C mediante preguntas relacionadas al tema.

1. ¿Cuáles son las etapas de la importación de equipos médicos?

Para la importación del equipo médico se debe establecer las exigencias para con el proveedor, a través lineamientos del proceso de Importación. Las cuales se dividen en establecer, registrar, comercializar e importar. Se deberá contar una vez elegido el proveedor con todo lo necesario para la negociación, esto es saber en qué Incoterm, que medio de pago, plazos de entrega, seguros, transporte, proceso de aduanas, etc.

2. ¿Cuáles son las etapas de la compra local de equipos médicos?

Las etapas de compra se dividen en la identificación y selección de los proveedores, a partir de ello se establece los documentos y acciones para formalizar la compra, como por ejemplo solicitud y emisión de cotización, contrato y firma, arribo e

instalación del equipo y por último la capacitación para la entrega del equipo en pleno funcionamiento.

3. ¿Cuál es el precio de compra según cotización?

El precio de compra oscila entre los US\$ 15,000.00 a US\$ 25,000.00 dólares, dependiendo de la marca y adaptaciones técnicas del producto, en este caso el equipo médico. Considerando los impuestos y costos de transporte a pagar.

4. ¿Conoce el Valor CIF del equipo médico que desea importar?

El valor CIF está compuesto de 3 aspectos fundamentales: costo del producto en el puerto de origen, el valor del seguro considerado obligatorio para obtener el valor en Aduanas o el valor conocido como CIF, y finalmente el costo del transporte internacional, aquel que será vía marítima ahorrando dinero comparando con el valor de un flete aéreo.

5. ¿Conoce los impuestos y aranceles del equipo médico que desea importar?

A través de la consulta de la partida arancelaria podemos tener conocimiento de los impuestos y aranceles que se deben pagar, estos son el valor de Ad/ Valorem es de 0 %, esto debido a la política de nuestro país de incentivar a la importación de tecnología, no presenta ningún pago por su naturaleza del ISC, dentro de los impuestos que la partida si está afecta están el IGV y el IPM, no presentando variaciones y siendo igual que las demás partidas en 16 % y 2 % respectivamente.

6. ¿Conoce los gastos de importación del equipo médico que desea importar?

Dentro de los gastos de importación se encuentran la descarga y desestiba que consiste en el soporte que se da para que el producto a importar sea puesto a tierra una vez llegado el medio de transporte, además se considera otros costos de traslado y custodia hasta poder llegar a un almacén donde estará hasta la nacionalización. Luego se debe llevar hasta la clínica para su instalación y su puesta en marcha, todo esto incluye un costo y a su vez los pagos del despacho de aduanas y otros trámites por parte de la agencia de aduanas.

ANEXO 14: CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

 USMP <small>UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN DE PORRES</small>	Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos	 ACBSP <small>GLOBAL BUSINESS ACCREDITATION</small>	 EUROPEAN COUNCIL FOR BUSINESS EDUCATION	 ACSUG <small>ASOCIACIÓN PERUANA DE LA UNIÓN DE SALUD OCUPACIONAL DE LIMA</small>
---	---	---	--	--

CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO DE ACCESO PÚBLICO

Por medio de la presente, informamos que la CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C, autoriza a los alumnos Mundaca Rojas Bryan Steven con código de matrícula N.º 2013601295 y Yesquén Delgado, Sheyla Elizabeth con código de matrícula N.º 2014153910 de la Escuela Profesional de Administración de Negocios Internacionales , de la Universidad de San Martín de Porres, hacer uso de la información que a continuación se detalla, con el consentimiento de la institución, para el desarrollo de su proyecto de investigación, la cual lleva por título: RENTABILIDAD DE LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS MÉDICOS EN LA CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C, CHICLAYO – 2021

1. Entrevista con Gerente General
2. Documentos de Importación
3. Costos de Importación
4. Fotos consentidas dentro de las áreas ha investigar en la organización

Dicha información, se recopilará en el Trabajo de Campo para posteriormente ser registrada en su Investigación con fines netamente académicos.

Se expide la presente **CONSTANCIA DE CONSENTIMIENTO INFORMADO**, a solicitud del interesado (a), para los fines que estime conveniente.

Pimentel, 11 de Marzo del 2019

 _____ _____ <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;">MUNDACA ROJAS, BRYAN STEVEN YESQUÉN DELGADO, SHEYLA ELIZABETH</div>	 _____ _____ <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;">CLÍNICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C</div>
--	---

ANEXO 15: FOTOS EN LA EMPRESA CLINICA DE SALUD OCUPACIONAL PREVENTIVA S.A.C



