



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**“Oportunidades de negocio en el sector salud para aumentar la
Importación de Equipos Médicos para la Radiología
Intervencionista, 2020”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR (ES):

Medina Huaman, Leydi (orcid.org/0000-0002-7712-9844)

Salcedo Pichen, Valeria (orcid.org/0000-0003-0693-0391)

ASESOR:

Mgtr. Pasache Ramos, Máximo Fidel (orcid.org/0000-0003-1005-0848)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2020

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación va dedicado a todos nuestros familiares y amigos quienes nos brindaron su apoyo en todo el desarrollo de este proyecto.

Agradecimiento

Nuestro agradecimiento a las empresas que colaboraron en este trabajo de investigación y también a nuestro asesor, quien nos orientó y guio en todo el proceso de elaboración del presente estudio.

Índice

Índice.....	iv
Índice de Tablas	v
Índice de figuras	vi
RESUMEN	vii
ABSTRAC	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGIA.....	16
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	16
3.2 Variables y operacionalización	17
3.3 Población (muestra, muestreo, unidad de análisis)	17
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
3.5 Procedimientos.....	20
3.6 Método de análisis de datos.....	20
3.7 Aspectos éticos	21
IV. RESULTADOS	21
V. DISCUSIÓN.....	26
VI. CONCLUSIONES.....	28
VII. RECOMENDACIONES	29
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS	33

Índice de Tablas

Tabla 1: Variable 1 – oportunidades de negocio	20
Tabla 2: Variable 2 - importaciones	21
Tabla 3: Prueba de normalidad	22
Tabla 4: Correlación entre oportunidades de negocio e importaciones	22
Tabla 5: Correlación entre necesidad del producto y demanda - volumen	23
Tabla 6: Correlación entre acceso y restricciones demanda - volumen	23
Tabla 7: Matriz de operacionalización – variable oportunidades de negocio	32
Tabla 8: Matriz de operacionalización – variable importaciones	33
Tabla 9: Matriz de consistencia	34
Tabla 10: Importaciones en el año 2020	49
Tabla 11: Países de procedencia de las importaciones en el año 2020	49
Tabla 12: Empresas importadoras en el año 2020	50
Tabla 13: Recursos y presupuesto	50

Índice de gráficas y figuras

Figura 1: Variable 1 – oportunidades de negocio	20
Figura 2: Variable 2 - importaciones	21
Figura 3: Importaciones del año 2020	51
Figura 4: Porcentaje de participación de los países de procedencia	51
Figura 5: Nivel de participación de los países de procedencia	52
Figura 6: ESSALUD: Procedimientos Especiales - Tomografías	52
Figura 7: ESSALUD: Atenciones de Emergencia en Miles, 2005-2019	53
Figura 8: ESSALUD: Porcentaje de Intervenciones y Cirugía menores en miles 2005 – 2019	53
Figura 9: ESSALUD: Intervenciones Quirúrgicas y Productividad de salas de Operaciones, 2005 - 2019	54
Figura 10: Inscripción en el Registro Sanitario de Dispositivos Médicos de la Clase I (de bajo riesgo) (TUPA: 246)	55
Figura 11: Declaración Jurada	58

RESUMEN

El presente estudio “Oportunidades de negocio en el Sector Salud para aumentar para Importación de Equipos Médicos para la Radiología Intervencionista en el año 2020”, tuvo como objetivo general, determinar la relación que existe entre las oportunidades de negocio del sector salud con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista del año 2020.

Esta investigación tuvo enfoque cuantitativo con diseño descriptivo no experimental de tipo aplicada; para la realización de la investigación se tomó a una población cinco empresas del sector salud en el Perú, de tal manera, que se conformó una muestra de cinco empresas del rubro estudiado. Asimismo, las dos variables del estudio se utilizaron un cuestionario de treinta y nueve preguntas, y con ello se pudieron lograr los resultados. La información estadística analizada promueve y afirma que existe una correlación significativa de $Rho = 0.989$ entre ambas variables, las oportunidades de negocio y la importación de equipos médicos para la Radiología Intervencionista, y que representan un rubro importante para el desarrollo económico. Asimismo, se definen algunas teorías sobre las oportunidades de negocio y las importaciones, lo que es importante por el tipo de negocio que representa.

Palabras clave: oportunidades de negocio, importación, equipos médicos.

ABSTRAC

The present study "Business opportunities in the Health Sector to increase for Import of Medical Equipment for Interventional Radiology in the year 2020", had as general objective, to determine the relation that exists between the business opportunities of the health sector with the import of medical equipment for interventional radiology in the year 2020.

This research had a quantitative approach with an applied non-experimental descriptive design; in order to carry out the research; a population of five companies of the health sector in Peru was taken, in such a way that a sample of five companies of the studied area was formed. Likewise, the two variables of the study were used in a questionnaire of thirty-nine questions, and thus the results were achieved. The analyzed statistical information promotes and affirms that there exists a significant correlation of $Rho = 0.989$ between both variables, the business opportunities and the import of medical equipment for the Interventionist Radiology, and that they represent an important item for the economic development. Likewise, some theories about business opportunities and imports are defined, which is important because of the type of business it represents.

Keywords: business opportunities, imports, medical equipment.

I. INTRODUCCIÓN

Mediante la presente Tesis de Grado, se identificaron algunas de las oportunidades de negocio en el sector salud para incrementar las importaciones en el periodo 2020 de equipos médicos para la radiología intervencionista, este proyecto buscó promover la inversión de las empresas peruanas en este tipo de productos, y con ello que hubiese un beneficio económico, crecimiento empresarial y bienestar social.

A nivel internacional las oportunidades de negocio se pudieron enfocar en las inversiones posibles para el sector salud, ya que, habiendo crisis sanitaria o no, en los últimos años, la mayoría de las personas ansían sentirse saludables y es por ello que esto pudo ser aprovechado por nuevas empresas con visión empresarial (Navarro, 2017).

Es así como las oportunidades de negocio significaron un paso muy importante para las empresas que quisieron crear un plan de negocios en el que denotaron una oportunidad con base viable para ser desarrollada (Versoza, 2017), es por ello, que es imprescindible que las empresas puedan impulsar estas oportunidades de negocio para lograr un beneficio económico y social.

Asimismo, la inversión en equipos médicos para la radiología intervencionista representó un gran avance para el rubro tecnológico y medico en el Perú. Lozano (2016) precisa que la especialidad de la Radiología Intervencionista se encuentra en crecimiento en América Latina debido a la diversidad cultural, social y económica de cada país. Por ello, las autoridades y las empresas privadas tuvieron un papel determinante en el sector salud, para que este lograra el desarrollo que necesita un sector notablemente decadente.

Sobre el sector salud en la actualidad. La Organización Mundial de la Salud (2019) indico que el Perú tiene un sistema con muchos proveedores de servicios de salud y seguros, los cuales tienen una coordinación deficiente y a veces desempeñan funciones que se superponen por ello, esto significó un problema y necesidad global que demanda la sociedad insatisfecha con el servicio que brinda el sector de la salud peruano.

Según Macera (2018) señala que a pesar de la problemática en el sector salud, el presupuesto del Ministerio de Salud, para el año 2018 se redujo en 4,6% en relación con el monto del año 2017. Para el gasto público, por el momento, S/ 16.856 millones, lo que equivale al 2,40% del PBI, lo que sugirió la Organización Mundial de la Salud se debe estar por encima del 6%.

En ese escenario, el nuevo rol del estado en el proceso de cambio, se planteó realizar una reforma integral en las diferentes redes del sector salud, entre la justa distribución de los beneficios y la efectividad de la gestión (Sanabria, 2015). De acuerdo con ello, se denoto que el sector estatal y privado pudo beneficiarse de esta nueva etapa de cambios, que intenta generar servicios de calidad y con mayor accesibilidad para la demanda actual.

Según Santos (2016) preciso que los productos importados son principalmente los bienes de capital en tecnología e insumos, siendo el intercambio comercial lo que más se ha desarrollado del Perú con otros países. Es así que se reconoció que los equipos médicos para la radiología intervencionista representan una oportunidad vital para que nuevas empresas opten por introducir al mercado este tipo de productos, los cuales produjeran un cambio importante en la oferta actual del mercado.

Según Sunat (2019), en los últimos cuatro años, los principales proveedores de estos equipos tienen como países de procedencia a Estados Unidos cuya participación llego a 19 millones de dólares, Reino Unido con 10 millones de dólares, Corea del Sur con 8 millones de dólares, Alemania con 5 millones de dólares, Japón con 4 millones de dólares, China con 2 millones de dólares, Francia, Italia y España.

Es así que la adquisición de equipos médicos para radiología intervencionista representó un gran reto de inversión para las empresas peruanas, esto debido al gran mercado que representa el sector salud por su tamaño y reciente crecimiento (Sanabria, 2015). Es por ello que se concluyó que este tipo de inversión trae consigo un crecimiento a mediano y largo plazo para aquellas empresas que deseen introducirse a un nuevo sector de negocios con alta demanda.

Esta investigación se identificó algunas de las oportunidades de negocio en el sector salud, con el propósito de que pueda ser utilizada como herramienta de apoyo por las empresas peruanas que deseen reinsertarse en un nuevo mercado.

Asimismo, mediante los datos de la Sunat podremos conocer el valor de las importaciones, proveedores y procedencia, con lo cual logró demostrar el crecimiento de las importaciones para este tipo de equipos en el año 2020.

El problema general para investigar es saber ¿Cómo se relaciona las oportunidades de negocio que tiene el sector salud con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, al año 2020?

Los problemas específicos investigaremos ¿Cómo se relaciona la necesidad de equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, al año 2020? ¿Cómo se relaciona el acceso y restricciones de equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, al año 2020?

Justificación Teórica, esta investigación se justifica porque buscaba conocer cuáles son las oportunidades de negocio que tiene el sector salud para incrementar las importaciones de equipos médicos para la radiología intervencionista a partir del análisis de datos de compra de estos equipos. De esta forma, esto pudo incentivar y promover que las empresas realicen la importación de este tipo de productos.

Justificación Metodológica, esta investigación tiene dos variables, las oportunidades de negocio e importaciones de equipos médicos para la radiología intervencionista en el periodo 2020, dentro de los cuales, se pudo estimar el desempeño anual de las importaciones peruanas en el 2020 y conocer cuáles fueron las oportunidades de negocio que pueden generar o convertirse en un plan de negocio para las empresas del sector o aquellas que deseen invertir en él.

Justificación Práctica, esta investigación busca ser de utilidad para que las medianas empresas podrían identificar una oportunidad de negocio y así puedan generar un negocio para que comercialicen productos en el sector salud, el cual tiene algunas deficiencias en el acceso, calidad y costos actuales, lo que puede

ayudar de manera conjunta al crecimiento económico de las empresas y al mismo tiempo brinde servicios de mejor calidad a los pacientes.

Justificación Social, si bien este estudio busco relacionar las oportunidades de negocio del sector salud con las importaciones, también se buscó promover la inserción de nuevas empresas en este sector debido al precario servicio de salud que tienen las instituciones médicas tanto privadas como públicas, que actualmente tampoco brindan servicios en óptimas condiciones que garanticen la salud de los peruanos.

Como objetivo general buscamos determinar la relación que existe entre las oportunidades de negocio que tiene el sector salud con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, año al 2020.

Asimismo, como primer objetivo específicos se buscó determinar la relación que existe entre la necesidad de los equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación al año 2020 y el segundo fue determinar la relación que existe entre el acceso y restricciones de los equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación al año 2020.

En el presente trabajo tenemos además una hipótesis general la cual es existe relación entre las oportunidades de negocio del sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista, año al 2020. En esa misma línea tenemos hipótesis específicas la cual es que existe relación entre la necesidad de los equipos médicos del sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista, año al 2020. Así mismo es que existe relación entre los accesos y restricciones de los equipos médicos del sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista, año al 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Antecedentes internacionales

Corrales, J et al. (2017). *Propuesta de un modelo empresarial internacional (mei) que impulse a las pymes en México a la comercialización de la empresa NOPALITOS S.A. de C.V.* El presente trabajo es una tesis con enfoque mixto con un estudio tipo descriptiva, el planteamiento del problema es ¿Cómo contribuir al desarrollo de un plan de negocios en México que impulse a la comercialización de la empresa NOPALITOS S.A. de C.V., en Japón? Tienen como objetivo la propuesta de un modelo empresarial internacional que contribuya al desarrollo de un plan de negocios en México – Japón. Concluyeron indicando que el cuerpo del trabajo ha sido sensibilizado a apuntar a un plan de negocios de exportación que sirva como principio básico a las PyMES para, que estos lleguen a internacionalizarse llegando a ayudarse entre las mismas.

Merchan, P. (2018). *Efectos de las restricciones aduaneras de importaciones vehículos en guayaquil año 2012 al 2016.* El presente trabajo es una tesis mixta con un estudio descriptivo y exploratorio, el planteamiento del problema es ¿Cómo identificar el impacto que generan las reformas tributarias en las importaciones? el objetivo principal fue analizar las importaciones de vehículos en la ciudad de Guayaquil, el efecto por las aplicaciones de las medidas arancelarias en el periodo 2012-2016. Finalmente detallaron las conclusiones, indicaron que las reformas restrictivas disminuyeron la demanda interna y externa de vehículos, así mismo disminuyó la contaminación al medio ambiente, el tráfico vehicular y genero ingresos para el estado gracias al impuesto ambiental aplicado a los vehículos, sin embargo, detallaron que el análisis permitió determinar que el estado debió implementar medidas arancelarias más flexibles que busquen mantener el equilibrio entre el mercado importador y el demandante local.

Múnera, C. (2017). *Plan de mercadeo para la distribución de equipos médicos hospitalarios primus, skytron y consolidate por la empresa IHM ingeniería.* El presente trabajo es una tesis cuantitativa con un estudio explorativo, el

planteamiento de problema de la empresa IHM ingeniería es que se ha detectado una disminución en las ventas de algunos equipos médicos, tuvieron como objetivo principal elaborar un plan de mercateo para la distribución de equipos médicos de la empresa IHM en el mercado caleño, según las evaluaciones que se realizaron, se calificó a la empresa como un promedio bajo pero estable para ser competitivo en el mercado, una de las principales debilidades es la comunicación integrada a la formación recibida, es por ello que se generó una matriz DOFA donde se genera estrategias de comunicación de marketing, precio, distribución, producto, concluyeron que indujeron estrategias orientadas a la facilidad de pago por medio de entidades financieras, estrategias de marketing para tener más relación con los clientes y estos se mantengan en contacto.

Ríos, J. et al. (2016). *La radiología intervencionista en el diagnóstico y tratamiento de neoplasias*. Indica que la radiología intervencionista es una especialidad de la radiología que supera las expectativas, puesto la invasión al cuerpo es mínimo, es más efectiva para la operación como para los demás usos. El presente artículo menciona que la radiología intervencionista ofrece a todos los pacientes, adultos y niños la adecuada evaluación con una mínima invasión en su cuerpo lo que es aceptable ya que es proporciona una mejor calidad y procedimiento en la gestión y por ende el procedimiento no es tan traumático. En conclusión, el artículo nos indica que la radiología intervencionista es y será de mucho valor para los próximos años ya que tiene una gran utilidad esto de la mano con el uso adecuado y los profesionales capacitados. La radiología intervencionista reduce tiempos quirúrgicos entro de ellos el sangrado en casos muy específicos como son las embolizaciones preoperatorias.

Pérez, L. (2016). *Emprendimiento de oportunidades de negocio en las economías emergentes y en las economías desarrolladas: El caso de las emerging and growthleading economies y el grupo de los 7, 2004 – 2012*. La presente tesis es un estudio con enfoque cuantitativo, tipo de estudio correlacional descriptivo, tuvo como problema ¿Las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocio en las economías emergentes EAGLEs y en las economías desarrolladas G7

durante el periodo 2004-2012? Así mismo tuvo como objetivo principal conocer si las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocio en las economías emergentes EAGLEs y en las economías desarrolladas G7 durante el periodo 2004-2012. La hipótesis de la presente tesis fue que las regulaciones a la entrada, la efectividad del gobierno y la calidad regulatoria son las principales variables que influyeron en el emprendimiento de oportunidades de negocio en las economías emergentes EAGLEs y en las economías desarrolladas G7 durante el periodo 2004-2012. Concluyeron aceptando la hipótesis general y específicas dado que se comprobó que las variables que utilizaron sí influyeron en el emprendimiento de negocios dentro del grupo EAGLEs y el G7 durante el periodo 2004-2012. Para tener un mayor entendimiento, los países que forman EAGLEs son China, Brasil, Rusia, India, México, Indonesia y Turquía. El grupo 7 está conformado por EE. UU, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Canadá.

Antecedentes Nacionales

Grimaldo, L. et al. (2019). *Plan de negocios para una empresa de servicios de salud móvil con especialistas médicos en Lima Metropolitana*. Esta tesis cuantitativa, presento como objetivo general evaluar la viabilidad, técnica y financieramente del plan de negocio para implementar consultorios los cuales brindarían servicios médicos a la población socioeconómica tipo C, el problema principal que se encuentra es que la población no cuenta con acceso a servicios de salud, se realizó el análisis del mercado SEPTTEG, se detectaron las oportunidades de negocio, considerando que hay una fuerte demanda por estos servicios de salud, así mismo se detectaron las amenazas. Concluyen mencionando que hay una fuerte demanda por servicios de salud puesto los que actualmente tenemos, son bastantes decadentes, las ofertas del mercado no cubren la necesidad de los pacientes.

Pisano, F. (2017). *Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos, Lima 2017*. En su tesis de enfoque mixto con tipo de investigación aplicativo – proyectivo, indico que muchos

países adquieren equipos médicos puesto son indispensables para cubrir la necesidad de diferentes centros médicos, tiene como objetivo general proponer un plan de costos de importación para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos, luego de este estudio se llegó a la conclusión de que las empresas importadoras necesitan un sistema de control de costos para la importación puesto hay errores en la determinación de los costos lo cual permita incrementar el margen de contribución.

Peralta, K. J. (2017). *Mejora de los Procesos de Importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de Equipos Médicos en Lima, 2017*. La tesis con enfoque mixto, tipo proyectista, menciona que como uno de sus objetivos específicos era diagnosticar los problemas en los procesos de importaciones de equipos médicos en Lima. Realizaron una guía de procesos de importación con la propuesta de reducción de carga tributaria para una empresa importadora de equipos médicos, así mismo obtener mejores resultados a base de implementar concomitancia sobre el proceso de importación, ya que estos procesos bastante delicados, puesto se debe tener el permiso de DIGEMID así mismo no se omita ningún proceso que pueda ocasionar mayores cobros en el proceso. Concluyeron proponiendo un plan para la mejora de los procesos de importaciones para reducir la carga tributaria en la empresa Productos Médicos y Ortopedia SAC en Lima 2017, con la finalidad de obtener la reducción esto con la finalidad de conseguir una reducción de dichos tributos y tasas de manera que permita obtener mayores ganancias para la empresa.

Cabrera, C. et al. (2020). *Plan de negocio para la creación de una clínica especializada en Medicina Intervencionista en Lima norte*. En la presente tesis con enfoque mixto, detallaron que la medicina intervencionista se ha desarrollado en los últimos años y ha buscado ser un apoyo a los diagnósticos médicos, además a ello detalla que casi todos los órganos del cuerpo humano puede ser intervenido con medicina intervencionista ya que se introducen catéteres en los vasos sanguíneos u otras vías para guiarlos hasta la localización de la enfermedad y así poder tratarlo, tuvieron como objetivo elaborar un plan de negocio para la creación de una IPRESS privada especializada en medicina

intervencionista en la región de Lima Norte, concluyen mencionado que la medicina intervencionista realiza intervenciones quirúrgicas mínimamente invasivas, brinda apoyo al diagnóstico y de igual manera se puede reemplazar por una cirugía convencional, indica que genera menos costos, menos complicaciones si se compara con las cirugías convencionales, así mismo la tesis se ha presentado como un plan de negocio para la creación de una clínica en medicina intervencionista y de esta manera cubrir la necesidad de la población, creando oportunidad de negocios, este plan abre puertas para próximos proyectos.

En el presente trabajo tenemos las siguientes teorías relacionadas al tema

Rodríguez, F. y Moreno, J. (2013) Manual para la identificación de oportunidades de negocio. Los autores hablaron sobre las ideas de negocio que llegan a ser oportunidades de negocio, mencionaron que cuando se proceda a reconocer una necesidad en el mercado, nosotros vamos a tener la oportunidad de negocio es ello mismo lo que toma como la primera dimensión, por lo que se tendría que desarrollar un producto o un servicio para cubrir las necesidades de los usuarios y ello se puede aplicar en el presente trabajo dado que la necesidad del producto se utilizara como primera variable para realizar el estudio correlacional correspondiente y así mismo resaltar la necesidad de equipos médicos para la radiología intervencionista. Mencionaron que las oportunidades de negocio deben ser localizables en el mercado, si bien detectar la necesidad puede ser un primer asunto, lo siguiente es descubrir la forma objetiva en que puede ser cubierta. Agregaron que, para considerar la idea como Oportunidad de Negocio, su materialización debe estar al alcance de su promotor, valorando el conocimiento que se tenga sobre la actividad, el acceso y restricciones a recursos financieros y no financieros, los cuales son trámites administrativos solicitados por las entidades nacionales reguladoras de las importaciones, claro está, de acuerdo con qué tipo de producto se va a importar, en el caso de nuestra tesis, acceso y restricciones se utilizara como la segunda variable, se utilizara de igual manera para el estudio correlacional puesto al ser importaciones de equipos médicos, existe trámites administrativos y obligatorios que los importadores deben de

realizar de acuerdo a lo solicitado por las entidades nacionales encargadas del proceso. Concluyeron indicando que existen muchas ideas de negocio, las cuales tiene que ser valoradas por los clientes, tiene que diferenciarse y ser atractiva de esta manera se genera una oportunidad de negocio.

Pérez, F. (2017) Actitud emprendedora y oportunidades de negocio. El presente libro indico que las oportunidades de negocio están en las fallas del mercado, para de esta manera lograr impresionar a los clientes, quienes buscan satisfacer sus necesidades. Indicó además que la globalización produjo que se redujeran los números barreras arancelarias, los cuales separaban a los países dificultando la posibilidad de ejecutar negocios entre ellos. Agregaron que los cambios socioculturales están dando cabida a nuevas necesidades y por ende a nuevas oportunidades de negocio, de diversos puntos, como por ejemplo el caso de salud hay un interés más elevado lo que lleva como consecuencia a una mayor preocupación por la salud y por ende mayor demanda. Continúo indicando que una de las barreras de entrada que una empresa tiene es con relación a los trámites administrativos ya que se debe tener licencias y permisos correspondientes los cuales son una clásica modalidad de acciones administrativas solicitadas por las administraciones públicas.

Cipriano, A (2016) Plan estratégicos de negocios. En el capítulo 1 llamado Negocio, nos indicó que es una empresa las cuales son fundamentales para el desarrollo del país, ya que crea fuentes de empleo y cubre las necesidades del país, la empresa se clasifica por su giro y tamaño como industriales, manufacturas, de construcción entre otros y así mismo en servicios financieros, como de salud. En el capítulo 2 llamando Plan, indico que, al producir una idea de negocio, se comienza por crear un plan de negocios estratégico, donde se vea, procedimientos, presupuestos, el estudio de mercado, estudio financiero, entre otros.

Partal (2014) Actitud emprendedora y oportunidades de negocio. Indico que las nuevas tendencias en la búsqueda de oportunidades de negocio generalmente

estarán determinadas por los cambios económicos, culturales y sociales que vienen sucediendo en los últimos años, siendo las tres grandes columnas la globalización, las nuevas tecnologías y los cambios socioculturales.

Diario Médico (2018) Perú entre los 6 mercados latinoamericanos de mayor potencial para la industria médica indico que hemos sido considerado como uno de los 6 mercados latinoamericanos de mayor potencial de crecimiento para la comercialización de equipos médicos, solo por detrás de Argentina, Brasil, México, Chile y Panamá. En nuestro país hay apertura para la innovación a través de la tecnología.

DIGEMID, según ellos lo primero que tiene que hacer una empresa es constituir una empresa y contar con RUC (SUNARP, SUNAT) tanto personas jurídicas como personas naturales, luego de ello contar con los servicios de un químico farmacéutico profesional (profesional especialista en temas regulatorios), quien tomará el cargo de director técnico de la droguería, necesariamente debe contar con un local que cuente con un área administrativa y un área de almacén, finalmente iniciar el trámite de Registro del establecimiento a través del Formato A-2 (www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Sección=624) adjuntando los requisitos solicitados y realizando el pago por derecho a trámite de S/ 478.40 en el Banco de la Nación, a la tasa de salud 6556.

Texto educativo de comercio exterior (2014) Para fortalecer el acceso que sus productos ya tenían a esos mercados, el Perú decidió generar y negociar acuerdos comerciales con los demás países a los cuales les vendía y vende hasta hoy. Con esos acuerdos, todos los beneficios que tenía el Perú para exportar ya no serían temporales ni limitados en cobertura, sino que estarían consolidados en acuerdos comerciales.

Medina, J. (2019) Como importar dispositivos medicos en Perú. Las operaciones para lograr obtener los registros sanitarios para sus productos se realizan a través de una empresa autrizada por DIGEMID, dicha empresa recibe el nombre de Droguería. Una vez que ya se cuente con la Droguería, se ingresan los expedientes para los registros de sus productos. Para ello, se elabora, por cada

producto, un expediente técnico, con toda la información brindada por el fabricante. Ya tiene la Droguería, y ya tiene los registros. Ahora es momento entonces de proceder la importación de los productos registrados. Una vez que los productos son desaduanados, estos se deben trasladar al almacén de la Droguería que realizó la importación, para que el Director Técnico realice la verificación correspondiente antes de que puedan estos estar disponibles para ser ingresados al mercado.

Gonzáles Carrasco & Muller Heiberg (2015) Modelo entidad-relación del negocio Para innovar, emprender y dirigire 1era edición. Indico que en la actualidad se utiliza la palabra negocio para definir las actividades comerciales, economicas, empresariales, intercambio de bienes y servicios, así mismo se utiliza como sinónimo de empresa.

Gil Gaytán, O. L. (2017). Asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional. PAACAT Revista de tecnología y sociedad. El emprendimiento internacional es una decisión de alta exigencia y riesgo, especialmente para la PYME. El emprendimiento internacional bajo ese contexto puede ser definido como: La capacidad de una organización para llevar a cabo un proyecto o plan de negocios de exportación con éxito.

Gonzales et al. (2015) La necesidad de un producto puede medirse en el número de productos por una unidad de tiempo, o en su valor económico, ventas e ingresos, dentro de ella hay diversas posibles demandas, de acuerdo con la necesidad del cliente, o este quiera adquirir o comprar, con una función de demanda en base a la cantidad de productos de un determinado periodo, y el cual los clientes pueden adquirir de acuerdo con el costo.

Gil Gaytán, O. L. (2017). Asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional. PAACAT Revista de tecnología y sociedad. La personalidad del empresario está asociada al éxito en el emprendimiento internacional de su organización; elementos importantes para ser considerados al emprender especialmente por parte de la PYME. Estas empresas deben asumir las formas que el emprendimiento internacional exige, y deben partir de una premisa básica: satisfacer las necesidades del mercado.

Gil Gaytán, O. L. (2017). Asociación entre el perfil del empresario y el éxito en el emprendimiento internacional. PAACAT Revista de tecnología y sociedad. Los emprendedores pretenden tener una actividad comercial exitosa, pero para lograrlo es necesario conocer el sector al cual se quiere incursionar con un negocio, lo primero es identificar las necesidades o deseos de los clientes de tal forma que se pueda establecer una segmentación de mercado, para poder ofertar productos superiores a los de la competencia

Ríos, J. L. Carbajal, V. R. y Santillán, R. (2016). La radiología intervencionista en el diagnóstico y tratamiento de neoplasias. Indicaron que es una especialidad clínico-radiológica que ha rebasado los límites de la imagenología diagnóstica, ya que ofrece al paciente evaluación y manejo a través de procedimientos de mínima invasión seguros y efectivos.

Ríos, J. L. Carbajal, V. R. y Santillán, R. (2016). La radiología intervencionista en el diagnóstico y tratamiento de neoplasias. Mencionaron que los procedimientos de radiología intervencionista son y serán de gran utilidad y valor, siempre y cuando sean indicados correctamente, con total justificación clínica, ello hace referencia a la dimensión de necesidad del producto dado que son procedimientos menos riesgosos que una operación convencional.

Sobre una teoría de Importaciones Cabrera (2007), señaló que la importación es una transacción a la regulación y fiscalización tributaria, para luego destinar libremente la función económica de uso, producción o consumo. En esta operación puede ser de distintos tipos de objetos transportables, materializándose al momento de cruzar la línea o territorio aduaneros e introducir a consumo en el interior del país. Asimismo, las importaciones de acuerdo con su destino o función, se distinguen las importaciones definitivas o temporales o de algún régimen arancelario suspensivo.

Específicamente refiriéndonos a la variable importaciones, se pudo definir que las importaciones de equipos médicos han seguido siendo constantes en los últimos años porque en el Perú aún no se producen este tipo de productos tecnológicos, pero, que pudo representar una oportunidad de negocio en el sector salud para

aquellas empresas del mismo sector o aquellas que deseen invertir en un nuevo comercio.

En las últimas décadas, las importaciones de equipos médicos fueron aumentando gracias a los convenios internacionales celebrados con varios países del mundo.

Asimismo, se realizó un análisis más detallado de la variable importaciones, donde se determinaron dimensiones que coadyuven a la explicación más específica de la investigación.

Sobre la definición de la demanda, de acuerdo con ella se podrá determinar la cantidad que necesita el sector salud. Asimismo, esta tiene lugar cuando la cantidad de demanda interna excede a la que se suministra en el territorio nacional, o el precio de los bienes o servicio del mercado mundial es menor al precio del mercado interno (Cabrera, 2007).

Sobre la definición del volumen, análisis de los índices importados de equipos médicos por parte de las empresas peruanas. Asimismo, el volumen de importaciones representa un criterio esencial para la elección de un mercado objetivo porque las cifras de este reflejan el tamaño del sector al que se va a invertir (Cabrera, 2007).

Sunat (2019) señala que la importación para el consumo es un régimen aduanero que da acceso para el ingreso de mercancías en el territorio nacional para su consumo, seguido del pago de la garantía que corresponda, además de los impuestos y derechos arancelarios aplicables, y también del cumplimiento de requisitos y obligaciones con la superintendencia de aduanas. En base a estos conceptos, lo pueden realizar personas naturales y jurídicas domiciliadas en el país, cumpliendo ciertos requisitos, como, tener RUC o DNI y además de tomar en cuenta que las personas naturales tienen un límite por valor fob y periodo de importación.

Sunat (2020) Existen preferencias arancelarias que podrían ser aprovechadas por el sector empresarial, tomando en cuenta que se deben pagar gravámenes correspondientes al Impuesto General a las Ventas del 16%, al Impuesto de

Promoción Municipal del 2% y la Sobretasa Tributo del 2.5%, todo este costo depende del tipo de producto que se va a importar. Asimismo, el IGV puede utilizarse como crédito fiscal al momento de declarar.

Digemid (2019) señala que para la comercialización de equipos médicos en el país las empresas deben contar con ciertos requisitos propios de la actividad, uno de los principales es obtener una Resolución donde se otorga el certificado BPA (Buenas Prácticas de Almacenamiento) y el respaldo profesional de un químico farmacéutico título y habilitado, y para el cumplimiento oportuno de esto, deben seguir los lineamientos de cada uno de ellos. Es importante tomar en cuenta cada lineamiento del ente fiscalizador porque con el cumplimiento de estos requisitos las empresas pueden comercializar este tipo de productos, y el trabajo del químico farmacéutico es vital para saber las condiciones de almacenamiento que deben tener este tipo de productos. Por lo tanto, es crucial el rol de esta entidad para vigilar acciones y productos que comprometen la salud de las personas.

III. METODOLOGIA

3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación es aplicada con enfoque cuantitativo, según Muñoz (2015), señala que este tipo de investigación tiene como fin de la aplicación inmediata de los conocimientos obtenidos, lo cual no quiere decir que sea menos meritoria, ambas son necesarias porque una no puede existir sin la otra pues se retroalimentan y se autocorrigien. La investigación aplicada no se contrapone a la teoría, ni está en oposición o desligada de ella, somos los seres humanos quienes oponemos nuestros puntos de vista. Por ello, se buscó conocer o identificar algunas oportunidades de negocio que tiene el sector salud con el fin de que distintas empresas en el mercado peruano puedan aprovechar este tipo de mercado para aumentar las importaciones y su vez coadyuvar de alguna forma a los servicios de salud actual.

Asimismo, la investigación presento un enfoque cuantitativo, señala Muñoz (2015) este enfoque se privilegia con información con datos estadísticos interpretados para dar noticia fundamentada del objeto, hecho o fenómeno investigado, midiendo fenómenos sociales como ciencias naturales, encuestas de percepción

o seguimiento de eventos sujetos a porcentajes de efectividad para dar algo por comprobado. Por ello, en la investigación se presentó información con datos sobre el valor de las importaciones de equipos médicos, también el país de procedencia y la participación de cada uno de ellos.

3.2 Variables y operacionalización

Referente a las variables del estudio de investigación y su operacionalización. Ñaupas y Mejía (2014) mencionaron que este es un procedimiento lógico que consiste en transformar las variables teóricas en variables intermedias, y posteriormente estas variables empíricas a indicadores para luego elaborar los índices. Es así, que luego se muestra una tabla con el proceso de operacionalización, en cuatro columnas en la que se pueden ver la transformación de las variables teóricas en dimensiones y estas en indicadores o índices.

Asimismo, en nuestro estudio de investigación se tuvieron dos variables, la primera, oportunidades de negocio que tiene una categoría como dependiente y de carácter cualitativo, la segunda variable son las importaciones de equipos médicos la cual es de tipo dependiente y de carácter cuantitativo. Es así que, la operacionalización de las variables del presente estudio es manipuladas, es por ello, que las personas a cargo de la investigación pueden analizar para conseguir un resultado esperado, es decir, se pueden apreciar las dimensiones y en indicadores, a las cuales se les asigno una escala de medición de tipo ordinal.

También se detalló en la parte Anexos nuestra Matriz de Operacionalización en la Tablas 7 y 8 respectivamente.

3.3 Población (muestra, muestreo, unidad de análisis)

La población tuvo un rol esencial porque son objetos de la presente investigación, estos poseen determinadas características como, cualidades, rasgos, tipos, los que formaron parte de la muestra y que debieron cumplir con distintos criterios (Escobar y Bilbao, 2020). Es por ello, que la población es el conjunto de

características muy similares, esto con la finalidad de fijar parámetros correctos muestrales que aportes a la investigación.

Asimismo, existió otro instrumento que coadyuvó con la delimitación de la investigación para que esta fuese realizada con mayor precisión, esta fue la muestra. Gutiérrez (2016) señala que la muestra viene a ser un subconjunto de la población, la cual fue extraída mediante un mecanismo estadístico de selección de datos para lograr con el objetivo central.

La muestra de la investigación fue no probabilística, según Dos Santos (2017) en este tipo de muestreo no probabilístico se desconoce la probabilidad de que un elemento de la población sea elegido, lo que no quiere decir que la selección se haga arbitrariamente porque técnica o estadísticamente no se podrían inferir los resultados al resto de la población, pero, en la practicas estos métodos son a veces empleados por cuestiones pragmáticas. En la investigación se seleccionó a las empresas importadoras de equipos médicos basados en la consideración de los autores porque existen pocas empresas dedicadas a este tipo de negocios en el sector salud.

Hernández (2003) señaló que si bien la población es inferior a cincuenta individuos esta se puede tomar como un equivalente a la muestra. Es por ello, que la muestra del determinado grupo de personas tuvo características similares.

Es por ello, que las empresas importadoras de equipos médicos para la radiología intervencionista no superan las cincuenta empresas (Sunat, 2020). Por ello, contamos con una población mínima de empresas, por eso, se fijó un muestro censal. Se aplicará un muestreo censal, por lo cual se estableció realizar la encuesta al total de diez individuos que constituyeron la población.

Por tanto, el análisis de la muestra que se definió fue llevado a cabo en el sector donde se desarrolló la investigación, es decir, la muestra fue representada por diez colaboradores de las cinco empresas importadoras de equipos médicos para la radiología intervencionista.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Sobre las técnicas de recolección de datos, estas se utilizaron para la verificación y comprobación de datos que fueron expresados para la obtención de una investigación óptima basada en la hipótesis y problemas planteados. Rocha (2016) planteó que este tipo de técnicas engloba a todos los medios que se usan para registrar las observaciones y dentro de ella se utilizan los instrumentos y recursos para obtener y registrar la información en base al problema planteado, objetivos de la investigación, variables, hipótesis e indicadores.

Es así que el instrumento que se utilizó para la obtención de un resultado estadístico, fue el cuestionario, el que trató de una serie de preguntadas enfocadas en el tema de cada variable que se investigó, es decir, el cuestionario se caracterizó por enfocar los aspectos de la investigación, con lo que se consiguió acercarse a los objetivos planteados, es así, que el cuestionario es el más empleado para recolectar información, donde se deben emplear la claridad, precisión y sencillez para que la información sea coherente y se conozca la cantidad de individuos que fueron seleccionados como parte de la investigación. (Rocha, 2016)

El cuestionario se aplicó en todos los datos estadísticos del proyecto de investigación, y tuvo como enfoque las características determinadas y definidas de la muestra. Por lo tanto, para una correcta recolección de datos, fue imprescindible que los sujetos responsables de la encuesta tuviesen la misma convicción de la investigación y el mismo punto de vista, tomándose en cuenta todas las técnicas a utilizar en el estudio, de esta manera, se dio a conocer a los encuestados lo que se propuso desarrollar y la información que se quiso recibir.

Validez, para identificar la solidez interna en conexión lógica, se sometió al instrumento a juicio de expertos, con el objetivo de corroborar el planteamiento correcto de este instrumento; acreditados en el conocimiento de las variables y la investigación en general, y tomando en cuenta la coherencia, pertenencia y claridad, por ello, se solicitó el aporte de tres magísteres expertos en el campo. El

Dr. Márquez Caro Fernando Luis, Dra. Michca Maguiña Mary Hellen Mariela y el Mgtr. Pasache Ramos Máximo Fidel quienes dieron la aprobación y validez del instrumento el cual tuvo el siguiente resultado de confiabilidad.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,988	36

Se verifico que nuestro Alfa de Cronbach es de 0.988 con lo que se puede decir que el nivel de la validez de la investigación es óptimo, según señala Rocha (2016) es el grado en que un instrumento mide realmente lo que quiere medir, aquello para lo que está destinado y también considerarse como la adecuación entre las variables seleccionadas y el concepto de medir.

3.5 Procedimientos

Para la validez de la investigación el instrumento fue sometido a un juicio de expertos, con el objetivo de corroborarse el planteamiento correcto, es así que se solicitó el aporte de tres magísteres especialistas en las variables y el tema en general, donde el instrumento fue evaluado tomando en cuenta tres indicadores, coherencia, pertinencias y claridad, para una adecuada concordancia, presentándose los valores aplicable y no aplicable.

3.6 Método de análisis de datos

Se realizó un análisis descriptivo de las variables y también se analizó la fiabilidad mediante el Alfa de Cronbach con una validez de 0.988.

Sobre el método de análisis de datos, estos fueron recaudados y unificados luego de realizado el cuestionario, dándose a conocer la certeza de las hipótesis planteadas en base a las variables estudiadas, oportunidades de negocio e importaciones, donde se visualizó a través de gráficos de barras y cuadros.

Por lo tanto, esta investigación midió estadísticamente la recolección de datos mediante el programa SPSS, con el propósito de obtener información más explícita sobre los problemas planteados.

3.7 Aspectos éticos

Dentro de los aspectos éticos, la elaboración del proyecto de investigación se tuvo en cuenta los datos confiables, los cuales fueron muy importantes para el desarrollo de la información obtenida, de esta forma se consideró y respeto la autoría real o propiedad intelectual de cada uno de los autores descritos en el desarrollo, los cuales figuran en cada referencia añadida, que, a su vez, sirvieron como referencia para las citas, tomando en cuenta el estilo APA.

Sin embargo, este punto de propiedad será corroborado y confirmado por el software Turnitin, permitiéndose la evaluación del nivel de similitud del presente trabajo de investigación.

IV. RESULTADOS

En el presente análisis se procede a la correlación existente en base a las hipótesis planteadas en la tesis:

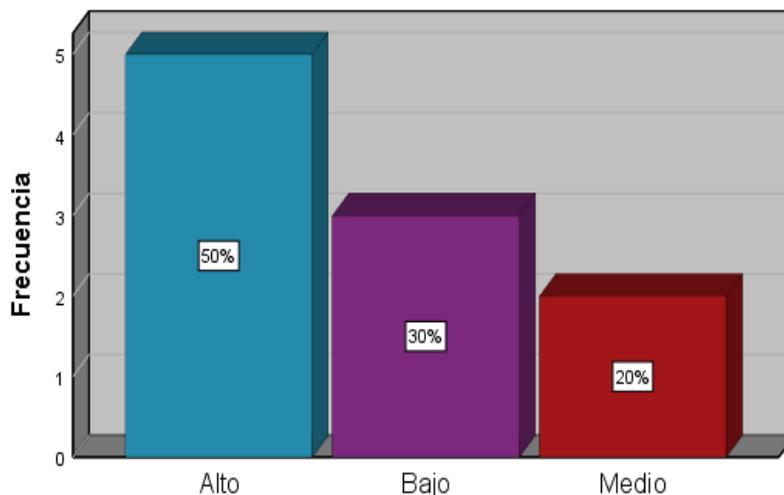
Tabla 1

Variable 1 – Oportunidades de negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	3	30,0	30,0	30,0
	Medio	2	20,0	20,0	50,0
	Alto	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Figura 1

Variable 1 – Oportunidades de negocio



Interpretación: La tabla N° 1 y figura 01, presentaron los resultados que se obtuvieron de la variable oportunidades de negocio con dimensiones de necesidad del producto y acceso y restricciones, en la que el 50% considera que la necesidad del producto de equipos médicos para la radiología intervencionista y los trámites administrativos influyen de manera importante para considerar una oportunidad de negocio.

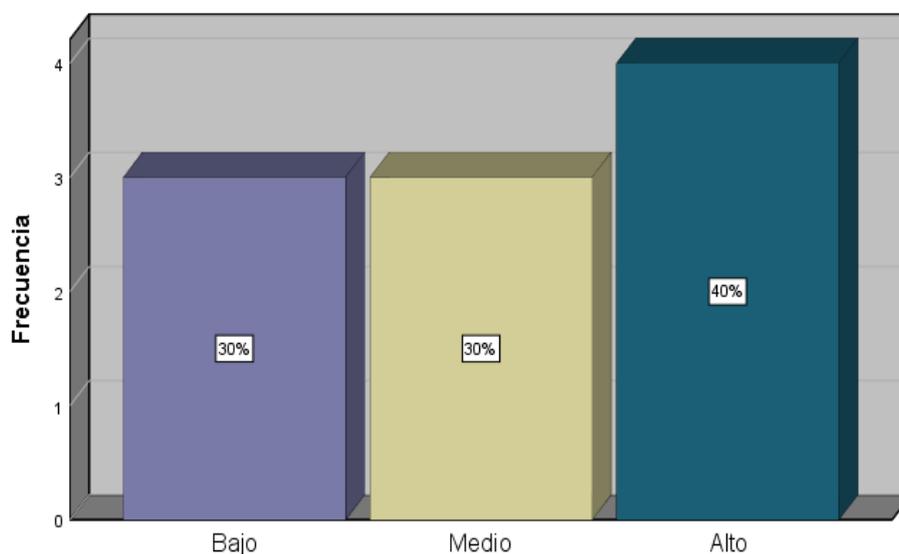
Tabla 2

Variable 2 - Importaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	3	30,0	30,0	30,0
	Medio	3	30,0	30,0	60,0
	Alto	4	40,0	40,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Figura 2

Variable 2 – Importaciones



Interpretación: La tabla N° 3 y la figura 02, presentaron los resultados de la variable de importación con la dimensión demanda y volumen, en la que el 40% considera que la importación tiene un rol predominante en el mercado, mientras que el 30% considera de bajo y medio en el volumen y demanda de importaciones.

Tabla 3

Prueba de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
TOTAL, VAR	,141	10	,200*	,937	10	,518

ANALISIS CORRELACIONAL

En el presente análisis se procedió a comprobar la correlación que existe en base a la variable 1 de oportunidades de negocio, y a la variable 2 de importaciones.

Hipótesis General

Tabla 4

Correlación existente entre Oportunidades de negocio e Importaciones

Correlaciones			
		Var. Oportunidades de negocio	Var. Importaciones
Oportunidades de negocio	Correlación de Pearson	1	,993**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Importaciones	Correlación de Pearson	,993**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral).

Interpretación

Respecto a la tabla se pudo notar que hay un nivel de correlación alta de 0.993 entre las variables de Oportunidades de negocio e Importaciones de equipos médicos para la radiología intervencionista debido a que la mayoría de los encuestados de las empresas importadoras consideran que pueden identificarse oportunidades de negocio en base a la demanda actual del mercado y que pudo reflejarse en las importaciones peruanas.

Hipótesis específica 1

Tabla 5

Correlación que existe entre la necesidad del producto (Dimensión1 de Variable 1) y demanda - volumen (Variable 2)

Correlaciones		
	Necesidad del Producto	Demanda y Volumen

Necesidad del Producto	Correlación de Pearson	1	,989**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Demanda y Volumen	Correlación de Pearson	,989**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación

En la presente tabla se evidenció una correlación alta de 0,989 entre las dimensiones de necesidad del producto de la variable oportunidades de negocio y demanda y volumen de la variable importaciones esto porque la mayoría de las empresas considera que existe una necesidad de producto en la demanda actual del mercado y con esto se justifica unas inversiones en importaciones de estos equipos.

Hipótesis específica 2

Tabla 6

Correlación existe entre los Accesos y restricciones (Dimensión 2 de Variable 1) y demanda - volumen (Variable 2)

		Correlaciones	
		Acceso y Restricciones.	Demanda y Volumen
Trámites Adm.	Correlación de Pearson	1	,990**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	10	10
Demanda y Volumen	Correlación de Pearson	,990**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	10	10

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación

En la presente tabla se mostró una correlación alta de 0,990 entre las dimensiones acceso y restricciones de la variable uno y demanda y volumen de la variable importaciones esto debido a que la mayoría de las empresas consideran que el tipo de acceso y restricciones permiten la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista.

V. DISCUSIÓN

Referente a la relación que existe entre las variables oportunidades de negocio e importaciones, del cual se obtuvo un grado de correlación de 0.993, con lo cual se prueba que la hipótesis general planteada es la correcta, dado que se comprueba la relación que existe entre una variable a otra, asimismo, ambas variables se relacionan de manera positiva, lo que significa que esta variable tiene un rol importante para el sector salud empresarial en el país y el que a su vez permite el aumento de las importaciones puesto según Cabrera, C.; Camayo, W.; Laos, Mei. y León, O. (2020) han presentado como un plan de negocio para la creación de una clínica en medicina intervencionista y de esta manera cubrir la necesidad de la población, creando oportunidad de negocios, este plan abre puertas para próximos proyectos. De acuerdo con esto las empresas peruanas pueden realizar importaciones de equipos médicos para la radiológica intervencionista, dado que hay un mercado potencial.

En base a la relación que existe entre la necesidad del producto y demanda-volumen de las importaciones de equipos médicos para la radiología intervencionista se pudo comprobar que estas poseen un grado correlacional de 0,989, y con ello se confirmó que una relación positiva alta entre las dimensiones, es decir, esto contribuye a que las necesidades de los equipos médicos en el mercado actual influyan en la demanda y volumen de las importaciones peruanas. Según (Fernández et al. ,2007) precisan que la necesidad de un producto puede medirse en el número de productos por una unidad de tiempo, o en su valor económico, ventas e ingresos, dentro de ella hay diversas posibles demandas, de acuerdo con la necesidad del cliente, o este quiera adquirir o comprar, con una función de demanda en base a la cantidad de productos de un determinado

periodo, y el cual los clientes pueden adquirir de acuerdo con el costo. Por lo tanto, se está de acuerdo por lo mencionado por el autor, porque en base a la necesidad de los equipos médicos para la radiología intervencionista luego se puede identificar la demanda y volumen de importaciones ingresadas al territorio nacional y con esto originar una inversión empresarial.

Acerca de la relación que existe entre las dimensiones de acceso y restricciones de la variable oportunidades de negocio y la demanda y volumen de la variable importaciones se observó que el nivel de correlación es de 0,990, y con esto se comprobó que existe una relación positiva entre ambas dimensiones. Esto debido a que el acceso y restricciones influyen en la demanda y volumen que tiene el mercado peruano porque los equipos médicos ingresaran al territorio cumpliendo ciertas especificaciones dadas por la autoridad competente. Según (Juberías Sánchez, 2017) indican que se debe ponderar el uso y restricciones de los equipos médicos debido a que tratan pacientes por lo que es aún necesario se establezcan regímenes jurídicos propios y específicos para evitar ilícitos penales, esto debido a la actividad que representan el uso de estos productos en el mercado. Por lo tanto, se está de acuerdo con lo mencionado por el autor porque si las empresas desean aprovechar nuevas oportunidades de negocio en el sector salud deben cumplir el acceso y restricciones que tienen este tipo de productos, y si cumplen con ello, podrán beneficiarse de la demanda y volumen que tiene el mercado actual. En el Perú la entidad que regula ello es DIGEMID y según informaron lo primero que tiene que hacer una empresa es constituirlo como tal y contar con RUC (SUNARP, SUNAT) esto para personas jurídicas como personas naturales, luego de ello contar con los servicios de un químico farmacéutico profesional (profesional especialista en temas regulatorios), quien tomará el cargo de director técnico de la droguería, necesariamente debe contar con un local que cuente con un área administrativa y un área de almacén, finalmente iniciar el trámite de Registro del establecimiento a través del Formato A-2, todo ello requiere trabajo, inversión y disponibilidad de espacio, a nuestro parecer los trámites de por sí son engorrosos, complicados si es que no se tiene conocimiento sobre ello o si no tienen una guía adecuada, no obstante sabemos

que estos trámites son totalmente necesarios dado que estamos hablando del sector salud y ello implica la seguridad de muchas personas.

VI. CONCLUSIONES

Dado los resultados de la presente investigación, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

1. Existe una correlación positiva alta de ($Rho = 0.989$, Sig. (bilateral) = 0,000) entre la dimensión necesidad del producto y la variable Importación. Por lo tanto, se concluye que no se rechaza la hipótesis general, y la necesidad del producto tiene relación en el aumento de importaciones de equipos médicos para el servicio de salud.
2. Existe una correlación positiva alta de ($Rho = 0.990$, Sig. (bilateral) = 0,000) entre la dimensión acceso y la variable importación. Por lo tanto, se concluye que el acceso de equipos médicos para la radiología intervencionista propicia un mayor incremento de la importación de equipos médicos para el servicio de salud.
3. Existe una correlación positiva alta de ($Rho = 1.0$, Sig. (bilateral) = 0,000) entre la dimensión demanda - volumen y la variable Importación. Por lo tanto, se concluye que la demanda - volumen, influye en el incremento de la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en el sector salud.
4. No se rechaza la hipótesis general la cual es que existe relación entre las oportunidades de negocio en el sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista al año 2020, dado que el resultado, que existe entre la necesidad del producto, acceso y restricciones y con demanda y volumen, se obtuvo un grado correlación mayor a 0.5, significando así, que se relacionan de forma positiva, por ende permite que las empresas importadoras tengan en conocimiento la necesidad e importancia de dichos equipos para el sector salud, así mismo los acceso y restricciones de los mismos y finalmente tengan en conocimiento la demanda – volumen para

que puedan realizar las importaciones de equipos médicos para la radiología intervencionista.

VII. RECOMENDACIONES

Se sugiere tomar en cuenta la realización de nuevos estudios de mercado para la posterior elaboración de un plan de negocios estratégico, esto en relación con aprovechar las oportunidades de negocio en el sector salud para generar crecimiento empresarial y beneficio económico que necesitan las empresas que deseen invertir en equipos de tecnología avanzada, tomando en cuenta que el Perú aún se encuentra en un grado estado incipiente de industrialización de este tipo de productos.

Se sugiere la elaboración de un estudio de inteligencia comercial para determinar el comportamiento a corto y mediano plazo de las importaciones de equipos médicos en el Perú, esto con la finalidad de realizar proyecciones económicas actuales en base al contexto económico-social del país debido a la crisis mundial, ya que esta no se había pronosticado en ninguna nación, la cual ha afectado considerablemente y generado la recesión económica en los países más pobres del planeta.

Se sugiere a los nuevos importadores o a aquellas personas que deseen realizar las importaciones de equipos médicos para propio uso, puedan invertir en capacitaciones, charlas, etc con respecto al proceso de importación de este tipo de productos ya que tiene ciertas restricciones dadas por el gobierno peruano a través de DIGEMID, esto con la finalidad de evitar cualquier inconveniente al momento del proceso respectivo, así mismo que al momento de buscar a los proveedores se informen sobre los acuerdos comerciales que tenemos, los cuales pueden ser de mucha utilidad con referente al ingreso de la mercancía y los impuestos que se pagan por la importación, según sea el caso.

REFERENCIAS

- Cabrera Fernandez, J. M., & Cabrera Herrero, M. (2007). *El Comercio Exterior. Importaciones y Exportaciones*. Valencia: Wolters Klower España S.A.
- Cabrera, C.; Camayo, W.; Laos, Mei. y León, O. (2020) *Plan de negocio para la creación de una clínica especializada en Medicina Intervencionista en Lima norte*. <https://hdl.handle.net/20.500.12640/2033>
- Corrales, J., Emiliano, Z., Montalvo, K. (2017). *Propuesta de un modelo empresarial internacional (mei) que impulse a las pymes en México a la comercialización de la empresa NOPALITOS S.A. de C.V.*
- Escobar Callejas, P. H., & Bilbao Ramírez, J. L. (2020). *Investigación y Educación Superior (2da. ed.)*. EE.UU: LULU.
- Diario Médico (2018) *Perú entre los 6 mercados latinoamericanos de mayor potencial para la industria médica*. <https://www.diariomedico.pe/?p=11906>
- Grimaldo, L., Herrera, M., Ramos, A., Yañez, J. (2019) *Plan de negocios para una empresa de servicios de salud móvil con especialistas médicos en Lima Metropolitana*.
- Gonzáles Carrasco, A., & Muller Heiberg, L. (2015). *Modelo Entidad-Relación del Negocio*. Madrid.

- Juberías Sánchez, A. (2017). *Medicamento, Productos Sanitarios y Protección del consumidor* (1 ed.). Madrid: REUS S.A.
- M., M. Gomez. (2006). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Córdoba, Argentina: Editorial Brujas.
- Macera, D. (26 de 02 de 2018). *¿Cuánto dinero destina el Estado al sector Salud? El Comercio*, pág. 1. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/dinero-destina-sector-salud-noticia-500315-noticia/>
- Medina, J. (2019, 30 de setiembre). *Como importar dispositivos medicos en Perú*. Sitio Web: <https://mdconsultora.pe/como-importar-dispositivos-medicos-en-peru/>
- Merchan, P. (2018). *Efectos de las restricciones aduaneras de importaciones vehículos en guayaquil año 2012 al 2016*.
- Múnera, C. (2017) *Plan de mercadeo para la distribución de equipos médicos hospitalarios primus, skytron y consolidate por la empresa IHM ingeniería*.
- Ñaupas Humberto, Mejia, E., Novoa, E., & Villagomez, A. (2014). *Metodología de la Investigación*. Bogota: Ediciones de la U.
- Partal, S. (2014). *Actitud Emprendedora y Oportunidades de Negocio*. España: Elearning.
- Peralta, K. J. (2017). *Mejora de los Procesos de Importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de Equipos Médicos en Lima, 2017*

- Pérez, L. (2016). *Emprendimiento de oportunidades de negocio en las economías emergentes y en las economías desarrolladas: El caso de las emerging and growthleading economies y el grupo de los 7, 2004 – 2012.*
- Pisano, F. (2017). *Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos, Lima 2017.*
- Ríos, J. L. Carbajal, V. R. y Santillán, R. (2016). *La radiología intervencionista en el diagnóstico y tratamiento de neoplasias.* Acta médica Grupo Ángeles 14(1), 55-61.
- Rocha, C. I. (2016). *Metodología de la Investigación.* México, D.F.: Progreso SA.
- Versoza, L. M. (2017). *El emprendimiento por necesidad, una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocio.* INNOVA RESEARCH JOURNAL, 136.

ANEXOS

Matriz de Operacionalización

Tabla 7

Variable 1- Oportunidades de negocio

V ₁	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Item	Escala de medición
OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	Rodríguez, F. y Moreno, J. (2013) Manual para la identificación de oportunidades de negocio. Los autores hablaron sobre las ideas de negocio que llegan a ser oportunidades de negocio, mencionaron que cuando se proceda a reconocer una necesidad en el mercado, nosotros vamos a tener la oportunidad de negocio, por lo que se tendría que desarrollar un producto o un servicio.	Mencionaron que las oportunidades de negocio deben ser localizables en el mercado, si bien detectar la necesidad puede ser un primer asunto, lo siguiente es descubrir la forma objetiva en que puede ser cubierta. Resalto que se debe tener claridad sobre las características del producto o servicio a ofrecer.	Necesidad del producto	Valor del Producto	1-8	Bajo=1 Medio=2 Alto=3
			Acceso y Restricciones	Uso y restricciones de uso	9-23	

Tabla 8

Variable 2 - Importaciones

V ₂	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Item	Escala de medición
IMPORTACIONES	La importación es una transacción a la regulación y fiscalización tributaria, para luego destinar libremente la función económica de uso, producción o consumo. En esta operación puede ser de distintos tipos de objetos transportables, materializándose al momento de cruzar la línea o territorio aduaneros e introducir a consumo en el interior del país. (Cabrera, 2007)	El autor menciona que podemos estudiar las importaciones de acuerdo a demanda y volumen, en el Perú existe una demanda insatisfecha de servicios de salud.	Demanda y Volumen	Cantidad Importada Costos Calidad Documentación Logística Competitividad	24-39	Bajo=1 Medio=2 Alto=3

Tabla 9

Matriz de Consistencia

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Indicadores	Métodos
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	Necesidad del producto	Valor del producto	1. Enfoque Cuantitativo. 2. Tipo de Investigación Correlacional. 3. Nivel de investigación No experimental 4. Población Se tomó a una población diez empresas del sector salud en el Perú, de tal manera, que se conformó una muestra de
¿Cómo se relaciona las oportunidades de negocio que tiene el sector salud con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, al año 2020?	Determinar la relación que existe entre las oportunidades de negocio que tiene el sector salud con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, año al 2020.	Existe relación entre las oportunidades de negocio del sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista, año al 2020.				
Problemas Específicos	Objetivos Específicos	Hipótesis Específicos		Acceso y restricciones	Uso y restricciones de uso	
¿Cómo se relaciona la necesidad de	Determinar la relación que existe entre la	Existe relación entre la necesidad de			Cantidad importada	

equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación, al año 2020?	necesidad de los equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación con al año 2020.	los equipos médicos del sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista, año al 2020.	IMPORTACIÓN	Demanda y Volumen	Costos	diez empresas del rubro estudiado 5. Muestra 10 empresas 6. Instrumento de recolección de datos. Encuesta
¿Cómo se relaciona el acceso y restricciones de equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación al año 2020?	Determinar la relación que existe entre el acceso y restricciones de los equipos médicos con la importación de equipos médicos para la radiología intervencionista en relación al año 2020.	Existe relación entre los accesos y restricciones de los equipos médicos del sector salud con el aumento de importación de equipos médicos para la radiología intervencionista, año al 2020.			Calidad	
			Competitividad			

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MAXIMO FIDEL PASACHE RAMOS
- I.2. Especialidad del Validador: MAG. INGENIERO ECONOMISTA
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC – Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
- I.5. Autor del instrumento: Medina Huamán, Leydi; Salcedo Pichan, Valeria Geraldine

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 09 de octubre del 2020.


.....
Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985997741

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Oportunidades de negocio

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		
Item 23	✓		



.....
Firma de experto Informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985997741

Variable 2: Importación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 24	✓		
Item 25	✓		
Item 26	✓		
Item 27	✓		
Item 28	✓		
Item 29	✓		
Item 30	✓		
Item 31	✓		
Item 32	✓		
Item 33	✓		
Item 34	✓		
Item 35	✓		
Item 36	✓		
Item 37	✓		
Item 38	✓		
Item 39	✓		



.....
Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985997741

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del Informante: MARQUEZ CARO, FERNANDO LUIS
- I.2. Especialidad del Validador: DR. Sociólogo
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTP – Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
- I.5. Autor del instrumento: Medina Huamán, Leydi; Salcedo Pichen, Valeria Geraldine

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 09 de octubre del 2020.


.....
Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: _____

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Oportunidades de negocio

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		
Item 23	✓		



Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono:

Variable 2: Importación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 24	✓		
Item 25	✓		
Item 26	✓		
Item 27	✓		
Item 28	✓		
Item 29	✓		
Item 30	✓		
Item 31	✓		
Item 32	✓		
Item 33	✓		
Item 34	✓		
Item 35	✓		
Item 36	✓		
Item 37	✓		
Item 38	✓		
Item 39	✓		



.....
Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono:

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHCA MAGUIÑA, MARY HELLEN MARIELA
- I.2. Especialidad del Validador: Dra. EN ADMINISTRACIÓN DE LA EDUCACIÓN
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC – Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Encuesta
- I.5. Autor del instrumento: Medina Huamán, Leydi; Salcedo Pichen, Valeria Geraldine

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responde al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 09 de octubre del 2020.



Firma de experto informante

DNI: 41478652

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Oportunidades de negocio

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	IN SUFICIENTE
Item 1	✓		
Item 2	✓		
Item 3	✓		
Item 4	✓		
Item 5	✓		
Item 6	✓		
Item 7	✓		
Item 8	✓		
Item 9	✓		
Item 10	✓		
Item 11	✓		
Item 12	✓		
Item 13	✓		
Item 14	✓		
Item 15	✓		
Item 16	✓		
Item 17	✓		
Item 18	✓		
Item 19	✓		
Item 20	✓		
Item 21	✓		
Item 22	✓		
Item 23	✓		



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Variable 2: Importación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 24	✓		
Item 25	✓		
Item 26	✓		
Item 27	✓		
Item 28	✓		
Item 29	✓		
Item 30	✓		
Item 31	✓		
Item 32	✓		
Item 33	✓		
Item 34	✓		
Item 35	✓		
Item 36	✓		
Item 37	✓		
Item 38	✓		
Item 39	✓		



.....
Firma de experto informante

DNI: 41478852

**TEST SOBRE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR
SALUD E IMPORTACIONES DE EQUIPOS MEDICOS PARA LA RADIOLOGIA
INTERVENCIONISTA**

INSTRUCCIONES: A continuación, encontrarás afirmaciones sobre maneras de pensar, sentir y actuar. Lee cada una con mucha atención; luego, marca la respuesta que mejor te describe con una X según corresponda. Recuerda, no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas con la verdad.

OPCIONES DE RESPUESTA:

Alto = 3

Medio = 2

Bajo = 1

Nº	PREGUNTAS	1	2	3
1	La empresa tiene identificado la cantidad de ofertantes en el mercado			
2	La empresa tiene conocimiento de los precios de mercado actual			
3	Reconoce es importante tomar en cuenta la inversión pública y privada en el sector salud			
4	Considera importante invertir de acuerdo al crecimiento sostenible del sector salud			
5	La empresa conoce la necesidad de estos productos en el sector salud			
6	Considera importante que el Perú realice convenios bilaterales con Laboratorios Médicos			
7	La empresa oferta estos productos asumiendo su cuota de compromiso social			
8	El sector que demanda estos productos cuenta con capacidad adquisitiva.			
9	Considera usted que la documentación requerida por la Sunat tiene requisitos inaccesibles			
10	La empresa cuenta con las certificaciones requeridas por Digemid			
11	La empresa utiliza los servicios de agentes aduaneros			
12	Aduanas le solicita documento de DIGEMID donde tiene autorización para importar			
13	Dispone de una variedad de empresas proveedoras			
14	La empresa cuenta con adquisiciones constantes para la demanda interna			
15	La empresa es minuciosa con el origen de procedencia de los equipos médicos			
16	La empresa realiza tercerización de la logística aduanera			
17	La empresa cubre con solvencia los gastos de importación			
18	La empresa cuenta con las certificaciones obligatorias del gobierno			
19	La empresa cuenta con certificaciones de calidad para equipos médicos			
20	Los costos de importación son los más accesibles para la empresa			
21	Cuenta con el personal calificado para ofertar este tipo de equipos médicos			
22	La empresa cuenta con solvencia financiera para participar en Licitaciones del Estado			

23	La empresa cuenta con el respaldo de entidades para un financiamiento económico			
24	La empresa ha identificado la frecuencia en la compra de equipos médicos			
25	Su organización dispone de una variedad de empresas proveedoras			
26	La empresa ha logrado aumentar su cantidad de importaciones a través de los años			
27	La empresa cuenta con la capacidad adquisitiva para cubrir el costo de los productos			
28	La empresa cubre con solvencia los gastos en impuestos por importación			
29	Considera que el precio de los equipos médicos importados se mantiene estables			
30	Considera primordial que sus productos cuenten con certificaciones de calidad internacional			
31	La empresa tiene alianzas estrategias con proveedores internacionales			
32	La empresa cuenta con certificaciones de calidad sobre almacenamiento			
33	La empresa cuenta con apoyo gubernamental para adquirir algún documento o certificado			
34	Su compañía cuenta con una agencia de aduanas para trámites ante la Sunat			
35	La empresa realiza tercerización de la logística aduanera			
36	La empresa cuenta con almacenes propios en el puerto del Callao			
37	Considera que la logística en los almacenes tiene altos costos			
38	La empresa aprovecha algún TLC como estrategia de inserción a nuevos mercados			
39	La empresa tiene la liquidez económica para adquirir este tipo de productos			

Empresa o cooperativa: _____

Gracias por completar el cuestionario.



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: VALERIA GERALDINE SALCEDO P..
Título del ejercicio: Turnitin
Título de la entrega: TESIS MEDINA Y SALCEDO
Nombre del archivo: TESIS_MEDINA_Y_SALCEDO_13.1..
Tamaño del archivo: 567.46K
Total páginas: 32
Total de palabras: 8,050
Total de caracteres: 43,284
Fecha de entrega: 15-nov.-2020 05:33p. m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega: 1446854116

trilce - Buscar con Google x | TRILCE x | Inicio de LTI x +

ucv.blackboard.com/ultra/courses/_57973_1/outline/ti/launchFrame?toolHref=https%252F%252Fucv.blackboard.com%252Fwebapps%252Fblackboard%252Fexecute%252Fbiti%...

Tablero de mandos de ejercicios

> Turnitin ?

Título del trabajo	Cargado	Nota	Similitud
TESIS MEDINA Y SALCEDO	15 Nov 2020 17:33 -05	--	18%

Tabla 10

Importaciones en el año 2020

Meses	Total, Valor dólares
Enero	482,025.64
Febrero	533,719.46
Marzo	2,717,827.18
Abril	733,951.01
Mayo	1,501,902.37
Junio	647,171.26
Julio	615,084.56
Agosto	287,025.13
Septiembre	2,634,258.82
Octubre	1,678,046.25
Noviembre	518,990.62
Diciembre	1,092,738.75
Total	13,442,741.05

Fuente: Sunat 2020

Elaboración: Propia

Tabla 11

Países de Procedencia de las importaciones en el año 2020

Países	Suma de dólares
Reino Unido	2,386,376
Japón	2,271,337
EE.UU	2,058,849
Alemania	1,791,470
Korea del Sur	1,669,859
China	1,365,866
Total	13,442,741

Fuente: Sunat 2020

Elaboración: Propia

Tabla 12

Empresas Importadoras en el año 2020

Empresas Importadora	Suma de dólares
Roca S.A.C.	2,834,466
International Diagnostic Imaging SAC	1,808,061
Electromedica Peruana s.a.	1,641,910
Siemens Healthcare S.A.C	1,630,440
Gamel S.R.L.	1,083,415
Total	8,998,292

Fuente: Sunat 2020

Elaboración: Propia

Tabla 13

Recursos y Presupuesto

Descripción	Costo unitario s/	Cantidad	Costo total
- Materiales y útiles de enseñanza			
Libros, textos y otros materiales impresos			
Libros Físicos	S/80.00	2 unidades	S/160.00
Textos Impresos	S/24.00	2 unidades	S/48.00
Otros	S/20.00	2 unidades	S/20.00
- Papelería en general, útiles y materiales de oficina			
Archivador/ Vinifam	S/13.00	2 unidad	S/26.00
Borrador / Artesco	S/1.00	1 unidad	S/1.00
Lápiz portaminas	S/4.00	1 unidad	S/4.00
Lapicero / pilot	S/4.50	4 unidades	S/18.00
Resaltador / Artesco	S/2.50	2 unidades	S/5.00
USB / Kingston	S/25.00	2 unidades	S/50.00
- Servicios básicos, comunicaciones, publicidad y difusión			
Servicio de Telefónica e Internet			
Servicio de celular	S/60.00	2 meses	S/120.00
Servicio de internet / Movistar	S/100.00	2 meses	S/200.00
- Servicios de procedimientos e informática			
Procesamiento de información	S/180.00	1	S/180.00

Otros servicios

S/200.00

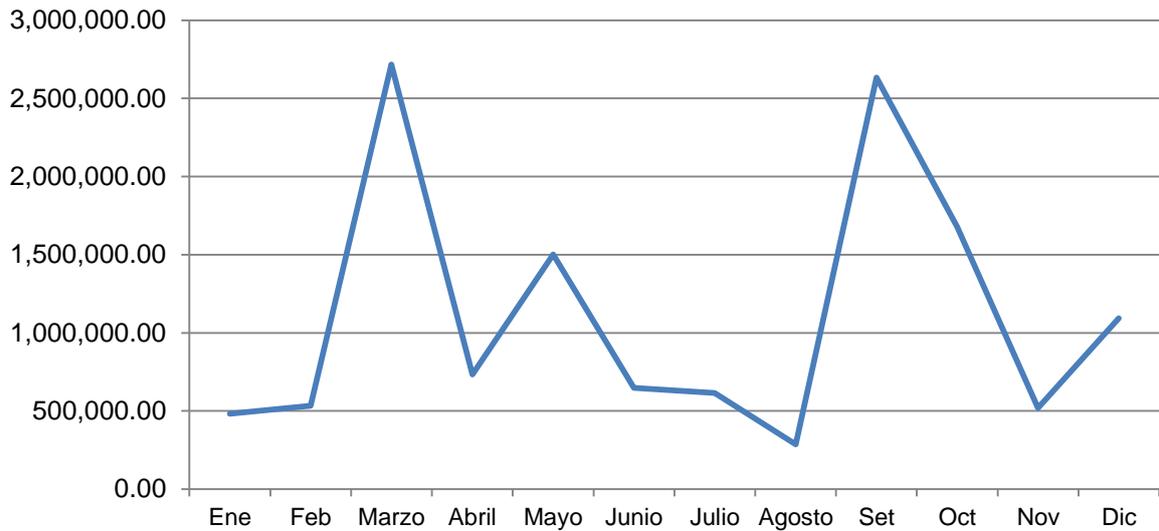
Total

S/ 1,032.00

Elaboración: Propia

Figura 3

Importaciones año 2020

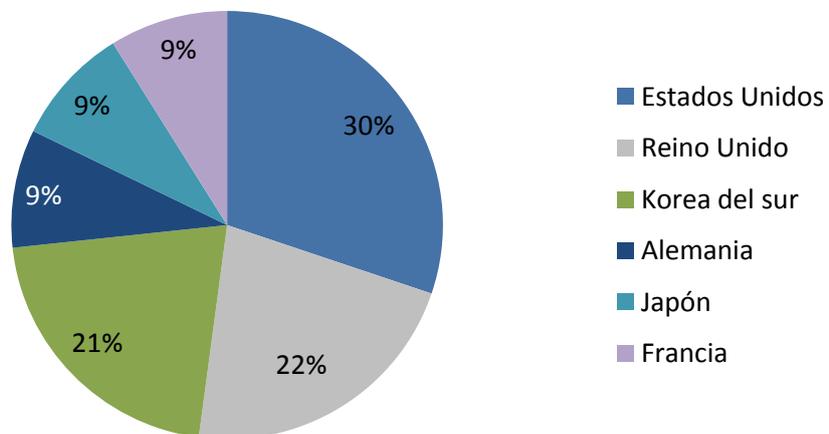


Fuente: Sunat, 2020

Elaboración: Propia

Figura 4

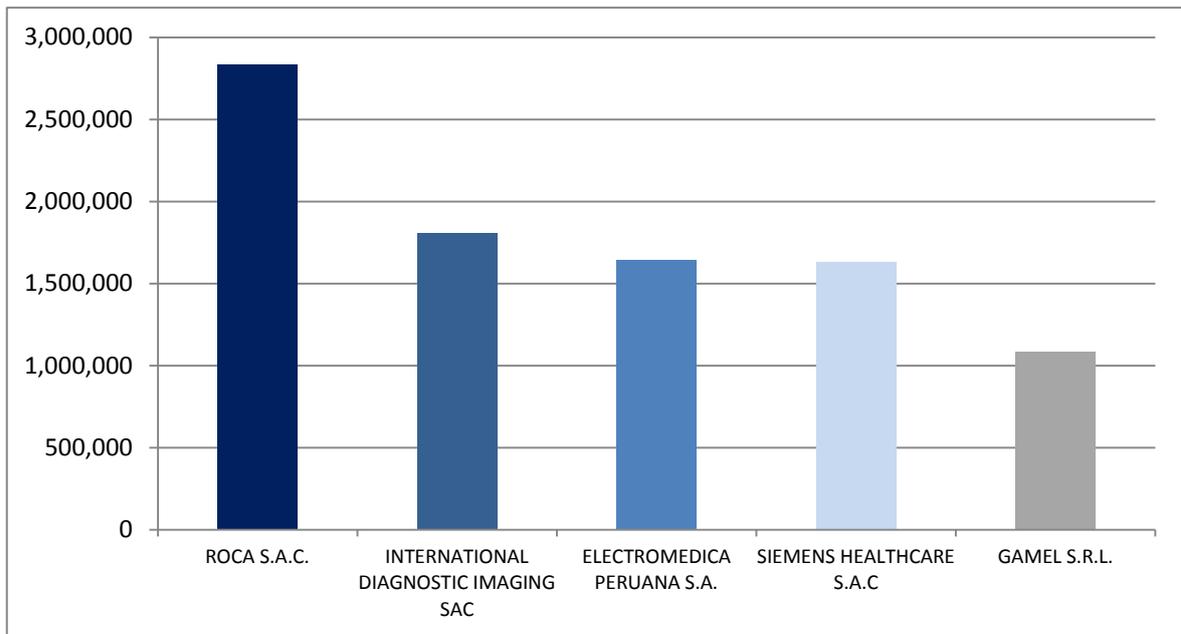
Porcentaje de participación de los países de procedencia



Fuente: Sunat, 2020
Elaboración: Propia

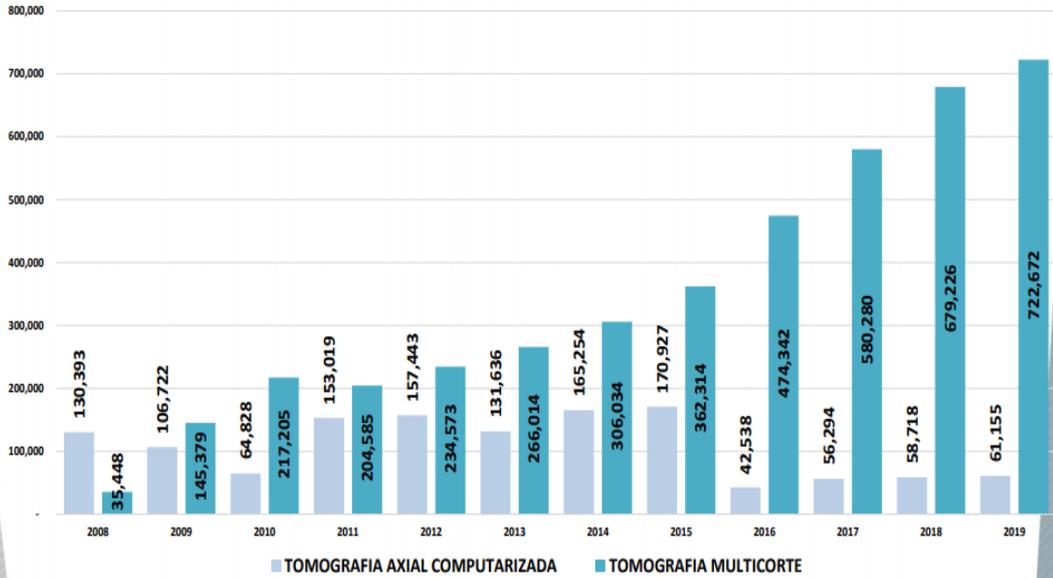
Figura 5

Nivel de participación de los países de procedencia



Fuente: Sunat, 2020
Elaboración: Propia

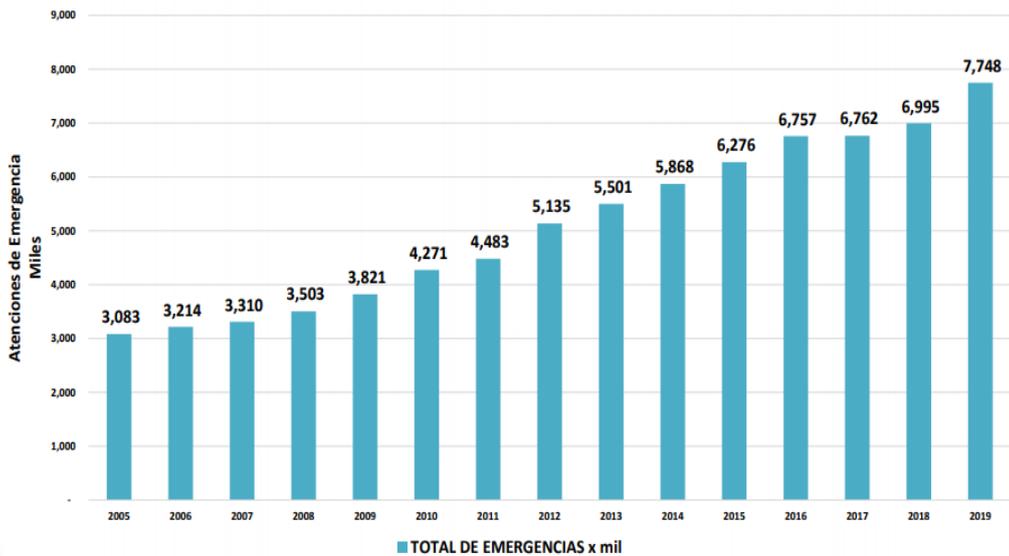
ESSALUD: PROCEDIMIENTOS ESPECIALES - TOMOGRAFÍAS 2005 - 2019



Fuente: Boletín Estadístico de Prestaciones de Salud
Elaboración: ESSALUD-GCPP-GGI-Sub Gerencia de Estadística

Figura 6

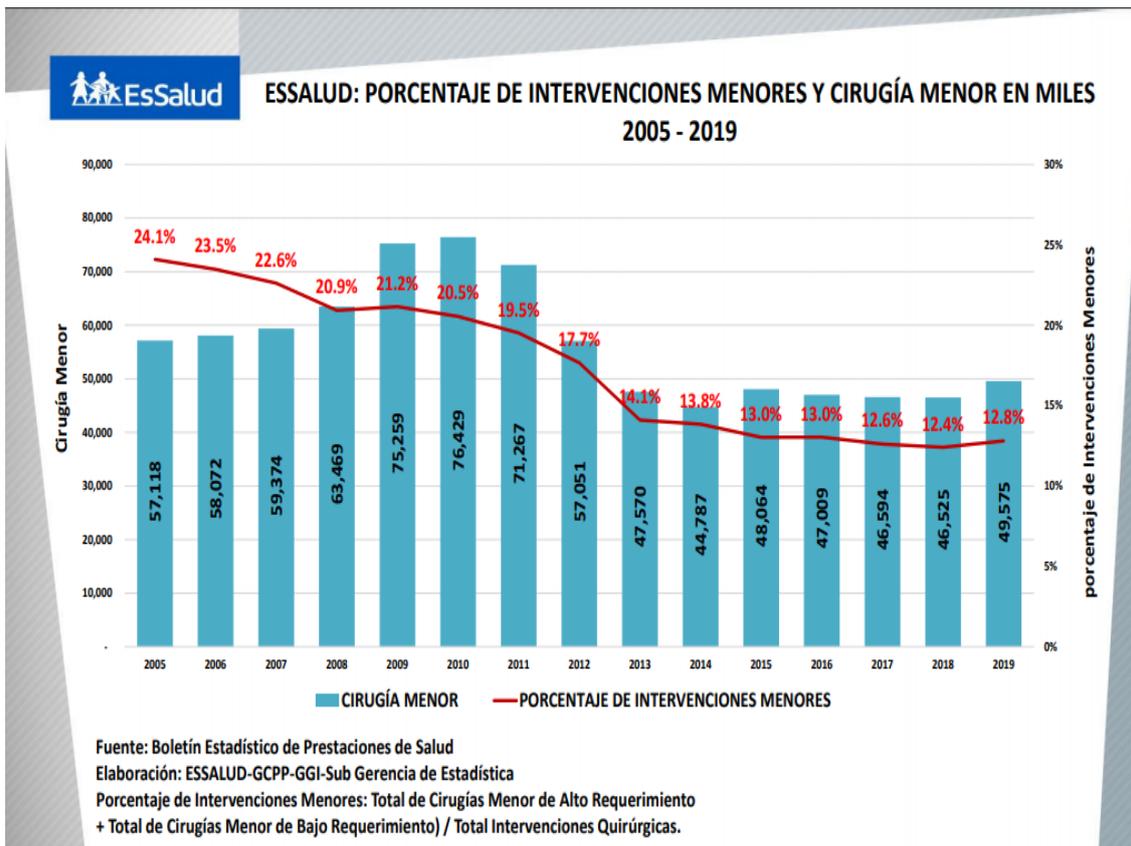
ESSALUD: ATENCIONES DE EMERGENCIAS EN MILES, 2005 - 2019



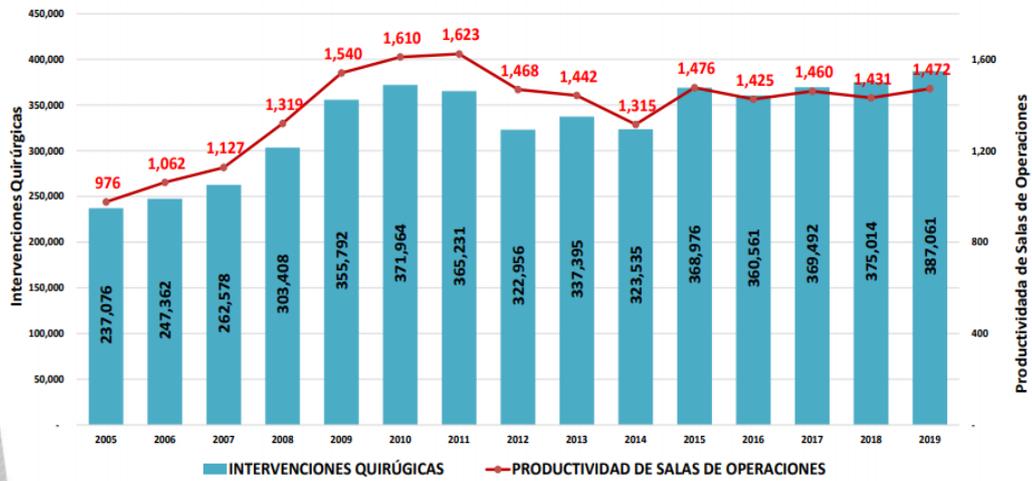
Fuente: Boletín Estadístico de Prestaciones de Salud
Elaboración: ESSALUD-GCPP-GGI-Sub Gerencia de Estadística

Figura 7

Figura 8



ESSALUD: INTERVENCIONES QUIRÚRGICAS Y PRODUCTIVIDAD DE SALAS DE OPERACIONES, 2005 - 2019



Fuente: Boletín Estadístico de Prestaciones de Salud
 Elaboración: ESSALUD-GCPP-GGI-Sub Gerencia de Estadística
 Productividad de Salas de Operaciones: Número de intervenciones quirúrgicas en promedio por cada sala de operación.

Figura 9

Figura 10

Solicitud - Declaración Jurada		 PERÚ Ministerio de Salud		Viceministerio de Salud Pública	Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas
Inscripción en el Registro Sanitario de Dispositivos Médicos de la Clase I (de bajo riesgo) (TUPA: 246)		N° DE EXPEDIENTE FECHA			
I. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE:					
1. CATEGORÍA DE LA EMPRESA		LABORATORIO		DROGUERÍA	
2. RAZÓN SOCIAL			3. NOMBRE COMERCIAL		4. R.U.C. N°
5. UBICACIÓN Av./ Calle / Jr.			6. N°/Mz/Lt		7. REFERENCIA
8. URBANIZACIÓN		9. DISTRITO		10. PROVINCIA	
11. DEPARTAMENTO		12. PAÍS	13. TELÉFONO FIJO	14. TELÉFONO MÓVIL	15. CORREO ELECTRÓNICO
16. DIRECTOR TECNICO			17. REPRESENTANTE LEGAL		
II. INFORMACIÓN DEL DISPOSITIVO MEDICO:					
18. GRUPO DE PRODUCTO		Dispositivo Médico: () Equipo Biomédico: ()			
19. NOMBRE DEL DISPOSITIVO MÉDICO					
20. Marca Comercial (si tuviera)					
21. Nomenclatura universal (nombre común o nombre genérico) del DM (en español)					
22. Código de Identificación (según el estándar internacional)					
23. Estándar internacional utilizado					
24. Origen:		Nacional ()		Extranjero ()	
III. INFORMACIÓN DEL FABRICANTE:					
25. Origen Fabricante		Nacional ()		Extranjero ()	
26. Razón Social ó Nombre					
27. Dirección del Fabricante					
28. País					
29. Cuenta con BPM vigente emitido por la ANM		SI	N° de BPM	NO	
30. Sitio de Fabricación					
31. Dirección del Sitio de Fabricación				32. País	
MODALIDAD DE FABRICACIÓN					
33. Fabricación por Encargo:					
Fabricado por:					
Dirección del Fabricante:			País:		
Fabricado para:					
Dirección del Fabricante:			País:		
34. Fabricación por Etapas:					
- Acondicionado:					
Dirección:			País:		
- Ensamblado:					
Dirección:			País:		
- Envasado:					
Dirección:			País:		
- Otros:					
Dirección:			País:		

III. INFORMACIÓN DEL REQUISITOS:						
Medio en el que se remite la información			Físico		CD (no regrabable)	
			Total de Folios		Total de Archivos	Total de páginas
1. Solicitud con carácter de declaración jurada según formato que incluya:	Numero de constancia de pago :			Del.....al.....		
	Fecha de la constancia de pago:					
<p>2. Copia del certificado de libre comercialización emitido por la Autoridad competente del país de origen o exportador, para productos importados. Cuando el certificado de libre comercialización no comprenda los modelos, marca, código, dimensiones del dispositivo, componentes del kit, set o sistema, o accesorios cuando corresponda, se acepta carta del fabricante que avale la relación de éstos.</p> <p>-Cuando se trate de dispositivos médicos de Clase I fabricados en un tercer país por encargo de una empresa farmacéutica del país exportador del dispositivo que no se comercializa ni se consume en el país fabricante, el interesado debe presentar el Certificado de Libre Comercialización emitido por la Autoridad competente del país exportador que encargó su fabricación.</p> <p>-Cuando se trate de dispositivos médicos de Clase I fabricados por etapas en diferentes países y comercializados en uno de ellos, el interesado debe presentar el certificado de libre comercialización del país en el que se comercializa el dispositivo.</p> <p>Se exceptúa del presente requisito en los siguientes casos:</p> <p>-Cuando se trate de dispositivos médicos de la Clase I fabricados en el extranjero por encargo de un laboratorio o droguería nacional que no se comercializa en el país fabricante.</p> <p>-Cuando se trate de dispositivos médicos de clase I fabricados en el país por encargo de un laboratorio o droguería nacional.</p> <p>-Cuando se trate de dispositivos médicos de Clase I fabricados en el país por etapas por encargo de un laboratorio nacional.</p>				Del.....al.....		
<p>3. Copia de Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) del fabricante nacional o extranjero emitido por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios (ANM) o documento que acredite el cumplimiento de Normas de Calidad específicas al tipo de dispositivo médico, porejemplo Certificado CE de la Comunidad Europea, Norma ISO 13485 vigente, FDA u otros de acuerdo al nivel de riesgo emitido por la Autoridad o Entidad Competente del país de origen. Para el caso del fabricante nacional o extranjero que cuenta con BPM vigente emitido por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios (ANM), bastará con consignar el número de certificado de BPM del fabricante emitido por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios (ANM) en la Solicitud con carácter de declaración jurada.</p> <p>a) Cuando se trate de dispositivos médicos fabricados en un tercer país por encargo de una empresa farmacéutica del país exportador del dispositivo que no se comercializa ni se consume en el país fabricante, el interesado debe presentar el Certificado de BPM del fabricante emitido por la ANM, o documento que acredite el cumplimiento de normas de calidad específicas al tipo de dispositivo médico de acuerdo al nivel de riesgo emitido por la Autoridad o entidad competente del país de origen. Se aceptan los certificados de BPM emitidos por las Autoridades Competentes de los países de alta vigilancia sanitaria y los países con los cuales exista reconocimiento mutuo.</p> <p>b) Cuando se trate de dispositivos médicos fabricados por etapas en diferentes países y comercializados en uno de ellos, el interesado debe presentar por cada país que intervino en el proceso de fabricación, el certificado de BPM emitido por la ANM, o documento que acredite el cumplimiento de normas de calidad específicas al tipo de dispositivo médico de acuerdo al nivel de riesgo emitido por la Autoridad o entidad competente del país de origen. Se aceptan los certificados de BPM emitidos por las Autoridades Competentes de los países de alta vigilancia sanitaria y los países con los cuales exista reconocimiento mutuo.</p>				Del.....al.....		

4. Copia del Informe técnico del dispositivo médico el que debe contener la información dispuesta en los numerales del 1 al 4 del artículo 130° del Reglamento.		Del.....al.....		
5. Copia de los Estudios técnicos y comprobaciones analíticas, el que debe contener los siguientes documentos emitidos por el fabricante: - Resumen de los documentos de verificación y validación de diseño. - Declaración de conformidad de cumplimiento de las normas internacionales de referencia. - Certificado de análisis del dispositivo médico terminado si lo tuviera."		Del.....al.....		
6. Copia del Proyecto de rotulado del envase inmediato y envase mediato según corresponda.		Del.....al.....		
7. Copia del Manual de instrucciones de uso o inserto, si lo tuviera, traducidos al idioma español. Para el caso de instrumental presentar copia del catálogo en la sección donde se encuentren incluidos.		Del.....al.....		
8. CUADRO DM, DB Y DBC O DMDIV SEGÚN CORRESPONDA		Del.....al.....		
Total de folios				
..... FIRMA Y NOMBRE COMPLETO DEL REPRESENTANTE LEGAL Nº DNI: FIRMA Y NOMBRE COMPLETO DEL DIRECTOR TECNICO Nº DNI:			

Figura 11

DECLARACIÓN JURADA

POR EL PRESENTE DOCUMENTO YO, _____ IDENTIFICADO CON DNI. N° _____, REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA... CON RUC. N° _____, CON DOMICILIO EN..... LIMA. DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

- 1.- EL CONTENIDO TOTAL DE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR MI REPRESENTADA EN LA SOLICITUD-FORMATO, PARA EL DISPOSITIVO MÉDICO....., DEL ES ABSOLUTAMENTE CIERTA Y VERAZ
- 2.- TODOS LOS DOCUMENTOS ADJUNTADOS POR MI REPRESENTADA EN MEDIOS FISICO Y/O CD A LA SOLICITUD-FORMATO, SON COPIA FIEL DE LOS ORIGINALES QUE TENGO EN MI PODER.
- 3.- EL DISPOSITIVO MÉDICO SEÑALADO EN LA SOLICITUD-DECLARACION JURADA, REUNE LAS CONDICIONES DE CALIDAD, SEGURIDAD, EFICACIA E INOCUIDAD.
- 4.- LA FABRICACIÓN DEL DISPOSITIVO MÉDICO SEÑALADO EN LA SOLICITUD-DECLARACION JURADA, HA CUMPLIDO CON LAS BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA.
- 5.- MI REPRESENTADA PRESTARÁ TODAS LAS FACILIDADES QUE SOLICITE LA AUTORIDAD DE SALUD, A FIN DE COMPROBAR LA VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN PRESENTADA, EN CUMPLIMIENTO AL PRINCIPIO DE PRIVILEGIO DE CONTROLES POSTERIORES, DISPUESTO EN EL ART.IV.,1.16 DEL DECRETO SUPREMO N° 004-2019-JUS QUE APRUEBA EL TUO DE LA LEY 27444, LEY DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO GENERAL.

POR TODO ELLO EL SUSCRITO, COMO REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASUME TODA LA RESPONSABILIDAD QUE PUDIERA DERIVAR DE LA FABRICACIÓN, IMPORTACIÓN, EXPORTACIÓN, COMERCIALIZACION, ALMACENAMIENTO, DISTRIBUCIÓN, DISPENSACION, EXPENDIO Y TENENCIA DEL PRODUCTO SEÑALADO EN LA SOLICITUD-FORMATO.

EN CASO DE FALSEDAD EN LA INFORMACIÓN O EN LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA, LA AUTORIDAD ADMINISTRATIVA PODRÁ INICIAR LAS ACCIONES ADMINISTRATIVAS SANCIONATORIAS, ADEMÁS DE SOLICITAR A LA PROCURADURÍA PÚBLICA DEL MINISTERIO DE SALUD EL INICIO DE LAS ACCIONES PENALES CORRESPONDIENTES.

LIMA,....DE.....DEL 2019

..... FIRMA Y NOMBRE COMPLETO DEL REPRESENTANTE LEGAL RESPONSABLE: N° DNI: FIRMA Y NOMBRE COMPLETO DEL DIRECTOR TECNICO N° DE COLEGIATURA:
---	---



Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, PASACHE RAMOS MAXIMO FIDEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO, asesor(a) del Trabajo de Investigación / Tesis titulada: "OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL SECTOR SALUD PARA AUMENTAR LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS MÉDICOS PARA LA RADIOLOGÍA INTERVENCIONISTA, 2020", de los autores MEDINA HUAMAN LEYDI y SALCEDO PICHEN VALERIA GERALDINE, constato que la investigación cumple con el índice de 28.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender el Trabajo de Investigación / Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

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

Lima, 6 de diciembre de 2020

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
PASACHE RAMOS MAXIMO FIDEL DNI: 07903350 ORCID 0000-0003-1005-0848	Firmado digitalmente por: MPASACHER el 12 Dic 2020 11:58:27