



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Proceso de Importación de Equipos Médicos para las Empresas de la
Región Lambayeque, 2021

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES:

García Jimenez, Gabriel Andy (ORCID: 0000-0001-5503-2278)

Irigoin Fernandez, Deisy Karina (ORCID: 0000-0001-9534-0099)

ASESORES:

Mgtr. Morán Santamaría, Rogger Orlando (ORCID: 0000-0001-7037-097)

Mgtr. Córdor Sánchez, Eduardo Francisco (ORCID: 0000-0002-2805-9886)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

**CHICLAYO - PERÚ
2021**

Dedicatoria

Está dirigida a Dios por ser nuestra fuente de sabiduría y a nuestras familias de quienes hemos recibido ayuda y aliento durante toda la carrera profesional, pues sin ellos no sería posible hacer este trabajo más aún en este tiempo de crisis producto del Covid19, por ello le dedicamos con mucha pasión y entrega este trabajo de investigación.

Gabriel y Deisy

Agradecimiento

A los docentes que nos han acompañado durante la carrera profesional brindándonos sus conocimientos y ayuda constante para ser de nosotros profesionales de éxito, especialmente a nuestro asesor de tesis al Mgtr. Moran Santamaría Rogger por el tiempo y paciencia dedicada en este último ciclo.

Gabriel y Deisy

Índice de contenidos

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas	vi
Índice de figuras.....	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	6
III. METODOLOGÍA.....	14
3.1. Tipo y diseño de investigación	14
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización	15
3.3. Escenario de estudio.....	15
3.4. Participantes	15
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	16
3.6. Procedimientos	17
3.7. Rigor científico	17
3.8. Método de análisis de la información	18
3.9. Aspectos éticos.....	19
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	20
V. CONCLUSIONES.....	44
VI. RECOMENDACIONES	45
REFERENCIAS.....	46
ANEXOS.....	49

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz de Categorización Apriorística.....	15
Tabla 2 Lista de especialistas de importación de equipo médico	16
Tabla 3 Lista de validadores del instrumento de investigación.....	18
Tabla 4 Procedimiento aduanero	21
Tabla 5 Importaciones de equipos médicos por marca	23
Tabla 6 Importaciones de equipos médicos por Nombre comercial	23
Tabla 7 Valor FOB importado de la partida 9022210000 – Año 2020	24
Tabla 8 Peso neto importado por empresas	25

Índice de figuras

Figura 1 Criterios de países de procedencia.....	26
Figura 2 País de procedencia de los proveedores.....	27
Figura 3 Dificultades con proveedores del exterior	28
Figura 4 Limitaciones de las instituciones peruanas en las importaciones de equipos médicos	29
Figura 5 Criterios de eficacia para importar	30
Figura 6 Criterios de contribución en la eficacia para importar	31
Figura 7 Medio para contribuir a la eficacia	32
Figura 8 Criterios de distribución	33
Figura 9 Criterios de aseguradora de mercancía para distribuir	34
Figura 10 Importancia del control de los permisos para importar.....	35
Figura 11 Recomendaciones para distribuir equipos médicos importados	36
Figura 12 Recomendaciones para las ventas de equipos médico	37
Figura 13 Recomendaciones para vender equipos médicos	38
Figura 14 Recomendaciones para ventas por internet de equipos médicos.....	39
Figura 15 Recomendaciones para ventas de equipos médicos con aliados estratégicos.....	40

Resumen

La presente investigación tiene por objetivo elaborar un proceso de importación de equipos médicos para las empresas de la Región Lambayeque, 2021. El método utilizado fue Exploratorio-fenomenológico, ya que busca explorar, describir y comprender el estudio de los expertos basada en la técnica de entrevista, su nivel fue aplicado. Las técnicas utilizadas fueron el análisis documental y la entrevista, en donde la segunda mencionada aplicó a tres especialistas en Comercio Internacional. De acuerdo con los resultados del estudio se analizó las importaciones de equipo médico en la Región Lambayeque. Y se concluyó que existe una demanda creciente del 4% de equipos médicos por motivos del Covid 19, equivalente a 3 millones 516 mil dólares en valor CIF a nivel nacional, asimismo los especialistas enfatizaron que un debido procedimiento selección de proveedores y canales de comercialización, elevaría la efectividad en un proceso de importación de equipos médicos y disminuiría grandemente el margen de error existente para nuevos importadores en la región de Lambayeque.

Palabras clave: Importación, Equipos médicos, Gestión importadora.

Abstract

The research aims to establish a importing process of medical equipment for companies at Lambayeque city, 2021. The method was Exploratory-phenomenological, it seeks to explore, describe and understand the study of experts based on interview technique, its level was applied. The techniques were a documentary analysis and interview guide, where the second applied to three specialists about International Trade.

According to Study' results, imports of medical equipment at Lambayeque city were analyzed. And it was concluded about an increasing demand of 4% of medical equipment for reasons of Covid 19, equivalent to \$3.51 millions dollars on CIF value at National level, also Specialists emphasized that a due process selection of suppliers and commercialization channel, it would increase Effectiveness of a medical equipment import process and greatly decrease the existing error margin for new importers at Lambayeque city.

Key words: Imports, Medical equipments, import management.

I. INTRODUCCIÓN

En las diferentes economías mundiales del sector salud buscan ser eficientes en el abastecimiento de insumos hospitalarios y equipamiento médico, y es en este contexto que recurren a las importaciones. En este sentido las organizaciones tienen que aplicar estrategias comerciales para un mercado unificado, promoviendo una mejor interacción entre las empresas que han encontrado en la importación una oportunidad notoria para un cambio comercial favorable gracias al comercio internacional.

Mundialmente, de acuerdo con las Naciones Unidas, los primordiales países exportadores de equipos médicos para el periodo 2020 son China, Estados Unidos, Alemania y Francia; mientras que los principales importadores son Suiza, Japón y Estados Unidos. Para la Global Health Intelligence, los equipos médicos tienen cifras de ventas al alza para los próximos años en Latinoamérica como: Colombia, Argentina y Brasil (Romero, 2018).

El mercado de máquinas y equipos para diálisis alcanzarán una tasa de 7.8 % entre 2016 y 2021. Los dispositivos respiratorios crecerán a una tasa de 8.74 %. Por su parte, las bombas de infusión y accesorios mostraron un crecimiento de 6.6 %. Los dispositivos para endoscopia tienen una tasa proyectada de crecimiento del 5.84%. Las válvulas cardíacas protésicas crecerán a una tasa de 13.6 %. Los dispositivos para asistencia cardíaca crecerán a una tasa de 7.45% hasta 2020. Por otra parte, los equipos de electrocirugía que incluyen generadores, accesorios e instrumentos, así como sistemas de administración de humo y argón, crecerá 6.93% para el 2021. Finalmente, el mercado de los radiofármacos de medicina nuclear proyecta un crecimiento del 12.4 % hasta el 2021 (Romero, 2018).

El Caribe y América Latina tienen una gran dependencia de las importaciones de equipos médicos, puesto que al menos el 4% de estas proviene de la misma región. La circulación de estas operaciones comerciales de equipamientos médicos en el mundo ha ido aumentando por motivo del Covid 19, en muchos países de Centro América surgió un incremento de producción de equipos y mobiliario médicos con la finalidad de satisfacer el aumento de la demanda de pacientes en los hospitales, clínicas y hogares.

En los últimos años, el País de Colombia ocupa el tercer lugar como el mercado comercial de dispositivos médicos en América Latina, seguidos de Brasil y México (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [Cepal] ,2020).

La crisis sanitaria causada del COVID-19 ha golpeado algunos sectores en el Perú como el turismo, entretenimiento, aerolíneas, etc.; sin embargo, también ha sido una oportunidad para otros mercados como es el sector salud, tecnologías de la información y comunicación (TIC), alimentos, etc. Las importaciones del sector salud, en un análisis comparativo en el primer trimestre de 2019 y 2020, se observa un aumento del 2 por ciento, equivalente a 3 millones 516 mil dólares en valor CIF, resultado muy favorable teniendo en cuenta la tasa de variación del total del monto de importaciones a nivel nacional en los períodos analizados, la cual fue negativa en 5.4 por ciento (La cámara: revista digital de la cámara de comercio de Lima, 2020).

Los principales proveedores para el Perú son China, USA, India, Alemania y Francia, las cuales concentran el 61 por ciento de las importaciones. Donde Estados Unidos, se coloca con un 26 por ciento. Las importaciones de China tuvieron un incremento de un 15 por ciento. Las importaciones de Alemania indican un aumento porcentual parecido al de China (15 por ciento). Las importaciones provenientes de la India se registra una tasa con crecimiento negativo de 15 por ciento. El país de Francia logro alcanzar mayor participación como proveedor, con un valor CIF de 9 millones de dólares (La cámara, 2020).

El Estado peruano ha tomado medidas temporales que buscan conservar el stock y garantizar que la demanda interna de productos, esto con la finalidad de atender el estado de emergencia sanitaria. En el Decreto supremo N° 013-2020-SA, se indica que las mascarillas de protección, guantes para cirugía, etc. Deben contar con la aprobación del Ministerio de Salud para su exportación (La cámara, 2020).

A nivel de la Región Lambayeque, el sector de comercialización de equipos médicos se ha visto insatisfecho puesto que los fabricantes nacionales y su producto son de baja calidad, esto genera una oportunidad para el sector empresarial de conocer el proceso de importación de equipo médico con la finalidad de satisfacer una demanda creciente de este tipo de producto. Teniendo en cuenta un adecuado proceso de importación, las ventajas que la importación podría brindar a ese sector, una reducción sustancial de costos de manera que las empresas pueda disminuir su proximidad al error de sus operaciones y transacciones con la finalidad de generar mayores ganancias.

Los problemas encontrados en este sector empresarial de equipos médicos, se encuentra la relacionado con los intermediarios que existe para poder adquirir estos productos importados en el país, puesto que estos intermediarios cuando tienen inconvenientes para importar, el sector de equipo médico se queda desabastecido , generando pérdidas económicas para las empresas de este rubro, por ello nace la idea de crear una guía instructiva del proceso de importación para los equipos médicos, ya que en este sector de la Región de Lambayeque se desconoce algún tipo de proceso para poder importar por su propia cuenta.

En consecuencia, de la realidad problemática antes mencionada podemos plantear la siguiente pregunta de investigación ¿Cuál es el proceso adecuado de importación de equipos médicos para empresas de la Región Lambayeque? Para ellos hemos considerado los siguientes problemas específicos PE1: ¿De qué manera podemos analizar las importaciones de equipo médico en la Región Lambayeque?, PE2: ¿Cuál sería la importancia de determinar los criterios de selección de proveedores para la importación de equipo médico establecido en un proceso de importación?, PE3: ¿Cómo podemos determinar los canales adecuados para comercializar equipos médicos importados en la Región Lambayeque?

Que se justifica teóricamente pues permitirá abordar adecuadamente un proceso de importación de equipos médicos como una herramienta de administración en beneficio de los clientes y empresas de este sector; asimismo este estudio constituye

un aporte teórico, del mismo modo permitirá incrementar el conocimiento de la relación existente en cuanto al proceso de importación de equipos médicos (Bernal, 2010).

Este estudio también tiene una justificación práctica porque esta investigación ayudará a establecer información importante y las empresas de este sector, siendo de esta forma beneficiadas gracias a la información argumentada que le brindaremos, pues al decidir importar productos de calidad, generarán una mayor rentabilidad y mejor posicionamiento, que conlleva al incremento de clientes satisfechos (Bernal, 2010). El hecho que este estudio tengan una justificación práctica pone de manifiesto que la investigación científica se utiliza para solucionar problemas de nuestro entorno.

Así también tiene justificación metodológica puesto que esta investigación emplea el método científico en elaboración de todo el estudio con la finalidad de comprender problemas en los que se está incurriendo en el proceso de importación de equipos médicos (Bernal, 2010). La razón de ser de las universidades es brindar a través del conocimiento científico encontrar las soluciones metodológicas a los problemas de la sociedad o el entorno en el que vivimos.

Por último, en el aspecto de la justificación social, esta investigación permite mejorar el desempeño en importación de las empresas locales de la región Lambayeque. En el contexto mundial de la crisis sanitaria las necesidades de las personas han cambiado, en este sentido emplear adecuadamente procesos de importación podrían impactar en tener productos de mejor calidad a mejores precios en beneficio de la población.

Por lo tanto, nuestro objetivo general es elaborar un proceso para la importación de equipos médicos para las empresas de la Región Lambayeque, y en este contexto se plantearon los siguientes objetivos específicos: OE1: Analizar las importaciones de equipo médico en la Región Lambayeque, OE2: Determinar los criterios de selección de proveedores para importación de equipo médico establecido en un proceso de importación en la Región de Lambayeque, OE3: Determinar los canales adecuados

para comercializar equipos médicos importados en la Región Lambayeque. En razón de la investigación proyectamos la siguiente hipótesis: un adecuado proceso para la importación de equipos médicos mejorará la gestión de importación de las empresas de la Región Lambayeque.

II. MARCO TEÓRICO

Para argumentar nuestra investigación hemos considerado algunos **antecedentes internacionales, nacionales y locales**, es así que, en el **contexto internacional**, en Ecuador los investigadores Mendoza y Sandoval (2018) en su investigación, tuvo como propósito determinar el proceso de importación de insumos médicos y a su vez contribuir en la mejora de los canales de abastecimiento para la empresa en mención. Fue un estudio de naturaleza descriptiva, exploratoria y de campo. La población de estudio estuvo conformada por 109 colaboradores de la empresa en mención. La muestra fue probabilística de 85 colaboradores. Los instrumentos utilizados fueron la encuesta y el análisis documental. El estudio concluye con la necesidad de mejorar dicho proceso a través de un manual de procedimientos de importación para este tipo de materiales médicos. Los investigadores recomiendan implementar de manera constante cambios en las buenas prácticas en la asignación de distribución y transporte.

Por otro lado, Erazo Colmachi (2016) en su investigación, tuvo como propósito elaborar una propuesta de importación de equipos de diagnóstico no invasivo desde China, con la finalidad de brindar al sector salud de Ecuador un equipamiento adecuado y de la más alta calidad. Fue un estudio histórico lógico, analítico y estadístico. La población estuvo definida por todas las importaciones de equipos médicos no invasivos que provienen de China. Los instrumentos de recolección de datos fueron las fichas de análisis documental. Con la elaboración de la propuesta se pudo determinar la cadena logística a seguir con la finalidad de optimizar dinero y tiempo y así tener el mayor éxito en la importación de este tipo de equipos médicos desde China a Ecuador, permitiendo de alguna manera poder llegar al sector salud de dicho país a un costo competitivo.

Asimismo, Coral y Gordillo (2017) en su investigación tuvo como objetivo general analizar el mercado que comprende la importación y comercialización de instrumentos, insumos y equipos médicos. La metodología utilizada fue explicativa, documental y de campo. La población estuvo conformada por los funcionarios que trabajaron en los años 2014, 2015, 2016 en la empresa en estudio. Los instrumentos utilizados fueron las encuestas, entrevistas y observación directa. En este contexto se analizó las barreras no arancelarias y arancelarias establecidas en Ecuador entre los años 2014

al 2016 ya que, en los mismos años, se implementaron: las prohibiciones arancelarias a ciertos productos, salvaguardias, y el aumento porcentual del IVA. De alguna manera esto impactó en las ventas de la compañía y para superar esta dificultad se elaboró una guía de documentación y procesos para mejorar la importación de estos productos médicos.

En cuanto a los **antecedentes nacionales**, Pisano Salas (2017) en su investigación, tuvo como objetivo elaborar el sistema de costeo de importación con la finalidad de incrementar el margen de contribución de una empresa en Lima. Fue un estudio de enfoque mixto y de tipo aplicativo –proyectivo. La población estuvo conformada por los 115 colaboradores de la compañía en estudio. La muestra fue de 3 empleados del área de finanzas y contabilidad de la empresa en estudio. Se utilizó la guía de entrevista y la ficha de registro de información. Se diagnosticó como principal deficiencia a costeos erróneos en las importaciones de equipos médicos en régimen de depósito aduanero y mayores costos en almacenaje en el período de doce meses.

Por otro lado, Peralta Huapaya (2017) en su investigación tuvo como objetivo mejorar los procesos de importación con la finalidad de disminuir la carga tributaria en una compañía comercializadora de equipos médicos en Lima. Fue un estudio de sintagma holístico, el enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo), de tipo proyectista. La muestra estuvo determinada por 30 trabajadores de las áreas de importaciones y contabilidad de la compañía en estudio. Los instrumentos de recolección de datos fueron la encuesta y la entrevista. Esta investigación concluye con una guía de procesos de importación con la finalidad de reforzar las gestiones del área de importaciones que minimice la carga tributaria, costos adicionales, demoras, evitar sanciones y permitir un margen de ganancias mayor para este rubro de empresas.

Asimismo, Ramos Cáceres (2016) en su estudio tuvo como objetivo describir la implementación de nuevas estrategias para mejorar en la regulación de los dispositivos médicos en el Perú, conociendo dicha normatividad dentro del país y de los países desde donde se importan. La metodología fue descriptiva. Los instrumentos de recolección de datos fueron fichas de análisis de documentación. Se llegó a la conclusión que el Perú tiene una normativa que involucra vigilancia sanitaria y el control de los dispositivos médicos donde se detallan los reglamentos, las leyes y decretos que regulan a los dispositivos médicos, encontrando algunos vacíos legales.

En los **antecedentes a nivel local** encontramos a Tello Gayoso (2018) quien, en su investigación titulada, tuvo el objetivo de estudiar la importación de materiales médicos de hemodinamia de una empresa en la ciudad de Chiclayo. Fue un estudio descriptivo, de enfoque cualitativo, de diseño no experimental de corte transversal. La población fue de 32 países que proveen al Perú de equipos médicos. La técnica utilizada fue la de análisis documental y el instrumento utilizado fue el de la ficha de observación. Técnicas: Las técnicas utilizadas es el análisis documental. Para ello se realizó el análisis del mercado nacional e internacional de la importación de material de hemodinamia, por otro lado, se clasificó a los proveedores y a las empresas potenciales a proveer los productos de materiales médicos, originarias de Chile, Bogotá y Estados Unidos. Para el proceso de importación se evaluaron el proceso y se propuso el incoterm FOB. Finalmente, se rediseñó el área de importaciones de la empresa en estudio.

Por otro lado, Román Mostacero (2015) en su investigación planteó un Plan de mejora continua para el proceso de inscripción, reinscripción o ampliación del registro sanitario de dispositivos médicos importados de la empresa AF Consultora SAC, este plan consistió en una mejora de tipo continua con la finalidad de optimizar los procesos a través del uso de los recursos, tiempo y costo de la empresa. La metodología fue descriptiva. La población estuvo conformada por todos los documentos normativos del proceso de importación. Los instrumentos utilizados fueron las fichas de análisis documental. Llegó a la conclusión que el plan propuesto ayuda en el proceso propuesto, la elaboración de un flujograma de proceso con la finalidad que los equipos médicos que son importados cumplan con la normativa que establece la ley y se puedan comercializar en el país.

Asimismo, Marquina Castellanos (2015) en su tesis tuvo como objetivo estudiar y describirle el proceso por el que tuvo que pasar un Dispositivo Médico de uso quirúrgico denominado Abrazadera Uterina MB001R. Fue un estudio descriptivo, con población de la normativa legal para registro sanitario. El instrumento utilizado fue la ficha de análisis documental. Este proceso comprendió varios pasos, el primero su inscripción al Registro Sanitario ante la Autoridad competente (DIGEMID) posteriormente la inspección visual de la mercadería, la liberación de este en Aduanas, luego su comercialización. Todo este proceso se realizó bajo el cumplimiento de la normativa legal que establece el Estado Peruano.

Este estudio se sustenta en **bases teorías** que sustentan esta investigación, es así como, que, dentro de la **Teoría de la comercialización Internacional**, estas teorías se centran en las razones por la cual los Estados se enfocan de importar y exportar. En este sentido, Mercado Hernández (2000) indicó que la teoría de comercialización internacional hace referencia a que los Estados deben tener en cuenta y aprovechar sus recursos naturales y enfocarse en la producción de productos que les presenten ventajas comparativas. Los Estados deben exportar con el fin de importar de otros Estados artículos elaborados en otros Estados, pero en mejores condiciones. De esta manera se establece una división del trabajo de manera internacional que favorece a todos los Estados, pues, se logra un ingreso mundial más alto y así presentar una mejora entre todos los países. Es así como cuando un Estado en vías de desarrollo tiene una ventaja en comparación a otro; por ejemplo, el Perú tiene variedad de microclimas, los cuales debe aprovechar y producir mayor variedad de materia prima, insumos o artículos con el fin de exportar y, en consecuencia, importar aquello de lo que no puede producir; un ejemplo sería importar tecnología.

Otro concepto importante a tomar conocimiento es el de la **Importación definitiva**, corresponde al régimen aduanero destinado a la mercadería que ingresa que sale del país y según su naturaleza, este se puede dar en clasificación suspensiva o para perfección, definitiva y temporal. Dentro de las leyes generales de aduanas, en el Decreto Legislativo N° 1053 (Diario el peruano, 2008), se establecen las condiciones para las Importaciones destinadas para el consumismo en los regímenes aduaneros que acceden al ingresar a terreno aduanero. Es así que conocer de los regímenes aduaneros permitirá a las empresas identificar bajo que condición están sujetas sus mercancías y sus destinos específicos referidos al proceso de nacionalización.

Es importante establecer que, dentro de los **Tipos de dispositivos médico**, tenemos el instrumental médico, el cual su uso es de tipo quirúrgico; así mismo se tiene los Materiales o Insumos Médicos, que son artículos, sustancias o materiales que usan los diagnósticos, tratar o prevenir alguna enfermedad; así también los Equipos Biomédicos, que corresponde a equipos médicos operacionales y prácticos donde se unen programas y sistemas hidráulico, electrónicos, eléctrico, etc.

Categoría 1: Importación de equipo médico

Por otro lado, para el **Proceso de importación**, la Real Academia Española conceptualiza al término proceso, como el conjunto de fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial (Diccionario de la lengua española – Real Academia Española, 2017). El Diccionario de Terminos de Comercio describe a la **Importación** como el régimen aduanero en el cual las mercancías tienen permiso de ingresar con libertad a la circulación dentro de un territorio aduanero, previamente se debe pagar los impuestos y derechos, y cumplir todas las formalidades aduaneras que se necesitan (Fisher et al., 2003).

Subcategoría: Procedimiento aduanero

Por otra parte, en **Procedimiento aduanero**, es aquel tratamiento que se aplica por cada administración aduanera a mercancías y medios de transportes que son sujetos de control aduanero (Capechi, 2021).

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], (2021) empieza por una serie de pasos como: la numeración de la declaración, la asignación de mercancías, revisión documentaria, Reconocimiento físico, Cancelación de la deuda tributaria y aduanera y recargas, retiro de mercancías, y finaliza en la regularización del despacho anticipado o urgente.

Para hacer un procedimiento aduanero se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

Criterio 1: Logística física o material, conjunto de operaciones que son llevadas a cabo para que el producto llegue hasta su consumo; **Criterio 2: Logística documentaria** es la documentación general requerida para las importaciones de productos.

Subcategoría: Características económicas de las importaciones

Está relacionada a las **Características comerciales**, es el reconocimiento de la partida arancelaria con la que se busca importar para saber las importaciones realizadas en el país, las marcas de los productos, nombre comercial de las empresas y el valor CIF, se consideró como **Precio, cantidad y valor**, son características fundamentales a la hora de hacer una transacción, ya que estudian la evolución de la producción o el consumo de un bien o conjunto de bienes.

Categoría: Proveedores

Son aquellos que proveen de las materias primas, productos y servicios. La selección de un proveedor internacional es un proceso que se encuentra enmarcado por su complejidad, en cuanto dos factores claves, el primer factor a evaluar son las diferencias lingüísticas o culturales y el segundo factor a tomar en cuenta es la evaluación de los distintos suministradores en función a criterios tanto cualitativos como cuantitativos (García y Padilla, 2001). Ante esto, se explican los siguientes criterios:

Subcategoría: Tipo de proveedores

El proveedor es la persona o empresa que tiene en su poder la capacidad de abastecer a otra persona con materia prima o algún producto terminado, para desarrollar una adecuada selección de proveedores, se consideró como **Países de procedencia**, se comprende con el lugar de origen de las mercancías que son transportadas directamente, sin escala o con escala efectuada sin ruptura de carga, desde el país de expedición hasta el país de destino. La **Eficacia**, cumple el objetivo de manejar de manera adecuada los tramites a realizar cuando se piensa crear un vínculo de negocios con el proveedor, tales como los contratos de compraventa, medios pago y forma de pago.

Categoría: Canales de comercialización

Los canales de comercialización son el conjunto de organizaciones ya sean mayoristas, fabricantes, minoristas, etc. que reúnen sus fuerzas para entregar los bienes a los consumidores finales o usuarios industriales. La clasificación de los canales de distribución se da en dos criterios: el grado de unión o vinculación entre los miembros integrantes del sistema (Vázquez y Trespalacios, 2006).

Subcategoría: Tipo de canales de comercialización

Los 3 tipos de canales de comercialización son mayoristas, minoristas y ventas directas al consumidor. Los mayoristas son empresas intermediarias que compran grandes cantidades de productos a un fabricante y luego los revenden a minoristas.

Los minoristas son generalmente los clientes de los mayoristas y ofrecen un servicio de atención al cliente. Finalmente, las ventas directas al consumidor ocurren cuando el fabricante vende directamente al cliente final (Ecommerce News, 2021). Se ha considerado como **Distribución**, la elaboración de la propuesta para determinar la

cadena de distribución a seguir con la finalidad de optimizar dinero y tiempo y así tener el mayor éxito en la importación de este tipo de equipos médicos desde China a Ecuador, permitiendo de alguna manera poder llegar al sector salud de dicho país a un costo competitivo. **Punto de Venta**, el punto de venta, se denomina como al lugar idóneo para fijar y efectuar la transacción de compra-venta (Informa BTL, 2015).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El enfoque de esta investigación corresponde al enfoque cualitativo puesto que asume una realidad dinámica, subjetiva y compuesta por multiplicidad de contextos. Este tipo de enfoque predomina el análisis reflexivo y profundo de los significados intersubjetivos y subjetivos que forman parte de las realidades estudiadas (Hernández et al., 2014). En vista que este estudio privilegia el análisis de guías de entrevista para analizar las diferentes categorías propuestas, se orienta hacia la investigación cualitativa.

Aplicada, debido que se utilizó los hallazgos y avances establecidos por diferentes autores para elaborar un proceso para la importación de equipos médicos para las empresas de la Región Lambayeque.

Diseño de investigación - Exploratorio – Fenomenológico. Para Hernández et. al. (2014) “Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no han sido elaborados antes” (p.91). En este sentido, hemos considerado trabajar con este diseño de investigación ya que buscamos elaborar un proceso para la importación de equipos médicos para las empresas de la Región Lambayeque. Asimismo, Hernández et al. (2014), mencionó que el diseño fenomenológico “Su propósito principal es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas con respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias” (p.493). Nos ayudará a comparar similares o diferentes experiencias de los participantes sobre el fenómeno del proceso de importación para las empresas de la Región Lambayeque.

3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización

Según Cohen y Gómez (2019) Nos dicen que las categorías es aquel grupo que forman una misma variable, por lo que también manifiesta sus desigualdades. (p.18). Asimismo, que las subcategorías establecen a la categoría-eje al anunciar información y poder relacionar de dónde, cuándo, por qué y con qué resultados se obtiene el lugar simbólico a la categoría (p.217).

Categoría 1: Importación de equipo médico

Por otro lado, para el Proceso de importación de equipos médicos el régimen aduanero permite que las mercancías tengan permiso de ingresar con libertad dentro de un territorio aduanero, previamente se debe pagar los impuestos y derechos, y cumplir con todas las formalidades aduaneras que se necesitan (Fisher et al., 2003).

Subcategoría: Procedimiento aduanero

Por otra parte, en Procedimiento aduanero, es aquel tratamiento que se aplica por cada administración aduanera a mercancías y medios de transportes que son sujetos de control aduanero (Capechi, 2021).

Según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], (2021) menciona 2 aspectos importantes: Logística física o material conjunto de operaciones que son llevadas a cabo para que el producto llegue hasta su consumo. Logística documentaria, es la documentación general requerida para las importaciones de productos.

Subcategoría: Características económicas de las importaciones

Se comprende por sus Características comerciales, el reconocimiento de la partida arancelaria con la que se busca importar y el Precio, cantidad y valor, son características fundamentales a la hora de hacer una transacción, ya que estudian la evolución de la producción o el consumo de un bien o conjunto de bienes.

Categoría: Proveedores

La selección de un proveedor se encuentra enmarcado por su complejidad, en cuanto dos factores, el primer factor a evaluar son las diferencias lingüísticas o culturales y el factor de evaluación de los distintos suministradores en función a criterios tanto cualitativos como cuantitativos (García y Padilla, 2001).

Subcategoría: Tipo de proveedores

El proveedor es la persona o empresa que tiene en su poder la capacidad de abastecer a otra persona, por ello consideramos el Países de procedencia, que comprende el lugar de origen de las mercancías que son transportadas directamente y la Eficacia que cumple el objetivo de manejar de manera adecuada los tramites a realizar cuando se piensa crear un vínculo de negocios con el proveedor.

Categoría: Canales de comercialización

Los canales de comercialización son el conjunto de organizaciones ya sean mayoristas, fabricantes, minoristas, etc. que reúnen sus fuerzas para entregar los bienes a los consumidores finales o usuarios industriales. (Vázquez y Trespalacios, 2006).

Subcategoría: Tipo de canales de comercialización

Comercio Electrónico para todos [Ecommerce News], (2021) nos mencionan que los canales son los mayoristas, minoristas y ventas directas al consumidor. Donde la Distribución bien elaborada optimizar dinero y tiempo, para tener el mayor éxito en la importación un costo competitivo y el Punto de Venta, se denomina como al lugar idóneo para fijar y efectuar la transacción de compra-venta (Informa BTL, 2015).

Tabla 1*Matriz de Categorización Apriorística*

Categoría	Subcategoría	Criterio 1	Criterio 2
Importaciones de equipo medico	-Procedimiento aduanero -Características económicas de las importaciones	-Logística física material -Características Comerciales	-Logística Documentaria -Precio -Cantidad -Valor
Proveedores	Tipos Proveedores	Países de procedencia	Eficacia
Canales de comercialización	Tipo de canal de comercialización	Distribución	Punto de venta

Nota. Información alineada al marco teórico.

3.3. Escenario de estudio

El escenario a considerar en la presente investigación consiste en elaborar un proceso de importación de equipo médico, está conformado por especialistas peruanos con experiencia en importaciones en equipo médico. Según López (1999) “El escenario es el lugar en el que el estudio se va a realizar, así como el acceso al mismo, las características de los participantes y los recursos disponibles, que han sido determinados desde la elaboración del proyecto”.

3.4. Participantes

En la presente investigación se contó con la colaboración de especialistas en importaciones de equipos médicos, los cuales brindaron información necesaria que ayude a describir el proceso de importación de estos equipos médicos. Por el cual aceptaron colaborar y ser parte de este estudio (Hernández et al,2014).

Por lo cual hemos consideramos a los siguientes especialistas:

- Pintado Damián Mónica
- Joselyn Lizeth Arana Collado

- Importaciones de China Paso a Paso

Tabla 2

Lista de especialistas de importación de equipo médico

EMPRESA	ESPECIALISTA	CARGO
Proservv	Joselyn Arana Collado	Coordinadora de importaciones
Corporación A Y M	Pintado Damián Mónica	Gerente comercial
Importaciones de China Paso a Paso	Representante de la empresa	Gerente

Nota. Especialistas seleccionados a criterio.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para Hernández et al. (2014) las técnicas de recolección de datos se apoyan en un registro válido y de alta confiabilidad en la cual se deben plasmar comportamientos reales y con validez. Para esta investigación y con el afán de lograr dar respuesta a los objetivos utilizaremos la técnica de análisis documental. Para determinar las técnicas a utilizar en el desarrollo exploratorio de los datos de las importaciones de equipos médicos se usó como técnica el análisis documental, esta se usa para recoger la información relevante relacionada con el estudio. La aplicación correcta de esta técnica garantizará resultados óptimos para poder generar la guía de importación que deberían aplicar las empresas importadoras de este tipo de equipos médicos.

Por otro lado, se utilizará la técnica de la entrevista, con la cual se espera recoger de los expertos su opinión acerca de las variables de categorización definidas y las subcategorías también (Hernández et al., 2014).

Instrumentos de recolección de datos

Son los más importantes para la toma de información, según Valderrama (2015) son los medios materiales que utiliza la persona a cargo de la investigación para recolectar y almacenar cierta información. La herramienta para la técnica de análisis documental será la ficha de análisis documental con la cual se analizará la data concerniente a las importaciones de equipos médicos en los periodos del 2016 al 2020. Con respecto a la técnica de entrevista se usará la guía de entrevista.

3.6. Procedimientos

Se recolecta la información aplicando los instrumentos conformados por fichas de análisis documental y la guía de entrevista. En esta investigación se utilizó la ficha de análisis documental para el análisis documental de las importaciones de equipos médicos en los periodos 2019 al 2020. Por otro lado, se utilizó la guía de entrevista para recoger la información de expertos en el tema de importaciones.

La categoría proceso importación será manipulada para diseñar la guía de mejora para que se elabore un proceso de importación a desarrollar para las empresas de la región Lambayeque que deseen importar directamente estos tipos de productos.

3.7. Rigor científico

Validez

Validez interna

Los instrumentos de recolección de datos fueron elaborados tomando en cuenta los objetivos y el marco teórico, lo que le da validez interna. En este contexto se escogió un marco teórico que pueda dar sustento a este estudio. El marco teórico aporta la validez interna de los instrumentos elaborados para este estudio.

Validez del constructo

La validez del constructo de los instrumentos (ficha de análisis documental y guía de entrevista) han sido sometidos al juicio de tres expertos para corroborar su validez. Los expertos son profesionales de gran trayectoria profesional conocedores del tema de investigación que pueden dar opinión sobre los instrumentos propuestos a través de una ficha de validación.

Dentro de los indicadores que se evalúan en la ficha de validación tenemos: (a) claridad, (b) objetividad, (c) actualidad, (d) organización, (e) suficiencia, (d) intencionalidad, (e) consistencia, (f) coherencia, (g) metodología y (h) pertinencia. Los expertos pueden emitir valoración en función a la puntuación que va de 0 a 100. Finalmente, el experto emite una opinión sobre los instrumentos analizados.

Tabla 3

Lista de validadores del instrumento de investigación

Grado académico	Nombres y Apellidos	Valoración
Dr.	Rudy Gonzalo Adolfo Chura Lucar	75%
Mgr.	Jean Michell Carrion Mezones	80%
M.Sc.	Nikolays Pedro Lizana Guevara	80%
<i>Resultados</i>		78.3%

Confiabilidad

Dado la validez interna y del constructo, y como se manejará información real, esto les dio la confiabilidad a los instrumentos de recolección de datos utilizados.

3.8. Método de análisis de la información

Los métodos para el análisis de los datos que se utilizarán para su aplicación en el trabajo de investigación, serán representados por figuras y tablas. Las figuras, fueron redactados de manera independiente donde se utilizó la información confiable de parte de nuestros especialistas entrevistados, correspondiente a tablas y figuras,

se utilizó el análisis documental para analizar las importaciones de equipo médico y las entrevistas para desarrollar nuestros objetivos: Determinar los criterios de selección de proveedores y Determinar los canales adecuado de comercialización, utilizando las herramientas como Atlas ti, que nos ayuda a explayar los resultados.

3.9. Aspectos éticos

La investigación denominada “Proceso de importación de equipo médico para las empresas de la Región Lambayeque, 2021” va acorde con los reglamentos definidos por la Universidad Cesar Vallejo y la ley Universitaria N°30220 (Universidad Cesar Vallejo, 2020). Los aspectos éticos que se consideraron en el estudio, fueron los siguientes:

Honestidad: Al comienzo de la investigación se deberá determinar los objetivos y la manera en cual se realizaron, por cual estos objetivos no deberán ser alterados a la vida propia, sino serán plasmados tal y como se dan en su contexto natural.

Beneficencia: En relación al producto esto generara valor teórico para las pequeñas empresas que estén dispuestos a dejar de depender de intermediarios importadores de equipo médico y comenzar a importar directamente.

Código de ética de confidencialidad: La información que se ha obtenido en esta investigación, no será expuesta y se guarda bajo estricto grado de confidencialidad conforme a lo acordado con los autores de esta investigación, ya que se utiliza solo para fines académicos y poder cumplir con los objetivos planteados en la investigación.

Autonomía: En este trabajo de investigación, toda la información expresada se encuentra redactada respetando los derechos de autor.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Analizar las importaciones de equipo médico en la región de Lambayeque

Para los resultados obtenidos del primer objetivo específico, se aplicó el instrumento de análisis documentario, permitiendo realizar a través de fuentes de información como Sunat e Infotrade para analizar las importaciones de equipo médico en la Región de Lambayeque.

Por ello, los criterios considerados para los siguientes resultados están de acuerdo a las subcategorías de procedimiento aduanero y características económicas de las importaciones. A continuación, se describen:

4.1.1 Procedimiento aduanero

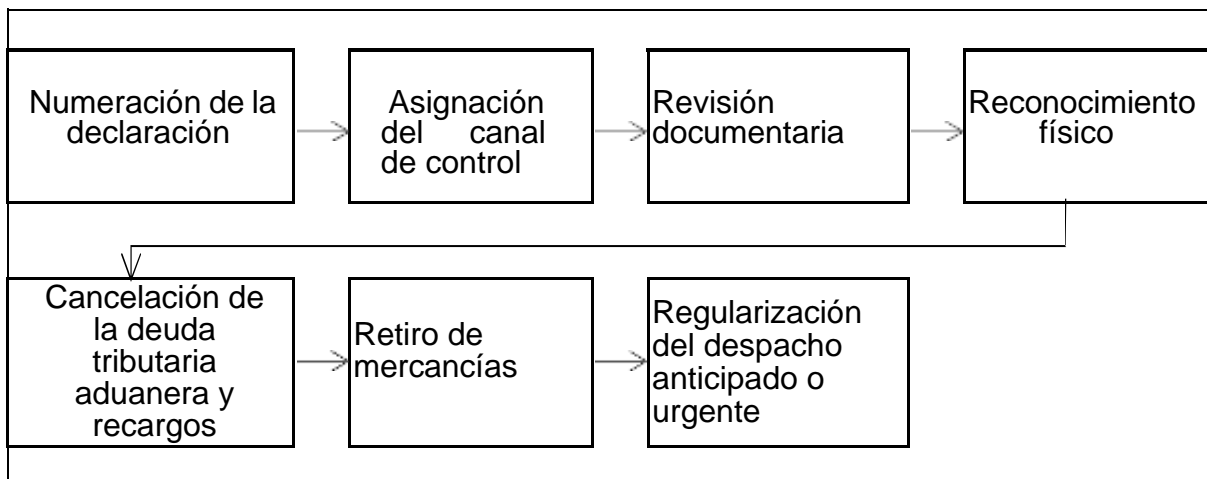
El procedimiento aduanero se logró con los criterios de logística física o material y logística documentaria.

Logística física o material

Según SUNAT (2021) el procedimiento aduanero comienza con la numeración de la declaración en la que el despachador de aduana solicita la destinación aduanera del régimen de Importación para el Consumo mediante la transmisión electrónica de la información según el instructivo Declaración Aduanera de Mercancías, para ello el sistema informático asigna por medios electrónicos el canal de control (verde, naranja o rojo) al despachador de aduana y al importador solicitando documentación sustentada o con reconocimiento físico en el caso que fuera necesario. Posteriormente se debe cancelar la deuda tributaria y los recargos de corresponder. Finalmente, corresponde la regularización del despacho anticipado o urgente.

Tabla 4

Procedimiento aduanero



Nota. Elaboración propia, obtenida a partir de los datos de (SUNAT, 2021)

Logística Documentaria

Sin perjuicio de la documentación general requerida para las importaciones de productos (documento de transporte, factura, comprobante de pago en la transferencia de bienes antes de su nacionalización, seguro de corresponder, documento de control del sector correspondiente y certificado de origen). Según (DIGEMID, 2020) en el artículo 24° del Reglamento para el registro, control y vigilancia sanitaria de productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios, con Decreto Supremo N°016-2011-SA, se requiere adicionalmente presentar lo siguiente:

- Copia de la Resolución que autoriza el registro sanitario del dispositivo.
- Certificado de registro sanitario del dispositivo importado.
- Identificación del embarque por lote de fabricación (se acepta número de lote o serie) y fecha de vencimiento del producto o dispositivo, según corresponda.
- Copia del certificado de Buenas Prácticas de Manufactura vigente del fabricante emitido por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos.
- Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios. (de acuerdo al nivel de riesgo emitido por la autoridad o entidad competente del país de origen).
- En el caso de equipos biomédicos de tecnología controlada que emiten radiaciones ionizantes, se solicita copia de la autorización para la importación

del equipo emitida por el Instituto Peruano de Energía Nuclear- IPEN o la autoridad competente en la materia.

4.1.2. Características económicas de las importaciones y características Comerciales

Tabla 5

Importaciones de equipos médicos por marca

Marcas	Valor CIF (US\$)
Solta	\$475657.00
Bizniz	\$36100.00
Xzeal	\$26652.00
Dexcowin	\$25280.00
Rpd	\$17195.00
Isoray	\$15303.00

Nota. Datos obtenidos de SUNAT (2021)

Fueron seis las marcas importadas, siendo la de mayor requerimiento la Solta con un valor de 475,675 dólares en CIF.

Tabla 6

Importaciones de equipos médicos por Nombre comercial

NOMBRE COMERCIAL	VALOR CIF (US\$)
Punta de tratamiento	\$113,085.00
Sistema de liposucción	\$93,998.00
Sistema liposonix	\$93,998.00
Sistema thermagethermaccol cp	\$93,998.00
Pieza de mano tg-2b	\$53,719.00
dental x-ray	\$36,100.00
Sistema thermage	\$26,859.00
dental x-ray 270	\$26,652.00
Sistema de rayos x portatil	\$25,280.00
Dosímetro	\$17,195.00
Fuentes radios activas de cesio	\$15,303.00

Nota. Elaboración propia, obtenida a partir de los datos de SUNAT (2021).

Fueron 11 diferentes equipos médicos importados con la partida 9022.21.00.00, siendo el de mayor demanda la Punta de Tratamiento con un valor de 113,085 dólares en CIF.

Precio y cantidad importada

En el 2020, según SUNAT (2021) se importó equipos médicos con la partida 9022210000 principalmente de los mercados de China. Francia y Estados Unidos. Siendo el valor FOB mínimo importado de 2 000.00 dólares de Estados Unidos y el valor FOB máximo importado del mercado de China fue de 52,800.00 dólares.

Además, el valor FOB promedio importado en el 2020 fue de 20,545.86 dólares.

Tabla 7

Valor FOB importado de la partida 9022.19.00.00 – Año 2020

Países	FOB (US\$)-2019	Países	FOB (US\$)-2020
China	50000,00	China	20335,00
Alemania	16000,00	Francia	15648,00
Israel	314466,00	Estados Unidos	7000,00
Corea del Sur	111401,00	Total	226004,00
México	2265,00	Variación	-57%
Estados Unidos	35590,00		
Total	529723,00		

Nota. Elaboración propia, obtenida a partir de los datos de SUNAT (2021).

En cuanto al valor importada en el año 2020, disminuyó en 57% en comparación con el 2019, debido a la reducción del número de ofertantes de 6 a 3, una de estas pérdidas fue Israel, que era el mayor exportador en el 2019 con un valor FOB de 314,466 dólares.

Tabla 8

Peso neto importado por empresas

RUC	RAZON SOCIAL	PESO KILO NETO
20110133091	Tecnología Industrial Y Nacional S.A.	9,026.69
20548739641	Ge Healthcare Del Perú S.A.C.	8,622.18
20101792898	Tecnología En Imágenes Médicas-Perú Sociedad Anónima	5,464.98
20516920123	Surgicorp Sociedad Comercial De Responsabilidad Limitada - Surgicorp S.R.L.	3,569.84
20511902208	Agfa - Gevaert Limitada - Sucursal Del Peru	4,511.33
20515033841	Carestream Health Peru S.A.C.	1,869.72
20548839433	Soluciones Médicas Y Servicios E.I.R.L.	1,180.00
20111876097	Consultora Y Equipadora Medica S.A.	1,262.44
20134289725	Artículos Varios Importación Y Export S.A	1,924.00
20376801927	Medisonic S.A.C.	2,010.40
20602657869	Cetesa Medical S.A.C.	2,718.20
20510419686	Medimagen S.A.C.	1,587.45
20604198659	Sievert Peru E.I.R.L.	1,251.00
20601327024	Inversiones Nexus Peru E.I.R.L.	5,384.14
10103259466	Fauss Sanchez Cesar Omar	1,233.17
PESO NETO PROMEDIO		3,301.09

Nota. Elaboración propia, obtenida a partir de los datos de SUNAT (2021).

En el 2020 importaron 16 empresas, siendo la primera Tecnología Industrial y Nacional S.A el cual importó por un peso neto 9,026.69 kilogramos, derivando que el 100% de empresas podría unitarizar su carga a través de un despacho marítimo de un solo contenedor, pero algunas de ellas requieren la importación a través del medio aéreo por la fragilidad de la mercancía o urgencia.

4.2. Determinar los criterios de selección de proveedores para importación de equipo médico para las empresas de la Región de Lambayeque

Los resultados que hemos recaudado para determinar los criterios de importación de que equipos médicos están dirigidos en función a los criterios de Países de procedencia y Eficacia, esto están de acuerdo a la subcategoría tipos de proveedores. A continuación, se describe:

4.2.1. Tipos de proveedores

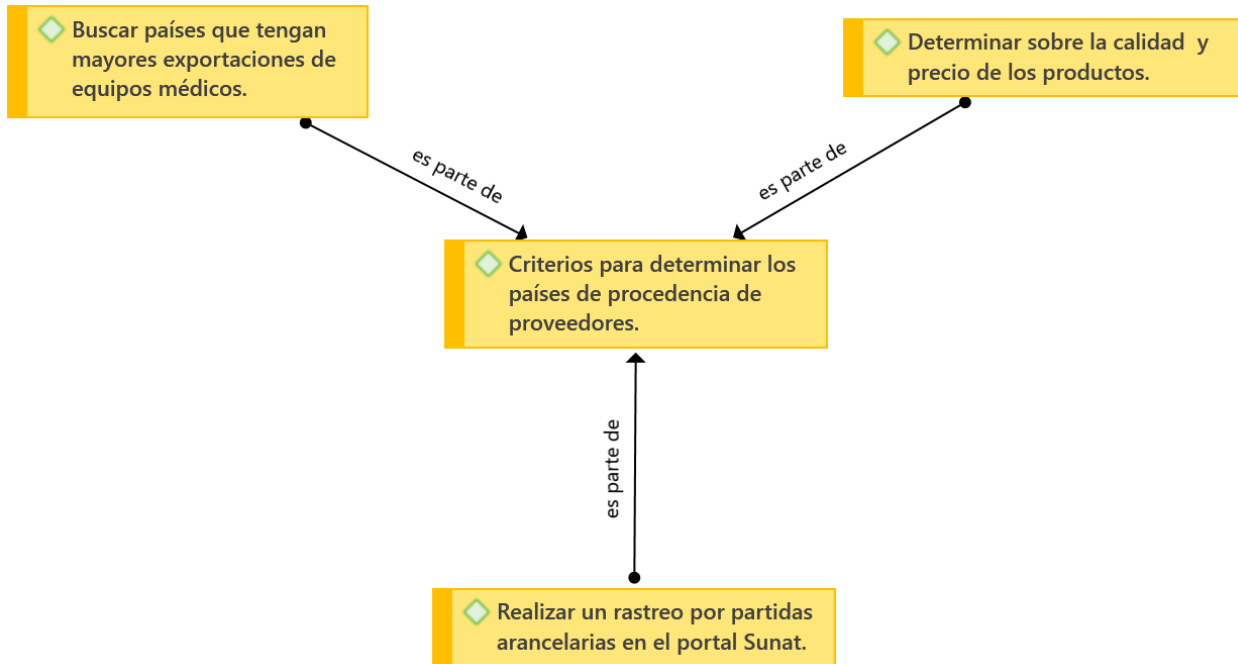
A- Países de procedencia

Los entrevistados nos mencionan que los criterios para seleccionar los países de procedencia de los proveedores, se debe iniciar por realizar un rastreo de las partidas arancelarias mediante el portal de Sunat, teniendo en cuenta que para este procedimiento se debe buscar a los países que tengan mayores exportaciones de equipos médicos y posteriormente considerar la calidad y precio de los productos.

Entonces los entrevistados nos explican que, para determinar el país de procedencia de los proveedores, debemos saber cuál es nuestra partida arancelaria y buscarla mediante los sitios web de comercio exterior conocidos como Sunat, donde se puede encontrar los países con más exportaciones y que seguramente es por la calidad y precio de sus productos.

Figura 1

Criteria de países de procedencia

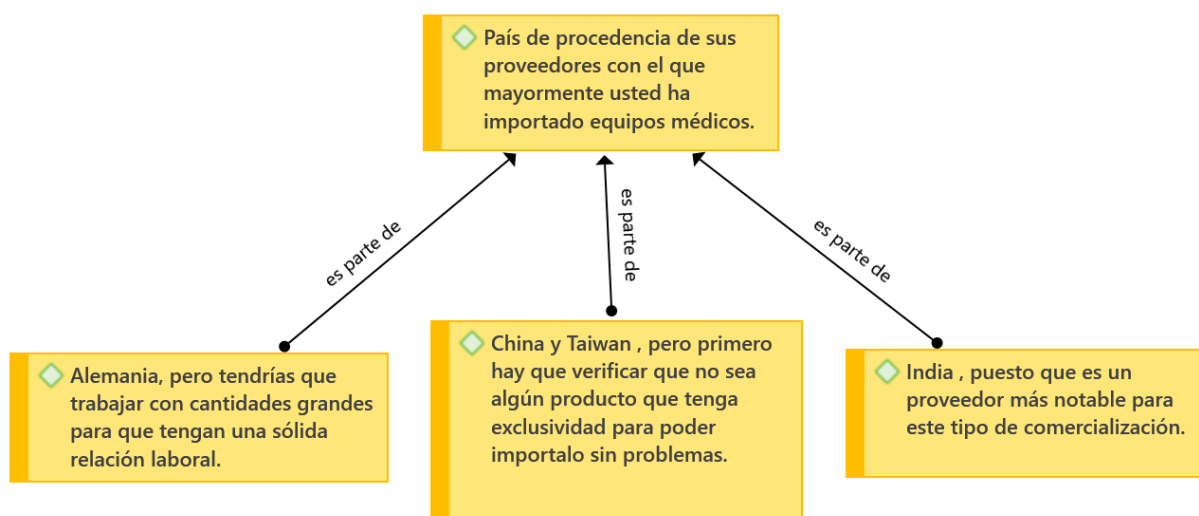


Los entrevistados nos mencionan la procedencia de los proveedores de equipos médicos y su experiencia al trabajar con ellos, donde nos indican que China e India son los más notables proveedores de equipo médico, también Alemania que suele trabajar en grandes cantidades para tener una sólida relación laboral y Taiwán, siempre y cuando los productos no tengan exclusividad.

Finalmente, los entrevistados coinciden en que todos requieren tener conocimientos de los permisos para importar.

Figura 2

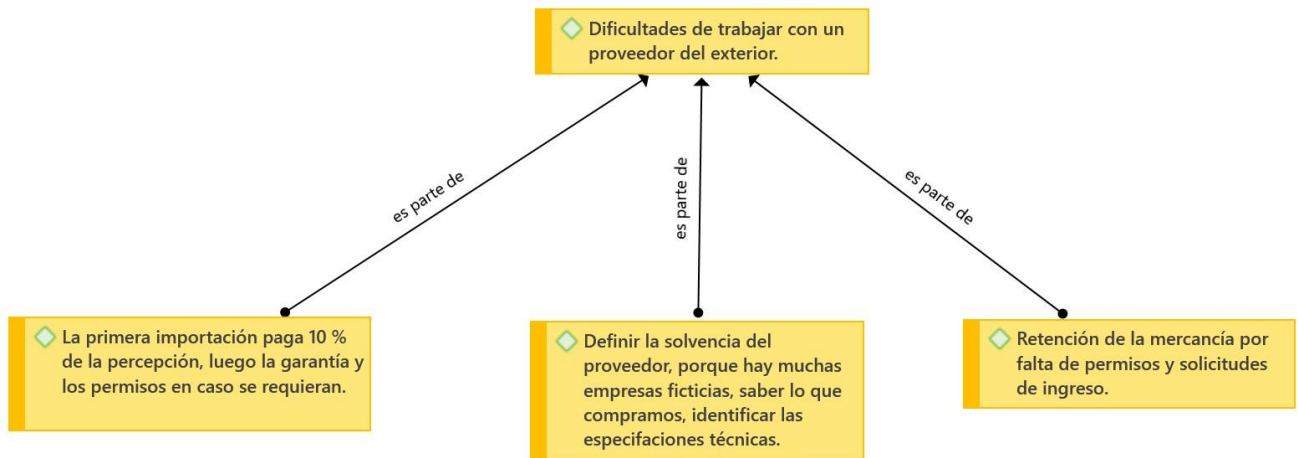
País de procedencia de los proveedores



Los entrevistados nos mencionan las dificultades en una primera importación al trabajar con proveedores del exterior, indican que se debe requerir un permiso y una solicitud de ingreso de los productos, por lo que muchas veces se generan gastos innecesarios, posteriormente se debe definir la solvencia del proveedor, porque hay muchas empresas ficticias en el extranjero, finalmente un pago del 10% de percepción, luego de la garantía y los permisos en caso se requieran.

Figura 3

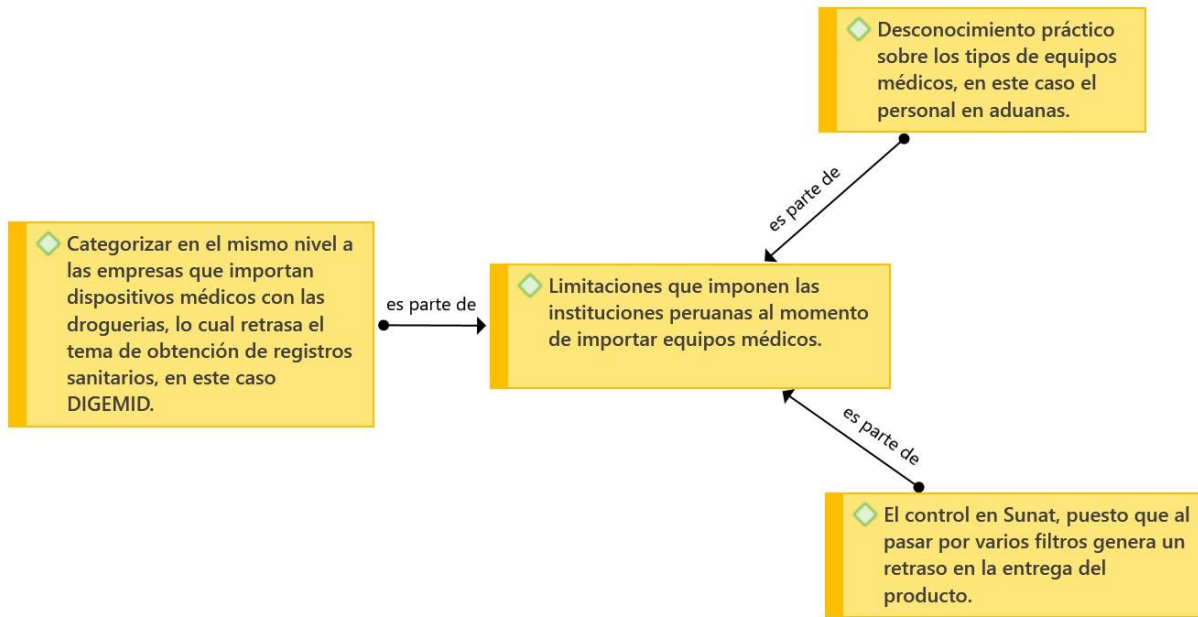
Dificultades con proveedores del exterior



Los entrevistados indican cuales son las limitaciones que imponen las instituciones peruanas al momento de importar equipos médicos, siendo uno de ellos el control de Sunat, por varios filtros que genera un retraso en la entrega del producto, la categorización en el mismo nivel que las droguerías que retrasa la obtención de registros sanitario de parte de Digemid y el desconocimiento que el personal de aduanas tienen sobre los tipos de equipos médicos.

Figura 4

Limitaciones de las instituciones peruanas en las importaciones de equipos

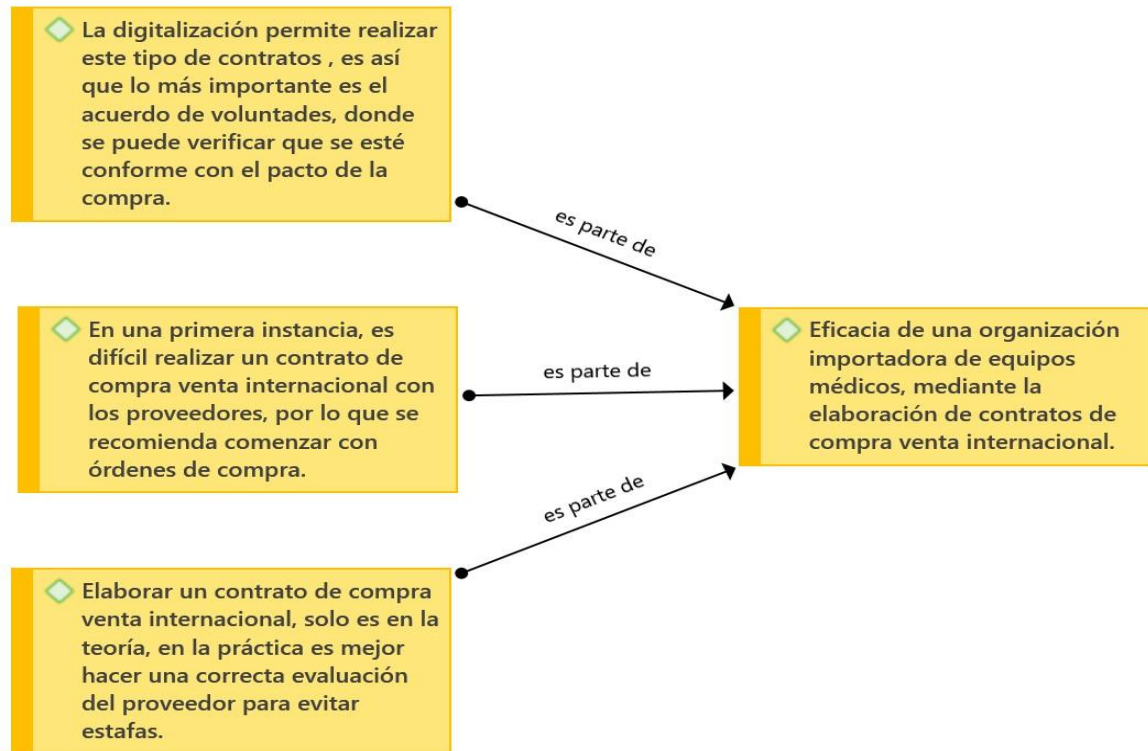


B. Eficacia

La eficacia en una organización es de suma importancia a la hora de importar equipos médicos, puesto que se tiene que elaborar los contratos de compra venta internacional parte fundamental para concretar el pacto del exportador e importador, por ello los entrevistados nos mencionan en su experiencia como el contrato de compra venta internacional contribuye a la eficacia de la organización, la digitalización permite realizar contratos de muchas maneras sin embargo lo más importante es el acuerdo de voluntades, cuando es por primera vez es más difícil realizar un contrato por lo que se recomienda comenzar con órdenes de compra y por último nos comentan que elaborar un contrato de compra y venta internacional solo es teoría, en la práctica se debe evaluar a los proveedores para evitar estafa.

Figura 5

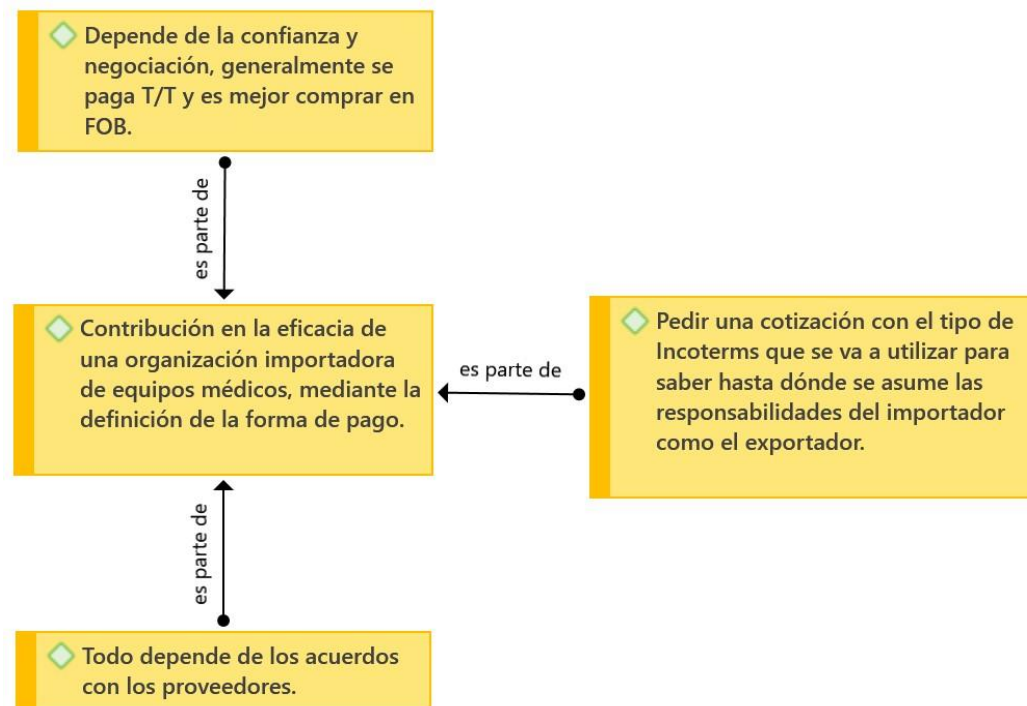
Criterios de eficacia para importar



La contribución en la eficacia de una organización importadora de equipos médicos, mediante la definición de la forma de pago, según los entrevistados es importante conocerlo porque depende de la confianza y negociación, generalmente se paga en T/T y se compra en FOB, también se pide una cotización con el tipo de incoterms que se va utilizar para saber hasta dónde se asume la responsabilidad del importador como el exportador, pero todo depende de los acuerdos con los proveedores.

Figura 6

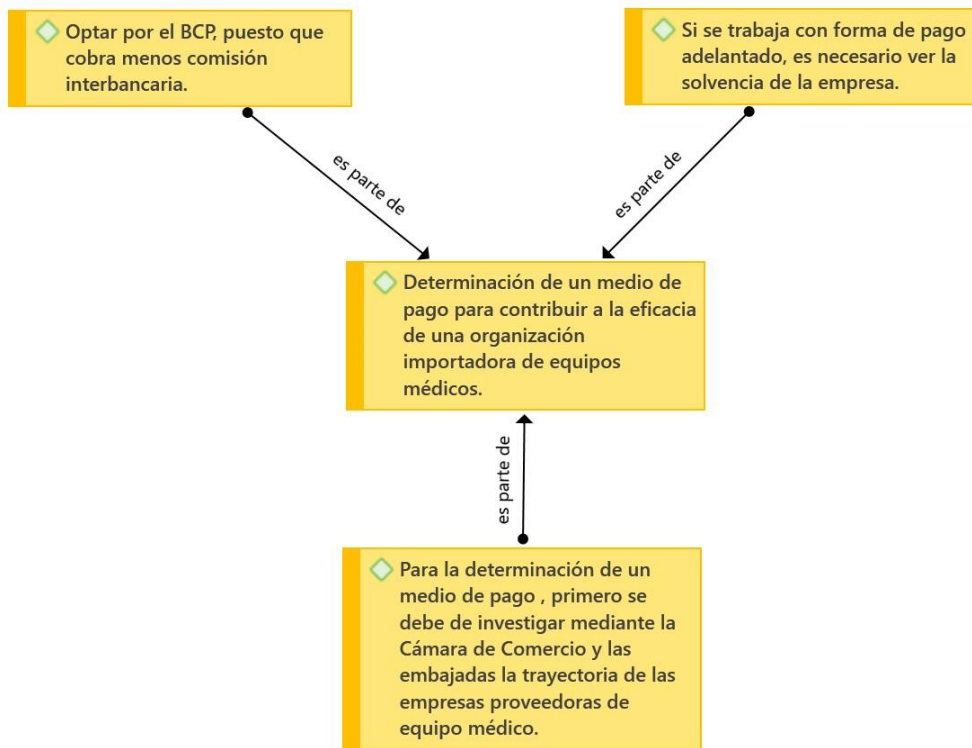
Criterios de contribución en la eficacia para importar



Para mejorar la eficacia se debe determinar el medio de pago con el que piensa importar el equipo médico, por ellos los entrevistados nos mencionan que se debe investigar mediante la cámara de comercio y las embajadas la trayectoria de las empresas proveedoras, también nos dice que si se trabaja con forma de pago por adelantado es necesario conocer la solvencia de la empresa y finalmente nos mencionan el motivo por el cual se trabaja con el BCP, por lo que cobra menos comisión interbancaria.

Figura 7

Medio para contribuir a la eficacia



4.3. Determinar los canales adecuados para comercializar equipos médicos importados en la Región de Lambayeque.

Los resultados recopilados esta dirigidos a los canales de comercialización enfocado en nuestros criterios de Distribución y Punto de venta. Estos criterios están de acuerdo a la subcategoría tipo de canal de comercialización. A continuación, se describen:

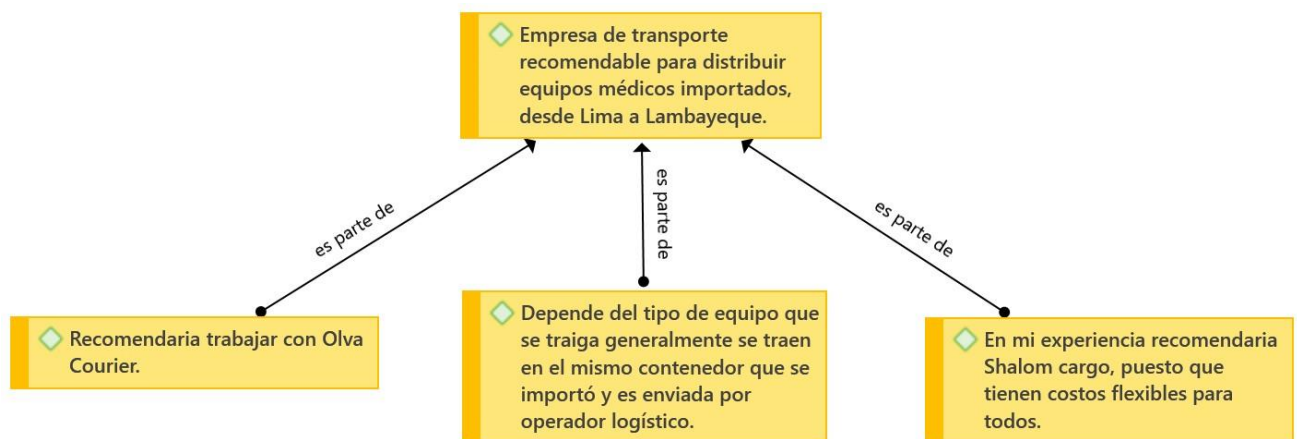
4.3.1. Tipo de canal de comercialización

A. Distribución

Los canales de comercialización que las empresas utilizan contribuirán en una eficiente distribución de los equipos médicos cuando se encuentren en territorio peruano, por ello los entrevistados nos mencionan en sus experiencias las empresas de trasporte con los cuales se puede trasportar los equipos desde lima a Lambayeque, trabajar con un operador logístico y su trasporte podría salir a buen precio, si no es mucha cantidad se puede trabajar con Olva Curier y si desea costo flexible sin importar el volumen Shalom Cargo.

Figura 8

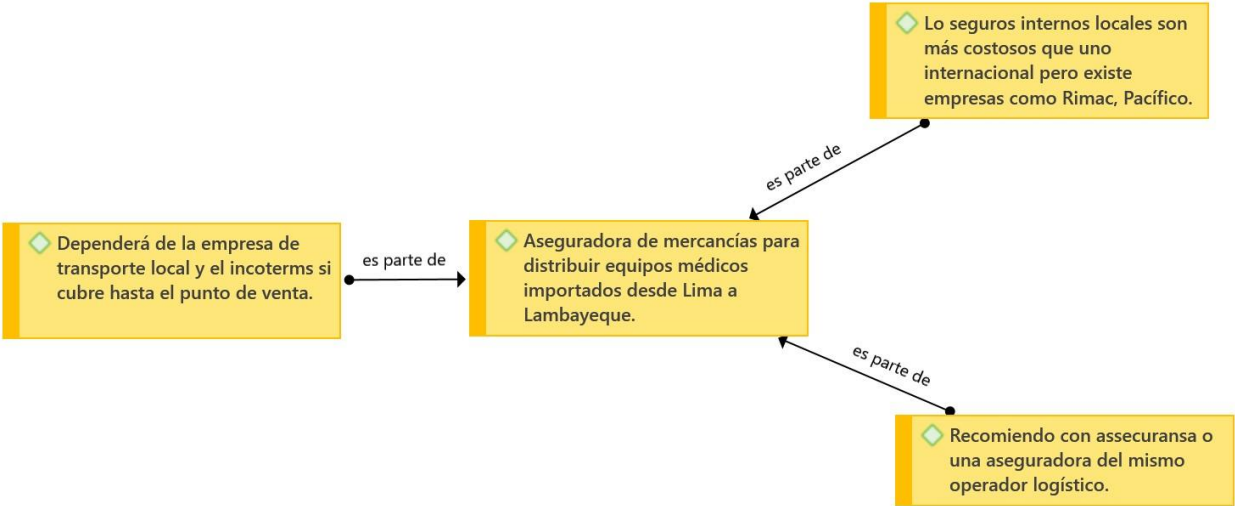
Criterios de distribución



Para tener una distribución eficiente de la mercadería, se puede contar con una aseguradora que proteja cuando se está trasladando, en su experiencia los entrevistados nos recomiendan que dependerá de la empresa de transporte local y ver si el Incoterms cubre hasta la ubicación de la empresa, por ello sería más factible usar seguros internos, teniendo en cuenta que son más costosos que uno internacional, pero existe empresas como el Rímac y el Pacífico, también recomiendan Assecuransa o una aseguradora del mismo operador logístico.

Figura 9

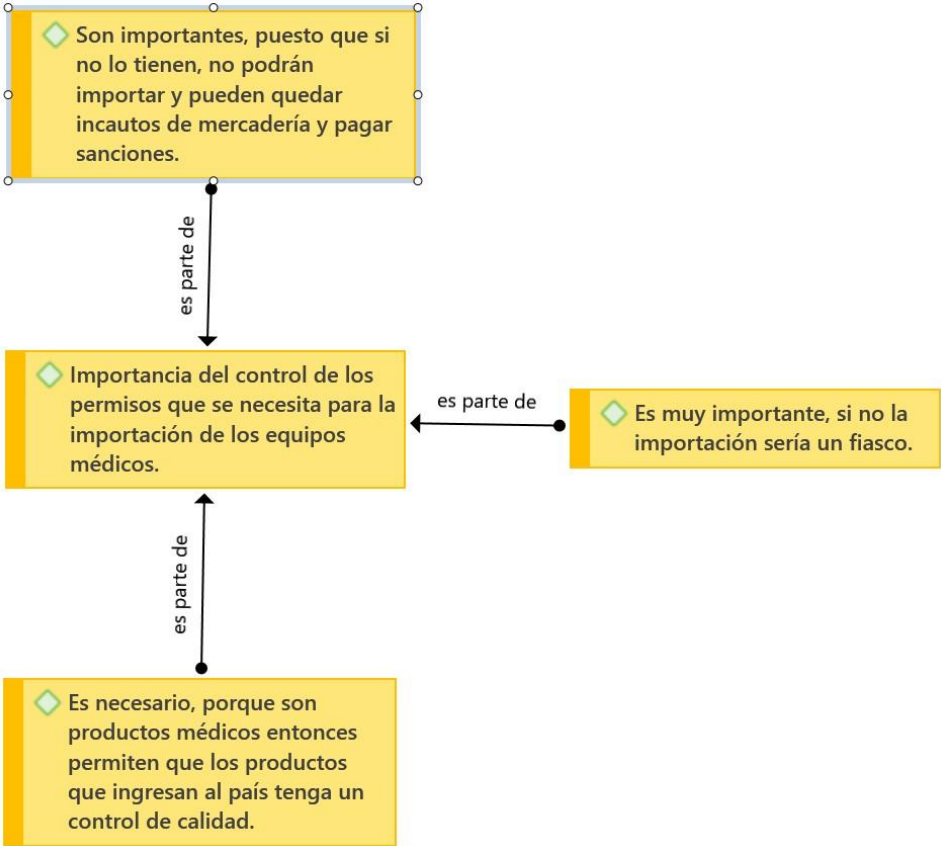
Criterios de aseguradora de mercancía para distribuir



En la figura 10 se observa la importancia del control de los permisos que se necesita para la importación de los equipos médicos, los entrevistados nos comentan que son necesarios por ser productos médicos, ya que permiten que los productos que ingresan al país tengan un control de calidad, posteriormente nos señalan que si no lo tienen no podrán importar y pueden llegar a quedar incautos de mercadería y pagar sanciones, finalmente concluyen que es importante porque si no la importación sería un fiasco.

Figura 10

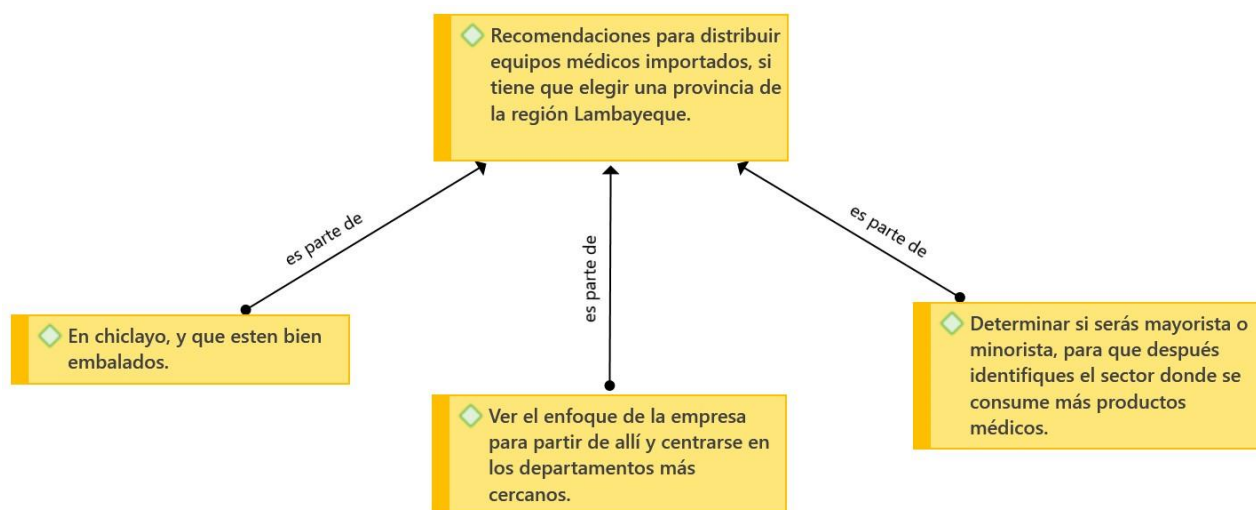
Importancia del control de los permisos para importar



Aquí se muestra las recomendaciones para distribuir equipos médicos si se tiene que elegir la provincia de la región Lambayeque, los entrevistados nos comentan que si la empresa está constituida en Lambayeque se recomienda que la distribución parta de allí mismo, y aprovechar en las Regiones de Piura, Cajamarca, toda la zona norte, también recomiendan en Chiclayo y que estén bien embalados, finalmente indican determinar si serán un mayoristas o minoristas, para que después identifique el sector donde se consume más productos médicos.

Figura 11

Recomendaciones para distribuir equipos médicos importados

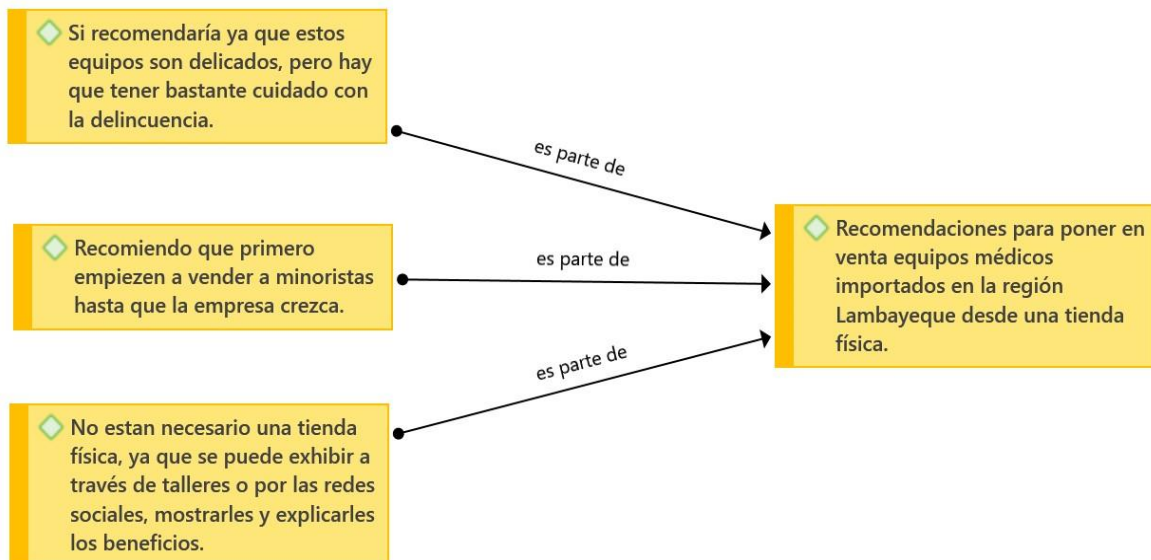


B. Punto de venta

Los entrevistados, nos comentan sobre hacer venta de equipos médicos importados en la región Lambayeque desde una tienda física propia de la empresa, uno de ellos nos dijo que se tendría que evaluar el costo beneficio, puesto que una tienda física genera grandes costos fijos, por lo que generará grandes costos, por ello recomiendo que primeramente debería vender a minoristas hasta que la empresa crezca, otra opinión que nos dieron fue que no es tan necesario tener una tienda física, ya que se puede exhibir a través de talleres o por las redes sociales, y finalmente nuestro último entrevistado nos dice que si recomendaría ya que son equipos delicados.

Figura 12

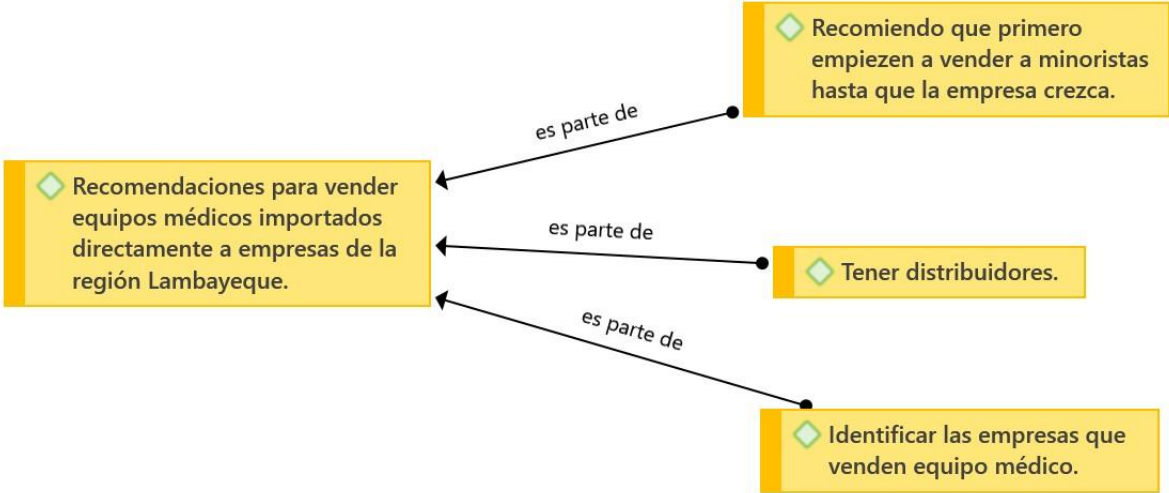
Recomendaciones para las ventas de equipos médicos



Aquí se muestra las recomendaciones para vender equipos médicos importados directamente a empresas de la región Lambayeque, para que comercialicen su producto, indican realizar un catálogo de precio acorde al mercado de proveedores, también tener solo distribuidores y finalmente poder identificar empresas que venden equipo médico.

Figura 13

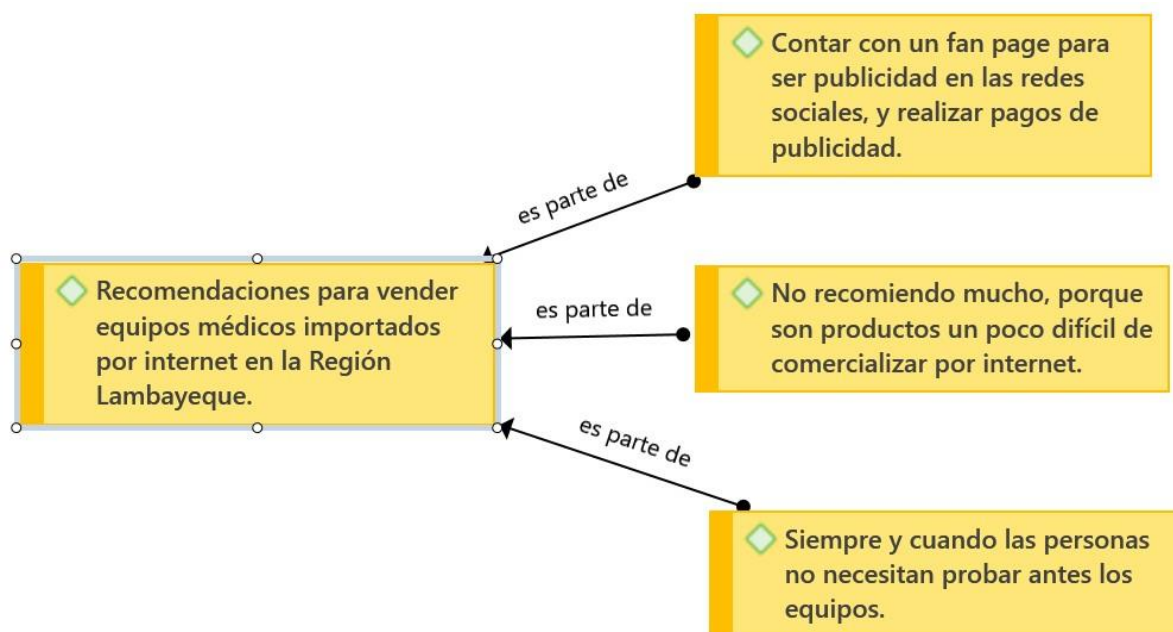
Recomendaciones para vender equipos médicos



Se observa las recomendaciones para vender equipos médicos importados por internet, los especialistas nos dan su opinión, uno de ellos no recomienda, puesto que son productos que no lo puede comercializar cualquier persona, sino personas o instituciones autorizadas, posteriormente recomiendan venderlo por internet siempre y cuando la gente lo pruebe antes, y finalmente nos dicen que en este tiempo de digitalización toda empresa debe contar con un fan page para ser publicidad en las redes sociales, por lo que genera un mayor alcance de clientes.

Figura 14

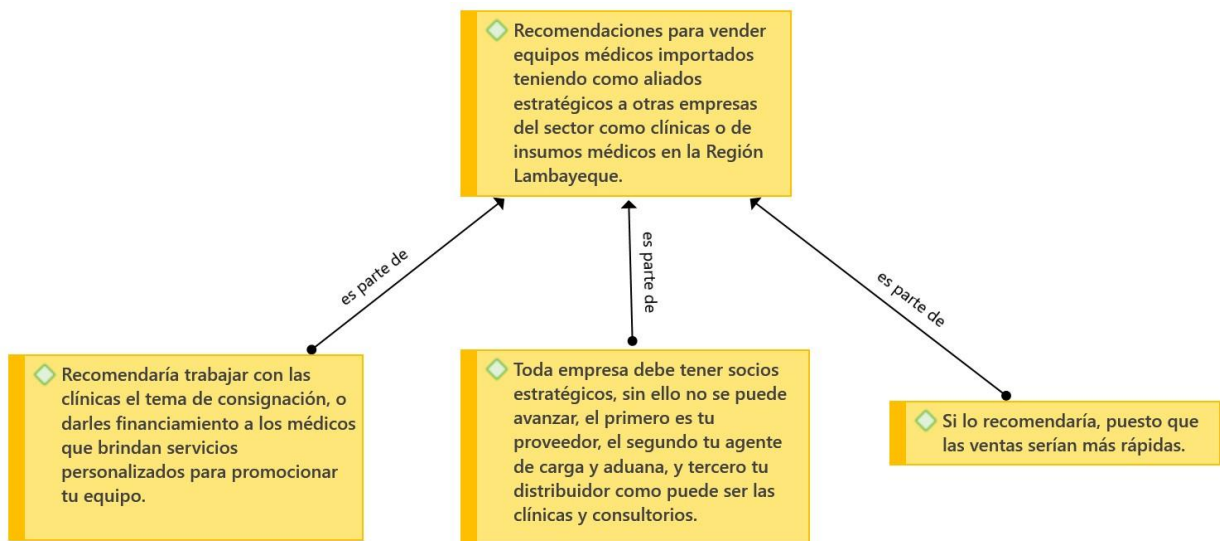
Recomendaciones para ventas por internet de equipos médicos



Se muestra la venta de equipos médicos importados teniendo como aliados estratégicos a otras empresas del sector como clínicas o de insumos médicos, los entrevistados recomiendan trabajar con clínicas el tema de consignación o darles financiamiento a los médicos que brindan servicios personalizados, posteriormente recomiendan tener puesto que las ventas serían más rápidas y finalmente sugieren que toda empresa debe tener socios estratégicos, primero es tu proveedor, segundo tu agente de carga y tercero tu distribuidor como puede ser clínicas y consultorios.

Figura 15

Recomendaciones para ventas de equipos médicos con aliados estratégicos



A continuación, describiremos la discusión de los resultados del análisis obtenido del desarrollo de cada objetivo estipulado en nuestra investigación “Proceso de importación de equipos médicos en la región de Lambayeque 2021”.

Las discusiones de nuestro proyecto de investigación están en función a nuestros 3 objetivos específicos, donde es contrastado con nuestro marco teórico y antecedentes con relación al proceso de importación de equipos médicos en la región de Lambayeque.

Para nuestro primer objetivo, “Analizar las importaciones de equipo médico en la región Lambayeque” para ello se utilizó un análisis documental que nos dio a conocer

las importaciones de equipo médico del año 2016 al 2020, donde analizamos el procedimiento aduanero y características económicas de las importaciones, para el procedimiento aduanero tenemos como criterio las logística física o material es el sistema informático asigna por medios electrónicos el canal de control (verde, naranja o rojo) al despachador de aduana y al importador solicitando documentación sustentadora o reconocimiento físico en el caso que fuera necesario logística documentaria, se basa en la documentación general requerida para las importaciones de productos (documento de transporte, factura, comprobante de pago en la transferencia de bienes antes de su nacionalización, seguro de corresponder, documento de control del sector correspondiente y certificado de origen. Para característica económicas de las importaciones tenemos como criterios las características comerciales y el precio, cantidad y valor de las importaciones, se importó equipos médicos con la partida 9022.19.00.00 principalmente de los mercados de China. Francia y Estados Unidos. Siendo el valor FOB mínimo importado de \$ 2000.00 de Estados Unidos y el valor FOB máximo importado del mercado de China fue de \$52,800.00. Además, el valor FOB promedio importado en el 2020 fue de \$20,545.86, en cuanto a la cantidad importada en el año 2020, según SUNAT (2021), se tomó una muestra de 16 empresas, las cuales importaron un peso neto promedio de 3,301.09 toneladas en equipos médicos. El mayor peso neto importado fue de 9,026.69 toneladas por la empresa TECNOLOGIA INDUSTRIAL Y NACIONAL S.A. y la empresa SOLUCIONES MEDICAS Y SERVICIOS E.I.R.L. importó 1,180.00 toneladas, siendo el menor peso neto importado.

Para nuestro segundo objetivo, “Determinar los criterios de selección de proveedores para importación de equipos médicos establecido en un proceso de importación en la región de Lambayeque” para ello se tuvo la ayuda de 3 especialistas en importaciones de equipos médicos, permitiéndonos tener información eficaz para la selección de proveedores enfocándolo en los criterios de los países de procedencia y eficacia. En los resultados para determinar los criterios de selección del país de procedencia de los proveedores, se mencionó la importancia de la calidad y precio de los productos con los que se trabajan, conociendo también sus competidores para saber el porqué de la acogida de sus productos y su demanda, también se nos

mencionó los países de los proveedores con lo que trabajan, donde se concedió que China es el país con el que mayor demanda, siguiéndole países como Alemania, Taiwán, India cuales se debe conocer sus manera de trabajar y piden conocer todos los permisos correspondientes para evitar problemas a la hora de enviar los productos, finalmente nos mencionan que para evitar tener dificultades al importar estos equipos médicos se debe conocer bien la sub partida arancelaria con la que se trabajara, conocer la solvencia de los proveedores es decir la capacidad para bastecer y cumplir con las obligaciones, conocer los permisos e restricciones que pone Aduanas y conocer bien el control que tiene Sunat. También para nuestro indicador de eficacia, nos menciona la importancia de no solo contar conocimiento teórico del proceso para importar si no el practico puesto que en el camino hay muchos requisitos que solo la experiencia puede ayudar, por ejemplo en asuntos de los medios de pago, el tipo de contrato de compra y venta que se debe realizar, el banco con que se piensa trabajar, los medios de transporte más eficientes para trasladar este tipo de mercadería, recomendación en conjunta de los entrevistado es que siempre se este de la mano con un asesor hasta que se tenga experiencia y trato más seguido con los proveedores para evitar engaños y pérdidas monetarias. para esto, García y Padilla, (2001) concuerda que la selección de un proveedor internacional es un proceso que se encuentra enmarcado por su complejidad, en cuanto dos factores claves que se debe evaluar antes de realizar algún contrato, relacionándose con el antecedente de Peralta Huapaya, (2017) señala que reforzar las gestiones del área de importaciones conociendo el país de procedencia de los proveedores permite una eficiente trabajo para minimizar la carga tributaria, costos adicionales, demoras, evitar sanciones y permitir un margen de ganancias mayor para este rubro de empresas.

Por último, para nuestro tercer objetivo, “Determinar los canales adecuados para comercializar equipos médicos importados en la región de Lambayeque” tuvimos la ayuda de 3 entrevistados expertos en comercialización de equipos médicos, para ayudarnos a determinar los tipos de canales de comercialización más adecuados, para ello nos apoyamos en los criterios de Distribución y puntos de venta, donde nos mencionan que según el tipo de equipo médico se puede contratar un medio de transporte común como puede ser Olva Courier y Shalom cargo que son seguros con

tarifas flexibles o si requiere algún cuidado se puede trasladar por agencias especializadas en el mismo contenedor con ayuda de un operador logístico, también nos mencionan que de ser posible y el producto lo requiera se puede contar con una aseguradora nacional, si es que el tipo de incoterms no protege la carga hasta el punto de venta, existen seguros como Rímac y pacífico que podrían asegurar la mercadería, ahora bien cuando el producto llega al punto de venta se debe determinar si seremos minorista o mayorista, de ese modo se evaluaría si tener una tienda física o distribuidor directo a las tiendas, una de las recomendaciones en conjunto de los especialistas es que al comienzo se trabaje distribuyendo a las tiendas, para no chocar con el capital de inversión si es que no se tuviera mucho y requiera recuperar, las plataformas virtuales actualmente puede ayudar hacer conocido más su producto, sin dejar de lado los aliados estratégicos como las clínicas, consultorios y demás centros de salud, claro está la constante comunicación con el proveedor y el distribuidor para no caer en el desabastecimiento, para esto Vázquez y Trespalacios, (2006) está de acuerdo con la importancia de reunir fuerzas para entregar los bienes a los consumidores finales o usuarios industriales la clasificación de los canales de distribución se da en dos criterios importantes como es la distribuciones de los productos hasta el punto de venta, en relación con el antecedente Mendoza y Sandoval, (2018) recomiendan implementar de manera constante cambios en las buenas prácticas en la asignación de distribución y transporte de la mercadería importada, para tener un efecto positivo en la recepción de los equipos médicos.

V. CONCLUSIONES

Se ha llegado a la conclusión que el proceso de importación de equipo médico, está relacionado con la logística física o material lo cual nos permitirá asignar por medios electrónicos el canal de control (verde, naranja o rojo) al despachador de aduana y al importador solicitando documentación sustentatoria o reconocimiento físico en el caso que fuera necesario y para la logística documentaria se debe enfocar en la documentación general requerida para las importaciones de productos (documento de transporte, factura, comprobante de pago en la transferencia de bienes antes de su nacionalización, seguro de corresponder, documento de control del sector correspondiente y certificado de origen) para así lograr un óptimo procedimiento aduanero.

Se concluyó con la ayuda de nuestros entrevistados especialistas en comercio internacional, que para determinar los criterios de selección de proveedores se debe conocer su país de procedencia, siendo los países como china, Taiwán, Alemania e India los más recomendados por nuestros especialistas por sus características como calidad de producto, precio, cultura de negociación, medio de pago y permisos, también se debe tener en cuenta cuando se logra encontrar un proveedor con las características deseadas y la solvencia necesaria, la importancia de crear una relación sólida de trabajo para un beneficio bilateral en el futuro.

Finalmente para determinar los canales de comercialización de equipo médico para una buena distribución de los productos hasta que llegue al punto de venta, los expertos nos indican que se debe conocer el tipo de equipo que se importará, para de ese modo ver si se trabajara con un agencia de transporte estandarizada o especializada para el debido cuidado de la mercancía, en el caso de trabajar con productos frágiles nos recomiendan trabajar con algún tipo de seguro, esto sí el incoterms no cubre la mercadería hasta el punto de venta. También nos mencionan que en un inicio se debe pensar en distribuir las importaciones a las pequeñas empresas hasta consolidarse y pensar en la creación de una tienda física propia.

VI. RECOMENDACIONES

Para que las empresas de la región Lambayeque puedan realizar importaciones por ellos mismos, sin depender de terceros y así tener más competitividad y posicionamiento en el mercado, es recomendable que conozcan el adecuado procedimiento aduanero, puesto que les ayudará a tener una base con la información, contar con un asesor con experiencia en importaciones es de vital importancia para poder realizar bien nuestras transacciones comerciales.

Es trascendental para la comercialización de equipos médicos la búsqueda de proveedores y su país de procedencia, puesto que son el mayor socio estratégicos que se puede tener, por ello se recomienda realizar evaluaciones de calidad de proveedor no solo con observando la calidad y precio del producto, si no también teniendo en cuenta criterios como: la buena reputación de la empresa, trascendencia en el tiempo y la calificación de sus clientes, esto permite a las empresas que desean comenzar a importa tenga confianza que están realizando una transacción que esté libre de estafas tan comunes el mercado internacional.

Finalmente, en función a la importancia de canales de comercialización de los productos que se buscan comercializar hasta el punto de venta, se recomienda tener en consideración realizar un contrato interno con un medio de transporte, esto para asegurar la mercadería cuando tenga que ser recogida y enviada hasta el punto de venta sin algún contra tiempo, también se recomienda un estudio de mercado sobre el impacto que podría ocurrir en la región de Lambayeque con la entrada directa de un importador y el comportamiento que podría causar en los comerciantes minoristas de rublo, esto con la finalidad de no generar una competencia desleal.

REFERENCIAS

- Borman, W. y Motowidlo, S. (1993). Expanding the Criterion Domain to Include Elements of Contextual Performance. *Psychology Faculty Publications*. https://scholarcommons.usf.edu/psy_facpub/1111
- Capechi (2009, 28 de abril). *Procedimientos aduaneros y facilitación de comercio*. http://www.sice.oas.org/tpd/per_chn/Texts_28042009_s/Chapter_4_s.pdf
- Chiavenato I. (2009). *Comportamiento organizacional: La dinámica del éxito en las organizaciones*. (2 ed.). The McGraw-Hill Companies, Inc. <https://n9.cl/z83n>
- Coral Guerrero, C. y Gordillo Villacrés, J. (2017). Estudio de las importaciones y su impacto en las ventas de Mequimedix CIA LTDA en el DMQ en el periodo 2014-2016. [Tesis de pregrado, Universidad Internacional SEK]. Archivo digital. <http://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/2581>
- Diario el Peruano. (2008, 27 de junio). *Decreto Legislativo N° 1053*. <https://elperuano.pe/NormasElperuano/2008/06/27/219140-4.html>
- Diccionario de la lengua española - Real Academia Española. (2017). *Concepto de Proceso*. <https://dle.rae.es/?id=UFbxsxz>.
- Erazo Colmachi, J. (2016). Importación de equipos médicos de diagnóstico noinvasivo desde China. [Tesis de pregrado, Universidad de las Américas]. Archivo digital. <http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/5679>
- García, M., Padilla, G. (2001). La selección de proveedores internacionales: la metodología AHP. *Ministerio de Industria, Turismo y Comercio*. 11(7), 9-18. <http://hdl.handle.net/10272/5547>
- Gorriti Bontigui, M. (2007). *La Evaluación del Desempeño en las Administraciones Públicas Españolas*. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*. 23(3),367-387. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=231317602007>

- Hernández, S., Fernández, C. y Baptista, L. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6 ed.). McGRAW-HILL/ Interamericana Editores, S.A. de C.V. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Informa BTL promociones, activaciones y below the line. (2015, 25 de junio). *¿Qué es el punto venta?* <https://www.informabtl.com/que-es-el-punto-de-venta/>
- La cámara: Revista digital de la cámara de comercio de Lima. (2020, 23 de abril). *Creciente importación de equipamientos médico en tiempos del COVID-19*. <https://lacamara.pe/creciente-importacion-de-equipamientos-medico-en-tiempos-del-covid-19/>
- Marquina Castellanos, C. (2015). *Cadena de procesos desde la inscripción al registro sanitario, hasta la liberación del dispositivo médico extranjero abrazadera uterina mb001r*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo]. Archivo digital. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/1307>
- Mendoza Patín, J. y Sandoval Tómalá, A. (2018). *Análisis del proceso logístico de importación de insumos médicos en la empresa Veimpex S.A.* [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil]. Archivo digital. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/35686>
- Mercado Hernández, S. (2000). *Comercio Internacional I: Mercadotecnia internacional importación-exportación*. (4 ed.). Limusa. <http://biblioteca.ucbtja.edu.bo/biblio/Record/721#description>
- Newland, Sarah J. (2012). *Organizational Citizenship Behavior- Individual or Organizational Citizenship Behavior- Organization: Does the Underlying Motive Matter?* [Tesis de maestría, Western Kentucky University]. Archivo digital. <https://digitalcommons.wku.edu/theses/1159/>
- Patricio, C., Fisher, P., Kotschwar, B., Lejarraga, I., Parga, C., Plank-Brumback, R., Robert, M., Stephenson, S., Vazquez, D., Fabien V., Wetter T., Zúñiga, I., Alvarez, B., Berrios, M., Casanova, A., Cassar, L., Cornejo, R., Granados, J., Harris, J., Pacheco C., Rojas, L., Cordero M., Máttar, J., McBain, H., Silva, V.,

- Artecona, R., Flores, F., García, R. y Fores, F. (2003, noviembre). Diccionario de términos de comercio. http://www.sice.oas.org/dictionary/gt_s.asp
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2021). Importación para el consumo <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procGeneral/despa-pg.01.htm>
- Peralta Huapaya, K. (2017). *Mejora de los Procesos de Importación para reducir la carga tributaria en una empresa comercializadora de Equipos Médicos en Lima, 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada Norbert Wiener]. Archivo digital. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/701>
- Pisano Salas, F. C. (2017). *Sistema de costeo para incrementar el margen de contribución de una empresa importadora de equipos médicos, Lima 2017*. [Tesis de pregrado, Universidad Privada Norbert Wiener]. Archivo digital. <http://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/123456789/1450>
- Ramírez Vielma, R. G. (2013). Diseño del trabajo y desempeño laboral individual. [Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid]. Archivo digital. <http://hdl.handle.net/10486/13039>
- Ramos Caceres, K. K. (2016). *Implementación de nuevas estrategias para una mejora en la regulación de los dispositivos médicos en el Perú*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santa María]. Archivo digital. <http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/handle/UCSM/5534>
- Robbins, S. y Judge, T. (2009). *Comportamiento Organizacional*. (13 ed.). Pearson Educación. <https://n9.cl/tyd5w>
- Román Mostacero, K. J. (2015). *Plan de mejora continua para el proceso de inscripción, reinscripción o ampliación del registro sanitario de dispositivos médicos importados - af consultora s.a.c*”. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo]. Archivo digital. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/1365>
- Romero, M. (2018, 26 de enero). LatAm's Best-Selling Medical Equipment.

<https://globalhealthintelligence.com/ghi-analysis/latams-best-selling-medical-equipment/>

Ryan, R. y Deci, E. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*. 55(1), 68–78. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.68>

Stern, L., El-Ansary, A., Coughlan, A., & Cruz, I. (1999). *Canales de Distribución*. (5 ed.). Prentice Hall. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=320647>

Tello Gayoso, M. (2018). *Estudio de factibilidad para la importación de material médico de hemodinamia en la empresa Corporación Médica Hg. S.A.C., 2019*. [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Archivo digital. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/3825>

Vargas Acuache, C. (2014, 2 de abril). *XXXIII Seminario de derecho aduanero "Incoterm 2010: Correcta aplicación en el marco de una gestión inteligente"*. https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/XXXIII_dcho_aduanero_2014.pdf

Vázquez, R. y Trespalacios, G. (2006). *Estrategias de distribución comercial*. Paraninfo. <https://www.paraninfo.es/catalogo/9788497324700/estrategias-de-distribucion-comercial>

Cohen, N. y Gómez, G. (2019). *Metodología de la investigación* (1.^a ed.). Editorial TESEO. <https://cutt.ly/nn7sHd3>

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de Categorización

ÁMBITO TEMÁTICO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	CATEGORIA	SUBCATEGORÍA	CRITERIO 1	CRITERIO 2
Proceso de Importación de Equipos Médicos para las Empresas de la Región Lambayeque, 2021.	¿Cuál es el proceso adecuado de importación de equipos médicos para las empresas de la región Lambayeque?	Elaborar un proceso adecuado para la importación de equipos médicos para las empresas de la región de Lambayeque.	Importaciones de equipo médico (Fisher et al., 2003)	Procedimiento aduanero (Capechi, 2009, p.33)	Logística física material (SUNAT, 2021)	Logística Documentaria (SUNAT, 2021)
				Características económicas de las importaciones (Romero,2018, p.14)	Características Comerciales (Romero,2018, p.17)	-Precio -Cantidad -Valor (Romero,2018, p.20)
			Proveedores (García y Padilla, 2001)	Tipos Proveedores (García y Padilla, 2001, p.1)	Países de Procedencia (García y Padilla, 2001, p.3)	Eficacia (García y Padilla, 2001, p.5)
			Canales de comercialización (Vázquez y Trespalacios, 2006).	Tipo de canal de comercialización (Vázquez y Trespalacios, 2006, p.5)	Distribución (Vázquez y Trespalacios, 2006, p.6)	Punto de venta (Informa BTL, 2015)

Nota: Elaboración propia.

ANEXO 2: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	CATEGORIAS	METODOLOGIA
<p>Problema Principal</p> <p>¿Cuál es el proceso adecuado de importación de equipos médicos para las empresas de la región Lambayeque?</p>	<p>Objetivo Principal</p> <p>Elaborar un proceso adecuado para la importación de equipos médicos para las empresas de la región de Lambayeque.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Importaciones de equipo médico. • Proveedores. • Canales de comercialización. 	<p>Enfoque de la investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cualitativo <p>Tipo de investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicada <p>Diseño de investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exploratorio Fenomenológico
<p>Problemas Específicos</p> <p>¿De qué manera podemos analizar las importaciones de equipo médico en la región de Lambayeque?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Analizar las importaciones de equipo médico en la región de Lambayeque.</p>		
<p>¿Cuál sería la importancia de determinar los criterios de selección de proveedores para la importación de equipo médico establecido en un proceso de importación?</p>	<p>Determinar los criterios de selección de proveedores.</p>		
<p>¿Cómo podemos determinar los canales adecuados para comercializar equipos médicos importados en la región de Lambayeque?</p>	<p>Determinar los canales adecuados para comercializar equipos médicos importados en la región de Lambayeque.</p>		

Nota: Elaboración propia.

ANEXO 3: Ficha de análisis documental

DATOS GENERALES

Área : Importación

Investigadores : García Jiménez, Gabriel Andy; Irigoin Fernández, Deisy Karina

DATOS TÉCNICOS

Indicador Informes	Técnica Análisis documental	Instrumento Ficha de análisis documental		
INFORMES DE REVISIÓN DE INFORMACIÓN DE IMPORTACIÓN DE EQUIPOS MÉDICOS PERIODO 2016 – 2020				
Nº	Año	Nombre de fuente	Tipo de Dato	URL
1	2021	Sunat	Procedimiento aduanero	https://www.sunat.gob.pe/portalanterior.html
2	2021	Sunat e InfoTrade	Características económicas de las importaciones	https://infotrade.promperu.gob.pe/

Fuente: Elaboración propia

-

ANEXO 4: Guía de entrevista para especialistas

Fecha: ___/___/____

Nombre del entrevistado: _____

Empresa: _____

Objetivo General: Elaborar un proceso para la importación de equipos médicos para las empresas de la Región Lambayeque

Objetivos específicos:

-Determinar los criterios de selección de proveedores para importación de equipo médico establecido en un proceso de importación.

-Determinar los canales adecuados para comercializar equipos médicos importados en la Región de Lambayeque.

Proveedores

Tipos de proveedores

Países de Procedencia

1. En su experiencia, ¿Cuáles serían los criterios para determinar los países de procedencia de proveedores si se tiene por objetivo importar equipos médicos?

2. ¿Cuál es el país de procedencia de sus proveedores con el que mayormente usted ha importado equipos médicos? y cuéntenos su experiencia de trabajo.

3. ¿Cuál considera usted que son las mayores dificultades de trabajar con un proveedor del exterior si se tiene por objetivo hacer una primera importación de equipos médicos? Mencione ¿Por qué?

4. ¿Cuál considera usted que son las limitantes institucionales peruanas más importantes al momento de importar equipos médicos de un tipo de proveedor del exterior? Complemente con su experiencia en la Pandemia COVID-19

Eficacia

1. ¿Cómo la elaboración de un contrato de compra venta internacional puede contribuir a la eficacia de una organización que tiene por objetivo importar equipos médicos?

2. ¿Cómo la definición de la forma de pago puede contribuir a la eficacia de una organización que tiene por objetivo importar equipos médicos? Detalle su experiencia con la forma de pago por adelantado.

3. ¿Cómo la determinación de un medio de pago puede contribuir a la eficacia de una organización que tiene por objetivo importar equipos médicos? Detalle su experiencia con una institución bancaria y cuál recomendaría.

Canales de comercialización

Distribución

4. ¿Con qué empresa de transporte recomendaría distribuir equipos médicos importados, desde Lima a Lambayeque? Y ¿Por qué?

5. ¿Con qué empresa aseguradora de mercancía recomendaría distribuir equipos médicos importados, desde Lima a Lambayeque? Y ¿Por qué? Y complemente con el tipo de seguro que recomendaría adquirir.

6. ¿Considera que es importante el control de los permisos que se necesita para la importación de los equipos médicos para comercializarse y que son otorgados por la DIGEMID?

7. ¿Cómo recomendaría distribuir equipos médicos importados, si tiene que elegir una provincia de la región Lambayeque para invertir?

Punto de Venta

8. ¿Cómo recomendaría poner en venta equipos médicos importados en la región Lambayeque desde una tienda física propia de la empresa?

9. ¿Cómo recomendaría vender equipos médicos importados directamente a empresas de la región Lambayeque, para que comercialicen su producto?

10. ¿Cómo recomendaría a empresas de la región Lambayeque vender equipos médicos importados por internet?

11. ¿Cómo recomendaría a empresas de la región Lambayeque vender equipos médicos importados teniendo como aliados estratégicos a otras empresas del sector como clínicas o de insumos médicos? mencione otras y ¿Por qué?

12. Desea agregar una recomendación final a la entrevista

Gracias por su participación



Firma

Mgr. Jean Michell Carrion Mezones

DNI 41609079




Firma

M.Sc. Nikolays Pedro Lizana Guevara

DNI 70431852



Firma

Dr. Rudy Gonzalo Adolfo Chucar

DNI 41677549