



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**“USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA
COMERCIAL EN LA IMPORTACIÓN DE JERINGAS
DESCARTABLES EN LA EMPRESA CORPORACIÓN
CASTILLO S.A. EN EL 2017”**

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Luz Janette Tello Polo
Denis Estefany Huamani Ramírez

Asesor:

Lic. Juan Ramón Méndez Vicuña

Lima – Perú
2018

APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por la Bachiller **Luz Janette Tello Polo, Denis Estefany Huamani Ramírez**, denominada:

**“USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL EN LA
IMPORTACIÓN DE JERINGAS DESCARTABLES EN LA EMPRESA
CORPORACION CASTILLO S.A. EN EL 2017”**

Ing. Nombres y Apellidos
ASESOR

Ing. Nombres y Apellidos
JURADO
PRESIDENTE

Ing. Nombres y Apellidos
JURADO

Ing. Nombres y Apellidos
JURADO

DEDICATORIA

Esta tesis está dedicada a mis padres Alindorfio Tello y Marina Polo, mi hermana Katherine Tello, por el apoyo incondicional, por sus consejos, valores y por motivarme a seguir adelante hasta alcanzar mis metas. Cada logro y triunfo que obtenga es gracias a ustedes.

Luz Janette Tello Polo

Esta tesis está dedicada en especial a mis padres Manuel Huamani y Teresa Ramírez, por todo su apoyo y amor, por impulsar cada meta trazada y por siempre estar en cada momento importante.

Denis Estefany Huamani Ramírez

AGRADECIMIENTO

A Dios por guiar y bendecir cada uno de nuestros pasos

A la Universidad Privada del Norte, por nuestra formación profesional y por el apoyo a alcanzar nuestros sueños.

A nuestras familias y amigos por el apoyo incondicional en cada momento.

A la empresa Corporación Castillo S.A. por permitirnos realizar la investigación en sus instalaciones y a la Sra. Rita Castillo Velásquez por brindarnos la información sobre sus importaciones, entrevista y encuestas.

INDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DE LA TESIS	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
INDICE DE CONTENIDOS	v
INDICE DE TABLAS	vii
INDICE DE GRAFICOS.....	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT	x
CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Realidad problemática	11
1.2. Formulación del problema	13
1.2.1. Problema General	13
1.2.2. Problemas Específicos.....	13
1.3. Justificación	14
1.4. Limitaciones	14
1.5. Objetivos	15
1.5.1. Objetivo General	15
1.5.2. Objetivos Específicos	15
CAPITULO 2. MARCO TEÓRICO	16
2.1. Antecedentes	16
2.1.1. Internacionales.....	16
2.1.2. Nacionales	18
2.2 Bases teóricas.....	20
2.2.1. Definición de Inteligencia Comercial.....	20
2.2.2. Definición Importación.....	21
2.2.3. Definición de Dispositivo médico	22
2.2.4. Clasificación de Dispositivos médicos por Grado de Riesgo	22
2.2.5. Ciclo de vida de un Dispositivo medico	23
2.2.6. Características de las Jeringas Descartables	24
2.2.7. Nomenclatura arancelaria	26
2.2.8. Nomenclatura combinada.....	27
2.2.9. Impuestos para la importación de Jeringas Descartables.....	28
2.2.10. Tratado de libre comercio Peru – China	29
2.2.11. INCOTERMS utilizados en el Comercio Exterior	29
2.2.12. Transporte Marítimo	33

2.2.13. Movimiento mundial de carga marítima	33
2.2.14. Contenedores Marítimos	34
2.2.15. Flete en el transporte marítimo	34
2.2.16. Documentos en el Comercio Exterior	35
2.2.17. Formas de Pago en el Comercio Exterior	40
2.2.18. Agentes del Comercio Exterior	40
2.2.19. Modalidades de despacho aduanero	41
2.2.20. Pasos para importar mercancías	42
2.2.21. Documentos para la nacionalización de una importación	43
2.2.22. Herramienta de inteligencia comercial	43
CAPITULO 3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	66
CAPITULO 4. MATERIALES Y MÉTODOS	68
4.1. Tipo de Diseño de investigación	68
4.1.1. No experimental	68
4.1.2. Transversal	68
4.1.3. Descriptivo	68
4.2. Material de estudio	68
4.2.1. Unidad de estudio	68
4.2.2. Población	68
4.2.3. Muestra	69
4.3. Técnicas, procedimiento e instrumentos	70
4.3.1. Para recolectar datos	70
4.3.2. Para analizar información	70
CAPITULO 5. RESULTADOS	71
CAPITULO 6. DISCUSIÓN	92
CONCLUSIONES	94
RECOMENDACIONES	96
REFERENCIAS	98
ANEXOS	103

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación de Niveles de Riesgo de dispositivos médicos en Colombia	23
Tabla 2 Impuestos para la importación de jeringas descartables	28
Tabla 3 Porcentaje de desgravación según TLC Perú – China	29
Tabla 4 INCOTERMS en el comercio exterior	30
Tabla 5 Principales Puertos	33
Tabla 6 Lista de países exportadores para jeringas descartables 901831	56
Tabla 7 Lista de mercados proveedores de jeringas descartable importado por Perú.....	57
Tabla 8 Precio FOB de jeringas descartables por medida de empresas importadoras peruanas.....	58
Tabla 9 Total FOB importado por empresas peruanas 2017	59
Tabla 10 Numero de registro sanitario por empresa	61
Tabla 11 empresas importadoras de jeringas socias a la Cámara de Comercio de Lima.	65
Tabla 12 Utilidad de páginas web para la información internacional de importación de jeringas descartables	71
Tabla 13 Viabilidad sobre información en páginas webs	72
Tabla 14 Contribución de DIGEMID en la importación de jeringas descartables.....	73
Tabla 15 Nivel de promoción de DIGEMID en la importación de jeringas descartables ...	74
Tabla 16 Clasificación de nivel de influencia de DIGEMID en la importación de jeringas descartables	75
Tabla 17 Nivel de influencia de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables	76
Tabla 18 Nivel de difusión de ferias internacionales para la importación.....	77
Tabla 19 Contribución de las ferias internacionales para el reconocimiento de competencia	78
Tabla 20 Nivel de fortalecimiento de relaciones comerciales de las ferias internacionales	79
Tabla 21 Identificación del valor FOB importado por la competencia	80
Tabla 22 Importancia de realizar cotizaciones para la reducción de costos y gastos en la importación	81
Tabla 23 Nivel de utilidad del tratado de libre comercio con China	82
Tabla 24 utilidad de las herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables.....	83
Tabla 25 Utilidad de los tratados de los tratados de libre comercio para la importación...	84
Tabla 26 Nivel de identificación de los agentes de comercio exterior.....	85
Tabla 27 Utilidad de los tratados de libre comercio para el incremento de utilidad.....	86
Tabla 28 Importancia del costo de un agente de carga.....	87
Tabla 29 Participación de un agente de carga para el servicio de importación	88
Tabla 30 Importancia del tiempo de almacenaje en una importación	89
Tabla 31 Nivel de importancia de experiencia de un agente de carga	90
Tabla 32 Nivel de importancia de las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID	91
Tabla 33 Documentos para registrar un dispositivo medico según Clases de Riesgo en Colombia	109
Tabla 34 Entidades Regulatorias de dispositivos médicos por País.....	112

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1 Fases del ciclo de vida de un Dispositivo Medico	24
Grafico 2 Porcentaje de participación de acuerdo al valor FOB importado 2017	60
Grafico 3 Porcentaje de participación de la utilidad de páginas web para la información internacional de importación de jeringas descartables	71
Grafico 4 Porcentaje de participación sobre Viabilidad de información en páginas webs	72
Grafico 5 Porcentaje de participación de la contribución de DIGEMID en la importación de jeringas descartables	73
Grafico 6 Porcentaje de participación de DIGEMID en la promoción de importación de jeringas descartables	74
Grafico 7 Porcentaje de influencia de DIGEMID en la importación de jeringas descartables	75
Grafico 8 Porcentaje de participación de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables	76
Grafico 9 Porcentaje de participación del nivel de difusión de las ferias internacionales	77
Grafico 10 Porcentaje de participación de la ferias internacionales para el reconocimiento de competencia	78
Grafico 11 Porcentaje de fortalecimiento de relaciones comerciales en las ferias internacionales	79
Grafico 12 Porcentaje de la identificación del valor FOB importado por nuestra competencia	80
Grafico 13 Porcentaje de importancia de las cotizaciones para la reducción de costos y gastos	81
Grafico 14 Porcentaje de utilidad de los tratados de libre comercio con China	82
Grafico 15 Porcentaje de utilidad de las herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables	83
Grafico 16 Porcentaje de participación de los tratados de libre comercio	84
Grafico 17 Porcentaje de participación de los agente de comercio exterior en la importación	85
Grafico 18 Porcentaje de participación de los tratados de libre comercio para el incremento de utilidad	86
Grafico 19 Porcentaje de participación de un agente de carga al realizar una importación en referencia a su costo	87
Grafico 20 Porcentaje de participación de un agente de carga en base a su servicio	88
Grafico 21 Porcentaje de importancia del tiempo de almacenaje en una importación	89
Grafico 22 Porcentaje del nivel de experiencia de una agente de carga	90
Grafico 23 Porcentaje de importancia de las certificaciones internacionales	91
Grafico 24 Organigrama Corporación Castillo S.A.	127

RESUMEN

Se presenta a continuación, el estudio denominado “Uso de herramientas de inteligencia comercial en la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017”, el cual tiene como principal objetivo: Determinar el alcance del uso de herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017., basándose en un diseño de investigación no experimental pues el fenómeno en estudio se realizará tal como se presenta en su contexto natural y transversal ya que se recolectarán datos en un momento determinado del tiempo.

Esta tesis se aplica en una empresa importadora y distribuidora de dispositivos médicos con 9 años de experiencia y socia a la Cámara de Comercio de Lima, Así también la empresa está compuesta por cuatro colaboradores en el área de importación a quienes se les aplicó un instrumento de tipo encuestas aprobado por juicio de expertos. Las autoras realizaron entrevistas al equipo de importaciones con lo cual indican que la importación requiere de inteligencia comercial para conocer la competencia y las principales herramientas utilizadas son la Dirección General de Insumos y Drogas (**DIGEMID**) y la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (**SUNAT**).

Esta tesis muestra 16 herramientas enfocadas en la importación de jeringas de manera técnica y comercial también se visualizan tablas con el precio FOB importado totalizado y dividido por empresa teniendo a Nipro Medical Corporación Sucursal del Perú con el 38.8% del valor importado, esta información clara y precisa servirá para emprendedores para apertura de negocios generando empleo en el mercado peruano.

ABSTRACT

The following is the study entitled "Use of commercial intelligence tools in the importation of disposable syringes in Corporation Castillo S.A. in 2017 " which has as main objective: Determine the scope of the use of commercial intelligence tools for the importation of disposable syringes in the Corporation Castillo company in 2017., based on a non-experimental research design because the phenomenon under study can be done as it is presented in its natural context and cross-sectional data is collected at a specific moment in time.

This thesis is applied in an importer and distributor of medical devices with 9 years of experience and social in the Chamber of Commerce of Lima, the company is also composed of four people in the import area. type surveys approved by expert judgment. The authors carried out the tests to the team of the imports with what they indicate that they need the commercial information for the competition and the tools used in the General Direction of Inputs and Drugs (**DIGEMID**) and the National Superintendency of Customs and Tax Administration (**SUNAT**).

This thesis shows 16 tools focused on the importation of technical and commercial as well tables are displayed with the imported FOB price totalized and divided by company, with Nipro Medical Corporation Peru with 38.8 %, this clear and precise information will be useful for entrepreneurs to open businesses generating employment in the Peruvian market.

CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Las importaciones totales en el Perú en millones de dólares valor **FOB**¹ según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) entre los meses de enero a mayo 2017 aumentaron en 8.1% con respecto al año 2016, así mismo los bienes de consumo aumentaron en 8.5% teniendo como principal proveedor China con un crecimiento de 7.9%, dentro de este rubro se observa dos subdivisiones, los Bienes de Consumo no Duraderos con un crecimiento de 7.4% y Bienes de Consumo Duraderos con un 9.9 %.

INEI² (2017) menciona que el número de empresas activas en el Directorio de Empresas y Establecimientos ascendió a 2 millones 124 mil 280 unidades. En el Perú existen 24 empresas importadoras de Jeringas descartables según Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) en el año 2017 la principal empresa importadora es Nipro medical Corporation sucursal del Perú con ventas de 2 179 584 dólares en el mismo periodo, lo cual representa el 38.8 % de la importación en este rubro.

La Camara de Comercio de Lima (2017) muestra que, del total de empresas importadoras de jeringas descartables, 9 de ellas son socias y cuentan con experiencia en el rubro, así también existen 69 empresas distribuidoras de dispositivos médicos las cuales podrían incursionar en las importaciones y así realizarían una integración hacia atrás.

El Diario Gestion (2017) indica que el Perú ocupa el cuarto lugar de emprendimiento en Latinoamérica, así también “En nuestro país, 25 de cada 100 peruanos se encuentra involucrados en algún tipo de actividad emprendedora”, afirmó Jaime Serida, decano de **ESAN**³ y líder del equipo GEM Perú.

Según INEI (2017) el 38.6% de la población mantiene intenciones de emprendimiento en nuestro país, por lo cual formar una empresa en el rubro de importaciones y conocer las

¹ Contrato de compra y venta donde se define responsabilidades derechos y obligaciones entre el comprador y el vendedor.

² Organismo constitucional autónomo del Perú encargada de dirigir el sistema nacional de estadística e informática.

³ Escuela de Administración de Negocios para egresados, fundada en 1963.

herramientas resultaría beneficioso para este sector de esta manera la importación de jeringas descartables puede convertirse en un negocio para emprendedores, profesionales o personas con ganas de empezar una empresa.

Rojas (2016) menciona que la inteligencia comercial permite tener una visión clara del futuro mediante herramientas tecnológicas que servirán para visualizar las importaciones y exportación globales de un país y empresa.

Tang Tong (2014) menciona que el 75% de las empresas relacionadas a importación y exportación realizan una actividad parecida a la inteligencia comercial, pero otras empresas toman decisiones en base a sus intuiciones.

Las empresas distribuidoras y emprendedores no tienen la experiencia ni conocimientos, la falta de asesoría, orientación por entidades del estado mediante métodos, procesos y restricciones, son algunas de las causas por la cual no pueden realizar una importación exitosa.

Si este problema continuo existe la posibilidad que el negocio fracase y por ende cierren generando desempleo, disminución de la oferta en el mercado nacional. Iniciar una importación es una estrategia para ser competitivos por esta razón mostraremos las herramientas de inteligencia comercial para realizar una importación y disminuir los costos mediante tratados comerciales, selección de fletes, **INCOTERMS⁴**, selección de agente de aduana y seguros.

Estas herramientas servirán de modelo para las distribuidores, emprendedores e interesados en la importación de jeringas descartables comprendan los puntos importantes a tomar en cuenta como páginas webs especializadas en el tema, se expondrá los pasos para ingresar a los portales y el acceso a la información necesaria, esto ayudara realizar una correcta elección de agentes de comercio de exterior y reducir costos lo que conlleva a una mayor rentabilidad.

⁴ Son términos que reflejan las normas de aceptación voluntarias por parte del vendedor y el comprador.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿Cuál es el alcance del uso de herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

1.2.2. Problemas Específicos

P.E. 1: ¿Cuál es el alcance del uso de fuentes de información comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

P.E. 2: ¿Cuál es el alcance de la participación de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

P.E. 3: ¿Cuál es el alcance de la identificación de los competidores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

P.E. 4: ¿Cuál es el alcance de la identificación de los costos y gastos para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

P.E. 5: ¿Cuál es el alcance de la identificación de los mercados potenciales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

P.E. 6: ¿Cuál es el alcance del uso de plan de negocios para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

P.E. 7: ¿Cuál es el alcance de la identificación de los posibles proveedores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?

1.3. Justificación

En la actualidad la inteligencia comercial se ha convertido en un término fundamental para la importación de jeringa descartable, por esta razón se busca dar a conocer las herramientas utilizadas en este modelo de investigación para permitir a distribuidores, emprendedores y personas interesadas a iniciar el proceso de importación.

Tenemos acuerdos comerciales que facilitan la importación de diversos productos basándonos en la partida arancelaria y el país de origen, pero esta información no es de conocimiento masivo por lo cual mostraremos los acuerdos y beneficios que se obtiene al acceder a estos.

Al buscar información para la importación de jeringas descartable se puede visualizar una gran magnitud de páginas web lo cual genera un retraso y no un beneficio para la persona que desea iniciar el proceso de importación, en esta tesis se encontrara páginas que faciliten la búsqueda de proveedores.

Esta tesis busca promover la importación de jeringas descartables, mostrando los aspectos a tomar en cuenta basándose en tiempos, proveedores, calidad, fletes, seguros etc.

1.4. Limitaciones

1.4.1. Limitación bibliográfica:

- 1.4.1.1. La poca información sobre la importación de jeringas descartables en los últimos años.
- 1.4.1.2. Falta de acceso de información en las entidades del estado (Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Cámara de Comercio de Lima)

1.4.2. Limitación de tiempo:

- 1.4.2.1. Los importadores tienen poca disposición para entrega de información.
- 1.4.2.2. El corto tiempo empleado para realizar este modelo de investigación.

A pesar de ello, la investigación se mantendrá hasta poder concluir con la propuesta del estudio.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar el alcance del uso de herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.

1.5.2. Objetivos Específicos

- O.E. 1:** Establecer el alcance del uso de fuentes de información comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.
- O.E. 2:** Establecer el alcance de la participación de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.
- O.E. 3:** Establecer el alcance de la identificación de los competidores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.
- O.E. 4:** Establecer el alcance de la identificación de los costos y gastos para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.
- O.E. 5:** Establecer el alcance de la identificación de los mercados potenciales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.
- O.E. 6:** Establecer el alcance del uso de plan de negocios para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.

O.E. 7: Establecer el alcance de la identificación de los posibles proveedores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.

CAPITULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Lazo y Jara (2010) en su trabajo de investigación ***La importancia de la Inteligencia comercial: Caso práctico Exportaciones ecuatorianas***, manifiestan que la Inteligencia Comercial es una herramienta importante para el éxito de una empresa así también existen entidades especializadas que manejan base de datos con un paquete de información que debe ser analizada para una toma de decisiones en las exportaciones e importaciones y disminución de riesgos.

Este trabajo describe las páginas web como **CORPEI**⁵, **TRADEMAP**⁶, **FEDEXPOR**⁷ que el usuario puede utilizar para realizar consultas con respecto aranceles, directorio de importadores, cantidad de importaciones y exportaciones.

Valenzuela (2013) en su tesis ***Plan de negocios para formar una empresa de venta de insumos médicos***, estudio que tiene como objetivo crear una empresa enfocada en la venta del insumo médico Stent para convertirse en el representante de la marca M.I. Tech en Chile. Describe el mercado de este producto, el proceso de comercialización y un plan de marketing. Según el Departamento de Estadísticas e Información de Salud, el mercado de dispositivos médicos está creciendo a 14% anual lo que genera un crecimiento en ventas, el mercado publico abarca el 60% de las ventas y el mercado privado el 40% pero el margen de utilidad en el mercado público es de 25% a 30% a diferencia del privado con 40% en margen.

⁵ Corporación creada sin fines de lucro con el objetivo de promover el comercio exterior en Ecuador en 1997.

⁶ Herramienta de análisis de todos los mercados donde se muestran los indicadores de desempeño de todas las exportaciones peruana.

⁷ Entidad Civil Privada, creada con la finalidad de impulsar una actividad exportadora con un valor agregado en el sector ecuatoriano.

Almeida y Paredes (2013) ***Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la importación y comercialización de insumos médicos como llave de 3 vías, jeringuillas y espátulas para farmacias y laboratorios en el distrito metropolitano de Quito provincia de Pichincha***, durante el desarrollo de este proyecto se buscaba saber que tan rentable podría ser la constitución de una empresa encargada de la importación y comercialización de tres dispositivos médicos, los cuales tienen una alta rotación y no son perecibles lo que genera una alta rentabilidad para la empresa, para poder obtener resultados confiables se realizó un estudio de mercado a farmacias, laboratorios señalan que los principales proveedores son Nipro Medical Corporation con 22 % en consumo y Braun Medical con 18%, también el 33.71% de los productos son provenientes de Estados Unidos y el 31.32% de China, se realizó un análisis financiero que refleje el éxito de la misma con una utilidad del 100% en cada uno de los 3 productos médicos.

Espinoza (2009) en su tesis ***Propuesta para creación del área de comercio exterior (especializada en importaciones e inteligencia comercial en la búsqueda de proveedores internacionales) para DICEM CIA. LTDA⁸***. Realiza un estudio de la empresa DICEM CIA, comercializadora de productos para la construcción, las ventas anuales son de 3 500 000 de los cuales el 89% depende de 2 rubros, los cuales son suministrados en el mercado nacional esto significa un riesgo para la empresa ante un cambio en las relaciones comerciales con sus proveedores lo cual afectaría la rentabilidad por esta razón se propone un área de inteligencia comercial que permita abastecer los productos basándose en la investigación de tendencias lo cual aporta como un incremento en ventas, participación en el mercado e integración hacia atrás.

Así también menciona que la inteligencia comercial amplía las posibilidades de crecimiento y desarrollo de una empresa a través de la variedad en la cartera de productos.

Aguirre (2016) en su tesis ***Desarrollo de un plan de negocios para determinar la factibilidad de comercializar en Chile productos médicos desechables importados***, menciona los factores del aumento de la demanda de dispositivos médicos a nivel mundial: el envejecimiento de la población, el aumento de enfermedades crónicas provenientes del estilo de vida de las personas, los avances en la tecnología médica e

⁸ Es una empresa familiar desde el año 1993, fundada en Cuenca – Ecuador.

innovaciones, también los Tratados de Libre Comercio (TLC) son un beneficio para la reducción de aranceles y el mercado de suministros médicos ha tenido un crecimiento sostenido de un 4% en los años 2011, 2012, 2013 y 2014. Las importaciones de Chile son provenientes de Asia principalmente de China y Malasia.

2.1.2. Nacionales

García y Linares (2017) en su tesis ***Comparación de las estructuras de las regulaciones sanitarias de dispositivos médicos en Latinoamérica; Argentina, Brasil, Colombia, Cuba y México como Autoridades Reguladoras Nacionales de Referencia Regional (ARNr); con la regulación peruana***, es un estudio descriptivo que utiliza un método de análisis bibliográfico, menciona la diferencia en cuanto a los requisitos entre el ente regulador de Perú DIGEMID y las entidades de Latinoamérica.

Muestra los tipos de dispositivos médicos por clases y la documentación exigida, indicando que en la actualidad que una empresa obtenga un registro sanitario no garantiza que el producto sea seguro, eficaz y con una calidad pues no se exigen parámetros internacionales mencionados por otros países.

Torres (2003) según el estudio de investigación ***Plan de negocios para constituir una unidad comercial: "importación de guantes de látex para examen médico"*** nos muestra la oportunidad de negocio que tendrá una empresa importadora de material dental, importando guantes de látex 4.5, se evalúa la factibilidad para poder terminar el éxito de la empresa, empezando a analizar la situación actual macro y microeconómica del país. Para ello se realiza un estudio de factibilidad donde se tiene una idea clara y concisa sobre la situación económica actual del país también se realizó un análisis FODA⁹, dando a conocer factores internos y externos que se verán involucrados con la empresa, se verifica los pasos para realizar una importación y para apertura un registro sanitario es importante realizar una evaluación económica y financiera para poder definir el monto final a invertir y las utilidades que se pueda obtener.

Silva y Soto (2016) en la investigación ***Análisis sobre el uso, beneficios y limitaciones de las herramientas de inteligencia de negocio en las actividades del sector electrodoméstico de Lima Metropolitana***, muestra que la inteligencia de negocios es

⁹ Herramienta de estudio que nos permite conocer la situación actual de una empresa

fundamental para la toma de decisiones ya que la información, recolectada, procesada y analizada es esencial para la ejecución de las actividades dentro de la empresa, al realizar esta investigación el resultado menciona que las capacitaciones al personal, las actividades de mantenimiento entre otras permiten una correcta implementación de las herramientas de inteligencia de negocio, por ello es que se tiene como resultado que estas solo satisfacen las necesidades básicas de cada usuario por no ser aprovechadas de manera correcta, concluyendo la investigación se muestra que las herramientas de inteligencia de negocios va a aportar un importante valor en la toma de decisiones

PROMEXICO (2016) en el informe **Diagnostico sectorial Dispositivos Médicos**, indica que el sector de dispositivos médicos está creciendo por los cambios en la tecnología y demográficos, el aumento de enfermedades crónicas y adultos mayores genera una demanda y para el periodo 2015 al 2020 la tasa de crecimiento anual será 6.2%. Muestra que existen certificación y regulaciones que los dispositivos médicos deben tener para poder ser comercializados como: **ISO**¹⁰; EC.

Tang Tong (2014) en su estudio **La inteligencia de mercados en las empresas exportadoras e importadoras en el Peru** demostro que el 75% realizan una actividad parecida a inteligencia de mercados pero es direccionada a los gerentes generales estas entrevistas fueron realizadas a los gerentes de empresas exportadoras e importadoras que crecieron de manera sostenida en los pediodos 2009 al 2013. Asi tambien indican que muy pocas empresas han implementado un area de inteligencia comercial y falta de esto toman decisiones basandose en sus intuiciones.

Zavaleta (2015) en su tesis Importación de equipos médicos de China y Alemania para incrementar la rentabilidad de la empresa Darwin Zavaleta Izquierdo (“Dzi Medic”) - Trujillo- 2014, es un estudio no experimental que tiene como objetivo analizar las importaciones e influencia en la rentabilidad.

Se realiza una investigación para importar de dos países China y Alemania, mostrando como resultado que importar de China es rentable pues reduce los costos de la empresa y se identifica un crecimiento en ventas de 8.8%.

¹⁰ Organismo que tiene la responsable de regular un conjunto de normas ya sea para la fabricación o comercio en todas las industrias.

2.2 Bases teóricas

2.2.1. Definición de Inteligencia Comercial

Al hablar de inteligencia comercial Rojas (2016) sostiene que:

Se trata de tener una visión del futuro sustentada en datos históricos (pasado) e información presente, con el objeto de poner un rumbo a una idea de negocio a través de la interpretación de las señales de valor del mercado. (p.17).

La existencia de herramientas tecnológicas permite conocer información verídica sobre los mercados internacionales para obtener una ventaja competitiva y lograr los objetivos empresariales. Rojas (2016)

Bassat (2011) manifiesta que la inteligencia comercial tiene como objetivo vender una idea o un producto, se encuentra presente en diferentes actividades que realizamos como la compra de un producto, al escoger un servicio y al convencer a un grupo de personas.

Lerma y Marquez (2010) señalan que la Inteligencia comercial se desarrolla en el marketing en diferentes actividades como el diseño de páginas webs, en ferias internacionales para obtener proveedores y clientes, investigando la competencia, identificando los costos y gastos que se asume en el proceso.

Lerma (2010) indica que la inteligencia comercial es usada en el desarrollo de productos para el mercado internacional basándose en analizar la competencia, identificar nuevos mercados, fijar precios adecuados. Rodriguez (2011) menciona que la inteligencia comercial está presente en el diseño de productos pues se busca obtener información cuantitativa y cualitativa de los trabajadores, clientes, proveedores por diferentes medios de comunicación internet, redes sociales, instituciones públicas o privadas.

2.2.2. Definición Importación

Araujo, R. y otros (2009) definen a la importación como:

La introducción a un territorio aduanero de mercancías procedentes de otro territorio aduanero, sometiéndolas a control aduanero, con ánimo de destinarse a una función económica de uso, transformación, producción o consumo, salvo que la normatividad nacional excluya expresamente la operación. (p. 283).

La Ley general de aduanas en el artículo 49 establece que la importación es:

Régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiere, y el cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras. (p.11).

Araujo (2013) expresa que para poder entender esto nos apoyaremos en la definición que nos presenta el glosario del consejo de cooperación aduanera:

La importación es la acción de introducir en un territorio aduanero una mercadería cualquiera, hablamos del sometimiento de una legislación a otra, del ingreso de mercancía extranjera en territorio nacional supone el aviso a la autoridad competente ya que el traspaso de la línea fronteriza implica que nos encontremos bajo potestad del estado que recibe la mercancía objeto de la importación. (p.25).

Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010) definen que:

La importación es la compra de bienes y servicios por parte de una empresa localizada en un país a vendedores que residen en otro y tiene como resultado el pago de dinero del importador al exportador en un país extranjero, en el cual implica aspectos estratégicos de procedimientos, plan de negocios, empezar a estudiar mercados potenciales, posibles proveedores y situaciones políticas. (p.491).

2.2.3. Definición de Dispositivo médico

La Ley 29459 publicada en el 2009 en su capítulo 2, artículo 4, define como dispositivo médico “cualquier instrumento, aparato, implemento, máquina, reactivo o calibrador in vitro, aplicativo informático, material u otros artículos relacionados, destinados por el fabricante para ser empleados en seres humanos, solo o en combinación”.

2.2.4. Clasificación de Dispositivos médicos por Grado de Riesgo

Dirección General de Insumos y Drogas - DIGEMID (2012) Indica que las clasificaciones de dispositivos médicos en Perú son por clases clase I, II, III y IV dependiendo del grado de riesgo de los productos.

Los dispositivos médicos son productos restringidos por esta razón la empresa necesita tener un registro sanitario vigente que indique el nombre del proveedor, descripción del producto y empresa importadora.

Para realizar la apertura de un registro sanitario es necesario solicitar documentos al proveedor que demuestren la calidad del producto, el número de documentos requerido depende de la clase de Producto, en el caso de jeringas descartables pertenece a la Clase II.

Clase I: Son dispositivos médicos de bajo riesgo que no representa riesgo a los usuarios

Clase II: Son dispositivos médicos de Riesgo moderado, están sujetos a controles especiales en la fase de fabricación.

Clase III: Son dispositivos médicos de riesgo alto, sujetos a controles especiales en el diseño y fabricación para demostrar su seguridad y eficacia.

Clase IV: Son los dispositivos médicos con riesgo muy alto.

Por otra parte **INVIMA**¹¹(2013) muestra la clasificación de los dispositivos médicos mediante la clase I, IIA, IIB, III dependiendo del riesgo de los dispositivos médicos en Colombia.

¹¹ Institución encargada de la vigilancia de medicamentos y alimentos con un control de carácter técnico y científico en Colombia.

Tabla 1

Clasificación de Niveles de Riesgo de dispositivos médicos en Colombia

CLASE	NIVEL DE RIESGO	EJEMPLOS DE PRODUCTOS
I	Riesgo bajo	Instrumental quirúrgico / Gasa
IIA	Riesgo Moderado	Agujas hipodérmicas / Equipo de succión
IIB	Riesgo Alto	Ventilador pulmonar / implantes ortopédicos
III	Riesgo Muy Alto	Válvulas cardiacas /marcapasos

Fuente: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA. ABC de Dispositivos Médicos (2013) (Elaboración propia)

2.2.5. Ciclo de vida de un Dispositivo medico

Cheng (2002) muestra las fases de vida de un dispositivo medico de acuerdo con la Regulación de Dispositivos Médicos en Canadá.

2.2.5.1. Concepción y Desarrollo

Es necesario consolidar los conceptos, los diseños, la construcción y los ensayos para obtener un producto efectivo.

2.2.5.2. Manufactura

Las inspecciones de calidad en la fabricación se realizan a través de la toma de muestras de un lote de productos.

2.2.5.3. Empaque y Etiquetado

Todo dispositivo médico debe estar bien empaquetado para evitar riesgos con el usuario es necesario identificar el dispositivo medico con instrucciones de uso y medidas de mantenimiento.

2.2.5.4. Publicidad

Genera influencia en la mente de las personas, pero debe estar acorde a las propiedades que brinda el dispositivo medico pues puede afectar en el tratamiento del usuario.

2.2.5.5. Venta

Los Dispositivos médicos son distribuidos por el vendedor, pero se debe tener un control sobre la venta pues si el público está expuesto a una gran variedad existe posibilidad de baja calidad.

2.2.5.6. Uso

Los dispositivos médicos al ser reutilizados deben de tomarse todos los riesgos para que no sea letal para el usuario.

2.2.5.7. Eliminación

Algunos dispositivos médicos necesitan seguir normas de seguridad para la eliminación, pues existen productos riesgosos para las personas y el medio ambiente.

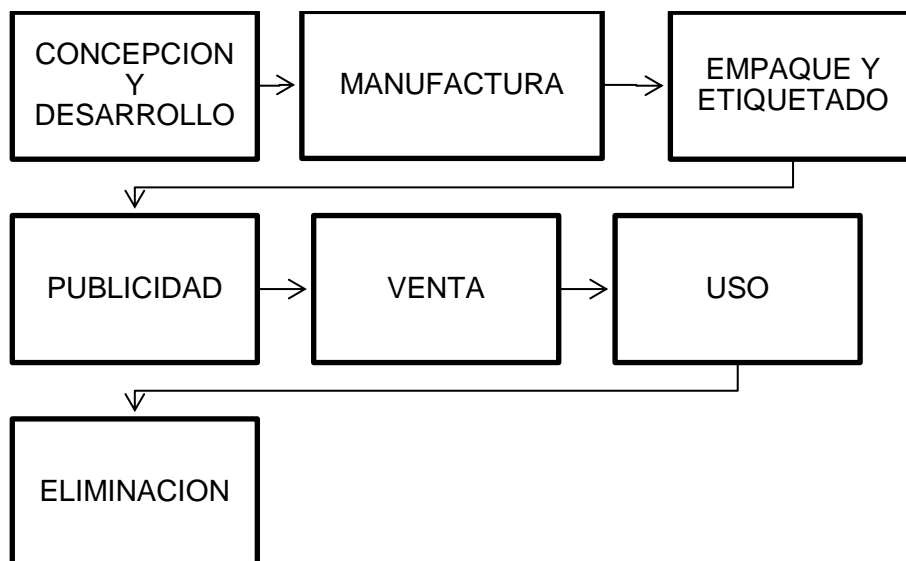


Grafico 1 Fases del ciclo de vida de un Dispositivo Medico

Fuente: A guide for the development of Medical Device regulations- Cheng (2002) Elaboración propia

2.2.6. Características de las Jeringas Descartables

Las jeringas descartables son productos solicitados en hospitales, clínicas, farmacias y policlínicos pues son utilizados para curaciones, cirugía y están en contacto directo con la

piel de los pacientes, por esta razón la esterilidad de una jeringa es importante existen dos tipos por Óxido de Etileno (EO) y Rayos Gamma.

Los importadores de jeringas necesitan conocer las principales características técnicas para solicitar la cotización a sus posibles proveedores y para establecer futuras ventas con instituciones públicas por medio de Licitaciones o ventas directas.

El Centro Nacional de Abastecimiento de Recursos Estratégicos en Salud-CENARES (2017) menciona que las siguientes especificaciones técnicas:

Materiales:

Jeringa de polipropileno traslucido grado medico (cilíndrico o cuerpo de la jeringa), polipropileno grado medico (embolo), látex natural o material sintético de uso clínico (pistón).

Aguja de acero inoxidable según normas AISI o ISO9626, (aguja o cánula), plástico de grado medico polipropileno u otro material (base o pistón), polipropileno de grado medico (protector o funda). Pag 22

Así también el centro nacional de abastecimiento de recursos estrategicos en salud (2017) menciona los componentes como el Pistón asegura la hermeticidad, (de material sintético que no presenta florescencias ni defectos de apariencia, elasiomero). No será del mismo material que el vástago. Deberá desplazarse sin dificultad, moviéndose con suavidad a lo largo de su recorrido dentro del cilindro, en su introducción como en su extracción. A pesar de ser una pieza distinta al vástago, no deberá separarse del mismo ni se apreciará movimiento axial relativo entre ellos durante su uso deberá ser una línea perimetral(fiducial): junto al extremo del pistón, definida y claramente visible. Pag 23

Para finaliza, El centro nacional de abastecimiento de recursos estrategicos en salud (2017) menciona que Pivote es un cono de acoplamiento deberá ser concéntrico al eje del cilindro y el Cilindro es un tubo de color natural, traslucido, en el extremo superior termina en forma cónica truncada (pivote) que se acopiara perfectamente a la base de la aguja para una unión hermética, este cono de acoplamiento o conexión puede ser del tipo rosca (luer lock), en el extremo distal del cuerpo lleva un soporte o ala de sujeción que

sirve para facilitar el sostenimiento de la jeringa mientras se aplica la presión sobre el embolo para inyectar el líquido que contiene.

El embolo es un vástago o guía de color natural que va encajado en el cuerpo o cilindro, debe desplazarse con facilidad dentro del cilindro y la Cabeza o disco de empuje es una saliente en el extremo distal cuya función es servir de apoyo para permitir la succión y desalojo de líquidos o fluidos a inyectar. Pag 23

2.2.7. Nomenclatura arancelaria

Martinez,A. y otros (2014) mencionan que el Sistema Armonizado es una nomenclatura internacional, la cual fue elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (**OMA**¹²) en el cual se da una asignación o codificación a las mercancías, tal código cuenta con las siguientes características:

- 2.2.7.1. Los primeros dos dígitos corresponden al capítulo en el cual se encuentra la mercancía la cual se va a importar o exportar.
- 2.2.7.2. En cada uno de estos capítulos, las mercancías se encuentran clasificadas por grupos denominadas partidas, estas se encuentran enumeradas por números.
- 2.2.7.3. Los capítulos no cuentan con las mismas partidas.
- 2.2.7.4. El sistema armonizado en la mayoría de los casos crea subdivisiones a las cuales se denominan subpartidas estas a su vez crean un quinto y sexto dígito.
- 2.2.7.5. Muchas de estas partidas (código de cuatro cifras) no son subdivididas en subpartidas, por ello en estos casos solo se añade al código de la partida dos ceros que serían el quinto y sexto dígito.

Muchas oportunidades el encontrar el código correcto de la mercancía a exportar o importar se vuelve un problema, porque se estima que existen alrededor de cien millones de tipos de mercancías, pero el Sistema Armonizados solo comprende 5000 sub partidas, por ello el problema se genera al momento de elegir el código correcto.

Para solucionar los diferentes problemas, el Comité de Sistema Armonizado realiza periódicamente un examen, en la cual se toma en cuenta la evolución de la tecnología y

¹² Es la única organización con competencia aduanera internacional cuya misión es mejorar la eficiencia y eficacia en la administración de aduanas.

las nuevas pautas del comercio internacional por ello se genera algunas modificaciones. Se realizaron cuatro cambios el primero entro en vigor el 1 de enero de 1992, el segundo el 1 de enero de 1996, el tercero en 2002 y el último se realizó en el 2007, el cual contenía 354 modificaciones que facilitarían la ubicación de diversas mercancías.

2.2.8. Nomenclatura combinada

Martinez,A. y otros (2014) menciona que este tipo de nomenclatura es utilizada para la Comunidad Europea, el principal objetivo es poder satisfacer al mismo tiempo las exigencias del arancel común, ya sea para la exportación o importación de mercancías, la Nomenclatura Combinada comprende.

2.2.8.1. Sistema Armonizado Integro, el cual tiene reglas interpretativas, notas legales de cada sección o capítulo de las partidas o subpartidas que son propias del sistema.

2.2.8.2. La Comunidad Europea introduce las subdivisiones al Sistema Armonizado, a las cuales se les da una denominación de Subpartidas de Nomenclatura Combinada, en el cual se debe de especificar los tipos de derechos al cual corresponde.

Resalta que cuando una partida o subpartidas del Sistema Armonizado no ha sido subdividida las cifras siete y ocho son ceros. Para la clasificación de las mercancías en el Sistema de Nomenclatura Combinada debe de registrarse primero al Sistema Armonizado, pero si existen muchas posibilidades de clasificación deben de ser guiadas por las notas legales o por ultimo a las reglas generales de interpretación luego de ser encontrada la subpartidas en el sistema armonizado, la Comunidad Europea estableció subdivisiones las cuales deben de elegir la subpartidas del Sistema Combinado siempre teniendo en cuenta las notas complementarias.

Para la clasificación de las mercancías el Sistema Armonizado y la Nomenclatura Combinada toman en consideración el material, el grado de transformación y la función que este cumplirá por ello toda mercancía debería de seguir estos criterios para ser clasificada.

No existe regla alguna sobre el criterio que predomina para la clasificación, pero si se aplican las reglas generales, notas legales o complementarias siempre se encontrara la solución.

2.2.9. Impuestos para la importación de Jeringas Descartables.

Para obtener la nacionalización de los productos importados, la empresa o consignatario realiza el pago de tributos provenientes de la importación los cuales son determinados por el número de partida arancelaria.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria SUNAT (2017) señala los impuestos a pagar en la importación de jeringas descartables con la partida arancelaria **9018312000**.

90.18 Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los aparatos para pruebas visuales. Aparatos de electrodiagnóstico (incluidos los aparatos de exploración funcional o de vigilancia de parámetros fisiológicos):

9018.31 Jeringas, incluso con aguja:

9018.31.20.00 De plástico

Tabla 2

Impuestos para la importación de jeringas descartables

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	

Fuente: SUNAT (2017)

Interpretación : En esta tabla se puede observar que el Ad/ Valorem es de 6% y el seguro de tabla es 2% en caso la empresa importadora no contrate un seguro.

2.2.10. Tratado de libre comercio Peru – China

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017) establece que el tratado de libre comercio entre Peru y China entro en vigencia el 01 de Marzo del 2010, los principales beneficios son: acceso a un mercado con 1,300 millones de personas, los productos agricolas, pesqueros e industriales para exportacion gozan de preferencias arancelarias, se establecio medidas de salvaguardias para ambos paises. El sector textil y confecciones, calzado poseen productos sensibles que en su gran mayoría están excluidos o tienen una desgravación arancelaria larga.

Para acceder a las preferencias arancelarias la prueba es Certificado de Origen, la emisión se realiza en el país de Origen.

Tabla 3

Porcentaje de desgravación según TLC Perú – China

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	FECHA DE VIGENCIA	DE ARANCEL BASE	PORCENTAJE LIBERADO ADV
CHINA	805 – Tratado De Libre Comercio Perú – China	01/01/2017-31/12/2017	9%	44%

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017), (Elaboración propia)

Interpretación: En el caso de presentar el certificado de origen, el impuesto de Ad Valorem a pagar seria de 5.04 %, siendo este mejor en comparación al 6%, lo cual lleva a una reducción significativa en el pago de impuestos.

2.2.11. INCOTERMS utilizados en el Comercio Exterior

La Camara de Comercio Internacional (2010) señala que los international commercial terms - INCOTERMS son un conjunto y venta de mercaderías a nivel mundial, estas señalan las tareas a cumplir, los costos y riesgos que pueda generar la empresa exportadora e importadora.

Tabla 4
INCOTERMS en el comercio exterior

INCOTERMS	USO	RESPONSABILIDAD VENDEDOR	RESPONSABILIDAD COMPRADOR
EXW en fábrica	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Debe de facilitar la mercancía, la factura comercial la cual da la conformidad de lo suscrito en el contrato. El vendedor asume los riesgos hasta la puerta de su almacén. 	<ul style="list-style-type: none"> • El comprador debe de pagar el precio acordado por ambas partes y proporcionar documentación que requiera el vendedor.
FCA Franco transportista	Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • Entregar la mercadería al transportista el cual fue contratado por el comprador en el lugar acordado por ambas partes. • Realizar el despacho de la mercancía exportada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elige el modo de transporte y empresa transportista. • Asume todos los gastos y riesgos de la mercadería exportada desde el momento que el transportista se hace cargo de ella, contrata el seguro de la mercadería hasta el destino.
FAS Franco al costado del buque	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar el despacho de exportación, lo cual no incluye subirla en el buque. • Aquí donde termina su responsabilidad ya sea por el daño o pérdida de la mercadería. • Cuando ya la mercancía se entrega en el puerto de embarque se considera que el riesgo lo asume el comprador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elige la empresa naviera y concede el nombre del buque al vendedor, paga el flete y tiene la responsabilidad de riesgo desde que el vendedor lo deja al costado del Buque.
FOB Franco a bordo del Buque	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • La entrega la mercadería al borde del buque el cual lo eligió el comprador en el puerto de embarque. • Efectúa el despacho de la mercadería exportada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Decidir lay reservar el buque para llevar la mercadería. • El corre con todos los riesgos desde el momento en el que la mercadería traspasa la borda del buque. • Contrata el seguro hasta el destino.

CFR costo y flete hasta el puerto de destino	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • El contrata el buque, asume el flete y la carga hasta el puerto de destino acordado por ambas partes efectuando de esta manera a la exportación de la mercadería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asume cualquier gasto adicional ya sea por la pérdida o deterioro de la mercadería desde que traspasa la borda del buque en el puerto de embarque. • El contrata el seguro hasta el puerto de destino.
CIF Costo, flete y seguro pagado hasta lugar convenido	Marítimo	<ul style="list-style-type: none"> • Contrata el buque y paga el flete de la mercadería hasta el puerto de destino. • El efectúa el despacho de la exportación de la mercadería. • Suscribe la póliza de seguro para la protección de la mercadería en el transporte hasta por el 110% de su valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aunque el vendedor compre o contrate el seguro, la mercadería aún está bajo la responsabilidad del comprador, quien es el beneficiario de la póliza ya sea de manera directa o transferencia de la misma. • El realiza el despacho de la importación.
CPT transporte pagado hasta el lugar de destino	Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • Paga y contrata el transporte hasta el lugar acordado por ambas partes. • Realiza el despacho de la exportación de mercadería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asume el riesgo de la mercadería desde el momento de la entrega al transportista (primero), adicional a cualquier gasto de tránsito (cara, descarga, daños en el tránsito de la mercadería). • Asume la compra del seguro hasta el punto de destino para luego realizar el despacho de la importación.
CIP Transporte y seguros pagados hasta el lugar convenido	Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • El contrata y realiza el pago del transporte hasta el lugar acordado por el comprador. • El realiza el despacho de la exportación de la mercadería. • Contrata la póliza de seguro para la protección de la mercadería por un importe del 110% de su valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiene la responsabilidad del riesgo de la mercadería desde el momento que el vendedor entrega la mercadería al primer transportista, y cualquier tipo de gasto adicional. Realiza el despacho de importación.

DAT: entrega en el terminal designado en el puerto o lugar de origen	Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • Es quien realiza la entrega del producto, una vez estando en el transporte, lo pone a disposición del comprador en el lugar de destino acordado (esto incluye en cualquier lugar acordado por ambas partes, puerto de destino, muelle, almacén, terminal), de correr con el riesgo de llevar la mercancía hasta el punto de destino. 	<ul style="list-style-type: none"> • Este correo con los riesgos de la mercancía desde el momento en que fue entregado en el punto de destino. • Efectuar el despacho de importación.
DAP Entrega en el lugar designado	Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega la mercancía en el medio de transporte, la cual está preparado para la descarga en el lugar de origen acordado, contrata el transporte, asimismo corre con el riesgo hasta el punto acordado por ambas partes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asume el riesgo de la mercancía desde el momento en que es entregado en el punto de destino acordado. • Efectúa el despacho de importación.
DDP derechos pagados en el lugar de destino convenido	Multimodal	<ul style="list-style-type: none"> • Pone a disposición las mercancías en el lugar de destino del importador, ello incluye la maniobra de descarga. • Tiene que efectuar el despacho de la exportación de la mercancía. • En este tipo de transporte la máxima obligación la asume el vendedor. • Contrata el transporte y el seguro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asume los riesgos y gastos desde el momento en el cual el vendedor deja la mercancía en el lugar de origen.

Fuente Camara de Comercio Internacional (2010) (Elaboracion propia)

Interpretación: El INCOTERM FOB es utilizado en las importaciones provenientes de China, pues los vendedores no desean correr riesgos. El precio de fletes de un contenedor de 20 standard, un contenedor de 40 Standard y de un contenedor de 40HQ son similares, pero se diferencian en la cantidad de metros cúbicos por esta razón es recomendable adquirir un contenedor de 40HQ.

Un Contenedor de 20ST puede cargar hasta 33 CBM, Contenedor de 40ST' puede cargar hasta 67 CBM y Contenedor de 40HQ' puede cargar hasta 76 CBM.

2.2.12. Transporte Marítimo

Portales (2012) manifiesta que están agrupadas o asociadas por transportistas marítimos, su finalidad es establecer tarifas estándares, para así evitar la guerra de precios provocando la caída de empresas, de esta manera su participación en el mercado se basa en la calidad de servicio.

2.2.12.1. Ventajas

Es bastante flexible.

Puedes llevar cargas de grandes dimensiones y a grandes distancias.

No se afecta por los fenómenos estacionales.

El costo por kilogramo es bajo.

2.2.12.2. Desventajas

No es rápida.

Se ve afectada por el fenómeno meteorológico.

Su tiempo de transito el largo.

2.2.13. Movimiento mundial de carga marítima

Portales (2012) declara que los puertos marítimos a nivel mundial ya sea general o a granel, según las estadísticas se pueden mostrar los principales puertos asiáticos en China.

Tabla 5

Principales Puertos

LUGAR	PUERTO	PAIS
1	Shanghái	China
2	Singapur	Singapur
3	Rotterdam	Países Bajos
4	Mingbo	China
5	Guangzhou	China

6	Tianjin	China
7	Qingdao	China
8	Quinhuangdao	China
9	Hong Kong	China
10	Busan	Corea Del Sur
11	Dalian	China

Fuente: Portales Rodriguez (2012)

2.2.14. Contenedores Marítimos

Portales (2012) describe que el transporte marítimo puede ser utilizado para transportar a granel, suelto o unitarizado, la mayoría de los exportadores o importadores deciden unitarizar sus productos para una reducción de costos ya que solo lo envían en un solo contenedor, este se caracteriza por una estructura de metal que generalmente es de acero, en la parte del piso puedes estar reforzado de madera y en la parte central y esquinas también, ello es para que pueda soportar grandes pesos y el apilamiento de hasta 9 unidades. También menciona la existencia de 2 tipos de contenedores: *FCL- full Container Load* (contenedor completo), *LCL- Less Container Load* (contenedor comercial).

2.2.15. Flete en el transporte marítimo

Portales (2012) define que el flete es el dinero que el embarcador le paga a un transportista por el traslado de su mercadería del puerto de origen al puerto de destino.

Si es una carga suelta el transportista cobra por cada 100kg o una fracción de peso o volumen, la tarifa del flete varia hasta completar el total del contenedor.

Según se determine el total del cargo del flete, se toman en cuenta 27 factores muy importantes.

- 2.2.15.1 La naturaleza de ese producto
- 2.2.15.2 El peso de lo que se transporta
- 2.2.15.3 La disponibilidad de la carga
- 2.2.15.4 La posibilidad de robo
- 2.2.15.5 La posibilidad que tenga un daño
- 2.2.15.6 El valor total de la mercadería
- 2.2.15.7 El tipo de embalaje

- 2.2.15.8 La estiba
- 2.2.15.9 La relación del peso y la medida
- 2.2.15.10 Que tan excesivo es el peso
- 2.2.15.11 Largo excesivo
- 2.2.15.12 La competencia del producto a exportar y las fuentes de abastecimiento
- 2.2.15.13 Cargar el producto por vías alternas
- 2.2.15.14 La competencia por otros transportistas
- 2.2.15.15 Costos directos de la operación
- 2.2.15.16 La distancia de un puerto a otro
- 2.2.15.17 Los costos de manipulación de la carga
- 2.2.15.18 El uso de los ayudantes
- 2.2.15.19 La necesidad de una entrega especial
- 2.2.15.20 Definir los cargos fijos determinadas por cada etapa de transporte
- 2.2.15.21 Los cargos por el seguro
- 2.2.15.22 Cobro de las instalaciones portuarias
- 2.2.15.23 Reglamentaciones de cada uno de los puertos
- 2.2.15.24 Cobros y derechos de cada uno de los puertos
- 2.2.15.25 Derecho de cada canal utilizado para el transporte
- 2.2.15.26 Localización de cada puerto
- 2.2.15.27 Posibilidad de contar carga para el regreso del contenedor

2.2.16. Documentos en el Comercio Exterior

2.2.16.1 Bill of lading: Es conocido también como un documento marítimo de embarque, considerado como un contrato de transporte el cual te da la pertenencia de la mercancía (Portales, 2012).

Partes del Bill of lading:

Shipper, quiere decir el nombre completo y el domicilio fiscal del embarcador de la mercancía

Consignee, quiere decir el nombre completo y domicilio fiscal del consignatario de la mercancía y es común que indique el nombre de un banco por términos de cartas de crédito.

Notify party, quiere decir el nombre completo y domicilio fiscal de la empresa a la cual se le debe de notificar del embarque, si en este caso está de por medio una carta de crédito se indicará el nombre del comprador de la mercancía.

Los conocimientos de embarque son emitidos en varios juegos lo usual son dos o tres, también es un documento negociable lo que significa que la mercancía puede ser vendida. Es esencial para la numeración de la DAM pues confirma el lugar de embarque (Cabello, 2014).

Formas especiales de liberación de una carga sin presentar el *BL* en una aduana

Portales (2012) señala que en diversas ocasiones la comunicación entre dos puertos es muy difícil por el tiempo de tránsito dado que la documentación no llega a tiempo para que dichas autoridades del país de destino puedan verificar ello, algunos exportadores solicitan a la naviera que la revisión de toda la documentación se realice en el país de origen y se redacte.

Otra posibilidad es que las importadoras se comuniquen con las navieras para que estas emitan un documento **surrendered**, ya que el original lo conserva la naviera, el exportador puede enviar por fax o correo electrónico la documentación con el sello que será válido ante la naviera en el país de origen.

2.2.16.2. Las Correction Notice: Las notas de corrección se crean a raíz que *Bill of lading* es un documento que acredita la tenencia de la mercancía y no se puede emitir otro, las notas de corrección se envían al embarcador como un borrador para su visto bueno y luego se imprime el original.

Muchas veces se encuentran errores en el original, en este caso si los documentos aún se encuentran con el embarcador se realiza un intercambio, donde la remitente entrega el primer juego elaborado el cual es destruido y la línea que transporta realiza un segundo juego corregido, pero si el original ya ha sido enviado al consignatario por mensajería, la naviera no realiza un segundo juego ya que este puede ser utilizado para solicitar una nueva entrega.

Allí es donde se realiza la **correction notice**, donde el transportista informa sobre el error a su corresponsal y exige que se le entregue la mercadería otro medio utilizado también

es el **TELEX**¹³, con el cual también se informa sobre el error incluso sin presentar el BL (Portales, 2012).

2.2.16.3. Factura Proforma (Proforma Invoice): Es un documento es emitido por el exportador al importador, contiene información de los productos y términos de negociación puede ser modificada de acuerdo con lo establecido por ambas partes. Ejemplo: Numero de la Proforma, Fecha de emisión, descripción en cantidades unitarias y totales, precio unitario y total, Forma de pago (mediante carta de crédito, Transferencia Bancaria), INCOTERMS en la importación, validez de la oferta. Este documento se une con la carta de crédito para la solicitud de un financiamiento de importación (Jerez, 2011).

2.2.16.4. Factura Comercial (Comercial Invoice): Es un documento contable que acredita la compra y venta de los productos, contiene la misma información que la proforma Invoice adicionando el nombre y dirección del comprador y vendedor, datos bancarios para depósito (Jerez, 2011).

2.2.16.5. Certificado de Origen (Certificate of origin): Es un documento es emitido por la cámara de comercio del país exportador, acredita el origen de los productos lo cual resulta en un beneficio para el importador para acceder a preferencias arancelarias. El certificado de origen debe contener información de la factura comercial como: el número de factura, el precio total de la factura, las partidas arancelarias de cada producto, nombre del exportador e importador (Jerez, 2011).

2.2.16.6. Certificado de Análisis: Es un documento emitido por laboratorios o empresas productoras muestra pruebas físicas y de composición para asegurar la calidad y las condiciones de los productos, la fecha del certificado de análisis debe ser antes al embarque de la mercancía (Jerez, 2011).

2.2.16.7. Lista de Contenido (packing List): Este documento contiene el número de bultos, paquetes, cajones y desglosa en unidades totales, es necesario para realizar la numeración de la **DAM**¹⁴ y obtener el levante (Jerez, 2011).

¹³ Aparato electrónico que se conecta vía telefónica para enviar telegramas.

¹⁴ Es un documento donde encontramos la correcta descripción de la mercancía exportada

2.2.16.8. Documento Único de Aduanas (DUA): “Es un documento administrativo que se utiliza para el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias en las operaciones de intercambio de mercancías tales como la exportación, importación o tránsito” (Jerez, 2011, p.238).

2.2.16.9. Conocimiento Aéreo: El conocimiento de embarque aéreo es un documento usado para el transporte de las mercancías vía aérea (Cabello, 2014).

2.2.16.10. Seguro de transporte Es un documento que especifica el contrato de seguro con las condiciones y descripción de la mercancía, debe de contener algunos requisitos Nombre de la empresa aseguradora, productos asegurados y el riesgo que cubre, vigencia del seguro, la suma asegurada expresada en dólares (Andrades, 2012).

Es un contrato en el cual se le obliga al asegurador realizar el cobro de una prima, resarcir un daño provocado o a pagar una suma de dinero después de verificar si el daño fue provocado o fortuito asumiendo así las cláusulas del contrato de seguro.

Zagal (2009) establece las características de un contrato de seguro

Bilateral: Se considera así ya que las obligaciones son recíprocas para ambas partes como pagar la prima (tomador) y la toma de riesgo (aseguradora).

Aleatorio: En el caso que ocurra o no algún daño, dependerá de la situación la ganancia o pérdida de la misma.

Ejecución sucesiva: Todas las obligaciones puestas dentro del contrato deben de cumplirse dentro del plazo o vigencia del contrato.

Indemnizatorio: No podrá ser para el asegurado una fuente de enriquecimiento.

Oneroso: Tiene una utilidad y beneficio para ambas partes.

Base del seguro

Riesgo: Es la posibilidad o incertidumbre en el cual se pueda dañar al objeto del seguro.

Siniestro: Es la situación donde que daña físicamente a la mercancía.

Daño: Es lo sucedido por el siniestro, marcado con la cuantificación del daño.

2.2.16.11. Pólizas de seguro más frecuentes: Entre ellas tenemos

2.2.16.11.1. Póliza Individual: Esta solo cubre un solo envío y un cargamento en específico ya sea en un vuelo, embarque, exportación o importación, se emplea cuando la mercancía se dirige de un lugar a otro o comprende varios productos y es muy costoso.

2.2.16.11.2. Póliza Flotante: Esta solo asegura a envíos sucesivos, pero en un rango geográfico determinado, es por ello que el contrato se realiza por un tiempo indeterminado en esta parte el asegurado comunica lo más antes posible que la mercancía ya fue declarada. Para ello se realiza la liquidación en fechas ya acordadas, la aseguradora emite un certificado de seguro por cada envío realizado el cual es lo más importante para el despacho aduanero.

Salvador (2010) menciona que el contrato de seguro es un consentimiento de las partes con un acuerdo de voluntades donde existe una operación doble, existe condiciones esenciales donde se estipulas clausulas es las cuales se determina la responsabilidad.

2.2.16.12. Pólizas según el medio de transporte: Salvador (2010) menciona que se tiene tipos de póliza que cubren el seguro de transporte.

2.2.16.12.1. Transporte Marítimo

- Estas tienen efecto cuando la mercancía es entregada para su transporte y termina con la descarga sobre los muelles de destino.
- Alijo: aquí se incluyen a embarcaciones menores hasta el buque, considerando así a embarcaciones como balsas, chalan etc.
- Embarque bajo cubierta: esto dependerá el tipo con el tipo de condición que viaje la mercancía estibados bajo la cubierta del buque.

2.2.16.12.2. Transporte terrestre / aéreo:

- Vigencia del seguro: empieza desde el momento en el cual la mercancía está a manos del transportista y termina 48 horas hábiles después de la llegada de los bienes a su punto de destino.

- Riesgos cubiertos: esto solo cubre el daño por incendio, explosión, rayo auto asignación, colisión, desplome, volcadura desgarramiento del vehículo incluye
- también hundimiento y rotura de puente.

Para la importación de jeringas descartables el medio de transporte utilizado es marítimo pues el costo es menor al transporte aéreo.

2.2.17. Formas de Pago en el Comercio Exterior

2.2.17.1. Carta de crédito

Portales (2012) describe que este es uno de los medios de pago más utilizados que se emplea en el transporte marítimo, dichas cartas cuentan con una fecha de pago futura en el cual el transporte marítimo tiene fechas muy largas, así mismo para que esta carta de crédito sea pagada la información debe de coincidir exactamente con la de la documentación y cada uno de los términos que contiene esta.

Si existe algún tipo de error ya sea ortográfico o de puntuación puede ocasionar que esta no sea pagada, por ello debe de hacerse una aclaración, muy parte de ellos si decidimos tener un servicio de agente de carga se debe de ser doblemente cuidadoso para luego dar el visto bueno.

2.2.17.2. Transferencia vía SWIFT

Andrades (2012) expresa que es una transferencia simple que se efectúa entre el banco del importador al exportador, tiene como ventaja para el importador realizar de una manera segura y rápida y el costo de comisiones es bajo, las ventajas para el exportador es la seguridad y rapidez de obtener el dinero en la cuenta. Intervienen en este proceso: El ordenante o importador, El banco emisor, El banco pagador, El beneficiario o exportador.

2.2.18. Agentes del Comercio Exterior

2.2.18.1. Agente marítimo

Portales (2012) expresa que también es conocido un como agente consignatario de buques, siempre representa a una o varias navieras, efectuando actos en nombre de ellos y bajo responsabilidad.

Una de sus principales funciones es atender al buque, apoyar al despacho de la embarcación, ver que la mercancía este de acuerdo con los documentos, realizar el cobro de los flejes.

2.2.18.2. Agente de Aduana

Alvarez (2014) menciona que el agente de aduanas es representante de los exportadores e importadores, para poder nacionalizar los productos es requisito contar con una agente de aduanas pues se encargan de realizar reconocimiento previo, inspección física; así también selecciona la partida arancelaria y realiza los pagos para obtener el levante de las mercancías.

2.2.18.3. Agente de Carga

Cabrera (2012) manifiesta que el agente de carga es el intermediador entre el exportador e importador, se encarga de consolidación y desconsolidación de la carga. Realiza el transporte de la mercancía desde el lugar de origen hasta destino y emisión de la carta porte o conocimiento de embarque.

En la importación de jeringas descartables los agentes del comercio exterior influyen de manera directa pues al seleccionar los agentes de carga, agente de aduanas y agencia navieras se debe tomar en cuenta el costo, tiempo de tránsito y agilidad en los trámites aduaneros.

Para seleccionar un agente de carga, se debe tomar en cuenta el tiempo de transito con un aproximado de 30 días de China – Shanghái a Perú – Callao, la nave no debe realizar transbordos pues puede ocasionar perdida de contenedores y exceder en días de tránsito.

Para seleccionar un agente de aduanas, se escoge desacuerdo al porcentaje de comisión que depende del valor CIF, la experiencia en despachos bajo la modalidad SADA se importante en caso se necesite abastecer el mercado nacional.

2.2.19. Modalidades de despacho aduanero

Zagal (2009) establece tres modalidades de despacho aduanero para las importaciones:

2.2.19.1. Sistema Anticipado de despacho Aduanero (SADA)

Se puede acogerse dentro de los 15 días antes de la llegada de la mercancía, se presenta toda la documentación al agente de aduanas se numera la DAM se paga los tributos correspondientes a la importación y se obtiene el canal de control (Rojo, Naranja, Verde), luego de termino la descarga se cuenta con 48 horas para poder retirar la mercancía de puerto lo cual involucra una gestión rápida por parte del agente de aduanas y despachadores.

2.2.19.2. Despacho Urgente

Se puede acoger 15 días antes de la llegada de la nave y hasta 7 días calendarios posteriores al término de la descarga, solo se considera en este despacho envíos de urgencia o envíos de socorro.

2.2.19.3. Despacho Excepcional

Se podrá solicitar hasta 30 días después del término de la descarga, se presenta la documentación al agente de adunas, se numera la DAM se pagan los tributos correspondientes a la importación y se obtiene el canal de control (Rojo, Naranja, Verde), luego se envía la mercancía a un depósito temporal.

Para las importaciones de jeringas descartables, la modalidad de despacho depende de la demanda nacional, en el caso se tenga ventas programadas y con urgencia por ser atendidas se procede con un despacho anticipado de esta manera el importador obtendrá rápido sus productos para ser comercializado.

2.2.20. Pasos para importar mercancías

Van Den Berghe y Diaz (2014) menciona cuales son los pasos para importar mercancías

2.2.20.1. Analizar los posibles países y proveedores internacionales, esto se puede realizar utilizando internet, cámaras de comercio, ferias.

2.2.20.2. Realizar un estudio de la demanda de producto y precios internacionales.

2.2.20.3. Estudiar cada proveedor en base a precios, calidad, capacidad de producción.

2.2.20.4. Establecer los costos de importación: costo de mercancía, costo de seguro, costo de transporte, costo de agente de aduanas.

2.2.20.5. Firmas contrato en caso lo hubiere con las condiciones negociadas.

2.2.21. Documentos para la nacionalización de una importación

Malca (2008) determina que los documentos esenciales para la importación son:

- 2.2.21.1 Declaración de Aduanas – Formato A.
- 2.2.21.2 Original de conocimiento de Embarque, con sello la empresa importadora.
- 2.2.21.3 Factura comercial original y 1 copia.
- 2.2.21.4 Declaración del valor único de Aduna Formato B.
- 2.2.21.5 Certificado de origen, en caso se acceda a una preferencia arancelaria.
- 2.2.21.6 Póliza de Seguro, si no se toma un seguro se aplica un seguro de tabla.
- 2.2.21.7 Certificado de Autorización (en el caso productos médicos: Registro Sanitario y certificado de análisis).
- 2.2.21.8 Lista de Empaque – packing List.
- 2.2.21.9 Autorizaciones Especiales (en el caso de productos medico: ISOS 13485, ISO 9001 vigentes de la empresa exportadora).
- 2.2.21.10 Declaración Jurada del Importador.

2.2.22. Herramienta de inteligencia comercial

2.2.22.1 Herramientas informativas para la búsqueda de proveedores y competidores

2.2.22.1.1 Herramienta informativa Ferias Internacionales

Universidad Intercontinental (2010) manifiesta que las ferias Internacionales son eventos que permiten las transacciones entre empresas con fin de establecer alianzas con importadores, exportadores, distribuidores. Las ferias cuentan con seminarios, talleres y lo más importante rondas de negocios para así confirmar órdenes de venta, por lo general viajan más de 1 persona por empresa como representante.

Clasificación de los tipos Ferias:

2.2.22.1.1.1. Ferias de carácter general, en este tipo de ferias esta direccionado al público en general entre distribuidores, productores, fábricas. Es importante saber conocer entre distribuidores y fabricantes.

2.2.22.1.1.2. Ferias especializadas, estas ferias están especializadas para ventas y distribución de sector.

2.2.22.1.1.3. Ferias dirigidas a consumidores, estas ferias son para un público general, los asistentes pueden realizar compras al por mayor y menor.

Las ferias especializadas en el rubro de Dispositivos Médicos y jeringas descartables son:

Feria de Cantón –China

Es realizada Guangzhou, Provincia de Guangdong, R.P. Esta Feria Cantón¹⁵ cuenta con la página web en la cual se muestra información de los expositores.

La Camara de Comercio Peruano China (2016) menciona que esta feria simboliza el 25% de las exportaciones chinas, las principales empresas exportadoras se reúnen para ofrecer una gama de productos a los clientes que en su mayoría son importadores, trading, agentes de carga, distribuidores, etc. La feria de Cantón se desarrolla dos veces al año y se centran en 3 fases de 5 días cada una, dependerá del asistente participar en todas las fases o realizar una selección.

FERIA PRIMAVERAL

1er. Periodo: 15 – 19 de abril de 2017

2do. Periodo: 23 – 27 de abril de 2017

3er. Período: 01- 05 de mayo de 2017

FERIA OTOÑAL

1er. Periodo: 15 – 19 de octubre de 2017

¹⁵ Página web Feria Cantón muestra los proveedores y los productos que ofrecen
<http://www.cantonfair.org.cn/spanish/>

2do. Periodo: 23 – 27 de octubre de 2017

3er. Período: 31 de octubre – 4 de noviembre de 2017

Primera Fase: Se cuenta con la exhibición de productos electrónicos, electrodomésticos, iluminación, vehículos, accesorios, maquinarias, ferretería, herramientas materiales de construcción y químicos.

Segunda Fase: Se cuenta con la exhibición de productos de consumo cotidiano, regalos, artículos de decoración de hogar.

Tercera Fase: Se cuenta con la exhibición de productos textiles y confecciones, calzado, alimentos, medicina y productos de asistencia médica y sanitaria.

La importancia de esta feria radica en dar a conocer a sus participantes el crecimiento de china en diferentes sectores, en la tercera fase se podrá contactar con proveedores del sector Médico que cuentan con fábricas y representantes de diferentes países.

Feria Hospitalar – Brasil

Es una feria Internacional que da a conocer nuevos lanzamientos, innovaciones, soluciones para productos, servicios, equipos para hospitales, clínicas, farmacias y consultorios se desarrolla una vez al año en la ciudad de Sao Paulo – Brasil durante 4 días en el mes de mayo. Participan más de 1200 marcas y 90 000 visitantes, compradores, profesionales, médicos, enfermeras.

La Feria Foro Hospitalar (2016) menciona que el 24% de los visitantes son hospitales, establecimientos de salud, clínicas y laboratorios y el 21% son exportadores e importadores.

La próxima Feria de Hospitalar¹⁶ se realizará del 22 al 25 de mayo del 2018, en su página web se encontrara más información.

¹⁶ Página web Feria Hospitalar muestra información de los expositores <http://hospitalar.com/es/>

Feria MÉDICA Düsseldorf – Alemania

Esta feria Médica¹⁷ es líder en el sector médico, se exponen últimas tendencias y avances científicos del año, el tiempo de exposición es entre 13 al 16 de noviembre de 2017

Las áreas en la feria son: Tecnología médica, laboratorio, diagnóstico, suministros, fisioterapia.

Feria Tecno salud – Lima:

La feria Tenosalud¹⁸ cuenta con más de 200 empresas entre nacionales e internacionales fabricantes y comercializadoras de dispositivos médicos, farmacéuticos, el objetivo es dar a conocer avances en tecnología y establecer alianzas con proveedores y clientes extranjeros.

En esta feria se puede encontrar talleres, conferencias, instituciones públicas como DIGEMID, **MINSA**¹⁹.

2.2.22.1.2 Herramienta informativa para obtención de precio FOB de la competencia – Base de datos SUNAT

Antes de realizar una importación es necesario analizar e identificar el precio FOB y la cantidad que la competencia obtiene de sus proveedores. Esta información se obtiene en la página de SUNAT²⁰.

Al ingresar al portal de SUNAT se observa una ventana dividida en 3 pestañas: Personas, Empresas, Aduanas. En este caso se trabajará con Aduanas y Operatividad aduanera.

Paso 1: En operatividad aduanera tenemos varios iconos que brindan información de las importaciones y exportaciones en el Perú. Para empezar con la investigación tenemos que hacer **clíc** en Regímenes Definitivos. **Ver Anexo 12**

¹⁷ Página web Feria Medica líder en el sector médico <https://www.messedusseldorf.es/medica-2017/>

¹⁸ Página web Feria Tecnosolud se realiza para impulsar el crecimiento de las empresas peruanas <http://www.tecnosalud.com.pe/>

¹⁹ Ministerio de Salud del Perú, encargada de proteger la integridad personal y promover la salud.

²⁰ Página web SUNAT <http://www.sunat.gob.pe>

Paso 2: Luego se selecciona Importación Formato A. Después Importador, en este cuadro se debe ingresar los datos de la empresa que se desea investigar.

- Fecha de numeración: DD/MM/YY se debe poner la fecha de un mes ejemplo: 01/01/2017 y el segundo recuadro 30 /01/207 solo muestra información por un mes.
- Indica Importador se selecciona RUC: Registro Único de Contribuyente y en el recuadro se digita los números. **Ver Anexo 12**
- se clasifica por aduana y se continúa con el botón consultar.

En este caso tomaremos como referencia la razón social de una empresa y el RUC.

Ver Anexo 12

Paso 3: Después de ingresar al número 118, se visualiza una pantalla con el número de DUA hacer **click** en el número. **Ver Anexo 12**

Paso 4: En esta página se observa la DAM con las siguientes características el número de manifiesto, el número de DAM, la fecha de numeración, canal, vía de transporte.

Para conocer el detalle de los productos realizar **click** en Reporte de DUA.

Ver Anexo 12

Paso 5: En esta ventana se observa:

Datos del importador como: RUC, Razón Social, Dirección Fiscal,

Liquidación de los productos: FOB total, Ad- Valorem total, IGV total, Seguro total.

Detalle de cada ítem: FOB total por ítem, Ad- Valorem total, IGV total, Seguro total, unidades, país de origen, partida arancelaria y la descripción detallada del ítem.

Ver Anexo 12

Para saber el nombre de la empresa Exportadora en China o el Proveedor, necesitamos tener el número de Manifiesto. En este ejemplo el número de manifiesto es **2017- 40**. Como mencionamos se trabaja con la sección Aduanas y Operatividad aduanera, en este caso se ingresa a manifiesto de carga donde se despliega varias opciones hacer clic en Marítima del Callao: Por número de manifiesto y se procede a digitar el número de manifiesto.

Luego en la pantalla se visualizará una base de datos de todas las empresas que han importado con ese número de manifiesto. Se busca a la empresa y se verifica que el proveedor.

2.2.22.1.3 Herramienta informativa para obtencion de proveedor - Base de datos Alibaba

Al ingresar a la web, encontraremos diversas páginas para buscar proveedores un ejemplo es Alibaba²¹, esta es una herramienta muy utilizada por empresas para encontrar proveedores chinos de distintos rubros como dispositivos médicos – Jeringas Descartables.

Una vez seleccionado el proveedor, se procede la búsqueda por la página web oficial solicitando una cotización de acuerdo con las especificaciones técnicas del producto.

2.2.22.1.4 Herramienta informativa para obtener proveedor - Red de Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior– OCEX

Para confirmar que la empresa se desarrolla en china y exporta productos médicos a diferentes países, una opción es contactar a las OCEX²² oficinas comerciales.

Las Oficinas Comerciales tiene como objetivo: Fomentar la oferta exportable, buscar nuevos mercados para productos nacionales, establecer comunicación con clientes en el extranjero, obtener inversión para el desarrollo del país.

Al contactarse con los representantes se podrá tener una visión de la empresa con la cual se trabajará.

²¹ Página web Alibaba , plataforma que muestra proveedores de diferentes sectores <https://www.alibaba.com>

²² Página web OCEX se podrá obtener información básica del proveedor <https://www.mincetur.gob.pe/oficinas-comerciales/red-de-oficinas/>

Estos son los contactos para China:

Oficina en Pekín

Contacto

Pita Rodríguez, Diana Elizabeth
Consejero Comercial
dpita@ocexbj.com

Oficina en Shanghai

Contacto

Kocerha Cavero, Vladimir
Consejero Comercial
info@ocexbj.com

2.2.22.1.5 Herramienta informativa Hong Kong Trade Development Council (HKTDC)

La plataforma de HKTDC²³ crea oportunidades de negocio, cuentan con proveedores en Hong Kong, China y Asia con el objetivo de vender al mundo mediante organización de ferias. En este sitio web las empresas que desean conseguir un proveedor necesitan escribir en el buscador “Jeringa “, luego se visualizara las empresas que comercializan este producto.

2.2.22.2 Herramientas comerciales para obtener Precios FOB

2.2.22.2.1 Herramienta comercial para obtener Precios FOB – Base de datos de CAMTRADE

Esta herramienta CAMTRADE²⁴ permite obtener información de exportaciones e importaciones peruanas por periodos anuales. Para acceder la empresa debe ser socia a la Cámara de Comercio de Lima y pagar una membresía anual que permite obtener varios beneficios descuentos en seminarios, talleres, asesorías en diferentes temas empresariales.

²³ Página web HKTDC cuenta con base de datos de distintos proveedores del rubro medico <http://espanol.hktdc.com/>

http://es.hktdc.com/sourcing/product_searchresult.htm?bookmark=true&query=syringe&locale=en

²⁴ Página web CAMTRADE muestra una base de datos de empresas peruanas importadoras y exportadoras <http://200.37.9.27/Camtrade/default.aspx>

La Cámara de Comercio cuenta con una plataforma de validación de empresas en el exterior la cual tiene un costo El reporte consta de información comercial, crediticia, financiera y judicial. El tiempo de entrega del informe es de 10 días útiles. El precio depende del país donde se encuentre la empresa a validar.

2.2.22.2 Herramienta comercial – Base de datos TRADE MAP

Mediante esta herramienta TRADEMAP²⁵ se observa los principales países exportadores e importadores de Jeringas Descartables mediante la partida arancelaria **9018312000**.

2.2.22.2.3 Herramienta comercial – Base de datos Cámara de Comercio Peruano China (CAPECHI)

Esta herramienta CAPECHI²⁶ realiza asesoría a empresas con la finalidad de consolidar relaciones comerciales con China, mediante búsqueda de proveedores, clientes, ferias internacionales, brinda información sobre las importaciones y exportaciones según partida arancelaria.

Realizan la validación de los proveedores seleccionados entregando información comercial, crediticia y ventas anuales, para acceder a los servicios las empresas deben afiliarse pagando una membresía anual.

2.2.22.3 Herramientas regulatorias para obtener proveedores y registros

2.2.22.3.1 Herramienta regulatoria para registrar un producto – Plataforma Ventanilla Única de Comercio Exterior – VUCE

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2012) muestra los pasos para apertura un registro sanitario en el cual el usuario debe autenticarse, según su tipo: Exportador/Importador o funcionario ingresando el RUC, el código de USUARIO y CLAVE.

²⁵ Página web TRADEMAP muestra información global de los países que importan y exportan <http://www.trademap.org/>

²⁶ Página web CAPECHI nos mostrara base de datos de empresas peruanas importadoras <http://www.capechi.org.pe/>

Para iniciar el trámite de Registro Sanitario se deberá crear una Solicitud en el portal de VUCE²⁷, para lo cual se debe llenar datos del representante legal de la empresa, datos del producto como país de origen, partida arancelaria, datos del fabricante y requisitos documentarios.

Formato se deberán adjuntar obligatoriamente los siguientes Documentos.

- 2.2.22.3.1.1 Estudios de Estabilidad según Reglamento aprobado por la Autoridad de Salud del Perú.
- 2.2.22.3.1.2 Proyecto de rotulado en idioma español del envase inmediato.
- 2.2.22.3.1.3 Certificado de Producto Farmacéutico emitido por la Autoridad competente del país de origen o del exportador, tomando como base el modelo de la Organización Mundial de la Salud (**OMS**²⁸) o Certificado de Libre Comercialización, para productos importados.
- 2.2.22.3.1.4 Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) del fabricante nacional o extranjero, emitido por la Autoridad de Salud del Perú. Se aceptarán los certificados de Buenas Prácticas de Manufactura de los países de alta vigilancia sanitaria a que hace referencia el numeral 2 del Artículo 50º de la Ley General de Salud y de los países con los cuales exista reconocimiento mutuo.
- 2.2.22.3.1.5 Información sobre eficacia y seguridad del principio activo si es un medicamento mono fármaco, o de la asociación si el producto tiene más de un principio activo.

Luego de resolver las consultas de DIGEMID, se obtiene el Registro Sanitario.

²⁷ Página web VUCE permite realizar el registro de productos <https://www.vuce.gob.pe/vuce/>

²⁸ Autoridad directiva y coordinadora de las normas sanitarias de las Naciones Unidas

2.2.22.2 Herramienta regulatoria para obtener proveedores – Base de datos DIGEMID

Las empresas que importan dispositivos médicos están obligadas a tener un Registro Sanitario por lo cual en la página de DIGEMID²⁹ se observan todas las empresas registradas y sus proveedores.

En esta página se ingresa a Dispositivos Médicos luego, esta ventana nos mostrara recuadros para digitar el ruc, el producto o fabricante.

Caso 1°: Escribir el fabricante se podrá observar los registros que posee con todas las empresas peruanas.

Caso 2°: Al escribir el nombre del representante, se podrá observar todo el registro que posee esta empresa.

Caso 3°: Al escribir el nombre del producto jeringas descartables se observará todos los registros de jeringas.

2.2.22.3 Herramienta regulatoria para obtener proveedores – Base de datos Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA

Protege la salud de la población de Colombia, mediante una gestión de riesgo en medicamentos, dispositivos médicos, etc.

Mediante la página web de INVIMA³⁰ se puede visualizar los registros sanitarios de las empresas de Colombia y sus respectivos proveedores.

En el portal de INVIMA se recomienda ingresar a los registros sanitarios vigentes para visualizar la empresa, el fabricante y lugar de procedencia, luego de encontrar el fabricante se busca la web oficial para establecer contacto con cada uno de ellos solicitando cotizaciones.

²⁹ Página web DIGEMID se observa empresas peruanas registradas <http://www.digemid.minsa.gob.pe/conpro.asp>

³⁰ Página web INVIMA se observa empresas de Colombia registradas <https://www.invima.gov.co/index.php>
http://farmacovigilancia.invima.gov.co:8082/Consultas/consultas/consreg_encabcum.jsp

Grupo: Médico Quirúrgico

Producto: Jeringa

Por nombre

2.2.22.2.4 Herramienta regulatoria para obtener proveedores – Base de datos Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria – ANVISA

Los Dispositivos médicos en Brasil son regulados por ANVISA³¹, en esta página se verifica los proveedores registrados en Brasil para luego contactarse con ellos y solicitar cotizaciones. Tener en cuenta que en nombre de producto “Jeringa Descartable” debe de buscarse en portugués “**SERINGA**”.

2.2.22.2.5 Herramienta regulatoria para obtener proveedores – Base de datos La Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT)

En Argentina los dispositivos médicos son regularizados por ANMAT³², en esta página como nombre genérico se escribe “Jeringa” se despliega los nombres de las empresas en argentina y sus proveedores. Con esta información se procede a buscar los proveedores en la web y contarse.

2.2.22.2.6 Herramienta regulatoria para obtener normas técnicas peruanas – Base de datos Instituto Nacional de Calidad - INACAL

La herramienta INACAL³³ cuenta con la información de técnicas peruanas e internacionales de distintos productos para importación y exportación, para obtener la norma completa de forma virtual se realiza un pago. Así también cuenta con una sala para observar las normas de manera gratuita.

³¹ Página web ANVISA se observa empresas de Brasil registradas <https://consultas.anvisa.gov.br/#/saude/>

³² Página web ANMAT se observa empresas de Argentina registradas http://www.anmat.gov.ar/aplicaciones_net/applications/tecnomedica/CBA_CONSULTA_STOCK/CBA_CONSULTA_STOCK.HTM

³³ Página web INACAL muestra normas técnicas peruanas de dispositivos médicos <https://www.inacal.gob.pe/cid/categoria/catalogo-bibliografico>

2.2.22.2.7 Herramienta regulatoria para evaluar la autenticidad del ISO 13485³⁴, ISO 9001³⁵ – Base de CERTIPEDIA

El TUVS son organizaciones certificadoras alemanas, muchas de las empresas productoras de jeringas descartables tienen estas certificaciones TUV por lo cual al ingresar a la página se podrá verificar la autenticidad del documento.

En la herramienta CERTIPEDIA³⁶ se escribirá el nombre del proveedor y al buscar se visualizará todos los registros que tenga este proveedor.

Selección de Proveedores:

Seleccionar a un nuevo proveedor en este rubro involucra realizar inteligencia comercial ya que para efectuar una importación de material médico es requisito tener Registro Sanitario otorgado por DIGEMID con el nombre de la empresa Exportadora e Importadora, lo cual es una inversión para la empresa Nacional, se debe tener certeza con que proveedor se abrirá el registro.

Para una correcta elección de un proveedor extranjero y realizar el Registro Sanitario, es necesario comparar los precios FOB de la Competencia Nacional mediante la herramienta SUNAT, tener como mínimo un cuadro comparativo de 7 empresas. Así también adicionar los precios FOB de los posibles proveedores con los que se tuvieron contacto mediante las herramientas web.

También es importante saber las cantidades mínimas que ofrece cada proveedor pues algunos ofrecerán 100,000 unid y otros 800,000, si hablamos de una primera importación se debe realizar una orden basada en las cantidades mínimas (Minimum Order Quantities – MOQ), pero si hablamos de empresas con grandes clientes en Perú con los cuales podría distribuir sus productos se plantea un aumento en la cantidad de la orden para así obtener un precio FOB menor. Los vendedores en china ofrecen precios basándose

³⁴ La norma ISO 13485 de Equipos Médicos es un sistema de gestión de la calidad reconocido internacionalmente para fabricantes de equipos médicos y servicios relacionados con referencia buenas prácticas en sistemas de gestión de la calidad de equipos médicos

³⁵ La norma ISO 9001 es aplicable a cualquier organización – independientemente de su tamaño y ubicación geográfica. Una de las principales fortalezas de la norma ISO 9001 es su gran atractivo para todo tipo de organizaciones. Al centrarse en los procesos y en la satisfacción del cliente en lugar de en procedimientos, es igualmente aplicable tanto a proveedores de servicios como a fabricantes.

³⁶ Página web CERTIPEDIA verifica los ISOS enviados por el proveedor <https://www.certipedia.com/?locale=es>

en las cantidades por esta razón resulta más competitivo importar contenedores completos.

Luego de contar con esta información se procede a solicitar muestras a los proveedores para tener la exactitud que el producto por el cual vamos a invertir miles de dólares es el correcto, por lo general se pide 3 unidades las cuales debe ser analizada por el director técnico de la empresa o un químico farmacéutico.

Al tener la aprobación de las muestras por parte del personal calificado, se procede a realizar el Registro Sanitario para lo cual se solicita al Proveedor Seleccionado los documentos mencionados en el D.S. 016-2017-SA.

Tabla 6 Lista de países exportadores para jeringas descartables 901831

Ranking	Exportadores	Valor exportado 2014	Valor exportado 2015	Valor exportado 2016
1	Estados Unidos de América	783370	720432	757022
2	China	598381	624967	621811
3	Bélgica	689329	590496	576553
4	Alemania	472686	385732	370391
5	Francia	385553	319756	356400
6	Suiza	286160	256703	269275
7	México	291113	280443	251950
8	Países Bajos	286170	238196	240132
9	Irlanda	297520	214310	202370
10	Hong Kong China	136116	154420	192957
	Total, exportado	4226398	3785455	3838861

Fuente: Trade Map (2017) (elaboración propia)

Interpretación: En el cuadro se muestra que el principal país exportador de jeringas es Estados Unidos de América seguido por China.

Tabla 7

Lista de mercados proveedores de jeringas descartable importado por Perú

Exportadora	Valor importado en 2014	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016
Mundo	11951	13370	11766
China	9597	10053	7894
Indonesia	23	621	985
Estados Unidos de América	644	777	832
México	95	217	405
Alemania	284	292	337
Reino Unido	172	186	239
Polonia	101	58	227
Colombia	70	74	151
Suiza	89	161	129
Dinamarca	28	90	128
Francia	51	94	117
Uruguay	298	220	117

Fuente: Trade Map (2017) (elaboración propia)

Interpretación: En el cuadro se observa que el principal país proveedor de jeringas en el Peru es China.

Tabla 8
Precio FOB de jeringas descartables por medida de empresas importadoras peruanas

PRODUCTO	NIPRO MEDICAL	DISTRIBUIDOR A CONTINENTAL 6 S A	IMPORT MEDICAL SERVICE EIRL	IMPORTACIONES QUIROZ MEDICA	EFICIENCIA LABORAL S.A.	CORPORACION CASTILLO S.R.L.
Jeringa De 1ml FOB	24224	232876.8	35095.48	36603	35328.9	29905
Jeringa De 3ml Cantidad	778400	11942400	1992400	2091600	2127000	1690000
FOB Unitario	0.031	0.0195	0.0176	0.0175	0.0166	0.0176
Jeringa De 1ml FOB	10808	99900	27126.84	24496.8	50188.8	24134.4
Jeringa De 3ml Cantidad	410400	4995000	1440000	1416000	3024000	1296000
FOB Unitario	0.026	0.02	0.0188	0.0173	0.0165	0.0186
Jeringa De 1ml FOB	493164	110785.2	38896.8	100668.8	70728.96	59706
Jeringa De 3ml Cantidad	18988200	5152800	2040000	5264000	4172800	3186000
FOB Unitario	0.0259	0.0215	0.0199	0.0191	0.0169	0.0187
Jeringa De 1ml FOB	880642	137274.4	134756.95	93786.8	63120	72428.76
Jeringa De 3ml Cantidad	22783000	4500800	4464000	3355200	2400000	2589600
FOB Unitario	0.039	0.0305	0.0301	0.0279	0.0263	0.02796
Jeringa De 1ml FOB	770746	172805.44	126664	43795.8	59615.76	88048.8
Jeringa De 3ml Cantidad	1554000	3900800	2868000	970000	1520400	2103000
FOB Unitario	0.050	0.0443	0.0441	0.0451	0.0392	0.04186
TOTAL	2179584	753641.84	362540.078	299351.2	278982.42	274222.96

Fuente : Superintendencia Nacional de Administracion Aduanera y Tributaria (2017) (elaboracion propia)

Interpretación: En el cuadro se observa que Nipro Medical importa un total de 2 179 584 dólares pero el precio FOB unitario por medida es mayor en comparación a la empresa Corporación Castillo SA

Tabla 9
Total FOB importado por empresas peruanas 2017

PORCENTAJE DE PARTICIPACION	TOTAL FOB IMORTADO	EMPRESAS IMPORTADORAS
38.8%	2179584	Nipro Medical Corporation Sucursal del Peru
13.4%	753641	Distribuidora Continental 6 S A
6.5%	362540	Import Medical Service Eirl
5.3%	299351	Importaciones Quiroz
5.0%	278982	Eficiencia Laboral S.A.
4.9%	274222	Corporacion Castillo S.R.L.
4.5%	253865	Unimed Del Peru S.A.
3.7%	209122	Alkhofar Sociedad Anonima Cerrada
3.2%	182214	Medical Channel S.A.C.
3.2%	181444	Utilitarios Medicos S.A.C
2.6%	147296	Alfy Medica Eirl
1.6%	90532	Distribuidora Drogueria Las Americas S.A.C.
1.2%	66819	Medical Full Import S.A.
1.1%	63617	Representaciones Medicas M & M Eirl
0.9%	51898	Sigma Enterprises Peru S.A.C.
0.7%	37361	Improveng S R Ltda
0.5%	28608	Becton Dickinson Del Uruguay Sa Suc Peru
0.5%	26760	Importaciones Siu S.R.Ltda
0.4%	24221	Multinegocios Medillen S.A.
0.4%	22444	Perfar Sociedad Anonima Cerrada
0.4%	21750	Oq Pharma S.A.C.
0.4%	20570	Drogueria Dany S.A.C.
0.4%	19809	Jayor Medical Del Peru S.A.C.
0.2%	8792	Lid Productos Pecuarios Y Aditivos S.A.C.

Fuente : Superintendencia Nacional de Administracion Aduanera y Tributaria (2017) (elaboracion propia)

Interpretación: En el cuadro se observa 24 empresas importadoras de jeringas en el Peru en el año 2017 también el porcentaje de participación y el valor FOB total .

Participación de las empresas importadoras en el año 2017

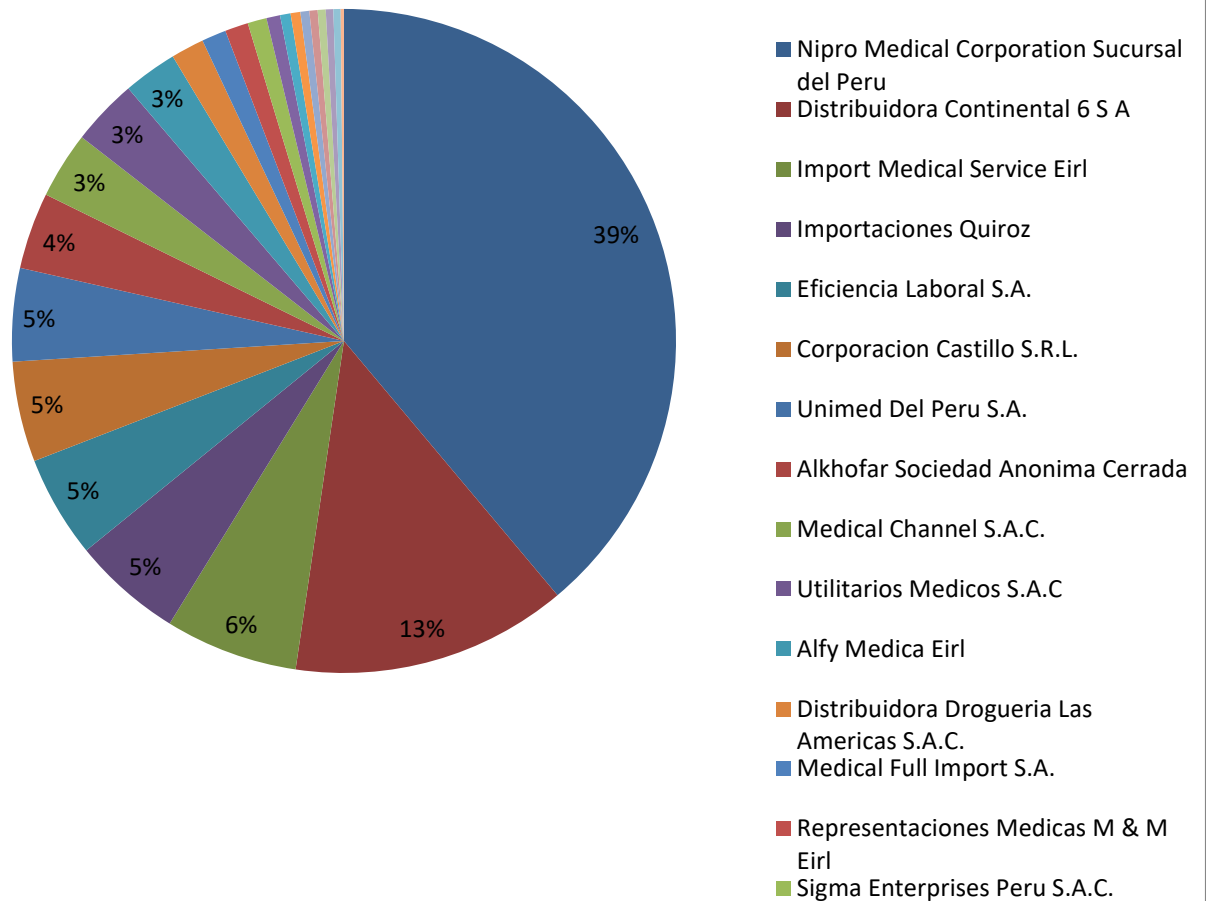


Grafico 2 Porcentaje de participación de acuerdo al valor FOB importado 2017

Tabla 10 Numero de registro sanitario por empresa

NUMERO DE REGISTRO SANITARIO	PRODUCTO	EMPRESA CON REGISTRO	PROVEEDOR	PAIS DE PROCEDENCIA	FECHA DE AUTORIZACION	FECHA DE VENCIMIENTO
<u>Dm3577e</u>	Steriles Syringes (Jeringas Estériles), Marca: Quimedix.	Corporación Castillo Sociedad Anónima - CorpCAS	Jiangsu Zhengkang Medical Apparatus Co., Ltd. Shanghai Kindly Enterprise Development Group Co. Ltd.	China	28/11/2013	28/11/2018
<u>Dm12654e</u>	Irrigation Syringes (Jeringa De Irrigación), Marca: Alfymedix.	Alfy Medica E.I.R.L.	Jiangsu Kangyou Medical Instrument Co., Ltd	China	13/01/2015	13/01/2020
<u>Dm7118e</u>	Sterile Disposable Syringes With Needles (Jeringa Descartable Estéril Con Aguja), Sterile Disposable Syringes Without Needles (Jeringa Descartable Estéril Sin Aguja), Marca: Alfymedix.	Alfy Medica E.I.R.L.	Yangzhou Super Union Import & Export Co., Ltd.	China	05/07/2017	05/07/2022
<u>Dm12871e</u>	Jeringas, Marca: Alkhofar.	Alkhofar Sociedad Anónima Cerrada	Jiangsu Kanghua Medical Equipment Co. Ltd.	China	06/02/2012	06/02/2022
<u>Dm12259e</u>	Jeringa Desechable Estéril, Marca: Segurimaxx.	Distribuidora Continental 6 S.A.	Shandong Qiaopai Group Co., Ltd.	China	11/07/2014	11/07/2019
<u>Dm5554e</u>	Jeringa Estéril, Marca: Family Doctor.	Eficiencia Laboral S.A.	Zibo Eastmed Healthcare Products Co., Ltd.	China	20/10/2017	20/10/2022
<u>Dm13326e</u>	Disposable Syringe and Needle, Marca: X-Medic.	Importaciones S.R.L.	Suzhou Linhua Medical Devices Co. Ltd.	China	11/02/2005	11/02/2020
<u>Dm7417e</u>	Según Relación Adjunta De Una (01) Página.	Importaciones S.R.L.	Quiroz Jiangsu Kangjin Medical Instrument Co., Ltd.	China	13/07/2016	13/07/2021
<u>Dm11415e</u>	Sterile Hypodermic Syringes For Single Use (With Needles) Jeringa Hipodérmica Estéril Para Un Solo Uso (Con Aguja) Según Detalle, Marca: Iq Medic.	Importaciones Medica S.A.C. - Iq Medic S.A.C.				

<u>Dm12564e</u>	Disposable Syringe With Needles (Jeringa Descartable Con Aguja, Marca: Iq Medic.	Importaciones Quiroz Medica S.A.C. - Iq Medic S.A.C.	Jiangsu Medical Co., Ltd.	Zhiyu Instrument	China	19/03/2012	19/03/2022
<u>Dm13531e</u>	Sterile Hypodermic Syringes For Single Use (Jeringa Hipodérmica Estéril Para Un Solo Uso), Marca: Iq Medic.	Importaciones Quiroz Medica S.A.C. - Iq Medic S.A.C.	Anhui Wuzhou Manufacturer Ltd.	Hongyu Medical Co.,	China	23/11/2017	23/11/2022
<u>Dm1410e</u>	Jeringa Descartable (Con Aguja Y Sin Aguja), "Marca Impro", Según Relación Adjunta De Dos (02) Páginas.	Improvang S.R.Ltda.	Jiangxi Medical Devices Ltd.	Hongxin Co.	China	17/12/2012	17/12/2017
<u>Dm7925e</u>	Jeringas Descartable Con Aguja, Marca: Impro.	Improvang S.R.Ltda.	Jiangxi Medical Equipment Group Co., Ltd.	Hongxin Equipment	China	15/04/2015	15/04/2020
<u>Dm4832e</u>	Jeringa, Hi-Med, S/M	Medical Channel S.A.C.	Changzhou Shuangma Devices Co, Ltd.	Medical	China	17/10/2016	24/04/2019
<u>Dm8890e</u>	Disposable Syringe Set with Needle, Según Detalle, Marca: Vital.	Multinegocios S.A.	Shandong Shanchuan Instrument Co., Ltd.	Zibo Medical	China	23/07/2015	23/07/2020
<u>Dm11751e</u>	Insulin Syringe/ Jeringa Para Insulina, Marca: Sensimedical.	Jayor Medical Del Perú S.A.	Yangzhou Industry Co., Ltd.	Medline	China	30/09/2016	30/09/2021
<u>Dm11901e</u>	Disposable Syringe / Jeringa Descartable, Según Detalle, Marca: Sensimedical.	Jayor Medical Del Perú S.A.	Yangzhou Industry Co., Ltd.	Medline	China	15/11/2016	15/11/2021
<u>Dm12059e</u>	Jeringas Descartables Estériles, Según Detalle, Marca: Sensimedical.	Jayor Medical Del Perú S.A.	Jiangxi Medical Equipment Group Ltd.	Hongda Equipment	China	19/12/2011	19/12/2021
<u>Dm4063e</u>	Jeringa Estéril Con Aguja, Marca: Oq Pharma.	Oq Pharma S.A.C.	Jiangsu Medical Co., Ltd.	Shenli Production	China	28/01/2014	28/01/2019
<u>Dm6438e</u>	Jeringa Estéril De Un Solo Uso Con Aguja, Marca: Corpol Medical.	Oq Pharma S.A.C.	Jiangsu Medical Co., Ltd.	Shenli Production	China	13/10/2014	13/10/2019
<u>Dm8680e</u>	Jeringa Estéril De Un Solo Uso Con Aguja Para tuberculina, Marca: Corpol Medical.	Oq Pharma S.A.C.	Jiangsu Medical Production	Shenli Production	China	09/07/2015	09/07/2020

<u>Dm1795e</u>	Disposable Syringe With Needles (Jeringa Desechable Con Aguja), Según Relación Adjunta De Una (01) Página.	Perfar Anónima Cerrada	Sociedad	Awhui Kangda Medical Products Co., Ltd.	China	20/02/2013	20/02/2018
<u>Dm1939e</u>	Jeringas Descartables, Marca Farmaprecio, Según Relación Adjunta De Una (01) Página.	Perfar Anónima Cerrada	Sociedad	Anhui Kangda Medical Products Co., Ltd.	China	12/03/2013	12/03/2018
<u>Dm3528e</u>	Jeringa Descartable & Jeringa De Insulina, Marca: Inkafarma.	Perfar Anónima Cerrada	Sociedad	Anhui Kangda Medical Products Co., Ltd.	China	26/11/2013	26/11/2018
<u>Dm4223e</u>	Set De Jeringas Descartables Con Aguja, Marca: Inkafarma.	Perfar Anónima Cerrada	Sociedad	Shandong Zibo Shanchuan Medical Instrument Co., Ltd.	China	13/03/2014	13/03/2019
<u>Dm4411e</u>	Set De Jeringas Descartables Con Aguja, Marca: Bendi-C.	Perfar Anónima Cerrada	Sociedad	Shandong Zibo Shanchuan Medical Instrument Co., Ltd.	China	13/03/2014	13/03/2019
<u>Dm12137e</u>	Sterile Hypodermic Syringes For Single Use Without Needles - Jeringa Hipodérmica Estéril De Un Solo Uso Sin Aguja, Marca: Sanex.	Utilitarios S.A.C.	Médicos	Anhui Hongyu Wuzhou Medical Manufacturer Co., Ltd.	China	12/01/2017	12/01/2022
<u>Dm0061e</u>	Omnifix® Jeringas De Irrigación.	B. Braun Medical S.A.	Perú	B. Braun Melsungen Ag	Alemania	14/05/2007	14/05/2022
<u>Dm3853e</u>	Sterile Syringe, Marca: Hi-Med.	Import E.I.R.L.	Medical Service	Anhui Kangda Medical Products Co, Ltd.	China	06/01/2014	06/01/2019
<u>Dm12851e</u>	Sterile Hypodermic Syringe for Single Use (With Needle), Marca: One Ject.	Import E.I.R.L.	Medical Service	Changzhou Shuangma Medical Devices Co, Ltd.	China	28/06/2017	28/06/2022
<u>Dm4832e</u>	Sterile Hypodermic Syringe, Marca: Hi-Med.	Import E.I.R.L.	Medical Service	Changzhou Shuangma Medical Devices Co, Ltd.	China	24/04/2014	24/04/2019
<u>Dm3871e</u>	Sterile Syringe for Single Use, Marca: Hi-Med.	Import E.I.R.L.	Medical Service	Jiangsu Webest Medical Product Co., Ltd.	China	08/01/2014	08/01/2019
<u>Dm6327e</u>	Sterile Syringe for Single Use, Marca: America Farma.	Distribuidora Las Américas S.A.C.	Droguería	Yueyang Minkang Medical Materials Co., Ltd.	China	30/09/2014	30/09/2019

<u>Dm7118e</u>	Sterile Disposable Syringes With Needles (Jeringa Descartable Estéril Con Aguja), Sterile Disposable Syringes Without Needles (Jeringa Descartable Estéril Sin Aguja), Marca: Alfymedix.	Representaciones Medicas M&M S.A.C		Jiangsu Medical Co., Ltd	Kangyou Instrument	China	13/01/2015	13/01/2020
<u>Dm11177e</u>	Jeringas Estériles De Un Solo Uso, Marca: Devimed.	Farmacéutica S.R.L.	Del Sur	Changzhou Appliances Factory Co., Ltd.	Medical General	China	04/05/2016	04/05/2021
<u>Dm2901e</u>	Jeringas Hipodérmicas Estériles.	Farmacéutica S.R.L.	Del Sur	Jiangxi Medical Devices Co. Ltd.	Hongxin	China	18/09/2013	18/09/2018
<u>Dm11172e</u>	Jeringa De Plástico Desechable, Marca: Nipro.	Nipro Corporation Del Perú	Medical Sucursal	Shanghai Enterprise Development Co., Ltd.	Kindly Group	China	03/05/2016	03/05/2021
<u>Dm11716e</u>	Jeringa De Plástico Desechable Sin Aguja, Marca: Nipro.	Nipro Corporation Del Perú	Medical Sucursal	Shanghai Enterprise Development Co., Ltd.	Kindly Group	China	20/09/2016	20/09/2021
<u>Dm2525e</u>	Nipro Disposable Syringe with Needle and Without Needle (Jeringa Desechable Nipro Con Aguja Y Sin Aguja).	Nipro Corporation Del Perú	Medical Sucursal	Nipro Corporation Limited	(Thailand)	Tailandia	31/07/2003	31/07/2018
<u>Dm11873e</u>	Sterile Hypodermic Syringes For Single Use With Needles (Jeringas Hipodérmicas Estériles De Un Solo Uso Con Aguja).	Droguería Dany S.A.C.		Jiangxi Medical Equipment Group Ltd.	Hongda	China	07/11/2016	07/11/2021
<u>Dm13125e</u>	Jeringas Descartables.	Laboratorios Americanos S.A.		Jiangsu Medical Co., Ltd.	Kangjin Instrument	China	13/09/2017	13/09/2022
<u>Dm13584e</u>	Disposable Syringes With Needles (Jeringas Desechables Con Aguja), Marca: Neoject.	Medical Full Import S.A.		Neomedic Limited		Reino Unido	30/11/2017	30/11/2022

Fuente : DIGEMID (2017) (elaboracion propia)

Interpretacion : Se observa en los cuadros que las empresas importadoras de jeringas descartables cuentan con 3 o 4 registros sanitarios, pues en caso de cancelacion de registro o terminos de negociacion con su proveedor cuentan con un plan de contingencia .

Tabla 11 empresas importadoras de jeringas socias a la Cámara de Comercio de Lima

RUC	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	PAGINA WEB	NUMERO DE TRABAJADORES
20504312403	Nipro Medical Corporation Sucursal Del Perú	Av. República De Panamá 3570 Of. 902	San Isidro	6409527/ 6409528	pierl@nipromed.com	http://www.nipro.com.pe/	51-100 empleados
20100067081	Distribuidora Continental 6 S A	Calle. Luis Galvani 498 Z.I. Santa Rosa	Ate	2117500	epastor@discontinental.com	http://www.discontinental.com/ingles/aboutus.html	101-200 empleados
20453886892	Corporación Castillo S. A.-Corpcas	Jr. Luis Carranza 1985	Lima	3359220	corpcastillo.admi@gmail.com	http://www.grupocastillo.com.pe/	1-10 empleados
20511106762	Importaciones Quiroz Medica S. A. C.	Jr. Tortos 1166 Horizonte De Zarate	San Juan De Lurigancho	4581020	import_quiroz@yahoo.es		1-10 empleados
20419385442	Utilitarios Médicos S.A.C.	Jr. Los Hornos Nro. 270 Int. 108 urb. Infantas	Los Olivos	5233535/ANE XO 102	gerencia@utilitariosmedicos.com	www.utilitariosmedicos.com	11-50 empleados
20512363785	Perfar Sociedad Anónima Cerrada	Calle Plateros Nro. 246 Urb. El Artesano	Ate	7174331/9975 60444	jacuna@perfarsac.com	www.perfarsac.com	11-50 empleados
20478223863	Oq Pharma S.A.C.	Av. Industrial Nro. 160 Urb. Aurora	Ate	3267200/9975 60738	asistentedegerencia@corpocpol.com.pe	www.corporacionortegui.com	11-50 empleados
20100533741	Improveng S R Ltda.	Calle San Virgilio Nro. 919 Urb. Palao	San Martin De Porres	5347936	improveng2@speedy.com.pe		1-10 empleados
20377339461	B. Braun Medical Perú S.A.	Av. Separadora Industrial Nro. 887 Urb. Miguel Grau	Ate	3261825/3267 990	mario.velasquez@bbraun.com	www.bbraun.com	201 a más empleados

Fuente : Camara de Comercio de Lima (2017) (elaboracion propia)

Interpretacion : Se puede observar que la empresa Corporacion Castillo es socia a la camara de comercio .

CAPITULO 3. OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	INDICE
Uso de herramienta Inteligencia Comercial	Manifiesta que la Inteligencia comercial se desarrolla en el marketing en diferentes actividades como por ejemplo investigando fuentes de información, ferias internacionales, identificando la competencia y los costos, gastos que se asume en el proceso.	Fuente de información	Páginas web especializadas.	1. ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional en la importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				2. ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Investigación de las normas y restricciones del producto.	3. ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Acceso a información por parte de entidades del estado.	4. ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante talleres y eventos?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				5. ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
		Ferias internacionales	Obtención de nuevos proveedores.	6. ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				7. ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Conocer la competencia.	8. ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de la competencia directa?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Consolidación relaciones comerciales con proveedores actuales.	9. ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
		Identificación de los competidores	Identificar los precios de los competidores en el rubro.	10. ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
		Identificando los costos y gastos	Identificación de agentes de comercio exterior.	11. ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Tratado de libre comercio con China.	12. ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)

		Mercados potenciales	Posibles productos por importar.	13. ¿Utiliza las herramientas de inteligencia comercial para identificar posibles productos a importar?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Tratados comerciales.	14. ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
		Plan de negocios	Proceso de importación.	15. ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Utilidad	16. ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
		Posibles proveedores	Cotizaciones	17. ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				18. ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				19. ¿Considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
				20. ¿Considera importante la experiencia en el rubro para aceptar el servicio de un agente de carga?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)
			Calidad del producto (Certificación).	21. ¿Para elegir nuevo proveedor considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi nunca (2) Nunca (1)

Fuente: Elaboración propia basado en el libro de Lerma kirchner & Marquez Castro (2010).

CAPITULO 4. MATERIALES Y MÉTODOS

4.1. Tipo de Diseño de investigación

4.1.1. No experimental

El tipo diseño de la investigación que se aplicará en la tesis será no experimental ya que se realiza sin manipular deliberadamente las variables.

Esta investigación se observa el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural para luego analizarlos.

4.1.2. Transversal

El tipo diseño de la investigación que se aplicará en la tesis será no experimental ya que se realiza sin manipular deliberadamente las variables.

Esta investigación se observa el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural para luego analizarlos.

4.1.3. Descriptivo

Esta investigación tiene un alcance descriptivo ya que indagaremos la utilidad de las herramientas de inteligencia comercial en un determinado periodo, este procedimiento consistirá en medir a un grupo de 4 colaboradores del área de importaciones.

4.2. Material de estudio

4.2.1. Unidad de estudio

Para esta investigación nuestra unidad de estudio está conformada por empresas importadoras de material médico. Específicamente de una empresa importadora de jeringas descartables cuyo valor de importación en el mercado nacional es del 4.9 % teniendo el cuarto lugar en las importaciones nacionales.

4.2.2. Población

La población de la investigación está conformada por 20 empresas importadoras de jeringas descartables de los distritos de Lima, Ate, San Isidro, Los Olivos, San Martín de Porres y San Juan de Lurigancho, la información obtenida de la Cámara de Comercio de Lima

4.2.3. Muestra

Para poder acceder a nuestra muestra, se empleó un muestreo no probabilístico por conveniencia, de este modo se seleccionó a la empresa Corporación Castillo S.A. dado que facilitó el poder realizar la aplicación del cuestionario. Por ello se seleccionó a 4 colaboradores del área de importaciones

Corporación Castillo S.A.³⁷. es una empresa dedicada a la importación y comercialización de material médico hospitalario de alta calidad, instrumental médico, insumos y descartables con más 9 años de experiencia en el rubro.

La labor está sustentada en un trabajo serio y profesional. Somos importadores directos, contamos con almacenes y logística propia con Certificación BPA otorgado por la DIGEMID lo cual garantiza que nuestros productos se encuentran en condiciones óptimas de almacenaje, nuestros productos tienen Certificación CE, FDA, ISO 13485 e ISO 9001. Contamos con herramientas de administración moderna (SAP) y, personal cuidadosamente seleccionado para brindar a nuestros clientes una atención de excelencia .

Misión

Ser una empresa líder en la importación y comercialización de dispositivos médicos de calidad internacional para nuestros clientes quienes son parte fundamental de nuestros procesos de negocio.

Visión

Ser una empresa reconocida y consolidada en la comercialización y distribución de material médico, dispositivos médicos y productos farmacéuticos de calidad y garantía internacional.

Características de las empresas importadoras se decide seleccionar a las empresas socias a la Cámara de Comercio de Lima que proporcionan la información por este motivo el muestreo es no probabilístico, pues la selección de la muestra no se dio en función a la probabilidad.

La muestra queda compuesta por 1 empresa importadora de jeringas descartables socia a la Cámara de Comercio de Lima.

³⁷ Página Web Corporación Castillo <http://www.grupocastillo.com.pe/>

4.3. Técnicas, procedimiento e instrumentos

4.3.1. Para recolectar datos

Encuesta

Se realizará a la empresa Corporación Castillo S.A. importadora de jeringa descartable socia a la Cámara de Comercio de Lima, el instrumento principal el cual está conformado por 7 dimensiones y 21 ítems.

4.3.2. Para analizar información

El análisis de la información obtenida se realiza mediante datos estadísticos en el periodo 2017 en la empresa Corporación Castillo S.A. socia a la cámara de comercio de Lima.

CAPITULO 5. RESULTADOS

5.1. Resultados

Interpretación de encuestas

Tabla 12 Utilidad de páginas web para la información internacional de importación de jeringas descartables.

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

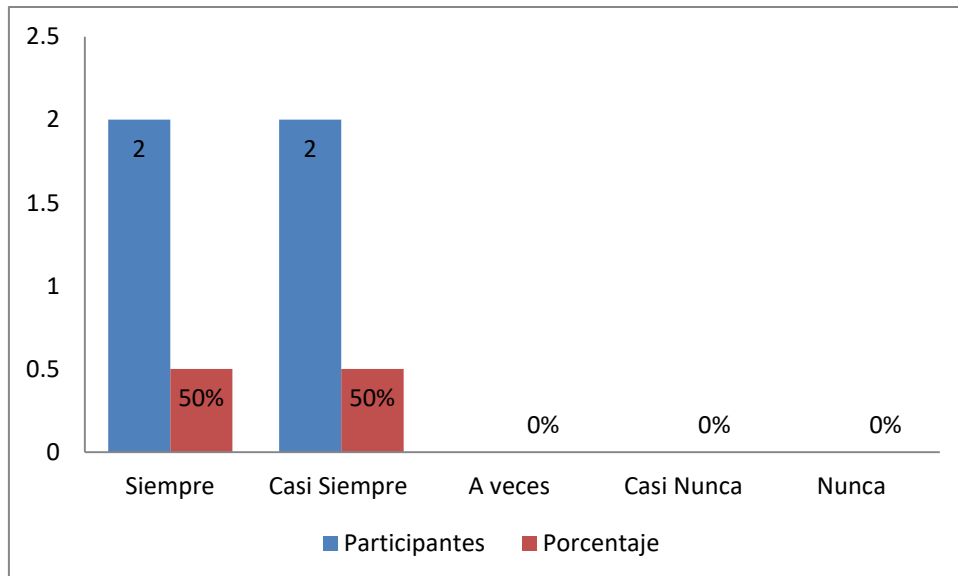


Gráfico 3 Porcentaje de participación de la utilidad de páginas web para la información internacional de importación de jeringas descartables.

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional de la importación de jeringas descartables?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre los utiliza, y el otro 50% casi siempre, ello depende de la actividad que realice dentro de la empresa.

Tabla 13 Viabilidad sobre información en páginas webs.

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

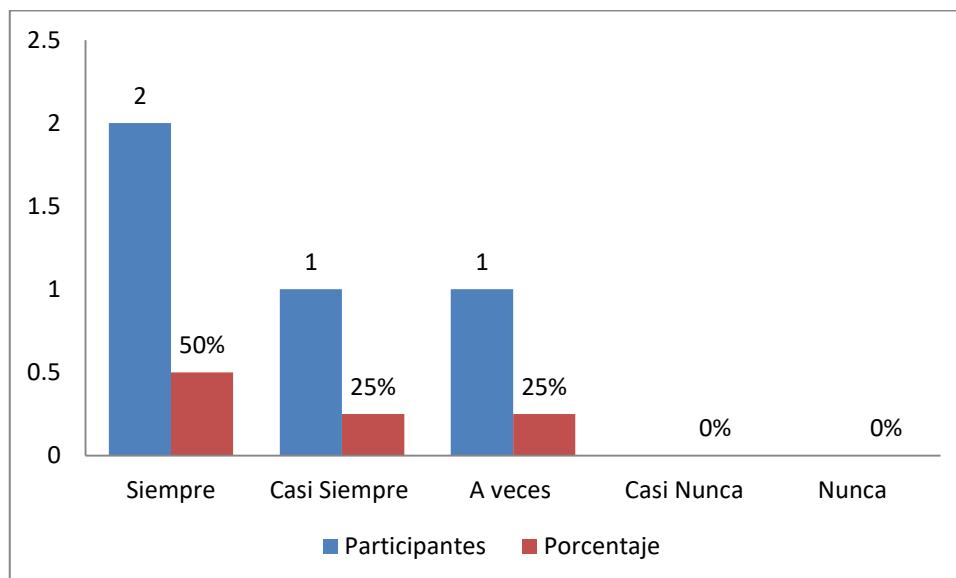


Gráfico 4 Porcentaje de participación sobre Viabilidad de información en páginas webs

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre obtiene información clara y precisa, el 25 % casi siempre obtiene información sobre importación, el otro 25% a veces, ello depende de la actividad que realice dentro de la empresa.

Tabla 14 Contribución de DIGEMID en la importación de jeringas descartables.

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre		0%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces	2	50%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

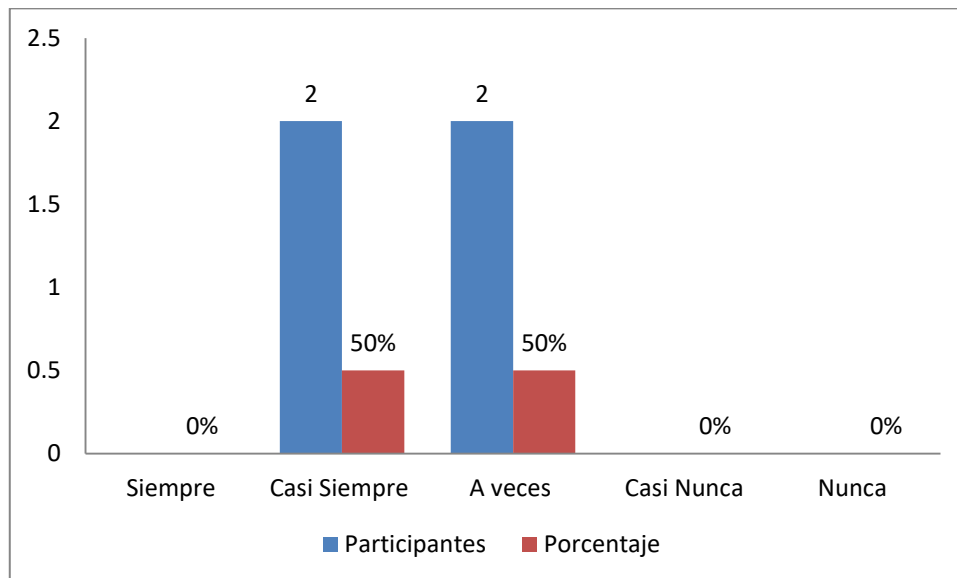


Grafico 5 Porcentaje de participación de la contribución de DIGEMID en la importación de jeringas descartables

Interpretación: Ante la siguiente pregunta, ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables? aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% casi siempre la página de DIGEMID contribuye a la importación ya que solo es un ente regulador, por ello el 50% indica que solo a veces existe un apoyo por parte de la entidad,

Tabla 15 Nivel de promoción de DIGEMID en la importación de jeringas descartables

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre		0%
4	Casi Siempre		0%
3	A veces	2	50%
2	Casi Nunca	2	50%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

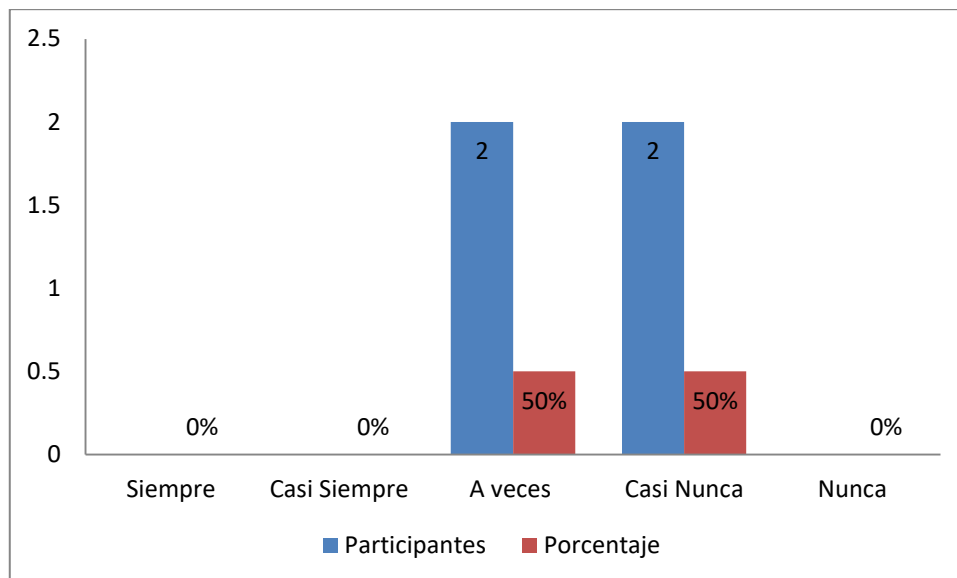


Gráfico 6 Porcentaje de participación de DIGEMID en la promoción de importación de jeringas descartables

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante asesorías, talleres y eventos? aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% a veces y el otro 50% casi nunca porque DIGEMID es una entidad reguladora, fiscalizadora mas no un ente capacitador.

Tabla 16 Clasificación de nivel de influencia de DIGEMID en la importación de jeringas descartables

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre		0%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	2	50%
2	Casi Nunca	1	25%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

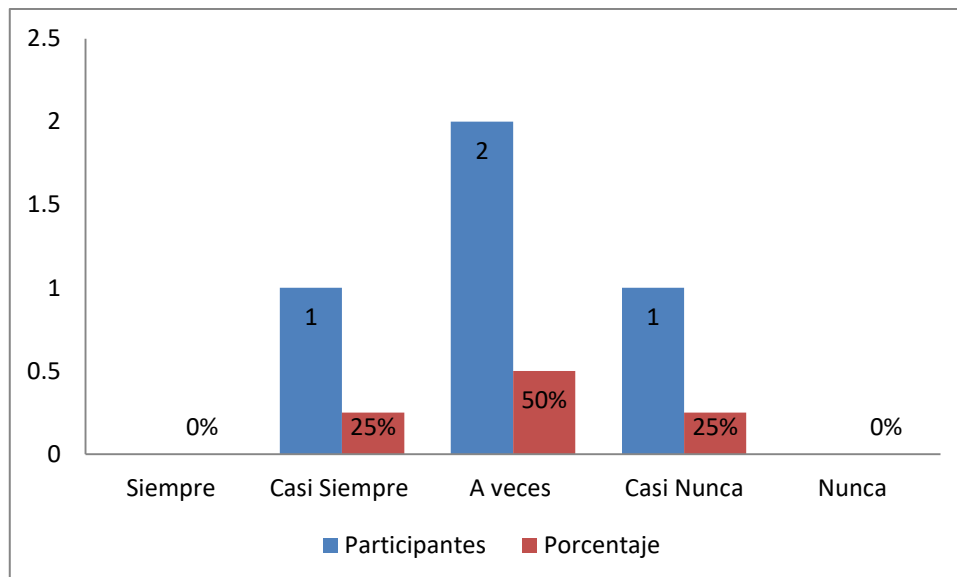


Gráfico 7 Porcentaje de influencia de DIGEMID en la importación de jeringas descartables

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables? aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% solo a veces, el 25% casi siempre y un 25% casi nunca ya que estos talleres están enfocados más temas regulatorios y no la a promover actividades de importación.

Tabla 17 Nivel de influencia de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	3	75%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

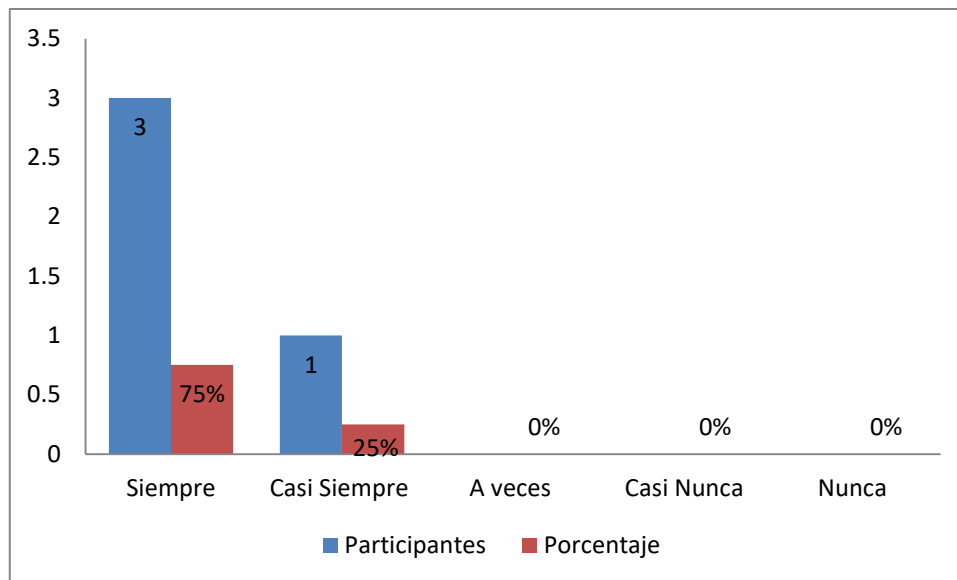


Grafico 8 Porcentaje de participación de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores? Aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 75% del total de colaboradores siempre permiten encontrar nuevos proveedores y el 25% casi siempre, ya que estas ferias ayudan a que las empresas afiancen vínculos de negocio y apertura a nuevos mercados

Tabla 18 Nivel de difusión de ferias internacionales para la importación

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre		0%
4	Casi Siempre		0%
3	A veces	2	50%
2	Casi Nunca	2	50%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

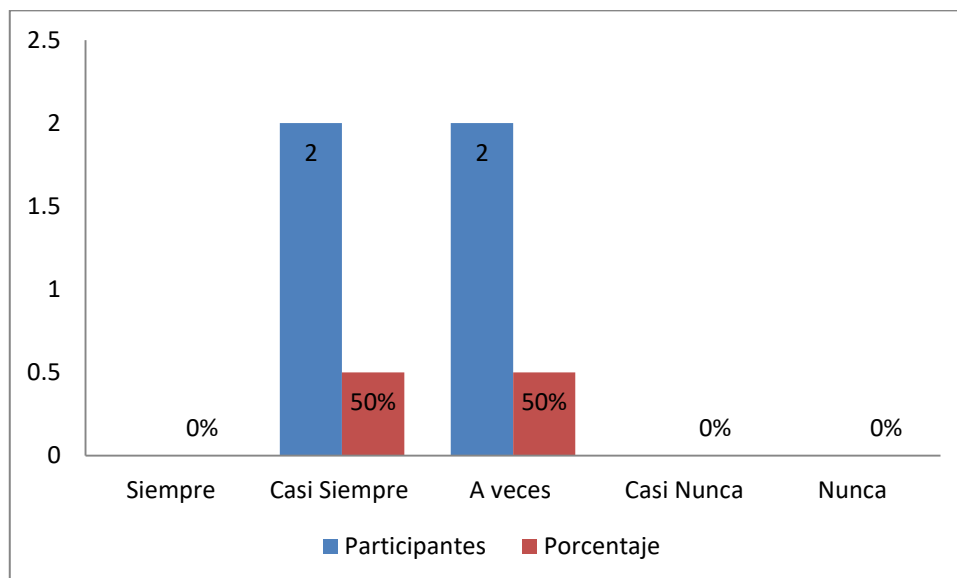


Grafico 9 Porcentaje de participación del nivel de difusión de las ferias internacionales

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores casi siempre y el otro 50% a veces, esto se debe a que la información solo es enviada a empresas que están afiliadas a entidades de difunden estas actividades.

Tabla 19 Contribución de las ferias internacionales para el reconocimiento de competencia.

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

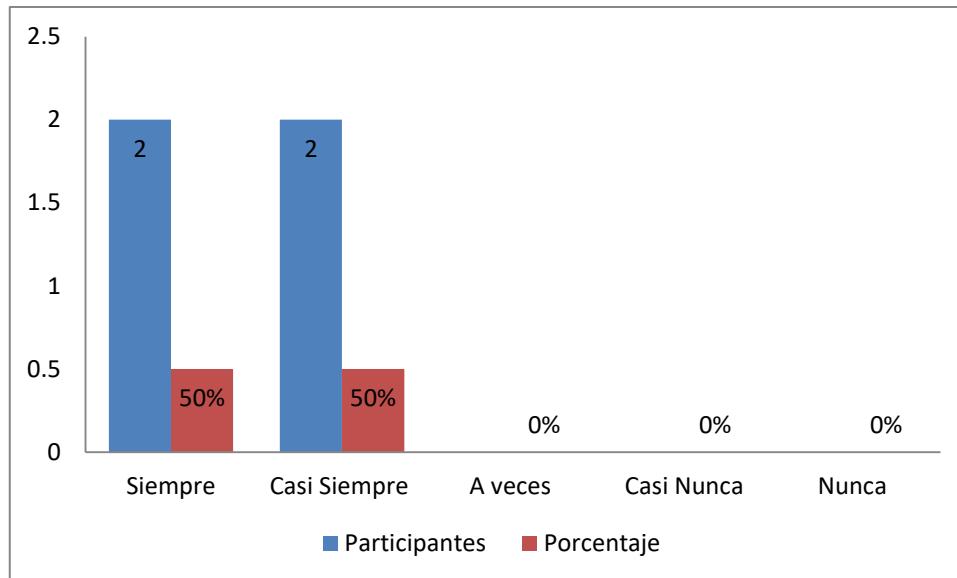


Gráfico 10 Porcentaje de participación de las ferias internacionales para el reconocimiento de competencia

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de su competencia directa?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, se considera así ya que los colaboradores que participan en estas ferias visualizan y estudian precios, proveedores, canales de distribución según el producto que desean importar.

Tabla 20 Nivel de fortalecimiento de relaciones comerciales de las ferias internacionales

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	0%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		50%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

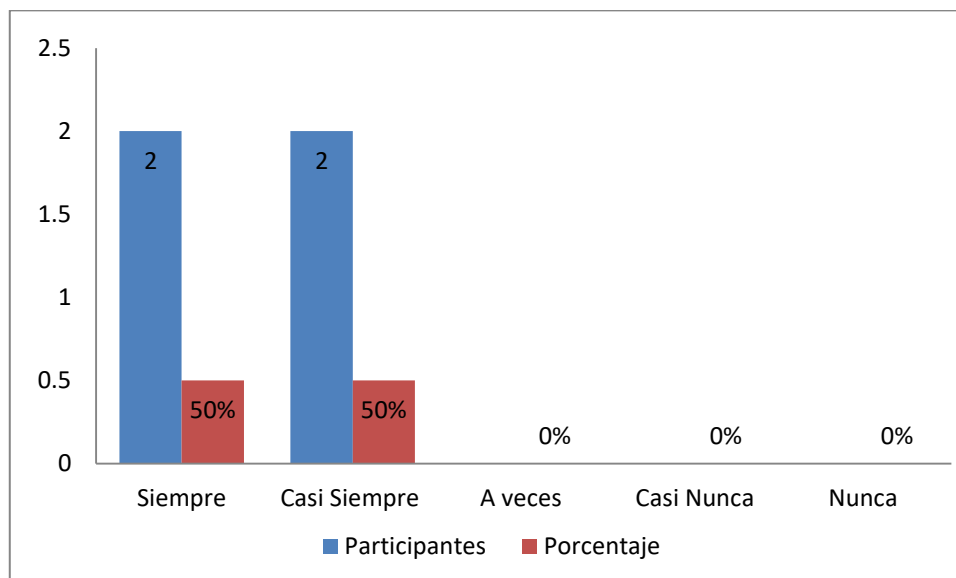


Grafico 11 Porcentaje de fortalecimiento de relaciones comerciales en las ferias internacionales

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales? aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, el asistir a estas ferias internacionales promueve el reconociendo internacional ya que el proceso de importación es basada en la confianza, de cada uno de las empresas asistente afianzan lasos para futuras negociaciones.

Tabla 21 Identificación del valor FOB importado por la competencia

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	3	75%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

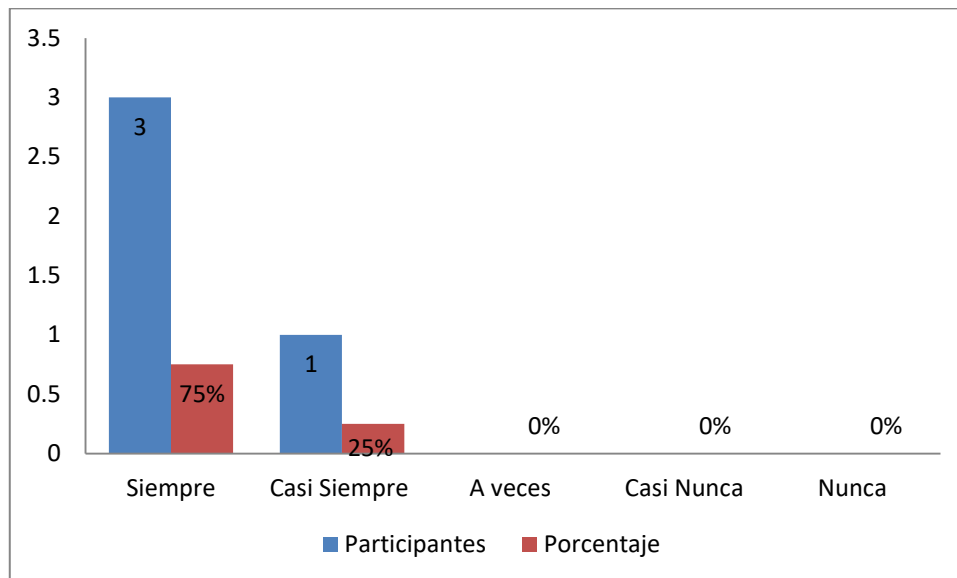


Gráfico 12 Porcentaje de la identificación del valor FOB importado por nuestra competencia

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables? aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 75% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 25% casi siempre, el poder identificar el precio FOB de la mercancía a importar ayuda a poder ser competitivo, tener presencia dentro del mercado nacional y local.

Tabla 22 Importancia de realizar cotizaciones para la reducción de costos y gastos en la importación

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

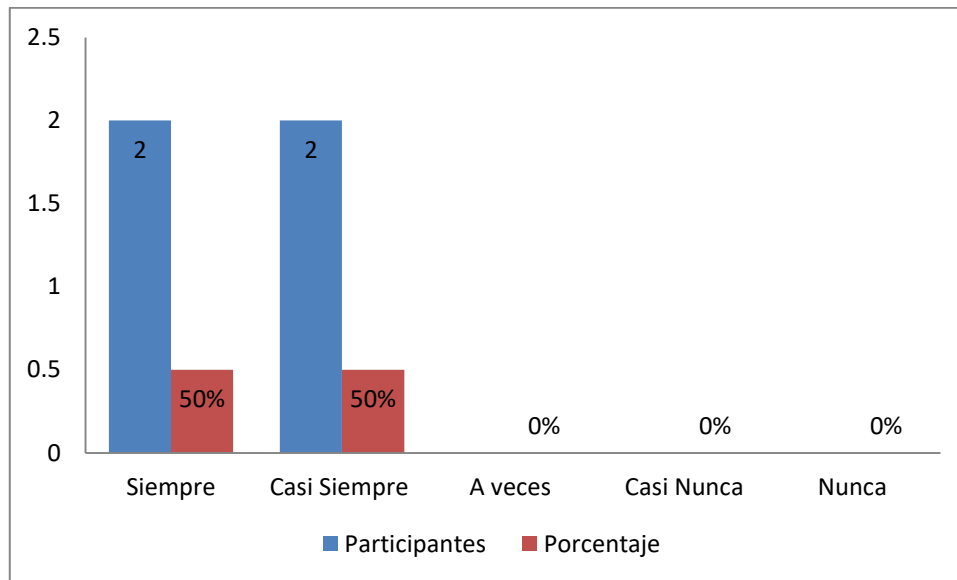


Grafico 13 Porcentaje de importancia de las cotizaciones para la reducción de costos y gastos

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación? Aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, le poder estudiar cotizaciones ofrecidos por el agente de carga es necesario ya que ayuda a la reducción de gastos y costos, ello facilita una gama de opciones más accesibles económicamente para la empresa.

Tabla 23 Nivel de utilidad del tratado de libre comercio con China

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

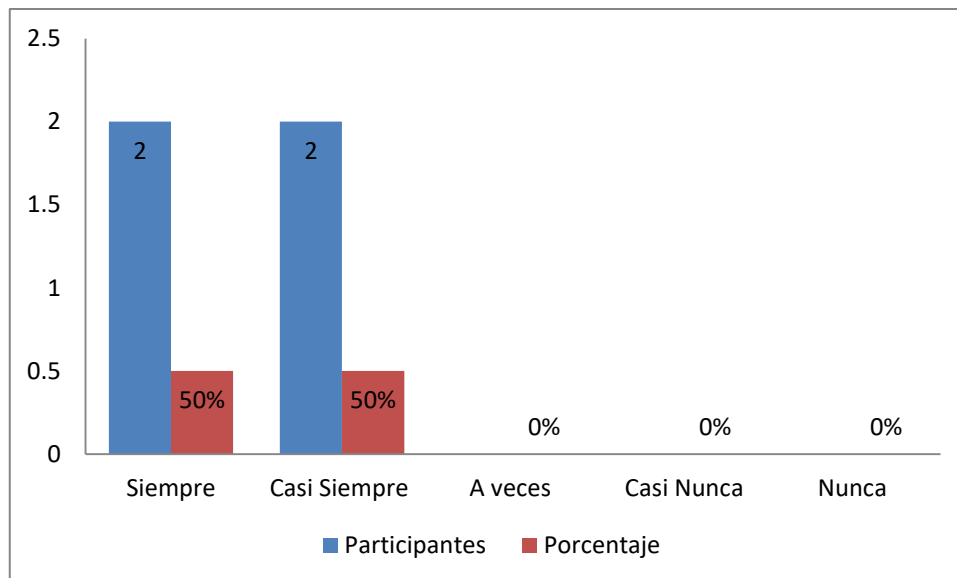


Grafico 14 Porcentaje de utilidad de los tratados de libre comercio con China

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables? Aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, estos beneficios arancelarios facilitan y benefician al importador, ya que tienen una reducción en sus costos al momento de realizar el proceso.

Tabla 24 utilidad de las herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	3	75%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

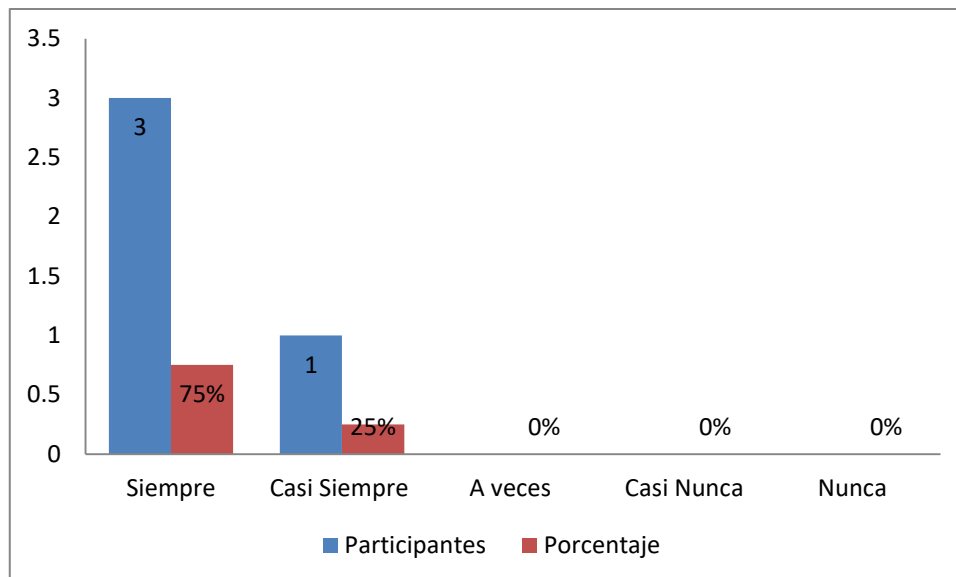


Grafico 15 Porcentaje de utilidad de las herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables? aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, el poder identificar el precio FOB de la mercancía a importar ayuda a poder ser competitivo, tener presencia dentro del mercado nacional y local.

Tabla 25 Utilidad de los tratados de los tratados de libre comercio para la importación

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

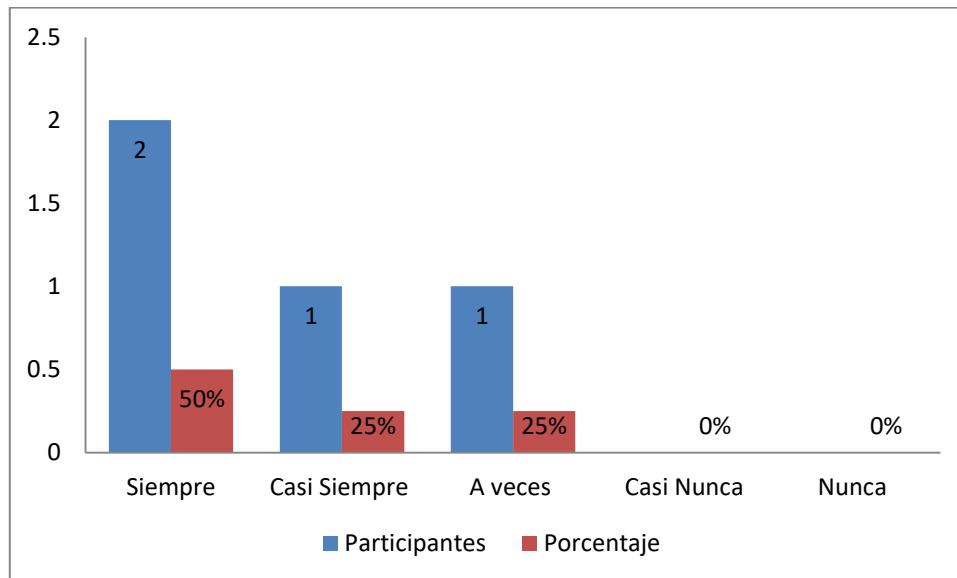


Grafico 16 Porcentaje de participación de los tratados de libre comercio

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre obtiene información clara y precisa, el 25 % casi siempre obtiene información sobre importación, el otro 25% a veces, es un factor importante poder importar de país con el cual se tenga un tratado por un tema documentario, pero no solo eso es importante sino también en el tema económico, si este es un fabricante el importe el menor al de un distribuidor.

Tabla 26 Nivel de identificación de los agentes de comercio exterior

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	

Elaboración propia

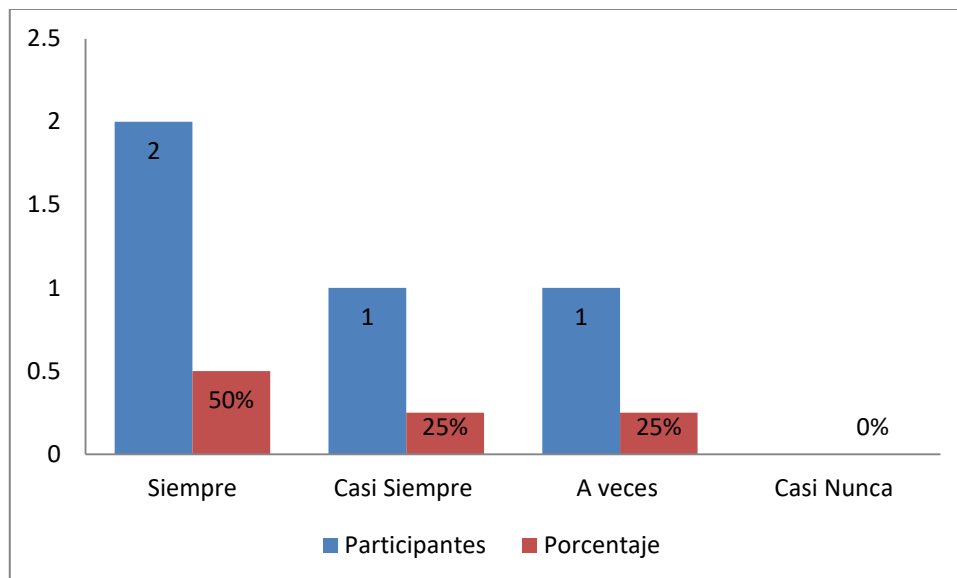


Gráfico 17 Porcentaje de participación de los agente de comercio exterior en la importación

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre realiza la identificación, el 25 % casi siempre, el otro 25% a veces, son varios de los factores que se toman en cuenta para poder realizar la contratación de un agente de carga, experiencia, agilidad documentaria, tiempo de nacionalización entre otros.

Tabla 27 Utilidad de los tratados de libre comercio para el incremento de utilidad

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

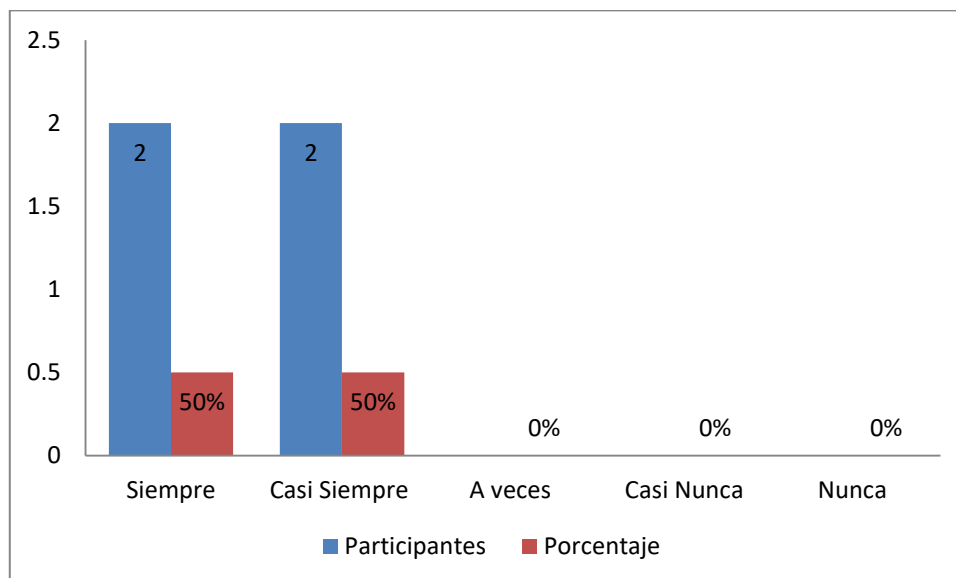


Grafico 18 Porcentaje de participación de los tratados de libre comercio para el incremento de utilidad

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad? Aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, al momento de acogerse a un tratado de libre comercial, existe cierto beneficio económico, pero no siempre es la mejor opción.

Tabla 28 Importancia del costo de un agente de carga

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	1	25%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

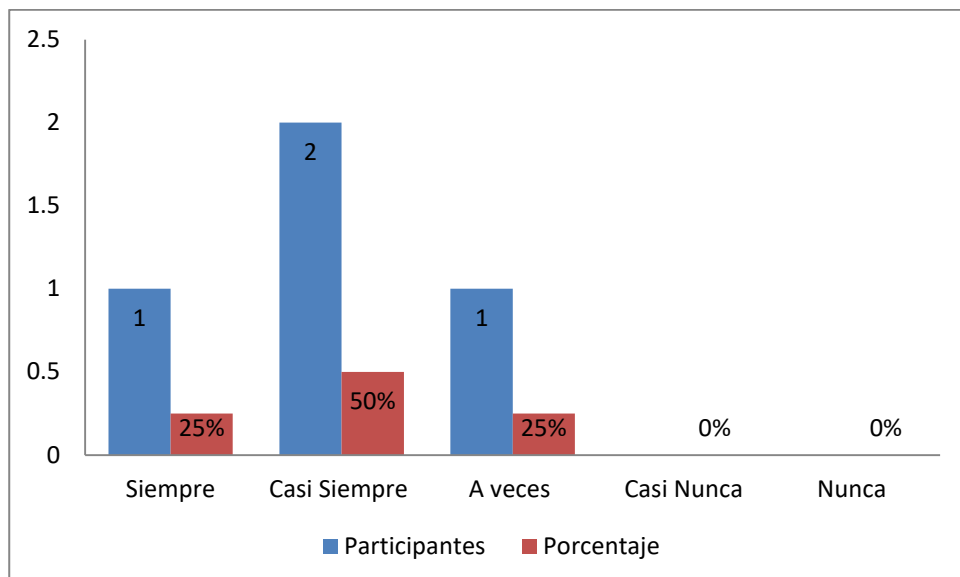


Gráfico 19 Porcentaje de participación de un agente de carga al realizar una importación en referencia a su costo

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre realiza la identificación, el 25% casi siempre, el otro 25% a veces, este es un factor muy importante para poder elegir a un agente de carga ya que al finalizar el proceso de importación, el costo del agente de carga se verá reflejado en el precio final del producto importando

Tabla 29 Participación de un agente de carga para el servicio de importación

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

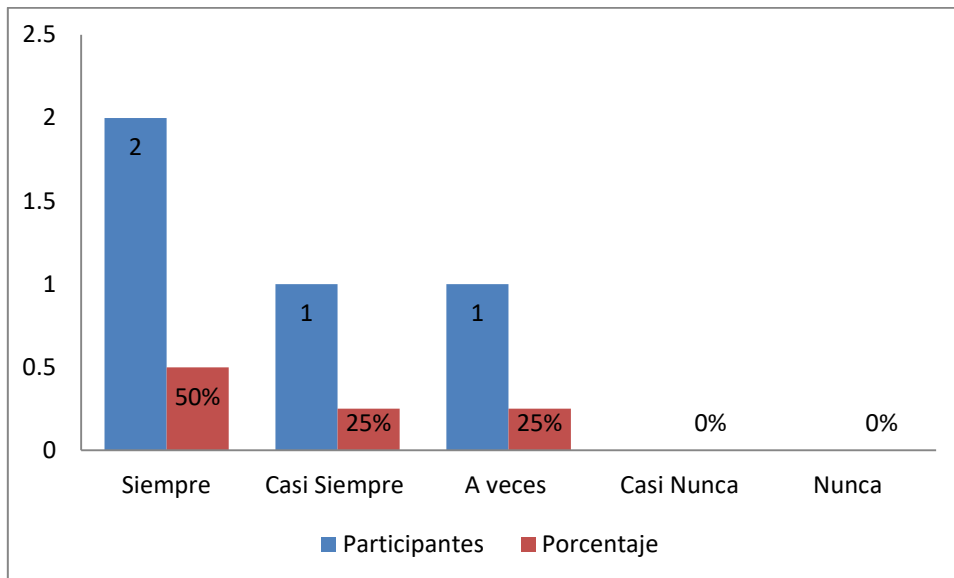


Gráfico 20 Porcentaje de participación de un agente de carga en base a su servicio

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre realiza la identificación, el 25 % casi siempre, el otro 25% a veces, dependerá del tiempo que el agente de carga pueda facilitar la documentación y el tiempo en el cual se encuentre la mercadería en manos del importador.

Tabla 30 Importancia del tiempo de almacenaje en una importación

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	2	50%
3	A veces		0%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

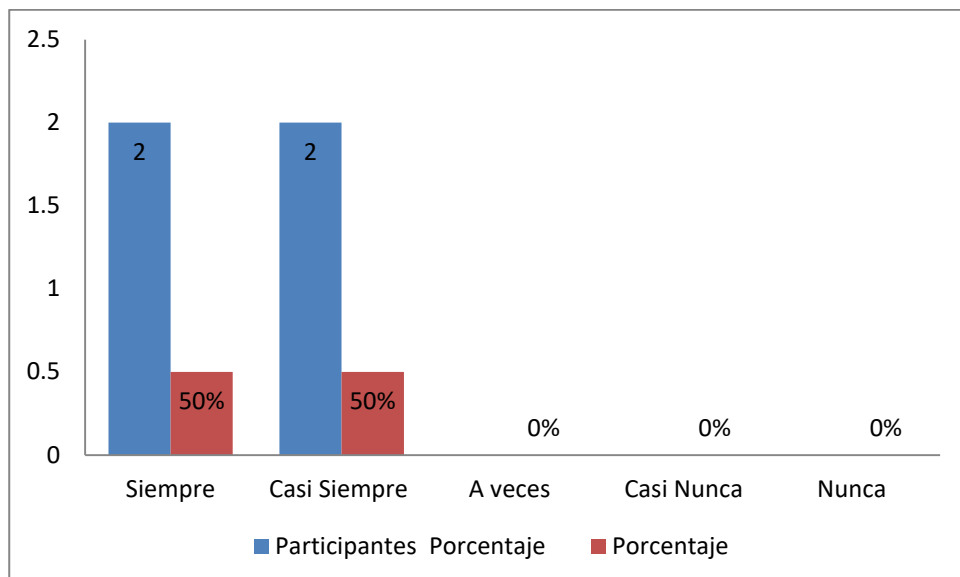


Gráfico 21 Porcentaje de importancia del tiempo de almacenaje en una importación

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga? Aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican que el 50% de los colaboradores respondieron siempre y el otro 50% casi siempre, el tiempo de almacenaje es esencial para que el producto sea comercializado en el mercado local en el momento correcto y tener un espacio al momento de comercializarlo.

Tabla 31 Nivel de importancia de experiencia de un agente de carga

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
	TOTAL	4	100%

Elaboración propia

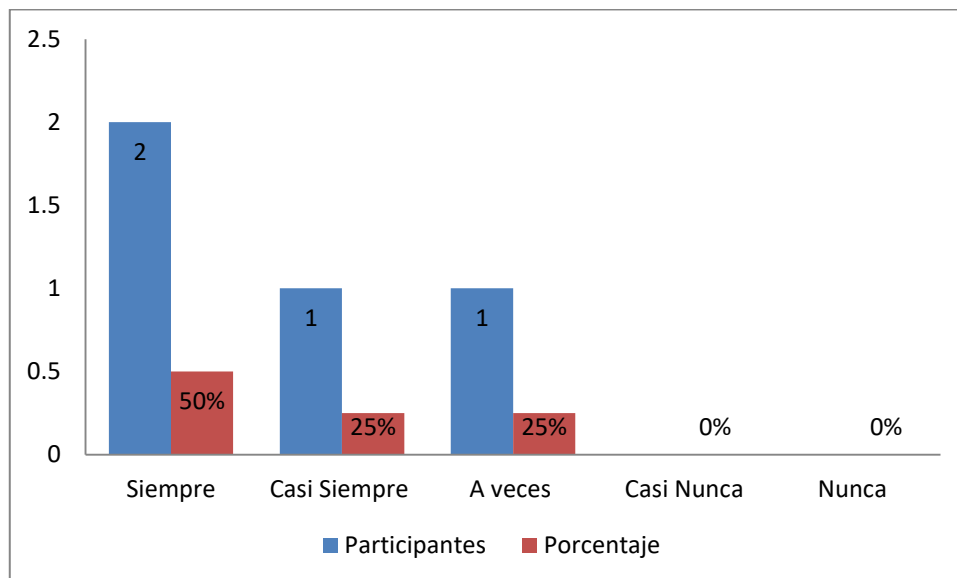


Gráfico 22 Porcentaje del nivel de experiencia de una agente de carga

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre realiza la identificación, el 25 % casi siempre, el otro 25% a veces, se considera importante ya que todo el proceso de importación se basa en la confianza, la experiencia y prestigio son esenciales para la negociación.

Tabla 32 Nivel de importancia de las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID

Valor	Alternativa	Participantes	Porcentaje
5	Siempre	2	50%
4	Casi Siempre	1	25%
3	A veces	1	25%
2	Casi Nunca		0%
1	Nunca		0%
TOTAL		4	100%

Elaboración propia

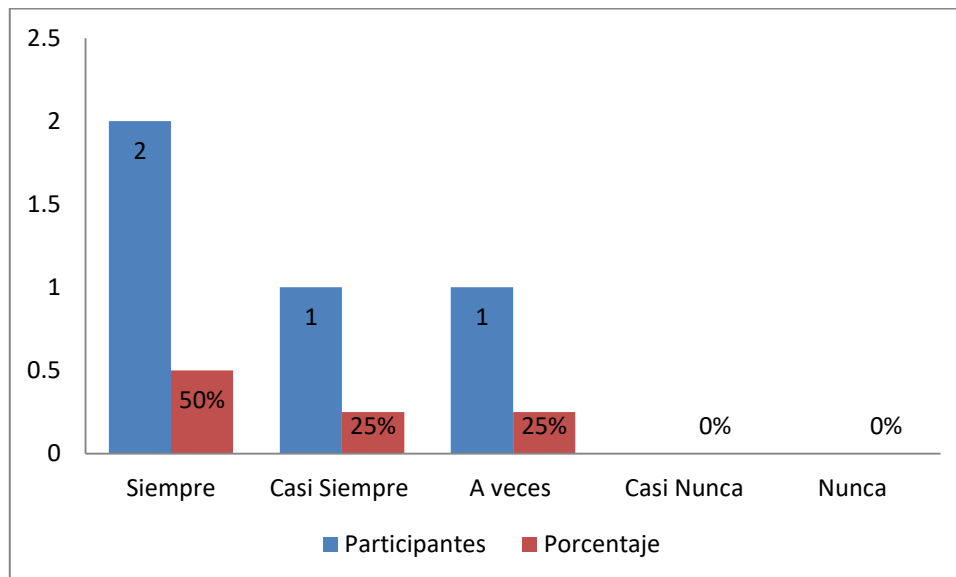


Gráfico 23 Porcentaje de importancia de las certificaciones internacionales

Interpretación: Ante la siguiente pregunta ¿Para elegir nuevos proveedores considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?, aplicado al área de importación, compuesta por 4 colaboradores, los resultados indican tanto el 50% siempre realiza la identificación, el 25 % casi siempre, el otro 25% a veces, al no tener estas certificaciones emitidas por DIGEMID, el producto no se podrá comercializar.

CAPITULO 6. DISCUSIÓN

Los resultados en esta investigación fueron obtenidos a través de encuestas a los integrantes del área de importaciones y una entrevista a la Sra. Rita Luz Castillo Velásquez representante legal de la empresa Corporación Castillo SA, lo cual tuvo como finalidad obtener toda la información sobre las herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables.

De acuerdo a los resultados el área de importaciones utiliza con mayor frecuencia el portal de **SUNAT, CAMTRADE, CAPECHI** los cuales también son mostrados por Departamento de Asesoría empresarial y capacitación (2012) en relación a información global la empresa se utiliza el portal de **TRADEMAP** lo cual la autora Florencia Marini (2017) explica que sirve para identificar oportunidades frente a la competencia, Lazo y Jara (2010) utilizan estas paginas para consultas respecto a partidas arancelarias y precios totales en importaciones y exportaciones.

Rita Castillo Velasquez menciona que el ente regulador en Peru es DIGEMID lo cual es manifestado tambien por Garcia y Linares (2017) mostrando las entidades reguladoras en el Peru y otros paises.

Sobre los tratados de libre comercio, Rita Castillo Velasquez indica que son beneficiosos para toda empresa pero en la partida de jeringas descartables el portaje librado es de 0.96% lo cual es poco tambien las importacion de jeringas son proveenientes de China por otro lado Aguirre (2016) indica que las principales importaciones son proveenientes de China y Malasia.

Para elegir el agente de carga la empresa CORPORACION CASTILLO S.A. siempre considera la experiencia, los dias de almacenaje, el tiempo de transito tener claro los costos y gastos que se asume en la importacion es importante para establecer tu precio de venta de la misma manera Dorta (2013) indica que la actividad de logistica internacional juega un papel fundamental pues tiene un impacto significativo en precios.

CORPORACION CASTILLO S.A. considera que las ferias internacionales facilitan la búsqueda de posibles proveedores y fortalece las relaciones comerciales con sus clientes

actuales , identifica mercados potenciales como es el caso de India que está incursionando en la exportación de dispositivos médicos pues se realizan ruedas de negocios también Niño (2014) manifiesta que esta herramienta permite a las organizaciones incrementar sus contactos conociendo los competidores, intercambiar información, conocimientos con empresarios del sector y tener acceso a nuevas tecnologías e innovación.

Para la empresa Corporación Castillo SA es necesario realizar identificación de sus competidores y establecer un cuadro comparativo de precios FOB de esta manera se podrá negociar con el proveedor .

CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados de la investigación se afirma que las herramientas de inteligencia comercial facilitan la importación de jeringas descartables, mostrando información básica para realizar una importación. Las jeringas descartables son productos restringidos y para su comercialización a nivel nacional y necesitan tener un registro sanitario o certificado de registro emitido por la DIGEMID.

Para la apertura de un registro sanitario se presenta documentación del proveedor que demuestre la calidad, esterilidad, prueba de riesgo y rotulado, lo cual implica una inversión 1825 soles y el proceso demora en promedio 6 meses según la entrevista realizada a la Sra. Rita Luz Catillo Velásquez.

Es necesario utilizar estas 16 herramientas para la búsqueda de proveedores especializados en la línea médica, validar si el proveedor seleccionado es exportador y fabricante pues el precio de un distribuidor en China es mayor por esta razón las herramientas muestran información comercial sobre los precios de compra, cantidades de importación y proveedores de la competencia a nivel nacional, también se observa la información regulatoria según normas exigidas DIGEMID y otras entidades reguladoras de dispositivos médicos como ANVISA, INVIMA, ANMAT, lo cual servirá para emprendedores que desean incursionar en el negocio, mediante estas herramientas se tendrá claro el proceso de importación.

El agente de aduanas y de carga influye de manera directa en la importación, pues ambos necesitan tener una comunicación rápida con el cliente, el agente de carga se comunica con el proveedor en China y el cliente en Perú para obtener un espacio disponible en la nave y gestionar el embarque por otro lado el agente de aduanas realiza todos los trámites para obtener el levante de las mercancías en Perú en cuanto a despachos anticipados la agilidad para temas documentarios y gestión es importante pues solo se cuenta con 48 horas para retirar el contenedor después del término de descarga.

El tratado de libre comercio con China facilita la importación de jeringas descartables, en la partida arancelaria 9018312000 el Ad-Valorem es 6% y al presentar el certificado de

origen el Ad-Valorem será 5.04% lo cual favorece a los empresarios en costos y en el precio de venta.

La Dirección General de Insumos y Drogas influye de manera directa en la importación de jeringas descartables, al realizar la nacionalización de estos productos es requisito presentar el registro sanitario para obtener el levante. A través de la página se puede verificar los registros sanitarios de empresas y los proveedores registrados, También como ente regulador fiscaliza y verifica los almacenes de las droguerías.

Mediante las encuestas realizadas a los integrantes del área de importaciones y la entrevista al representante de la empresa Corporación Castillo S.A. se concluye que las 16 herramientas son utilizadas para analizar los precios de los competidores , la selección de futuros proveedores, identificación de costos y gastos , identificación de mercados comerciales para realizar una importación exitosa siendo socia a la Cámara de Comercio de Lima y al gremio de Comercio Exterior utiliza la herramienta CAMTRADE que le permite obtener información por periodos anuales.

RECOMENDACIONES

Se recomienda el uso de las 16 herramientas para la importación de jeringas cualesquiera otros dispositivos médicos o bien, pues muestra información del proceso de importación sobre documentos esenciales e INCOTERMS.

Las páginas de las **ferias, Alibaba, HKTDC, OCEX** muestran información para la búsqueda de proveedores confiables por otra parte **TRADEMAP, CAMTRADE, CAPECHI, SUNAT** muestran información de precios FOB de las empresas peruanas y la razón social de sus proveedores que emprendedores a incursionar en nuevos negocios también se muestra páginas de entes reguladores **DIGEMID, ANVISA, INVIMA, ANMAT** que deben ser considerados para la importación de cualquier dispositivo médico para tema documentario **VUCE, INACAL, CERTIPEDIA** permite identificar normas técnicas peruanas e internacionales.

Se recomienda contratar los servicios de un agente de carga que cuente con código de agente, teniendo en cuenta los días de almacenaje pues puede ocurrir imprevistos en cuanto a temas documentarios o espacios en el almacén del importador. También para para contratar un agente de aduanas, basándose en la experiencia en despachos SADA y el porcentaje de comisión por Valor CIF nacionalizado ,esta informción es necesaria para reducir nuestros costos y gastos en la importacion.

Se recomienda realizar un comparativo de los precios FOB de la competencia actual antes de realizar una importación de esta manera el importador podrá conversar con su proveedor y solicitar descuentos por temporadas o festividades.

Se recomienda utilizar las ferias comerciales como una herramienta para encontrar nuevos proveedores, mercados potenciales , realizar un plan de negocios para verificar los costos y gastos de una importación.

Según lo conversado con la Sra. Rita Castillo Velásquez, representante legal de la empresa COPORACION CASTILLO S.A., desean incrementar sus importaciones para el año 2018 en un 50% lo cual le permitirá estar en el tercer nivel del total de importaciones

de jeringas descartables, se recomienda realizar negociaciones con su proveedor a fin de disminuir el precio FOB y de esta manera ser competitivos en el mercado.

La empresa Corporación Castillo S.A. cuenta con un registro sanitario de jeringas descartables número **Dm3577e** de su proveedor JIANGSU ZHENGKANG MEDICAL APPARATUS CO., LTD. Según la investigación las empresas importadoras cuentan con dos a tres registros sanitarios, teniendo Perfar Sociedad Anónima Cerrada 5 registros sanitarios de jeringas. Por lo cual es recomendable realizar la inscripción de un nuevo registro con otro proveedor pues en caso de cancelación del registro **Dm3577e** se utilizaría el nuevo registro permitiendo continuar con las importaciones y no dejar desabastecido su mercado.

REFERENCIAS

- Aguirre Estay, F. (2016). Desarrollo de un Plan de negocios para determinar la factibilidad de comercializar en Chile productos medicos desechables importados . Santiago de Chile , chile: Universidad de Chile .
- Almeida Pareja, A., & Paredes Viera , V. (2013). Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la importación y comercialización de insumos médicos como llave de 3 vías, jeringuillas y espátulas para farmacias y laboratorios en el distrito metropolitano de quito provincia de Pichincha. Quito, Ecuador : Universidad Politecnica Salesiana Sede Quito.
- Alvarez Villagomez, J. (2014). El ABC del Comercio exterior. Ciudad de Mexico DF, Mexico.
- Andrades Sosa, J. I. (2012). Distribucion fisica internacional. Lima , Peru: Pacifico Editores SAC.
- Araujo Mattos, C. S. (2013). Sistema Anticipado de Despacho Aduanas. Lima: Editorial Pacifico S.A.C.
- Araujo Segovia , R., Caballero Agudelo, D., Camargo Gonzales, J. M., Diaz Rincon, I. M., Ibarra Pardo, G., Gomez Castaño, D., . . . Lascano, J. C. (2009). Derecho Aduanero en el Siglo XXI. Bogota, Colombia: Legis.
- Bassat, L. (2011). Inteligencia Comercial . Barcelona , España: Plataforma.
- Cabello Perez, M. (2014). Las aduanas y el comercio internaional. Madrid, España: ESIC.
- Cabrera Canova, A. (2012). Transporte Internacional del Mercancia. Madrid: ICEX.
- Camara de Comercio de Lima. (10 de Setiembre de 2017). Drectorio Empresarial de la Camara de Comercio de Lima. Obtenido de Camara de Comercio de Lima: <http://200.37.9.27/CCLDirectoriovirtual/>
- Camara de Comercio Internacional . (2010). Incoterms 2010 Reglas ICC para el uso de terminos comercioales nacionales e internacionales. Barcelona: ICC Services Publications.
- Camara de Comercio Peruano China. (2016). 119th China Import and export Fair Feria de Canton. Camara de Comercio Peruano China, 3-5.
- Centro Nacional de Abastecimiento de Recursos Estrategicos en Salud . (2017). Licitacion Publica N° 003-2017-CENARES/MINSA. Lima: Organismo Superior de las Contrataciones del Estado.

- Cheng, M. (2002). A Guide for the development of Medical Device Regulation. Canada, Canada: Organizacion Mundical de la Salud Suiza .
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2010). Negocion Internacionales. Mexico: Pearson Educacion.
- Decreto Supremo N 016 - 2017 S.A. (7 de Junio de 2017). Modifican Reglamento para el registro, control, y vigilancia sanitaria de productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios. Obtenido de Ministerio de Salud del Peru: http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/Normatividad/2017/DS_016-2017.pdf
- Departamento de Asesoría empresarial y capacitación. (Agosto de 2012). Sistema integrado de información de Comercio Exterior . Obtenido de Sistema integrado de información de Comercio Exterior : <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2012-9Inteligencia-Comercial.pdf>
- Diario Gestion. (06 de Abril de 2017). Diario Gestion. Obtenido de Diario Gestion: <http://gestion.pe/empresas/peru-ocupa-cuarto-lugar-emprendimiento-latinoamerica-2186805>
- Dirección General de Insumos y Drogas (DIGEMID). (2012). Directiva sanitaria que establece los criterios para la clasificación de los Dispositivos Médicos en base al riesgo y regula las condiciones esenciales que deben cumplir en el Perú. Lima.
- Dirección General de Insumos y Drogas. (28 de Agosto de 2017). Obtenido de DIGEMID: <http://www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Seccion=760>
- Dorta González , P. (2013). Transporte y Logística Internacional . Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- El centro nacional de abastecimiento de recursos estrategicos en salud. (2017). Contratacion de bienes adquisicion de jeringas descartables 3ml con aguja 21G X 1 1/2. Lima: OSCE.
- Espinoza, P. (2009). Propuesta para creacion del area de comercio exterior (especializada en importaciones e inteligencia comercial en la busqueda de proveedores internacionales)para DICEM CIA. LTDA. Cuenca, Ecuador: Universidad del Azuay.
- Feria Foro Hospitalar. (2016). 23a Feria Internacional de Productos, Equipos, Servicios y Tecnología para Hospitales, Laboratorios, Farmacias, Clínicas y Consultorios.

- Obtenido de hospitalar:
http://www.hospitalar.com/images/documentos/folder_del_evento.pdf
- Florencia Marini, M. (2017). Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. Obtenido de Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional:
<http://www.investandtrade.org.ar/sforce/files/00P3600000FUUzvEAH.pdf>
- Garcia Mezones , G., & Linares Castro, P. G. (2017). Comparación de las estructuras de las regulaciones sanitarias de dispositivos médicos en Latinoamérica; Argentina, Brasil, Colombia, Cuba y México como Autoridades Reguladoras Nacionales de Referencia Regional (ARNr); con la regulación peruana. Lima, Peru: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (1 de Febrero de 2017). Demografía empresarial en el Perú : IV Trimestre 2016. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-demografia-empresarial_ivtrim2016.pdf
- Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos. (2013). ABC de Dispositivos Médicos. Bogotá, Colombia:
<https://www.invima.gov.co/images/pdf/tecnovigilancia/ABC%20Dispositivos%20%20Medicos%20INVIMA.pdf>.
- Instituto Nacional Materno Perinatal. (8 de 11 de 2016). Licitacion publica n° 008-2016 adquisición de guantes quirurgicos y guantes para examen descartables . Obtenido de <http://prodapp2.seace.gob.pe/seacebus-uiwd-pub/buscadorPublico/buscadorPublico.xhtml#>
- Jerez Riesco, J. L. (2011). Comercio Internacional. Madrid, España: ESIC.
- Lazo, M., & Jara , E. (2010). La Importancia de la inteligencia Comercial : Caso practivo Exportaciones Ecuatorianas. Cuenca , Ecuador : Universidad del Azuay.
- Lerma Kirchner, A. E. (2010). Desarrollo de nuevos productos. Santa Fe, Mexico: Cengage Learning Editores SA.
- Lerma kirchner, A. E., & Marquez Castro, E. (2010). Comercio y Marketing Internacional. Mexico DF, Mexico: Cengage Learning.
- Ley 29459. (2009). Ley de los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios. Lima, Peru.
- Malca G, O. (2008). Comercio Internacional. Lima, Peru.
- Martinez, A. I., Gonzales Lopez, I., Otero Neira, C., & Gonzales Vazquez, E. (2014). Gestion del Comercio Exterior de la empresa. Madrid, España: ESIC .

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo . (2012). Control de Calidad. Lima: Manual de usuario VUCE – DGM001.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (05 de Setiembre de 2017). Acuerdos comerciales. Obtenido de Acuerdos comerciales: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=42&Itemid=59
- Niño Lopez, L. (2014). Participacion en ferias y exposiciones para incrementar los contactos de negocio. Universidad Militar Nueva Granada, Bogota.
- Portales Rodriguez, G. (2012). Transportacion Internacional. Mexico DF, Mexico: Trillas SA.
- PROMEXICO. (2016). Dispositivos Medicos. Mexico: Promexico.
- Rodriguez Martinez, J. (2011). Inteligencia comercial y el diseño de productos: a partir de estrategias y fuentes de información. Ide@s CONCYTEG, 6 (73)(), 804-826.
- Rojas, K. (2016). Inteligencia Comercial . Lima, Peru: MACRO.
- Salvador Mercado, H. (2010). Comercio Internacional I Mercadotecnia Internacional Importacion - Exportacion. Mexico: LImusa S.A.
- Silva Solano , L. E., & Soto Diaz , V. B. (2016). Analisis sobre el uso , beneficio y limitaciones de las herrmientas de inteligencia de negocios en las actividades de los gerentes y jefes comerciales en empresas del sector alectrodomesticos de Lima Metropolitana . Lima: Pontificie Universidad Catolica del Peru .
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administracion Tributaria . (2017). Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Tang Tong, M. (2014). La inteligencia de mercados en las empresas exportadoras e importadoras en el Peru. Universidad de Reading Inglaterra.
- Torres, M. R. (2003). Plan de negocios para constituir una unidad comercial: "importación de guantes de látex para examen médico". Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Universidad Intercontinental. (2010). Como participar con exito en ferias y exposiciones Internacionales. ProMexico, 6.
- Valenzuela Arancibia , M. (2013). Plan de Negocios para formar una empresa de venta de insumos medicos. Santiago de Chile , Chile: Universidad de Chile .
- Van Den Berghe Romero, E., & Diaz, J. (2014). Tratados de libre comercio: retos y oportunidades. Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones.

Zagal Pastor, R. (2009). Operatividad de comercio exterior y regimenes aduaneros. (A. Diaz, Ed.) Lima, Lima, Peru: San Marcos EIRL.

Zavaleta Izquierdo, S. L. (2015). Importación de equipos médicos de China y Alemania para incrementar la rentabilidad de la empresa *Darwin Zavaleta Isquierdo* (“*Dzi Medic*”) -Trujillo- 2014. Trujillo, Lima, Peru: Universidad Privada del Norte.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL EN LA IMPORTACIÓN DE JERINGAS DESCARTABLES EN LA EMPRESA CORPORACION CASTILLO S.A. EN EL 2017”

PROBLEMA	OBJETIVO	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL			
¿Cuál es el alcance del uso de herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Determinar el alcance del uso de herramientas de inteligencia comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo en el 2017.		Fuente de información	Páginas web especializadas. Investigación de las normas y restricciones del producto.
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS			
¿Cuál es el alcance del uso de fuentes de información comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Establecer el alcance del uso de fuentes de información comercial para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017			Acceso a información por parte de entidades del estado.
¿Cuál es el alcance de la participación de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Establecer el alcance de la participación de las ferias internacionales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.	Uso de herramienta Inteligencia Comercial	Ferias internacionales	Obtención de nuevos proveedores. Conocer la competencia.
¿Cuál es el alcance de la identificación de los competidores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Establecer el alcance de la identificación de los competidores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017			Consolidación relaciones comerciales con proveedores actuales.
¿Cuál es el alcance de la identificación de los costos y gastos para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Establecer el alcance de la identificación de los costos y gastos para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017		Identificación de los competidores	Identificar los precios de los competidores en el rubro.
¿Cuál es el alcance de la	Establecer el alcance de la		Identificando los costos y gastos	Identificación de agentes de comercio exterior.

identificación de los mercados potenciales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	identificación de los mercados potenciales para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.		Tratado de libre comercio con China.	
¿Cuál es el alcance del uso de plan de negocios para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Establecer el alcance del uso de plan de negocios para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.		Mercados potenciales	Posibles productos a importar.
				Tratados comerciales.
¿Cuál es el alcance de la identificación de los posibles proveedores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017?	Establecer el alcance de la identificación de los posibles proveedores para la importación de jeringas descartables en la empresa Corporación Castillo S.A. en el 2017.		Plan de negocios	Proceso de importación.
				Utilidad
			Posibles proveedores	Cotizaciones
		Calidad del producto (Certificación).		

ANEXO 2: INSTRUMENTO PARA MEDIR LAS VARIABLES

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre (5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
I. USO DE HERRAMIENTA INTELIGENCIA COMERCIAL						
Fuente de información	1. ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	2. ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	3. ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	4. ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante asesorías, talleres y eventos?	5	4	3	2	1
	5. ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Ferias internacionales	6. ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores?	5	4	3	2	1
	7. ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?	5	4	3	2	1
	8. ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de su competencia directa?	5	4	3	2	1
	9. ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales?	5	4	3	2	1
Identificación de los competidores	10. ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Identificando los costos y gastos	11. ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación?	5	4	3	2	1
	12. ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre (5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
I. USO DE HERRAMIENTA INTELIGENCIA COMERCIAL						
Mercados potenciales	13. ¿Utiliza las herramientas de inteligencia comercial para identificar posibles productos a importar?	5	4	3	2	1
	14. ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?	5	4	3	2	1
Plan de negocios	15. ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	16. ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad?	5	4	3	2	1
Posibles Proveedores	17. ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	18. ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	19. ¿Considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	20. ¿Considera importante la experiencia en el rubro para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	21. ¿Para elegir nuevos proveedores considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?	5	4	3	2	1

ANEXO 3: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO CON EL MÉTODO ESTADÍSTICO

RESULTADOS

Elaboración de instrumentos

La técnica utilizada en este proyecto de investigación fue la encuesta los cuales fueron aplicados a 4 colaboradores del área de importación de la empresa Corporación Castillo S.A. para poder tener la confiabilidad del instrumento aplicado, el cual nos permitió la elaboración de dicha encuesta.

Las puntuaciones obtenidas de cada una de las encuestas realizadas han sido analizadas mediante el coeficiente alfa de Cronbach.

Elaboración de los instrumentos

La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	4	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	4	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de	
Cronbach	N de elementos
0,839	21

Los resultados obtenidos nos muestran la confiabilidad de 0.0839.

ANEXO 4: DOCUMENTACION TECNICA DE LAS JERINGAS DESCARTABLES

Documentos para apertura de un Registro Sanitario

Decreto Supremo N 016 - 2017 S.A., (2017) En el Art 125 menciona los documentos que deben ser presentados a DIGEMID para solicitar un registro sanitario.

1. Solicitud con carácter de declaración jurada.
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.
3. Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) del fabricante nacional o extranjero por ejemplo Certificado CE de la Comunidad Europea, Norma ISO 13485 vigente, FDA u otros de acuerdo con el nivel de riesgo emitido por la Autoridad o Entidad Competente del país de origen.
4. Estudios técnicos y comprobaciones analíticas. Se debe entender cumplido el requisito con la presentación de los siguientes documentos emitidos por el fabricante: a) Resumen de los documentos de verificación y validación de diseño. b) Declaración de conformidad de cumplimiento de las normas internacionales de referencia; c) Certificado de análisis del dispositivo médico terminado si lo tuviera.
5. Proyecto de rotulado del envase inmediato y, envase mediato según corresponda.
6. Informe de gestión de riesgo, según norma ISO específica vigente.
7. Manual de instrucciones de uso o inserto, si lo tuviera, traducidos al idioma español. Para el caso de instrumental presentar copia de catálogo en la sección donde se

encuentren incluidos, presentar la documentación en idioma original con su respectiva traducción simple al idioma español.

Tabla 33
Documentos para registrar un dispositivo medico según Clases de Riesgo en Colombia

N°	REQUISITO	I	II	III	IV
1	Solicitud de Declaración Jurada.	√	√	√	√
2	Certificado de Libre Venta*.	√	√	√	√
3	Buenas Prácticas de Manufactura**.	√	√	√	√
4	Informe técnico del dispositivo médico.	√	√	√	√
5	Estudios técnicos y comprobaciones analíticas:				
5.1	Declaración/Certificado de Conformidad (CoC), y/o	√	√	√	√
5.2	Certificado de análisis (CoA)	√	√	√	√
6	Informe de validación del proceso de esterilización o calibración.	√	√	√	√
7	Método de desecho (cuando apliquen).	√	√	√	√
8	Proyecto de rotulado inmediato y mediato.	√	√	√	√
9	Contenido manual de instrucciones de uso o inserto.	√	√	√	√
10	Catálogo en la sección donde se encuentren incluidos, para el caso de instrumental.	√	√	X	X
11	Descripción de medidas para cumplir con los requisitos esenciales de seguridad.	√	√	√	√

12	Declaración Jurada suscrita por Director Técnico.	√	√	√	√
13	Autorización del encargo de servicios de reacondicionamiento (si aplica).	√	√	√	√
14	Informe de administración de análisis de riesgo.	X	√	√	√
15	Parámetros de calidad o equivalentes.	X	√	√	√
16	Ensayos clínicos que demuestren la seguridad y eficacia.	X	X	√	√
17	Lista de países donde se comercializa el DM.	X	X	√	√
18	Programa de vigilancia post-comercialización por el fabricante.	X	X	√	√
19	Relación de normas, guías o estándares en la documentación presentada.	X	X	√	√
20	Declaración jurada del fabricante o representante en Perú de los equipos, en el cual conste la información contenida en el numeral 9 del Artículo 128° del Reglamento.	X	X	√	√
21	Certificado de seguridad biológica, para DM fabricado de tejidos o sus derivados de humanos o animales.	X	X	X	√

Fuente: Garcia Mezones & Linares Castro(2017) Comparación de las estructuras de las regulaciones sanitarias de dispositivos médicos en Latinoamérica; Argentina, Brasil, Colombia, Cuba y México como Autoridades Reguladoras Nacionales de Referencia Regional (ARNr); con la regulación peruana

- El CLV debe incluir Modelo, marca, código, dimensiones de dispositivo, o componente del kit o set, de lo contrario se acepta carta del fabricante.
- BPM o equivalente como Certificado de Comunidad Europea (CE) o Norma ISO 13485 vigente.

Dónde:

√ Aplica

X No aplica

Contenido en el informe Técnico

Decreto Supremo N 016 - 2017 S.A.(2017), En el Artículo 130 menciona que el contenido del informe técnico debe contar con la siguiente información:

1. Descripción detallada del dispositivo médico, incluyendo los fundamentos de su funcionamiento y su acción, su contenido o composición, así como el detalle de los accesorios destinados a integrar el dispositivo médico, cuando corresponda.
2. Indicar la finalidad o uso al que se destina el dispositivo médico, según lo indicado por el fabricante.
3. Precauciones, restricciones, advertencias, cuidados especiales y aclaraciones sobre el uso del dispositivo médico, así como su almacenamiento y transporte.
4. Formas o forma de presentación del dispositivo médico.
5. Flujo grama básico del proceso de manufactura, conteniendo las fases o etapas de la fabricación del dispositivo, con la descripción resumida de cada fase o etapa hasta la obtención del dispositivo terminado, para los productos de fabricación.
6. Descripción de la eficacia y seguridad, de acuerdo con las condiciones esencial.

Entidades Regulatorias

Cada país cuenta con su entidad regulatoria que verifica la calidad de los productos importados y nacionales.

Tabla 34

Entidades Regulatorias de dispositivos médicos por País

Entidad Reguladora	País
La Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT)	ARGENTINA
El Centro para el Control Estatal de Medicamentos, Equipos y Dispositivos Médicos (CECMED)	CUBA
El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)	COLOMBIA
La Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA)	BRASIL
	MEXICO
La Comisión Federal para la Protección contra Registros Sanitarios (COFEPRIS)	
La Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID)	PERU

Fuente: Garcia Mezones & Linares Castro (2017) Comparación de las estructuras de las regulaciones sanitarias de dispositivos médicos en Latinoamérica; Argentina, Brasil, Colombia, Cuba y México como Autoridades Regulatoras Nacionales de Referencia Regional (ARNr); con la regulación peruana (Elaboración propia)

ANEXO 5: ENTREVISTA GERENTE GENERAL CORPORACION CASTILLO S.A.

1. ¿Cómo Corporación Castillo decide iniciar en la importación?

R.C. Bueno nosotros venimos de una compañía madre en el área de distribución de productos farmacéuticos, dispositivos médicos, que tienen más de 20 años de experiencia, mi padre el fundador Pedro Castillo, vio que el tipo de negocio que es la reventa, al compraste de un distribuidor, importador o de un laboratorio en comparación de la venta directa los márgenes de ganancia eran muy cortos, entonces lo cual muchas veces esto se iba en los gastos operativos de la empresa, él dijo que lo mejor para estar vigentes en el mercado es ser fabricantes o importadores, ahí comienza hace nueve años la idea de abrir una droguería en Lima, ya que toda nuestra experiencia la teníamos en la región Sur si bien pertenecemos a un mismo país, la idiosincrasia son muy distintas, por ello decidimos conocer primero el mercado local, los productos que debemos de comercializar, comenzamos con la importación de parches para cayos, fue el primer producto, teníamos muchos clientes boticas farmacias pero posterior lo dejamos porque la normativa cambio, paso a ser un producto farmacéutico. Luego lo dejamos, pero si nos sirvió para saber que, si podíamos ingresar, pero orientarnos a un mercado de material médico.

2. ¿Teniendo 9 años de experiencia en el rubro de importación cuál cree Ud. que es el principal problema al cual se enfrentan las personas que importan por primera vez?

R.C. Si, tema es la información y algunas barreras en el área regulatoria hay mucha información que se guarda, las normas son muy literales, para aquellas que no la conoces, pero para aquellas que tienen influencia son mucho más fáciles, pero para las personas que desean iniciar en el rubro se nos complica mucho, los plazo, las fechas, hemos tenido producto que teniéndolos en almacén siendo bueno, simplemente por un tema de falta de conocimiento o documentario se nos caído el producto, con una inversión de más de 150,000 soles o más. Por ello es sería bueno que la normativa sea para todos por igual, existe mucho

mercado informal, al formar siempre están siempre a otras y es correcto, pero al informal se debería ir con la misma rigidez.

3. ¿Qué acciones utiliza para minimizar los riesgos al momento de realizar una importación?

R.C. Primero, es conocer al importador el cual averiguamos a través del área de importaciones, sobre el importador en la zona, cuanto es su capital, cuántos trabajadores tiene, dentro del mercado Latinoamericano si ha trabajado lo cual nos da la certeza de que la compañía existe, entonces primero vemos si tiene experiencia en el mercado local, y que cuente con prestigio y solidez porque gran parte de la negociación se basa en la confianza se le paga sin tener el producto, más allá de un correo, nos basamos en la cámara de comercio a la cual somos socios, a la cámara de comercio de China, OCEX, por ello el área de importación es el encargado de establecer que los proveedores sean fiables .

4. ¿Ha recibido apoyo de entidades del estado con referente a información de ferias internacionales, asesoramiento en la importación, búsqueda de proveedores etc.?

R.C. El estado poco o nada promueve la importación, siendo este un país altamente importador, todos los cursos, seminarios son orientador a la exportación, DIGEMID es un ente regulador, no es un ente capacitador, nosotros en la industria farmacéutica casi el 80% es importador, pero no tenemos una organización o entidad que nos diga esto es así o no, la Cámara de Comercio de Lima que, si te ayuda, pero previo a un pago.

5. ¿Cómo la empresa Corporación Castillo realiza el proceso de importación?

R.C. Primero debemos de tener un registro sanitario si no lo tenemos, debemos de empezar por ahí, nosotros como manejamos productos restringidos dentro del portafolio de SUNAT necesitamos una autorización satinaría, esto emite DIGEMID al presentar ciertos requisitos todo es un tema documentario, se presenta todos los documentos y al cabo de tres, cuatro, seis meses hasta de un año nos brindan una autorización de importar un producto bajo ciertas características, claro antes

se analiza el mercado local, si tenemos precios, si tenemos espacio para lo que se desea traer pues puede ser un mercado abrumado, se analiza la demanda ya que somos importadores y comercializamos productos importados por terceros, nuestro trabajo es orientar que producto si tenemos la demanda sin ser importadores y vamos analizando eso, luego de contar con la autorización estamos en continua comunicación con el proveedor sobre los precios pues fluctúan ya sea un producto de plástico, látex vemos la mejor opción para importar, trabajamos las obras de arte, condiciones, hablamos sobre el pago adelantado, se empieza la producción siempre con la comunicación del área de importaciones pasando los 30, 45 o 60 días se coordina con el proveedor el agente de carga, coordina el pago, la mercadería llega a puerto se contacta con el agente de aduanas y la mercadería llega a almacén para ser distribuida .

6. ¿Qué entiende usted por herramientas de inteligencia comercial?

R.C. Todo aquel software, dispositivo o herramienta que nos ayude a establecer la demanda o a entender mejor la oferta de los productos.

7. ¿Cómo la empresa Corporación Castillo utiliza la Inteligencia comercial para la importación de dispositivos médicos?

R.C. Gracias al portal de SUNAT tenemos una herramienta para determinar quiénes importan, a qué precio y nos ayuda con el tema de especificaciones, es usado frecuentemente por la empresa. La otra herramienta es el portal de DIGEMID que permite establecer quienes son las fabricantes| y hacemos un cruce de ideas que nos ayudan a tener un panorama amplio.

8. ¿Cuáles son las características que usted toma en cuenta para seleccionar un agente carga y de aduanas?

R.C. En el agente de carga más allá del precio que es un factor importante, vemos que tan factible es para el trabajo documentario, porque muchas veces los pagos demoran por el tiempo de la transferencia, por los feriados y necesitamos la facilidad de emisión de los documentos en Perú, que el flete sea continuo porque hay muchos que prometen un precio y luego cambian, vemos la seriedad de la compañía que tenga años en el mercado y portafolio de clientes se necesita una

asesoría constante de cómo va llegando la mercadería hasta que termine en la descarga del contenedor. En agente de aduanas buscamos facilidad de pago pues ellos financian parte del tema tributario que sea una empresa reconocida porque mediante cualquier contingencia en SUNAT ellos realizan descargos.

No todo es precio, es un factor importante, pero estamos en contra perder la mercadería en caso el agente de aduanas no realice las gestiones pertinentes, en caso del agente de carga me brinde un precio competitivo, pero me da facilidad en tiempos de descarga, almacenaje la rapidez de la comunicación se mide.

9. ¿Cuándo realiza una importación utiliza el tratado de libre comercio con China, de qué manera lo ha beneficiado?

R.C. Si se usa en la partidas con las cuales tenemos preferencias arancelarias, si beneficia pero no es que tenemos un beneficio muy grande, porque las preferencias bajan medio punto a veces ni un punto, nos gustaría que hubiera más pues no hay fábricas de jeringas en el Perú y en Sudamérica habrá una o dos porque son productos de márgenes muy pequeños es un producto de alto consumo implementar una fábrica en el mercado local lo veo muy complejo, debe pensar el estado que trabajamos en el sector salud al final si el precio es alto al final el paciente paga ese precio. El estado debería manejar con un arancel cero pues beneficia al sector salud y a los pacientes

10. ¿Cómo influye DIGEMID en la importación de dispositivos médicos?

R.C. DIGEMID si bien es un ente que ha ido evolucionando con el tiempo las leyes lo toman muy literal cuando el sector salud en general y los precios que se manejan en el mercado local es demasiado competitivo para los documentos que piden. hay fabricas grandes que cuando solicitamos los documentos nos dicen, pero te tendría que vender a precio mayor que es hasta 10 veces más de lo que se vende localmente se han copiado mucho a las leyes de otros países, pero no dan cuenta que Perú es un mercado que recién está creciendo y los documentos que exigen son difíciles de encontrar.

Tenemos productos que se analizan y en dos, tres meses se envía la documentación a DIGEMID ellos se demoran de 5 a 6 meses para revisarla y luego nos piden 2 semanas para dar respuesta de cosas que nos demoraran tiempo pues le informamos al proveedor, ellos revisan y sin son certificaciones aún más, si queremos que la normativa debería de regular pero también facilite a las empresas pues a menor oferta los precios se elevan quienes crecen más son las más grandes, pero esa restricción no puede disminuir la competitividad respecto a los productos y no puede darnos menores tiempos para dar respuesta que nos tomaría más tiempo .

Por ejemplo veíamos que un producto tenía el nombre y ahora en el certificado cambia el nombre pero DIGEMID no lo acepta por la literatura no porque el producto cambie sino en el caso de guantes estériles quirúrgicos antes se llamaba y ahora lo llaman guantes quirúrgicos simplemente por el termino estériles dicen que es otro producto, mucho se explica pero no entienden que quirúrgicos vienen de cirugía se muestra documentos de esterilidad, procesos, ISOS pero como no está el nombre no lo aceptan .

Pero si tienes mercadería en stock no se puede solicitar agotamiento de stock que antes servía para seguir comercializando pero ahora te dicen que pena no puedes agotar el stock como importador, es muy riesgoso pero los márgenes no contrapesan el riesgo hay que pensarlo dos o tres veces para inscribir un registro sanitario, tenemos que estar alertas para no caer en infracciones hablando de multas que se extienden a 10 UIT por poner una frase que no estaba autorizada pero si beneficia como almacenar en lugar fresco y seco eso en que perjudica al producto le da una característica pero no está autorizado pero no está perjudicando pero 10 UIT en un solo producto pero si se manejan más, una empresa puede quebrar por estas multas, debería idear un rango para cada falta es diferente vender un producto que no cumpla con la especificación a un producto que este mal en el rotulado y que produzca una confusión al usuario, pero en nuestro caso el poner almacenar en lugar fresco y seco, debería evaluar los términos de sus sanciones pone una barrera muy amplia para los importadores, respetamos la ley pero tiene que ser coherente con respecto a la

realidad nacional no puede copiar lo mejor de todo lado como si fuéramos una potencia cuando no es así, si hemos crecido en los últimos años somos una nación emergente proyectarse está bien pero la salud tiene que estar al alcance de los peruanos .

ANEXO 6: ENCUESTAS CORPORACION CASTILLO S.A.

Realizada: Rita Luz Castillo Velásquez

Cargo: Gerente General

Área: Importación

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
I. HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL						
Fuente de información	1. ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	2. ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	3. ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	4. ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante asesorías, talleres y eventos?	5	4	3	2	1
	5. ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Ferias internacionales	6. ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores?	5	4	3	2	1
	7. ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?	5	4	3	2	1
	8. ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de su competencia directa?	5	4	3	2	1
	9. ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales?	5	4	3	2	1
Identificación de los competidores	10. ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Identificando los costos y gastos	11. ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación?	5	4	3	2	1
	12. ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1

ASPECTOS	ITEMS DE JERINGAS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
II. IMPORTACION DESCARTABLES	13. ¿Utiliza las herramientas de inteligencia comercial para identificar posibles productos a importar?	5 ✓	4	3	2	1
	14. ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?	5 ✓	4	3	2	1
Mercados potenciales	15. ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?	5 ✓	4	3	2	1
	16. ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad?	5 ✓	4	3	2	1
Plan de negocios	17. ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?	5 ✓	4	3	2	1
	18. ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?	5 ✓	4	3	2	1
Posibles Proveedores	19. ¿Considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4 ✓	3	2	1
	20. ¿Considera importante la experiencia en el rubro para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3 ✓	2	1
	21. ¿Para elegir nuevos proveedor considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?	5 ✓	4	3	2	1

Realizada: Miguel Arce Maquera

Cargo: Sub Gerente General

Área: Importación

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
I. HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL						
Fuente de información	1. ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	2. ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	3. ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	4. ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante asesorías, talleres y eventos?	5	4	3	2	1
	5. ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Ferias internacionales	6. ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores?	5	4	3	2	1
	7. ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?	5	4	3	2	1
	8. ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de su competencia directa?	5	4	3	2	1
	9. ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales?	5	4	3	2	1
Identificación de los competidores	10. ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Identificando los costos y gastos	11. ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación?	5	4	3	2	1
	12. ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1

Miguel Arce

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
II. IMPORTACION DE JERINGAS DESCARTABLES						
Mercados potenciales	13. ¿Utiliza las herramientas de inteligencia comercial para identificar posibles productos a importar?	5	4	3	2	1
	14. ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?	5	4	3	2	1
Plan de negocios	15. ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	16. ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad?	5	4	3	2	1
Posibles Proveedores	17. ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	18. ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	19. ¿Considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	20. ¿Considera importante la experiencia en el rubro para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	21. ¿Para elegir nuevos proveedor considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?	5	4	3	2	1

Realizada: William Motta Pérez

Cargo: Director Técnico

Área: Importación

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
I. HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL						
Fuente de información	1. ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	2. ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	3. ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	4. ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante asesorías, talleres y eventos?	5	4	3	2	1
	5. ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Ferias internacionales	6. ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores?	5	4	3	2	1
	7. ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?	5	4	3	2	1
	8. ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de su competencia directa?	5	4	3	2	1
	9. ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales?	5	4	3	2	1
Identificación de los competidores	10. ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Identificando los costos y gastos	11. ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación?	5	4	3	2	1
	12. ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1


William Motta Pérez
C.Q.F.P. 16081
Director Técnico.

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
II. IMPORTACION DE JERINGAS DESCARTABLES						
Mercados potenciales	13. ¿Utiliza las herramientas de inteligencia comercial para identificar posibles productos a importar?	5	4	3	2	1
	14. ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?	5	4	3	2	1
Plan de negocios	15. ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	16. ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad?	5	4	3	2	1
Posibles Proveedores	17. ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	18. ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	19. ¿Considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	20. ¿Considera importante la experiencia en el rubro para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	21. ¿Para elegir nuevos proveedor considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?	5	4	3	2	1

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
I. HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL						
Fuente de información	1. ¿Utilizas páginas web para encontrar información internacional de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	2. ¿Las páginas web utilizadas de manera frecuente facilitan información clara y precisa para la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	3. ¿Considera que la página web de DIGEMID contribuye en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	4. ¿Considera que DIGEMID promueve la inteligencia comercial mediante asesorías, talleres y eventos?	5	4	3	2	1
	5. ¿Los talleres y eventos realizados por DIGEMID influyen en el aumento de la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Ferias internacionales	6. ¿Considera que las ferias internacionales permiten obtener nuevos proveedores?	5	4	3	2	1
	7. ¿Cree Ud. que las ferias internacionales y nacionales son difundidas a todas las empresas importadoras?	5	4	3	2	1
	8. ¿Considera que las ferias internacionales contribuyen al reconocimiento de su competencia directa?	5	4	3	2	1
	9. ¿Las ferias internacionales ha fortalecido las relaciones comerciales con sus proveedores actuales?	5	4	3	2	1
Identificación de los competidores	10. ¿Identifica el precio FOB de sus competidores antes de realizar una importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
Identificando los costos y gastos	11. ¿Considera que realizar cotizaciones de los servicios que ofrecen los agentes del comercio exterior contribuye en la reducción de los gastos y costos en la importación?	5	4	3	2	1
	12. ¿Utiliza los beneficios arancelarios del tratado de libre comercio de China en la importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1

ASPECTOS	ITEMS	VALORACION				
		Siempre(5)	Casi Siempre (4)	A veces (3)	Casi Nunca (2)	Nunca (1)
II. IMPORTACION DE JERINGAS DESCARTABLES						
Mercados potenciales	13. ¿Utiliza las herramientas de inteligencia comercial para identificar posibles productos a importar?	5	4	3	2	1
	14. ¿Para realizar una importación de jeringas descartables considera países con los cuales tenemos tratados comerciales?	5	4	3	2	1
Plan de negocios	15. ¿Realiza la identificación de los agentes de comercio exterior en el proceso de importación de jeringas descartables?	5	4	3	2	1
	16. ¿Al utilizar el tratado de libre comercio ha incrementado la utilidad?	5	4	3	2	1
Posibles Proveedores	17. ¿Considera importante el precio para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	18. ¿Considera importante el tiempo de tránsito para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	19. ¿Considera importante los días de almacenaje para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	20. ¿Considera importante la experiencia en el rubro para aceptar el servicio de un agente de carga?	5	4	3	2	1
	21. ¿Para elegir nuevos proveedor considera las certificaciones internacionales exigidas por DIGEMID?	5	4	3	2	1

Janette Tello Polo
Asistente de Importaciones



ANEXO 7: ORGRANIGRAMA CORPORACIÓN CASTILLO S.A.

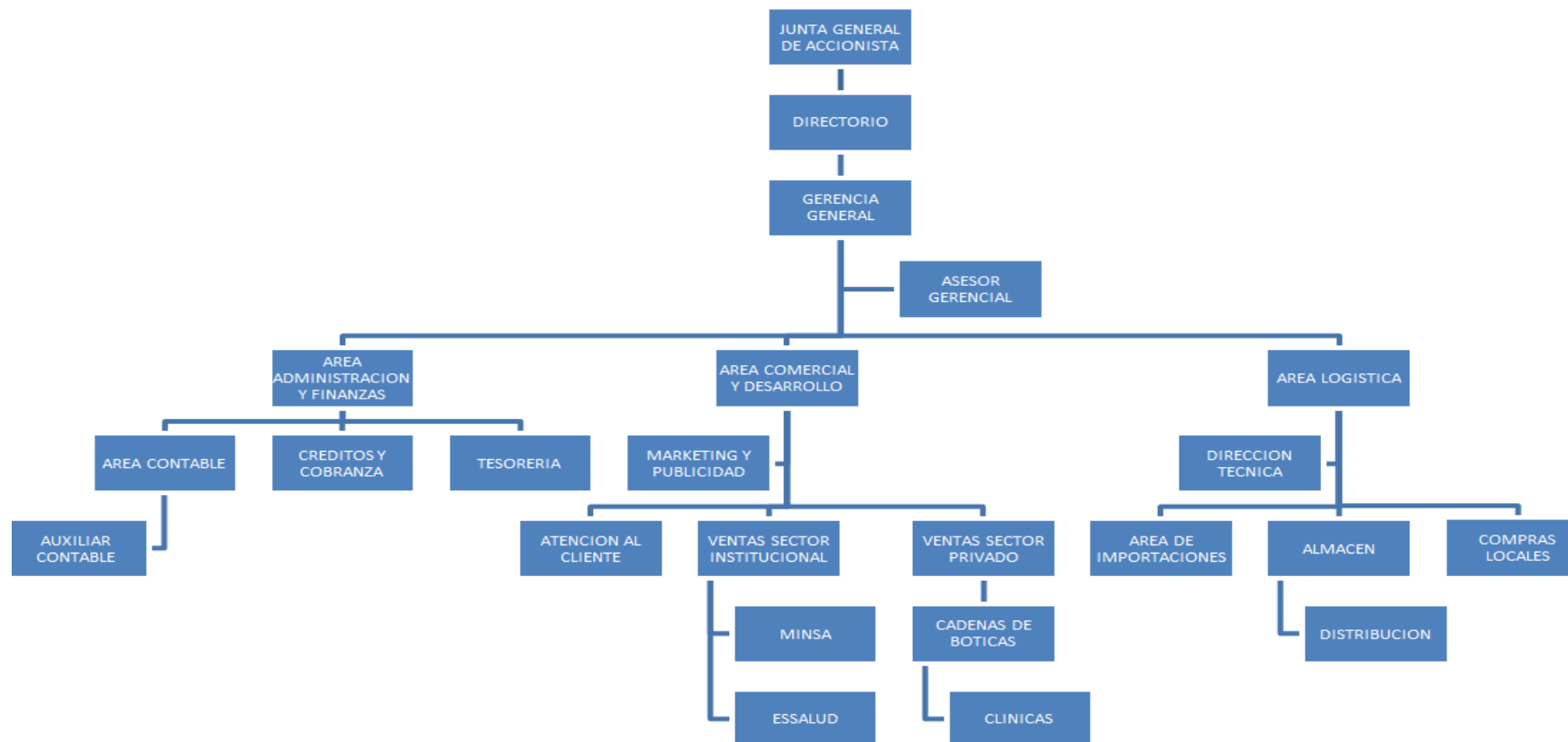


Grafico 24 Organigrama Corporación Castillo S.A.

ANEXO 8: MOF CORPOPRACION CASTILLO S.A. 2017

NOMBRE DEL CARGO: ASISTENTE DE IMPORTACIONES
FINALIDAD DEL CARGO Gestionar el proceso de importaciones
FUNCIONES IMPORTACIONES Revisar los correos de los proveedores del extranjero Planificar, generar orden de compra en base a los promedios de rotación y stock del sistema Abrir las cartas de crédito de importación que deben ser firmadas por el Presidente Ejecutivo Enviar al Banco las cartas de crédito firmadas Comunicarse con el Proveedor para que generen la producción Verificar que los rotulados tengan la misma información que los registros sanitarios Gestionar la aprobación de los rotulados con Dirección Técnica Traducir los documentos de importación – Certificado de Análisis, ISOS, Factura Comercial y Packinglease Contactar con el agente de carga con una anticipación de 15 días para gestionar el flete Internacional Evaluar los beneficios y al máximo de estadía que ofrezca la agencia de carga Informar al proveedor el agente de carga con el cual se trabajará Seguimiento a la llegada del contenedor al puerto Contactar con el agente de aduanas para gestionar la nacionalización de la mercancía Abrir la proforma en donde se detalla los gastos que se incurre en el proceso Coordinar con el Asistente Contable las fechas de vencimiento de las letras – Evitar que no haya obligaciones financieras para poner esas fechas Recoger los documentos de importación enviados por el proveedor a través del Banco Entregar la documentación al agente de aduanas junto con las letras debidamente selladas y firmadas por la Administradora Seguimiento con el agente de aduanas para verificar la recepción de la documentación y la numeración de la DUA Esperar a la respuesta de la canal designada: Verde, Naranja o Rojo Solicitar al agente de aduanas la contratación de una cuadrilla e indicar que día se hará la entrega del contenedor en los Almacenes de CORPCAS Entregar al Jefe de Almacén: PackingLease, Certificados Análisis en inglés y su respectiva traducción Entregar al Asistente de Facturación, Compras y Ventas las facturas comerciales, PackingLease, Certificados Análisis en inglés y su respectiva traducción Informar al proveedor las incidencias de la importación para que puedan hacer llegar una solución Realizar estudios de mercado para buscar nuevos proveedores que garanticen calidad y el precio competitivo Realizar estudios de mercado de los productos nuevos a importar Buscar preferencias arancelarias en los productos

ANEXO 9: CERTIFICADO DE ASOCIADO CORPORACIÓN CASTILLO S.A. A LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



ANEXO 10: CONSTANCIA DE ASOCIADO CORPORACIÓN CASTILLO S.A. A LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA



CONSTANCIA DE ASOCIADO N° 215 - 2017

Conste por el presente documento que: **CORPORACION CASTILLO SOCIEDAD ANONIMA-CORPCAS** identificado con **N° de RUC 20453886892**, domiciliada en JR. LUIS CARRANZA NRO. 1985 URB. CONDE LIMA, se encuentra asociado a nuestra institución bajo el **Código N°026832.6** Categoría "C", desde el 09 de Julio de 2012, teniendo como Gerente General a la Sra. **RITA LUZ CASTILLO VELASQUEZ**.

Se expide la presente constancia a solicitud de la parte interesada y para los fines que estime conveniente.

Vigencia 3 meses después de emitida.

Lima, 20 de Noviembre de 2017.


CÁMARA DE COMERCIO - LIMA
Rita Luz Castillo Velasquez
Línea Gráfica Yamahiro
Fundadora del Centro de Servicio al Asociado



Sede Principal - Jesús María: Av. Giuseppe Garibaldi 396 - T. 463 3434
Sede La Victoria - Gamarra: Jr. Gamarra 653, Of. 601 (Galería Plaza) - T. 219 1840
Sede Los Olivos: Av. Carlos Izaguirre 754 - T. 219 1843
Sede Callao - Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett s/n, Of. 221, Mód. "A" - T. 219 1841
Sede Santa Anita: Calle Los Cipreses N° 140 5to piso, Of. 501 (Edificio ORBES) T. 219 1510
Sede Callao: Av. Oscar R. Benavides (Ex Avenida Colonial) N° 5411 Urb. Parque Industrial - Callao T. 219 1505

www.camaralima.org.pe

ANEXO 11: CARTA DE ACEPTACION CORPORACION CASTILLO S.A.



Lima 16 de diciembre de 2017

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

Estimado Sr. Gonzales,

Presente,-

Me es grato dirigirme a usted y saludarlo de manera cordial, agradeciendo así los deseos de éxito en las labores que desempeñamos como empresa.

Yo **Rita Luz Castillo Velásquez**, en nombre de la empresa **Corporación Castillo S.A.**, con RUC: **20453886892**, autorizamos el ingreso a nuestras instalaciones para el desarrollo de estudio de proyecto de tesis (entrevistas, encuestas), con el único propósito de apoyo para el cumplimiento de objetivos en la investigación de las Srtas.:

Apellidos y Nombres	DNI
Huamani Ramírez, Denis	47144630
Tello Polo, Luz Janette	47599251

En el desarrollo de este proyecto de tesis, solicitamos que los datos obtenidos dentro de esta investigación, sean utilizados de manera confiable y no para ningún propósito distinto a lo señalado anteriormente.

Sin otro en particular me despido de usted.

Atentamente


CORPORACIÓN CASTILLO S.A.
RITA LUZ CASTILLO VELASQUEZ
REPRESENTANTE LEGAL

ANEXO 12: IMÁGENES

Imagen 1

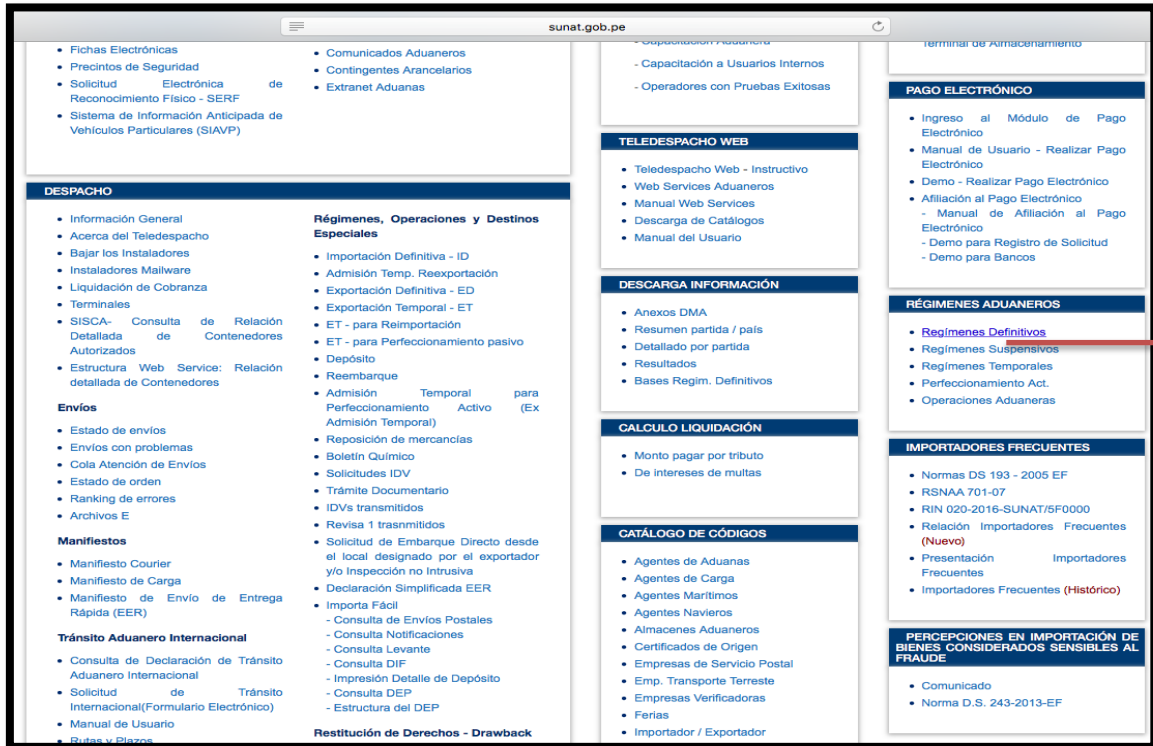


Imagen 2

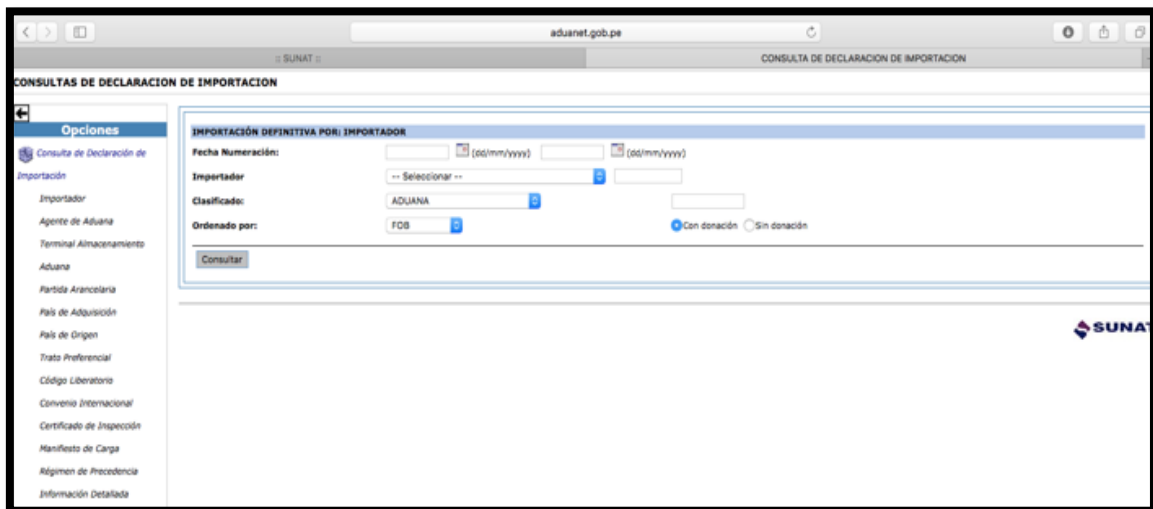
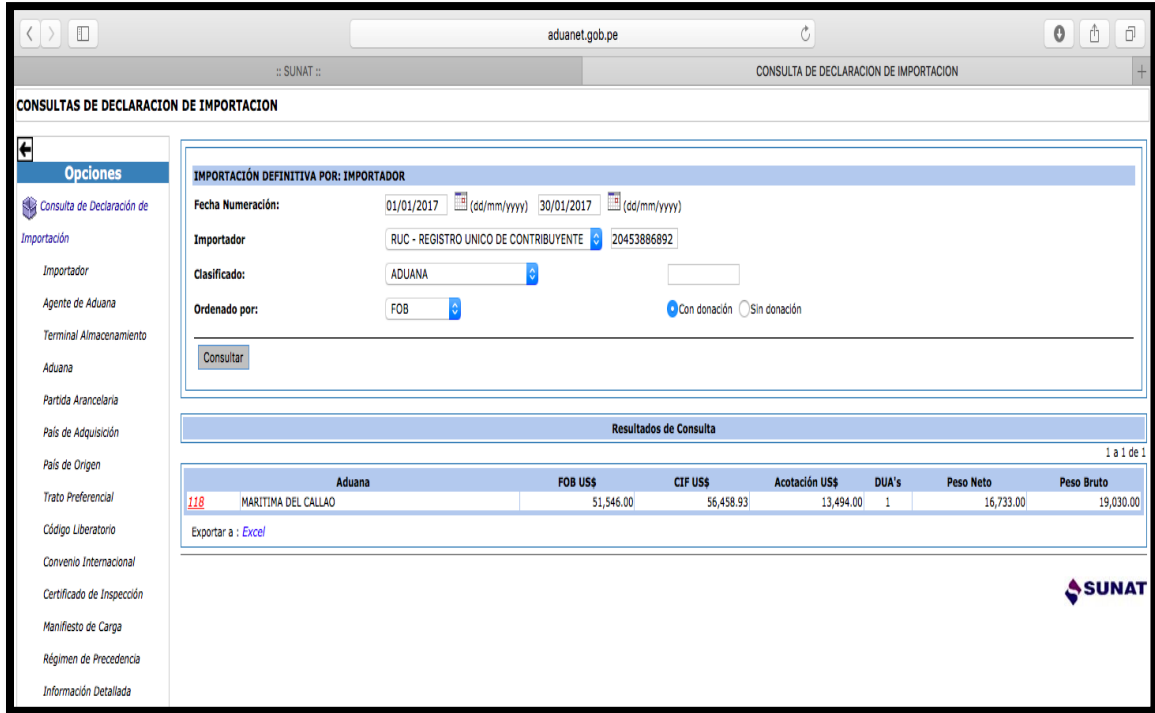


Imagen 3



CONSULTAS DE DECLARACION DE IMPORTACION

IMPORTACIÓN DEFINITIVA POR: IMPORTADOR

Fecha Numeración: 01/01/2017 (dd/mm/yyyy) 30/01/2017 (dd/mm/yyyy)

Importador: RUC - REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE 20453886892

Clasificado: ADUANA

Ordenado por: FOB Con donación Sin donación

Consultar

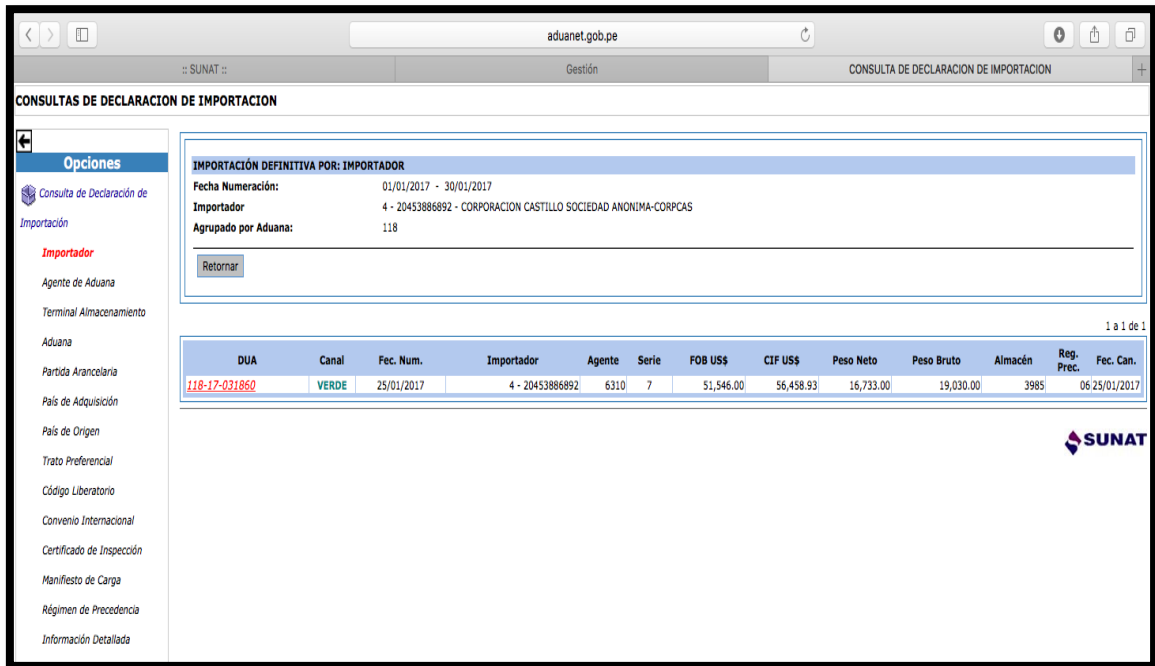
Resultados de Consulta 1 a 1 de 1

Aduana	FOB US\$	CIF US\$	Acotación US\$	DUA's	Peso Neto	Peso Bruto
118 MARITIMA DEL CALLAO	51,546.00	56,458.93	13,494.00	1	16,733.00	19,030.00

Exportar a : [Excel](#)

SUNAT

Imagen 4



CONSULTAS DE DECLARACION DE IMPORTACION

IMPORTACIÓN DEFINITIVA POR: IMPORTADOR

Fecha Numeración: 01/01/2017 - 30/01/2017

Importador: 4 - 20453886892 - CORPORACION CASTILLO SOCIEDAD ANONIMA-CORPCAS

Agrupado por Aduana: 118

Retornar

Resultados de Consulta 1 a 1 de 1

DUA	Canal	Fec. Num.	Importador	Agente	Serie	FOB US\$	CIF US\$	Peso Neto	Peso Bruto	Almacén	Reg. Prec.	Fec. Can.
118-17-031860	VERDE	25/01/2017	4 - 20453886892	6310	7	51,546.00	56,458.93	16,733.00	19,030.00	3985	06/25/01/2017	

SUNAT

Imagen 5:

aduanet.gob.pe

SUNAT :: Gestión CONSULTA DE DECLARACION DE IMPORTACION

CONSULTAS DE DECLARACION DE IMPORTACION

10 - Importación Definitiva || IMPRIMIR

Aduana		Código		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)		REGISTRO DE ADUANA	
MARITIMA DEL CALLAO		118					
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 031860		
000187	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 25/01/2017		
1 IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador		Sujeto a: VERDE			
		CORPORACION CASTILLO SOCIEDAD ANONIMA-CORPCAS					
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod. Libi. Geo.	
4 - 20453886892			JR. LUIS CARRANZA NRO. 1985 URB. CONDE LIMA - LIMA - LIMA				
3 TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte	Código		
		- 5009	2017 - 40	1 - MARITIMO			
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S	Código		
12/01/2017		-					
4 ALMACEN		4.1 Depósito Temporal Código	4.2 Depósito A. Autorizado Código	4.3 Plazo Solicitado			
		- 3985		0			
5 TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera Código		5.2 Modalidad Código			
		OTROS - 099		OTRAS FORMAS DE PAGO - 7			
6 VALOR ADUANA		6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega	
		51546	4660	252.93	0	56,458.93	
8 DECLARANTE		8.1 Declarante (Tipo - Nro. de documento - Razón Social)					
		RUC 20264522952 - W. MERCHOR S.A.C.					
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U. Físicas	Total U. Comercial.	
		16733.0	19030.0	1645.0	1973000.0	1973000.0	

VALORES AJUSTADOS

FOB ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0
SEGURO ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0
FLETE ANTERIOR AL AJUSTE: 0.0

Tasas Externas || TRIBUTOS || L/C Asociadas || L/C Asociadas en la Central || Formato B || Reporte DUA || IMPRIMIR || SERIE: ELUJA SERIE

Relacion de Contenedores || Retornar

Imagen 6:

aduanet.gob.pe

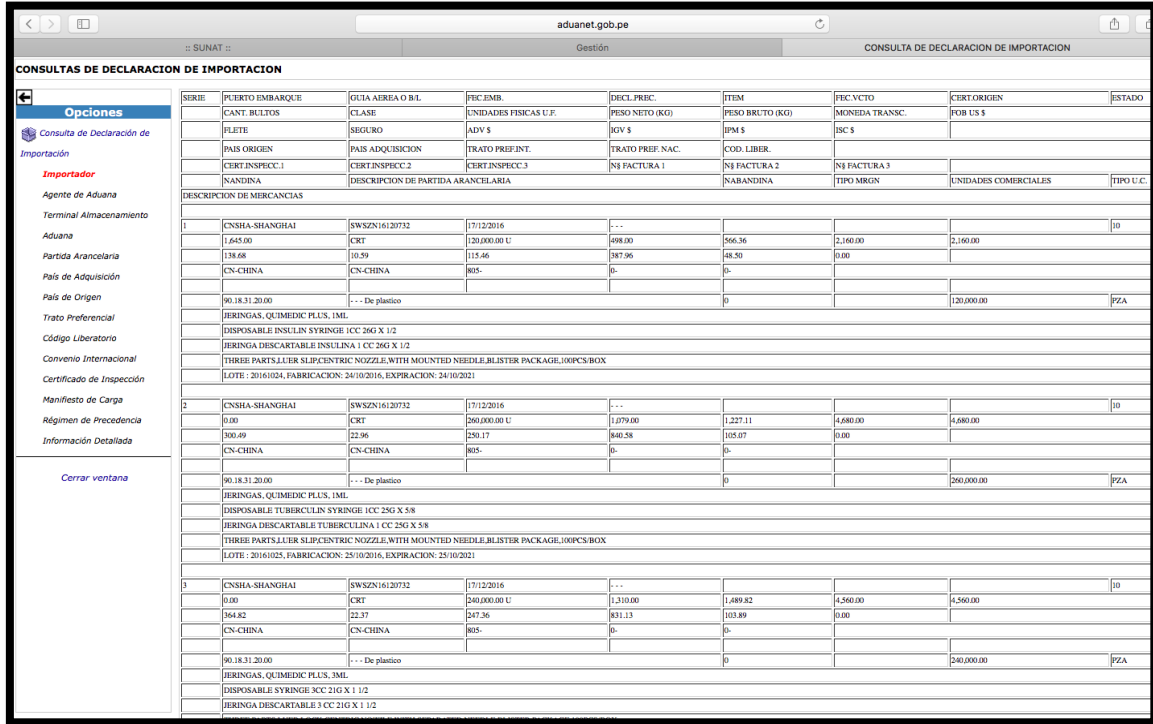
SUNAT :: Gestión CONSULTA DE DECLARACION DE IMPORTACION

CONSULTAS DE DECLARACION DE IMPORTACION

DECLARACION UNICA DE IMPORTACION (A1)
REGIMEN 10 - IMPORTACION DEFINITIVA

2. REGISTRO DE ADUANAS		DECLARACION: 118-2017-10-031860-00		FECHA NUMERACION: 25/01/2017	SUJETO A: VERDE
1. IDENTIFICACION:		1.1. ADUANA: MARITIMA DEL CALLAO		118	1.2. DECLARANTE: W. MERCHOR S.A.C. 6310
		1.3. IMPORTADOR: 4-20453886892		CORPORACION CASTILLO SOCIEDAD ANONIMA-CORPCAS	1.5. DIRECCION: JR. LUIS CARRANZA NRO. 1985 URB. CONDE LIMA - LIMA - LIMA
3. TRANSACCION		3.1. MONEDA: 0		3.2. FORMA DE PAGO:	7. OTRAS FORMAS DE PAGO
		3.4. ENT.FINANC.: 099-OTROS		3.2.- FEC. CARTA CRED:	3.6. EXONERACION C.I.:
4. TRANSPORTE		4.1. MANIFIESTO: 2017-40		4.2. MODO: 0	4.3. EMPRESA: 5009
5. ALMACENAMIENTO Y OTROS		5.1. TERMINAL: FARGOLINE SOCIEDAD ANONIMA - FARGOLINE S.A.		3985	4.4. FEC. LLEGADA: 12/01/2017
5.5. TOTAL PESO NETO (KG):		16,733.00		5.6. TOTAL PESO BRUTO(KG):	19,030.00
5.7. TOTAL CANTIDAD BULTOS:		1,645.00		5.8. TOTAL UNIDADES FISICAS:	1,973,000.00
5.9. UNIDADES COMERCIALES:		1,973,000.00		5.10. RES. EXON. NUM.:	0
5.12. TOTAL SERIES:		7		5.11. TIPO TRATAMIENTO:	NORMAL.1
6. BASE IMPONIBLE:		MONEDA TRANSACCION		TOTAL DOLARES (USD)	
6.1. FOB:		0.00		51,546.00	
6.2. FLETE:		0.00		4,660.00	
6.4. SEGURO:		0.00		252.93	
6.5. CIF:		0.00		56,458.93	
LIQUIDACION DEL ADEUDO		CONCEPTO		LIQUIDACION \$	LIBERACION \$
		3.1. AD. VALOREM		3,388.00	565.00
		3.2. DERECHO ESPECIFICO		0.00	0.00
		3.3. IMP. SELECTIVO CONSUMO		0.00	0.00
		3.4. IMP. PROMOCION MUNICIPAL		1,197.00	11.00
		3.5. IMP. GENERAL A LA VENTA		9,575.00	90.00
		3.6. DERECHO ANTIDUMPING		0.00	0.00
		3.7. TASA SERVICIO DESPACHO		0.00	0.00
		3.8. RECARGO NUMERACION		0.00	0.00
		3.9. SOBRETASA ADICIONAL		0.00	0.00
		3.11. TOTAL LIQUIDACION		15,494.00	15,494.00
ULTIMO DIA DE PAGO: 25/01/2017		FECHA CANCELACION: 25/01/2017		BANCO DE CANCELACION: 002BANCO DE CREDITO DEL PERU	

Imagen 7:



SERIE	PUERTO EMBARQUE	GLIA AEREA O B/L	FECH.EMB.	DECL. PREC.	ITEM	FECH. VCTO	CERT. ORIGEN	ESTADO
	CANT. BULTOS	CLASE	UNIDADES FISICAS U.F.	PESO NETO (KG)	PESO BRUTO (KG)	MONEDA TRANS.	FOB US \$	
	FLIETE	SEGURO	ADV \$	IGV \$	IPM \$	ISC \$		
	PAIS ORIGEN	PAIS ADQUISICION	TRATO PREF. INT.	TRATO PREF. NAC.	COD. LIBER.			
	CERT.INSPEC.C.1	CERT.INSPEC.C.2	CERT.INSPEC.C.3	Nº FACTURA 1	Nº FACTURA 2	Nº FACTURA 3		
	NANDINA	DESCRIPCION DE PARTIDA ARANCELARIA		NABANDINA	TIPO MIGN	UNIDADES COMERCIALES		TIPO U.C.
DESCRIPCION DE MERCANCIAS								
1	CNSHA-SHANGHAI	SWSZ16120732	17/12/2016	- - -				10
	0.00	CRT	120,000.00 U	498.00	566.36	2,160.00	2,160.00	
	138.68	10.59	115.46	387.96	48.50	0.00		
	CN-CHINA	CN-CHINA	805-	0-	0-			
	90.18.31.20.00	- - - De plastico			0		120,000.00	PZA
	JERINGAS, QUIMEDIC PLUS, IML							
	DISPOSABLE INSULIN SYRINGE ICC 26G X 1/2							
	JERINGA DESCARTABLE INSULINA 1 CC 26G X 1/2							
	THREE PARTS LUER SLIP CENTRIC NOZZLE WITH MOUNTED NEEDLE BLISTER PACKAGE, 100PCS/BOX							
	LOTE : 20161024, FABRICACION: 24/10/2016, EXPIRACION: 24/10/2021							
2	CNSHA-SHANGHAI	SWSZ16120732	17/12/2016	- - -				10
	0.00	CRT	260,000.00 U	1,079.00	1,227.11	4,680.00	4,680.00	
	320.09	22.96	250.17	840.58	105.07	0.00		
	CN-CHINA	CN-CHINA	805-	0-	0-			
	90.18.31.20.00	- - - De plastico			0		260,000.00	PZA
	JERINGAS, QUIMEDIC PLUS, IML							
	DISPOSABLE TUBERCULIN SYRINGE ICC 25G X 5/8							
	JERINGA DESCARTABLE TUBERCULINA 1 CC 25G X 5/8							
	THREE PARTS LUER SLIP CENTRIC NOZZLE WITH MOUNTED NEEDLE BLISTER PACKAGE, 100PCS/BOX							
	LOTE : 20161025, FABRICACION: 25/10/2016, EXPIRACION: 25/10/2021							
3	CNSHA-SHANGHAI	SWSZ16120732	17/12/2016	- - -				10
	0.00	CRT	240,000.00 U	1,310.00	1,489.82	4,560.00	4,560.00	
	364.82	22.37	247.36	831.13	103.89	0.00		
	CN-CHINA	CN-CHINA	805-	0-	0-			
	90.18.31.20.00	- - - De plastico			0		240,000.00	PZA
	JERINGAS, QUIMEDIC PLUS, IML							
	DISPOSABLE SYRINGE 3CC 21G X 1 1/2							
	JERINGA DESCARTABLE 3 CC 21G X 1 1/2							

Imagen 8

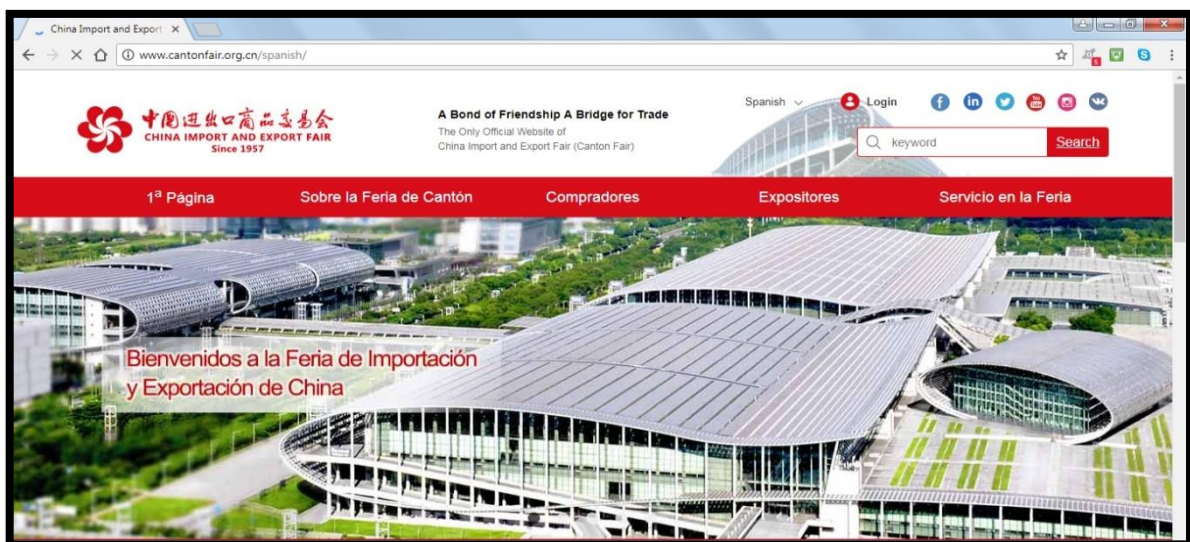


Imagen 9



Imagen 10



Imagen 11



Imagen 12



Imagen 13



Imagen 14



Imagen 15

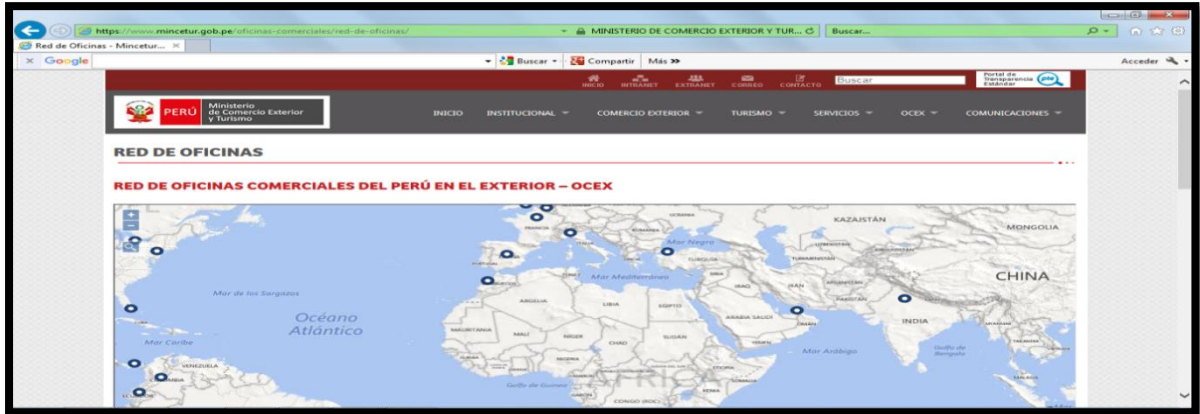


Imagen 16

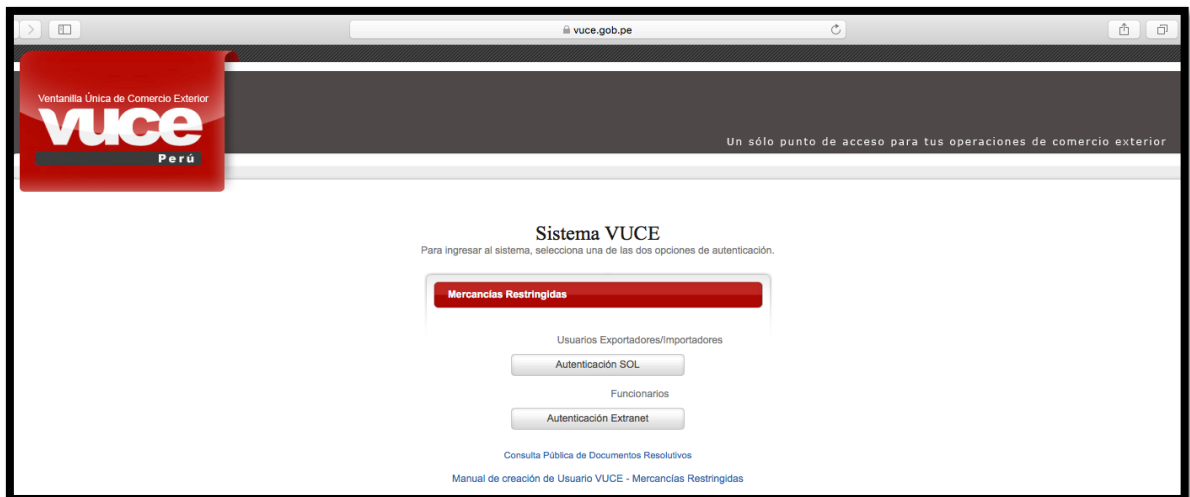


Imagen 17

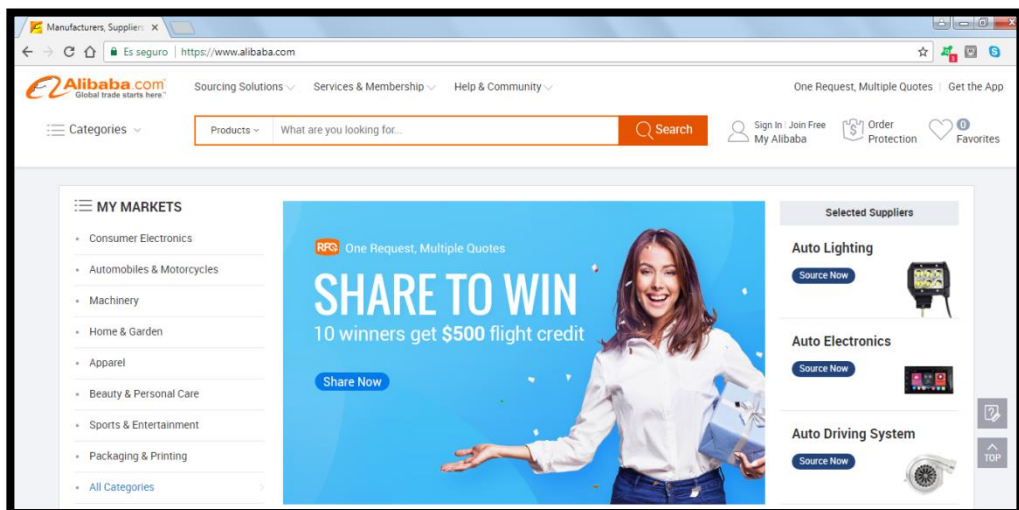


Imagen 18



Imagen 19

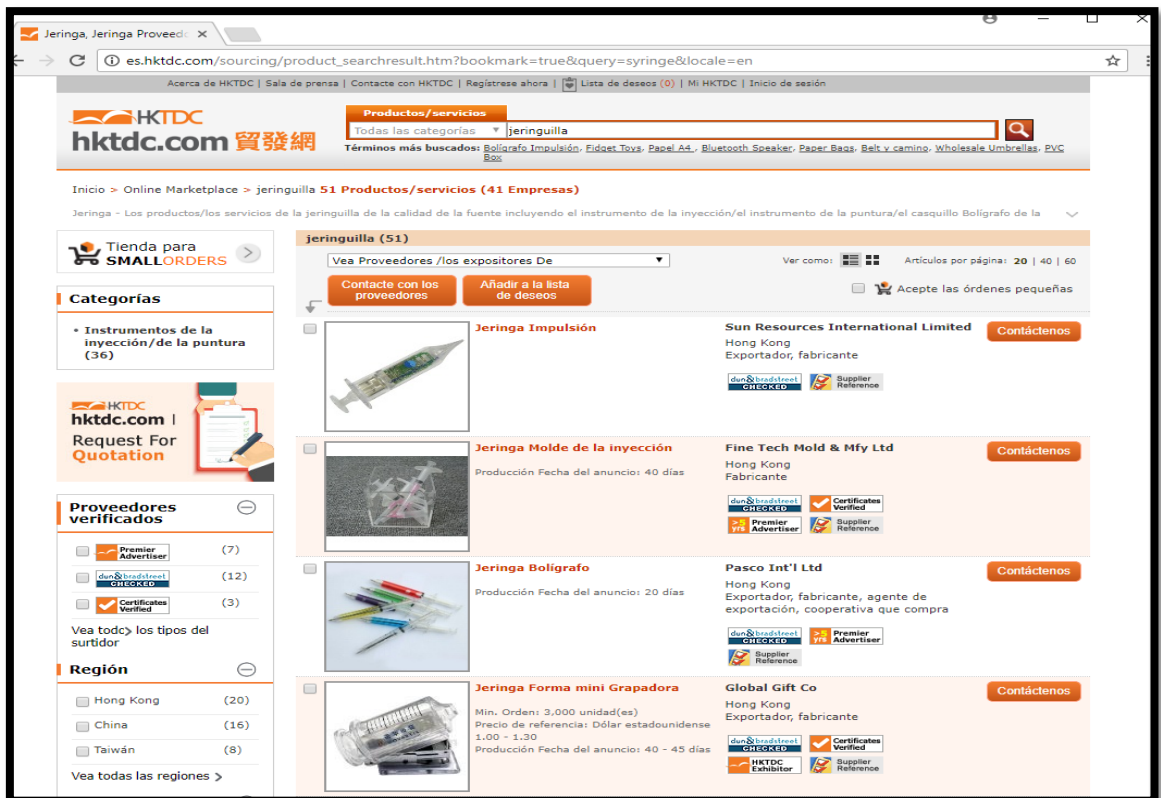


Imagen 20



Imagen 21

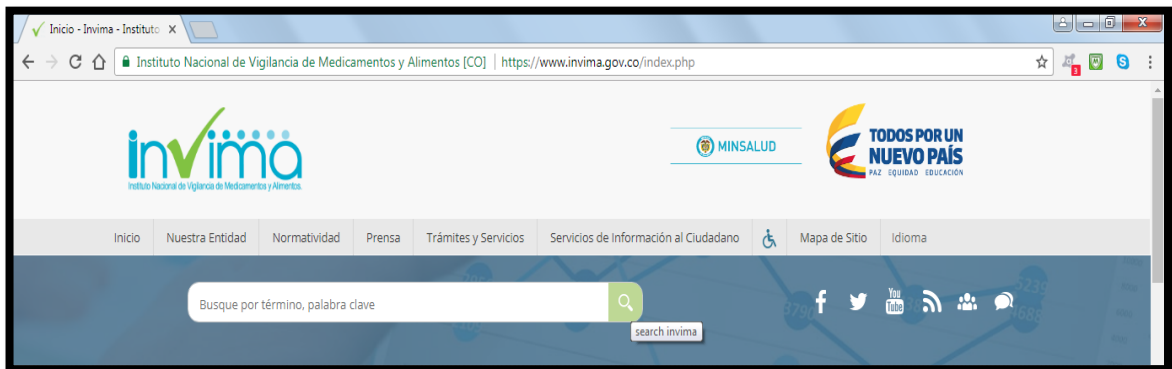


Imagen 22

Sistema de Tramites en L. X

farmacovigilancia.invima.gov.co:8082/Consultas/consultas/consreg_encabcum.jsp

INVIMA Consulta Datos de Productos

Registro Clasificación ATC

Grupo: MEDICO QUIRURGICOS Producto: Jeringa

Por nombre del Producto
 Por Registro Sanitario
 Por Principio Activo
 Expediente:

Ingrese parte del nombre de producto (mínimo 3 caracteres)

Por favor, introduzca la palabra que se muestra a continuación:

4n622

4n622 Nueva Imagen

Buscar Nueva Consulta

Para ver información detallada del producto, haga click en el número de expediente.

Su búsqueda enlistó 179 registros para el grupo MEDICO QUIRURGICOS Fecha/Hora sistema: 2017/12/11 13:48

Expediente	Nombre del Producto	Registro sanitario	Estado Registro	Fecha Vencimiento	
24542	JERINGAS HIPODERMICAS TERUMO CON Y SIN AGUJA CON PUNTA (COMUNES, INSULINA, TUBERCULINA).	INVIMA V-000806	Vencido	2009-05-07	IMPC
43355	JERINGAS Y AGUJAS DESECHABLES G.R.	V-001630	Vencido	2002-07-06	SIN C
45244	PENTAJET JERINGAS DESECHABLES	V-001652	Vencido	2002-09-28	SIN C
46604	JERINGAS CHIRANA	V-001735	Vencido	2003-06-17	SIN C
48109	"NIPRO" DISPOSABLE SYRINGE WITH/WITHOUT NEEDLE. JERINGAS DESECHABLES CON Y SIN AGUJA	INVIMA V- 001728	Vencido	2003-04-29	IMPC
50105	JERINGAS DESECHABLES Y AGUJAS HIPODERMICAS DESECHABLES	INVIMA V-002353	Vencido	2007-09-04	IMPC
53853	JERINGAS ESTERILES DESECHABLES H.S MEDICAL	INVIMA V-01309	Vencido	2005-06-13	SIN C
56244	JERINGAS HIPODERMICAS DESECHABLES CON Y SIN AGUJA DE PLASTIPAK B-D DISCARDIT II Y DISCARPLUS	INVIMA V- 000673 R1	Vencido	2005-03-30	IMPC
59685	JERINGAS Y AGUJAS HIPODERMICAS DESECHABLES	INVIMA V-002177	Vencido	2012-05-17	SABR
70179	JERINGAS B-2 EM PARA ANGIOGRAFIA	INVIMA V-002110	Vencido	2006-10-28	SIN C
88630	JERINGA DESECHABLES	INVIMA V-001626	Vencido	2006-11-14	SIN C
206306	JERINGAS DESECHABLES PARA INSULINA	INVIMA V-002027	Vencido	2006-09-25	SIN C
	JERINGAS DESECHABLES AGUJAS Y EQUIPOS PARA VENA DE				

Imagen 23

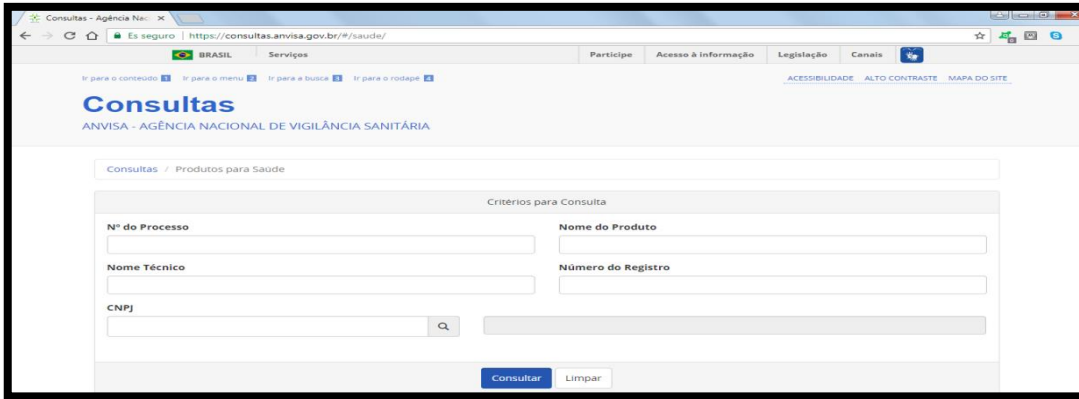


Imagen 24



Imagen 25



Imagen 26



ANEXO 13: EMPAQUES PARA LAS JERINGAS DESCARTABLES

Rotulado Caja



Rotulado inmediato



Rotulado Cajón



Visita Corporación castillo



Visita a la Feria Tecno salud Lima



