



# **FACULTAD DE NEGOCIOS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

“APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS BIOMÉDICOS (TERMOCICLADOR) DE LA EMPRESA IMPORTADORA MEDICAL INSIGHT SAC, 2019”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

**Autor:**

Denisse Mirella Rubio Cotrina

**Asesor:**

Mg. Berenice Cajavilca Gonzales

Lima - Perú

2019

## APROBACIÓN DE LA TESIS

La asesora Mg. **Berenice Cajavilca Gonzales** y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por la Bachiller **Denisse Mirella Rubio Cotrina**, denominada:

### “APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS BIOMÉDICOS (TERMOCICLADOR) DE LA EMPRESA IMPORTADORA MEDICAL INSIGHT S.A.C 2019”



---

Mg. Berenice Cajavilca Gonzales

ASESOR



---

Mg. Alberto Daniel Rojas Balletta

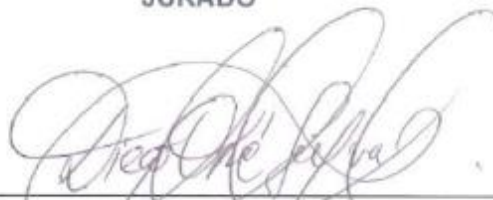
JURADO  
PRESIDENTE



---

Mg. Erick Gonzalo Calderón Zúñiga

JURADO



---

Mg. Diego Armando Oré Leyva

JURADO

## DEDICATORIA

A Dios, mi familia y especialmente  
a mi madre, que siempre estuvo conmigo  
dándome su apoyo, alentándome a ser una  
persona de valor, honesta y perseverante en  
la culminación de mis estudios.

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Privada del Norte, en la cuál me desarrollé personal y profesionalmente; a la empresaprivada que acogió mi proyecto, y a mi asesor, por su imprescindible apoyo.

## TABLA DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DE LA TESIS .....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
ÍNDICE DE TABLAS .....	vi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vii
RESUMEN .....	viii
ABSTRACT.....	ix
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....	10
1.1.    Realidad Problemática .....	10
1.2.    Formulación del problema.....	30
1.3.    Objetivos.....	30
1.3.1.  Objetivo general .....	30
1.3.2.  Objetivos específicos.....	30
1.4.    Hipótesis .....	31
1.4.1.  Hipótesis general.....	31
1.4.2.  Hipótesis específicas .....	31
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	32
2.1.  Tipo de investigación.....	32
2.2.  Población y muestra.....	33
2.3.  Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos .....	33
2.4.  Procedimiento .....	34
CAPÍTULO III. RESULTADOS .....	38
3.1.    Análisis de resultados .....	38
3.2.    Contrastación de hipótesis .....	54
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....	62
4.1.  Discusión.....	62
4.2.  Conclusiones .....	604
REFERENCIAS.....	616
ANEXOS .....	647

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Influencia de la Inteligencia comercial en importaciones de equipos biomédicos.</i> ...38	38
Tabla 2. <i>Influencia de la oferta en las importaciones de equipos biomédicos.</i> .....39	39
Tabla 3. <i>Influencia de la cantidad de proveedores en importaciones de equipos biomédicos.</i> 40	40
Tabla 4. <i>Influencia del tipo de productos en las importaciones de equipos biomédicos.</i> .....41	41
Tabla 5. <i>Influencia de la demanda en las importaciones de equipos biomédicos.</i> .....42	42
Tabla 6. <i>Influencia de la cantidad de clientes en las importaciones de equipos biomédicos.</i> ..43	43
Tabla 7. <i>Influencia de la cantidad importada en las importaciones de equipos biomédicos.</i> .44	44
Tabla 8. <i>Influencia del precio en las importaciones de equipos biomédicos.</i> .....45	45
Tabla 9. <i>Influencia del nivel de competencia en las importaciones de equipos biomédicos.</i> ..46	46
Tabla 10. <i>Influencia del nivel socioeconómico en importaciones de equipos biomédicos.</i> .....47	47
Tabla 11. <i>Influencia de los proveedores de equipos en la inteligencia comercial.</i> .....48	48
Tabla 12. <i>Influencia de las Certificaciones ISO 9001 en la inteligencia comercial.</i> .....49	49
Tabla 13. <i>Influencia de la Certificaciones ISO 13485 en la Inteligencia comercial.</i> .....50	50
Tabla 14. <i>Influencia de Operaciones de importación Vía aérea en inteligencia comercial</i> ...51	51
Tabla 15. <i>Influencia de las Operaciones de importación Vía Marítima en la inteligenciacomercial</i> .....52	52
Tabla 16. <i>Influencia de los impuestos por la importación en la inteligencia comercial.</i> .....53	53
Tabla 17. <i>Hipótesis principal</i> .....54	54
Tabla 18. <i>Hipótesis secundaria H1</i> .....55	55
Tabla 19. <i>Hipótesis secundaria H2</i> .....56	56
Tabla 20. <i>Hipótesis secundaria H3</i> .....57	57

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Inteligencia comercial e importaciones de equipos biomédicos.....	38
<i>Figura 2.</i> Influencia de la oferta en las importaciones de equipos biomédicos.....	39
<i>Figura 3.</i> Influencia de la oferta en las importaciones de equipos biomédicos.....	40
<i>Figura 4.</i> Influencia del tipo de productos en las importaciones de equipos biomédicos. ....	41
<i>Figura 5.</i> Influencia de la demanda en las importaciones de equipos biomédicos.....	42
<i>Figura 6.</i> Influencia de la cantidad de clientes en las importaciones de equipos biomédicos.	43
<i>Figura 7.</i> Influencia de la cantidad importada en las importaciones de equipos biomédicos.	44
<i>Figura 8.</i> Influencia del precio en las importaciones de equipos biomédicos.....	45
<i>Figura 9.</i> Influencia del nivel de competencia en las importaciones de equipos biomédicos.	46
<i>Figura 10.</i> Influencia del nivel socioeconómico en importaciones de equipos biomédicos. .	47
<i>Figura 11.</i> Influencia de los proveedores de equipos en la inteligencia comercial. ....	48
<i>Figura 12.</i> Influencia de las Certificaciones ISO 9001 en la inteligencia comercial. ....	49
<i>Figura 13.</i> Influencia de la Certificaciones ISO 13485 en la Inteligencia comercial.....	50
<i>Figura 14.</i> Influencia de la Operaciones de importación en la inteligencia comercial. ....	51
<i>Figura 15.</i> Influencia de las Operaciones de importación Vía Marítima en la inteligencia comercial. ....	52
<i>Figura 16.</i> Influencia de los impuestos por la importación en la inteligencia comercial. ....	53

## RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se ha considerado como objetivo Determinar de qué manera la aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC., 2019. La investigación fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo; de método hipotético deductivo en un nivel descriptivo-explicativo; de diseño no experimental y correlacional. La población la conformaron 20 trabajadores de la empresa Medical Insigth SAC, 2019. Dando una muestra no probabilística total de 15 especialistas. Como técnica se usó la encuesta, principalmente, así como la entrevista. Como instrumento, un cuestionario de 16 preguntas con alternativas de respuesta en escala de Likert y validados por juicio de expertos. El respectivo valor del alfa de Cronbach alcanza una confiabilidad del 0,916. Según los resultados, el 33.3% de trabajadores encuestados afirma que el nivel de influencia entre las variables es excelente, mientras que los encuestados que indican que la influencia es “muy buena” y “buena” alcanzan 20% cada una. Al respecto, se concluyó estadísticamente que la aplicación de la inteligencia comercial sí influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019, con una correlación de Pearson del 0,876.

**Palabras clave:** Inteligencia comercial, importación, equipos biomédicos, inteligencia de negocios.



## ABSTRACT

In the present research work it has been considered as objective to determine how the application of commercial intelligence influences the importation of biomedical equipment (thermal cyclers) from the Importing Company Medical Insigth SAC., 2019. The research was applied, with a quantitative approach; of hypothetical deductive method at a descriptive-explanatory level; of non-experimental and correlational design. The population was made up of 20 workers from the Medical Insigth SAC company, 2019. Giving a total non-probabilistic sample of 15 specialists. As a technique the survey was used, mainly, as well as the interview. As an instrument, a questionnaire of 16 questions with alternatives of Likert scale response and validated by expert judgment. The respective value of Cronbach's alpha reaches a reliability of 0.916. According to the results, 33.3% of workers surveyed affirm that the level of influence between the variables is excellent, while respondents who indicate that the influence is "very good" and "good" reach 20% each. In this regard, it was statistically concluded that the application of commercial intelligence does influence the import of biomedical equipment (thermocycler) from the Importing Company Medical Insigth SAC, 2019, with a Pearson correlation of 0.876.

**Keywords:** Commercial intelligence, import, biomedical equipment, business intelligence.

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

En la actualidad el Sector Salud de nuestro país tiene una gran cantidad de deficiencias, siendo el más grave, “la falta de un diagnóstico oportuno y certero”; para poder menguar este problema, el gobierno tiene como órganos destinados a la investigación al Instituto Nacional de Salud (INS), quien es el ente rector para desarrollar diagnósticos para todas las enfermedades y deben otorgar solución inmediata y confiable. El INS evalúa una serie de protocolos recomendadas por la Organización Mundial de la Salud (OMS), dentro de estos se encuentra la tecnología de PCR en tiempo real que se realiza en equipos denominados termocicladores; los cuales permiten la detección de patógenos en la salud pública.

En el año 2009 nuestro país pasó por uno de los mayores problemas en salud, la pandemia influenza AH1N1, el Perú recibió un protocolo de la OMS para el diagnóstico de la misma basado en biología molecular usando la técnica PCR en Tiempo Real, el INS contaba con un termociclador donado, antiguo y con poca capacidad para el procesamiento de muestras. Esto obligó a dicha institución a adquirir de la manera más rápida posible más termocicladores.

Hoy en día conocer y trabajar con las moléculas de los ácidos nucleicos, es una necesidad ya sea por razones de investigación, diagnóstico de enfermedades, estudio de la biodiversidad, etc. Es por ello que la ciencia biológica, la tecnología mecánica y electrónica se han unido y desarrollado el Termociclador, una nueva metodología indispensable en los laboratorios de investigación y servicios de Biología Molecular, para una gran variedad de aplicaciones como la clonación de ADN, la filogenia basada en ADN (determinación de la historia evolutiva de los organismos vivos), el análisis funcional de genes, el diagnóstico de trastornos hereditarios, la identificación de huellas genéticas (usada en técnicas forenses y pruebas de paternidad) y la detección y diagnóstico de enfermedades infecciosas o virales, etc.

El proveedor QIAGEN GmbH de Alemania, es una empresa con más de 30 años de experiencia a nivel mundial en el rubro de la biotecnología y biología molecular. Las principales instituciones que marcan las pautas a nivel salud prefieren y confían en sus productos; tal es así que el crecimiento de esta marca en nuestro país comienza con un protocolo de la OMS y la CDC para la detección rápida de la influenza AH1N1 en el año 2009. QIAGEN

abarca casi todas las líneas de investigación y desarrollo, no solo en salud, sino medicina forense, veterinaria, sanidad, inocuidad, prevención de cáncer e investigación de genomas completos.

El equipo termociclador Rotor Gene Q es el corazón de toda esta tecnología, siendo el instrumento clave para todas estas áreas de investigación y diagnóstico. Posee características especiales que lo hacen uno de los equipos más solicitados en el mercado, las principales bondades son las siguientes: Es el equipo más rápido del mercado en emitir resultados confiables, posee un sistema óptico con garantía de 40 años, es compacto y de fácil transporte, es compatible con todos los reactivos y consumibles de diferentes marcas, le da al usuario la autonomía de poder realizar cualquier investigación o protocolo que se desarrolle a nivel mundial.

La demanda de termocicladores para laboratorios es un hecho que se ha evidenciado en los últimos años. Según Adex Data Trade y Sunat en el Perú, existe un gran número de competidores, hay mucha información de precios, proveedores locales o internacionales, marcas reconocidas, marcas blancas. Asimismo, en el mercado vamos a encontrar todo tipo de clientes con una demanda insatisfecha, y algunas empresas usan diversas estrategias de ventas, por ejemplo, clasifican a los clientes por: el estatus, el volumen de ventas, la frecuencia de compra, entre otros, esto les permite segmentar y conocer mejor a sus clientes, y en consecuencia la diferenciación con la competencia, pero al aplicar estas estrategias las empresas requieren utilizar las herramientas de inteligencia comercial.

Debido a que las empresas se desarrollan en base a estrategias que les permitan ser cada vez más competitivos en el mercado nacional y por ende obtener mayores ganancias, se busca ofrecer equipos con precios atractivos y de una calidad superior respaldados por una certificación internacional diferenciándose a otros importadores que traen los mismos equipos.

En ese sentido, la presente investigación se va a centrar en aplicar la inteligencia comercial de la empresa MEDICAL INSIGHT SAC para la importación del equipo biomédico “Termociclador”, para ello tenemos como principal al productor QIAGEN GmbH de Alemania, fabricante de equipos y reactivos de la más alta calidad y tecnología para las áreas de biología molecular, inmunología y diagnóstico en el Perú.

## MARCO TEÓRICO

### **Variable Independiente: Inteligencia Comercial**

Según Kielstra (2007) hoy en día las empresas no se aventuran a lanzar sus productos o a incursionar en nuevos mercados por el miedo a lo desconocido que se genera a su vez por la falta de información y capacidad de la organización para obtenerla. Los ejecutivos de las pequeñas y medianas empresas no disponen de la información pertinente necesaria para tomar las mejores decisiones de una manera puntual.

De acuerdo a Bassat (2011), se define inteligencia comercial como un conjunto de actividades que una empresa realiza a modo de exploración, para luego establecer un análisis acerca de las variables que indican comportamientos actuales, tales como tendencias en la oferta y la demanda, la relación precio con el producto o servicio en mercados a nivel local o global, y así transformar la información obtenida en instrumentos útiles para el proceso de toma de decisiones.

De acuerdo a lo manifestado por Rojas (2016), el término inteligencia comercial se precisa como la perspectiva a futuro cuyo sustento se encuentra en los datos previos y actuales, con el propósito de enrumbar los emprendimientos, gracias a las interpretaciones de los valores mercantiles.

### **Objetivos de la Inteligencia Comercial**

Según lo señalado por McBride (2011), el primer objetivo que lleva a cabo la inteligencia comercial consiste en la exploración de necesidades y predisposiciones que poseen los clientes pero que no se han satisfecho aún. Detectar estas necesidades resulta más económico y por lo tanto más rentable que una investigación de mercados.

Rojas (2018) asegura que los principales objetivos de la inteligencia comercial será generar estrategias enfocadas a diversos entornos del negocio para que así se puede aprovechar las oportunidades en nuevos mercados tanto locales como internacionales y por otro lado se busca reducir el riesgo frente a estos escenarios.

La EAE Business School (s.f.) destaca que los objetivos y aplicaciones de la inteligencia comercial son:

- Mejorar la capacidad competitiva de las compañías. Ya no sólo se trata de competir; lo importante es lograr que las empresas sepan hacerlo y aspiren a ocupar mejores posiciones en el mercado.
- Ofrecer facilidades para tomar decisiones. Lo que se obtiene de estos procesos es hacer más fácil la elección entre alternativas relacionadas a estrategias en mercadotecnia.
- Alertar acerca de la posibilidad de variaciones dentro del mercado. A veces no vemos las oportunidades de negocio que surgen en nuestro propio mercado. También para esto sirve la inteligencia competitiva.
- Identificar tendencias, es decir, necesidades que se materializan y llegan a un buen número de consumidores. La idea es aprovechar esas coyunturas para obtener beneficios y escalar posiciones en el mercado.

### **Dimensiones de la inteligencia comercial**

En la presente investigación se desarrollaron a modo de dimensiones de “inteligencia comercial” las siguientes: oferta, demanda y precio.

#### ***Demanda.***

La Bella (2016) indica que la demanda se refiere a la cantidad de productos que un grupo de consumidores adquiere. En tal caso, esos bienes que intenta comprar la población son considerados como demanda.

#### **Curva de la demanda.**

A través de la denominada Ley de demanda, se establece que, dado el valor de cierto producto o servicio, al subir su respectivo precio, su demanda tiene a disminuir (diferente a aquellas variaciones que inciden en el corrimiento de esta curva en sí misma). Aun así, estos cambios en la cantidad de productos y/o servicios en demanda no necesariamente se torna lineal a comparación de los cambios en el precio.

#### **Desplazamiento de la curva de Demanda.**

Según Parkin, Esquivel y Muñoz (2006), de producirse cambios importantes en el precio de productos, como los provocados por productos de moda o nuevos hábitos en el consumo, surge también un desplazamiento en la parábola de la demanda. Esto, por tanto, significa que

mientras haya un precio similar entre un mismo producto, el interés en demandar tal bien o servicio subirá o bajará.

### **Elasticidad de la demanda.**

- a) **Demanda elástica:** Esta acaece en los momentos donde frente a cambios en los precios, la cantidad que es demandada incrementa más que el propio precio (en términos de porcentajes). A modo de ejemplo, los bienes de tercer orden (lujo) ante un incremento de precio, su respectiva cantidad en demanda suele subir considerablemente en términos de porcentaje.
- b) **Demanda inelástica:** Esta se considera inelástica en tanto los cambios del precio inciden en la variación de la cantidad en demanda (porcentajes) pero a niveles menores que el precio. Esto pasa con los productos alimentarios, por ejemplo.

### ***Oferta.***

De acuerdo a La Bella (2016), oferta hace referencia a la cantidad de productos que una compañía o más llegan a producir. Por tanto, oferta tiene relación con los bienes que son puestos en el mercado. Es así que, a un precio incrementado, la cantidad que es ofertada aumenta.

### **Curva de la oferta.**

Según la curva de la oferta, en los casos en que el precio resulta disminuido, el producto o servicio deja de ser rentable una vez puesto en el mercado. En tal caso, a cantidad ofertada llega a ser cero.

### **Desplazamiento de la curva de oferta.**

La curva llega a desplazarse en sí misma (no sobre tal curva) siempre que haya cambios no relacionados al precio. Estos podrían ser variaciones en cuanto a incentivos a la producción, fabricación de productos en específico, etc. En otras palabras, a un mismo precio, resultará que quienes se encuentren aptos para ofrecer productos (ofertar) lo harán con mayor o menor interés.

### **Elasticidad de la oferta.**

Con base a las variaciones que tenga la cantidad en oferta, relacionados proporcionalmente con los cambios que sufran los precios, la oferta será afectada en tanto pasará a ser elástica o

inelástica. En específico, el carácter elástico de la oferta viene dado por el porcentaje de variación de la cantidad ofertada en los casos en que el precio se altera un 1%. Esto permite medir la capacidad que tienen las empresas para reaccionar ante tales eventos del mercado, como es la variación de precios.

Es así que la elasticidad depende, en el caso de la oferta, de particularidades en la tecnología alcanzada y aplicada a los procesos de producción. También depende de cuan disponibles estén los factores requeridos en producción; sin embargo, lo más importante es el tiempo. Teniendo en cuenta que sus instalaciones no sufren variaciones en breve plazo, la oferta resulta rígida. Siendo que los cambios notables en precios, no va a modificar de manera sensible la cantidad en oferta. No obstante, en el largo plazo, resulta que la oferta llega a ser elástica, no porque solamente las compañías se adapten mejor a estos precios actualizados, sino porque llegan a ingresar más empresas nuevas, en caso el precio suba, o se retiren y cierren, cuando el precio baje.

En ese sentido, la elasticidad expresa el grado o nivel en el cual la cantidad ofertada de determinado producto emite respuestas ante los cambios de precios en el mercado.

### ***Precios***

A consideración de Goñi (2008), precio viene a ser el recurso financiero, como el dinero, que el comprador está dispuesto a intercambiar por un determinado producto o servicio, siempre que este le dé satisfacción y cumpla con los requerimientos estipulados, o sea, que tenga utilidad, en tiempo y espacio. (p. 12).

### **Importancia del precio**

Con base a lo dicho por Goñi (2008), en el momento en que la gente se refiere al poder de adquisición, está hablando de los precios generales en una economía de mercado, y en especial a los productos de los que es capaz de adquirir dados estos valores de precio. En caso el comprador adquiera determinado bien, pensará primero en los precios, mientras que las empresas buscan la forma de generar más ventas al precio estipulado. Es así que el precio sirve siempre de indicador, tanto para consumidores como para empresas. (p. 12).

### **Fórmula para el cálculo de precio**

Sulser y Pedroza (2004) debemos recordar que el concepto de precio internacional, involucra una serie de factores consideraos en la venta dentro de la plaza nacional. Esto es, flete de carga internacional, empaques y embalajes especializados, maniobrar de carga y descarga e impuestos a la exportación/ importación de las mercancías y seguros entre otros. Todo empresario debe considerar un precio base para sus bienes o servicios, y a partir de éste realizar incrementos de acuerdo con el Incoterm negociado. Por lo anterior procederemos a configurar un precio base. Más tarde añadiremos los gastos en que se incurre en una exportación.

$$\text{Precio final} = \text{CFT} + \text{CVT} + \text{Margen de Utilidad}$$

### **Variable Dependiente: Importación**

Según el autor Albornoz (2005) define la importación como la entrada al país de productos de comercio licito adquiridos en el comercio exterior para su negociación y previo el cumplimiento de los requisitos que imponen las leyes internas y el país receptor y los tratados internacionales suscritos, relativos a la naturaleza de los productos y a los impuestos correspondientes. [...] Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un ESTADO con propósitos comerciales.

De acuerdo a Daniels (2013), la importación se define como la adquisición de bienes o servicios, realizados por el comprador localizado en un país puntual a otro vendedor, localizado en otro país diferente. Este negociante extranjero es llamado importador, en tanto que el vendedor se le conoce con el nombre de exportador. La importación de bienes es sencilla: el envío que hace Toyota desde Japón de un automóvil para un comprador localizado en Bangkok se registra como una importación de Tailandia. Las importaciones de servicios, dada su intangibilidad, asumen varias formas. Los bancos extranjeros como el Royal Bank of Canadá, que proveen servicios financieros a clientes de Estados Unidos, califican como importadores de servicios.

### **Dimensiones de importación**

#### ***Proveedor Extranjero***

Tal como indica Kotler (2012), el proveedor es una empresa o persona que da abastecimiento a más organizaciones con sus artículos y servicios, los mismos que servirán para el proceso productivo de la empresa que las adquiere.



## ***Certificación ISO***

### **ISO 9001.**

Esto se relaciona con la calidad y su gestión efectiva. Viene ser una herramienta muy útil en las organizaciones. La certificación ISO es una inversión por parte de las empresas, que consiste en la implementación de estándares de procesos y calidad, prácticamente un requisito. De esta forma la Organización Internacional de Normalización (ISO 9000), la calidad es definida de la siguiente forma “el grado en que un conjunto de características inherentes cumple con los requisitos”. (ISO 9000, 2005, p. 8).

Seguidamente, la organización también dio una definición sobre “requisito”, el cual es “necesidad o expectativa establecida, generalmente implícita u obligatoria” (ISO 9000, 2005, p. 8).

De esta forma, desde esta dirección, debe comprenderse que la calidad la define el cliente, a partir de sus propias necesidades o expectativas acerca de determinado producto o servicio. Además, según Marcelino y Ramírez (2014), explicita que:

La certificación o norma ISO 9000 se trata de acuerdos realizados coordinada y estructuralmente para establecer un modelo en el proceso de manufactura o negocio, lo que indica la forma en que las empresas han de operar, basándose en estándares de calidad (SGC, “sistema de gestión de calidad”). Es así que el SGC, cuyo desarrollo se basa en la ISO 9000:2008 es debidamente certificable. “El valor de esta radica en el grado de confianza que se obtiene de los clientes”. (pág. 69).

Cabe mencionar que a lo largo de las décadas la norma ISO 9001 desarrolló cinco versiones. Entre estas tenemos las siguientes: ISO 9001:87 (1987), ISO 9001:94 (1994), ISO 9001:2000, ISO 9001:2008 y su última versión, la quinta, ISO 9001:2015, que actualmente se viene empleando. Es válido señalar que la ISO 9001 indica que es la Dirección General la que debe dar seguridad acerca de los logros en temas de gestión provenientes de la diversidad de directores que habitan en cada departamento. Pues su examen y el proceso que entrega el certificado permiten asegurar los objetivos estratégicos de la organización, lo que favorece a las buenas prácticas en operaciones y empleados. Es importante señalar que la optimización de

un sistema también es especificada por esta norma, usándose a niveles internos para otros fines, como los contractuales. (Benzaquen, 2018).

### **ISO 13485.**

Existen diversas normas de gestión de calidad que respaldan los procesos de producción en una empresa. Tratando en específico la ISO 13485, una pauta internacional, esta se utiliza en negocios que se especializan en el diseño, el desarrollo, la producción e implementación de productos asociados a la medicina.

En tal caso, la certificación ISO 13485, cuya publicación inicial fue en 1996, así como su actualización fue dada en el 2003, ofrece estándares a nivel internacional para un correcto manejo de la calidad en la producción de aparatos médicos, junto a servicios que se relacionan con tal actividad. En tanto, la ISO 13485:2016, norma publicada el 1 de marzo del año 2016, tuvo un período transicional de 3 años, finalizando el 1 de marzo del año 2019.

Por otra parte, de acuerdo a la Organización Internacional para la Estandarización (ISO, por sus siglas en inglés), quien observa sus normas luego de cada quinquenio, establece que aquella revisión hecha en el año 2016 se debe a prácticas más actuales de los sistemas de gestión de calidad, que incluyen sendos cambios en cuanto a expectativas y requerimientos tanto en la norma como tecnológicos.

Además, debe ser de conocimiento que está se basa en los enfoques dados al proceso de la norma ISO 9001; en tanto la norma ISO 13485 se enfoca sobre todo en las operaciones de los productores industriales en cuanto proveedores de aparatos médicos eficaces y seguros; ya que la administración pública de los mayores mercados en el mundo, como Europa, Estados Unidos, Japón, Canadá, Taiwán, Indonesia, etc. regulan estos bienes médicos exigiendo que posean la calidad certificada por entidades internacionales. (Intertek, 2019).

Han de considerarse las modificaciones realizadas a la última versión de la ISO 13485, que de acuerdo a DNV GL (2019) son las siguientes:

- Estrechamiento de relaciones frente a los requisitos de la norma durante el ciclo económico, particularmente en referencia a las informaciones documentadas requeridas a razón de la norma aplicada.
- Más énfasis y consideración en las ocupaciones y obligaciones de las organizaciones que cumplen un rol activo en los ciclos, como proveedores, logísticos, encargados de la distribución, importadores, etc.
- Facilidad en el uso de la norma por parte de proveedores, encargados de procesos y semiprocesos, considerados como preponderante durante el período de producción de los aparatos médicos.
- Evolución de necesidades, en tanto los requisitos también han cambiado en cuanto a diseño y posterior desarrollo. Esto se relaciona al modo en que el aparato médico fue transferido desde la etapa de diseño al de desarrollo (producción), a fin de dar garantías de que este artefacto mantenga su eficiencia.
- Luego de ser comercializados, es necesario atender su seguimiento; se especifican las obligaciones en particular que se relacionen con los reclamos a presentar ante el fabricante.
- La planificación, la cual se refuerza con acciones que buscan corregir los procesos; esto busca garantizar que las actividades requeridas no tomen más tiempo del necesario.

### ***Operaciones de importación***

De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), aunque los productos importados puedan considerarse dentro de diferentes categorizaciones, como su origen o naturaleza, obteniendo una denominación particular por cada país, de acuerdo a sus legislaciones y normas aduaneras, existen dos clases de importación: directa e indirecta.

Los aspectos que involucran las importaciones tienen que ver con los beneficios del libre comercio a escala global, un fenómeno iniciado primitivamente en la edad antigua. Estas importaciones surgen a partir de la empresa, cuya ventaja o especialización al crear un bien es ofrecida a las entidades que las consideran atractivas, en tanto no pueden producirlo. Esto por supuesto, regulado por medio de derechos arancelarios, tributos, gravámenes que permiten resguardar que la competencia dentro del mercado se mantenga leal y sin vicios.

### ***Derechos Arancelarios***

Según Cosío (2014) en su obra Tratado de Derecho Aduanero, señala: Los principios tributarios están señalados en la constitución en el Art. 74° que detalla que se debe respetar el principio de reserva de ley, los de igualdad, y respeto a los derechos de las personas, ya que ningún tributo debe de confiscar los bienes del contribuyente, y detalla que los tributos se crean, modifican y derogan. (p.209)

Ballesteros (1998), indica que el arancel de aduanas es un impuesto indirecto que se recauda con ocasión de la importación, cuya principal finalidad es añadir un componente artificial al precio del producto que se importa, para hacerlo menos competitivo que la producción nacional. Además de esa función protectora, que es fundamental en los países desarrollados, el arancel puede tener una finalidad recaudadora, por cuanto supone un incremento en los ingresos del Estado. Normalmente, esta finalidad solo es usada por los países menos desarrollados. (p.37)

En los siguientes párrafos se hará un resumen de aquellos tributos encargados de gravar las importaciones de mercadería.

#### **1. Derechos AD – Valorem**

Son tributos que se imponen en el denominado “Arancel de Aduanas” a mercadería que haya ingresado al territorio nacional regido por aduanas.

Base imponible: CIF (COSTO FOB + FLETE + SEGURO).

Tasa impositiva: cuatro (04) niveles al 0%, al 4%, al 6% u 11%, según sea la subpartida nacional.

#### **2. Derechos Correctivos Provisionales ad Valorem**

Estas son medidas de corrección aplicadas por el Perú al resto de países asociados como miembros a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que no revisten carácter discriminatorio, en concordancia con lo dispuesto en el Acuerdo de Cartagena. Es aplicado también a importaciones de bienes como la manteca, bajo subpartidas NANDINA 1511.90.00, 1516.20.00, y 1517.90.00, con procedencia del país colombiano.

Tasa: 29% Ad-Valorem CIF (Según la Base Legal otorgada por la Resolución Ministerial N.º 226-2005-MINCETUR/DM, oficialmente promulgada en El Peruano el 27.07.2005).

### **3. Derechos Específicos-Sistema de Franja de Precios**

Es un tributo que grava importaciones de productos del sector agropecuario (arroz, maíz, amarillo, leche, azúcar y derivados), para los cuales fija derechos variables en adición, así como rebajas de aranceles de acuerdo a los niveles estipulados en Precios Piso y Techo por las Tablas Aduaneras.

Los derechos adicionales variables a consecuencia de la diligencia dispuesta por el “Sistema de Franja de Precios”, bajo aprobación del Decreto Supremo N.º. 115-2001-EF y sus modificatorias, añadidos a aquellos derechos “ad valorem”, no excederán el 20% de valor CIF en mercancía, cuya subpartida nacional se incluye dentro del Anexo 01 del Decreto Supremo N.º. 103-2015-EF, serie por serie en la declaratoria de importación.

Tasa: variable.

### **4. Impuesto Selectivo al Consumo –ISC**

Este impuesto es aplicado respecto a tres sistemas:

- Sistema aplicado al Valor: tal como su nombre lo indica, es aplicado a los bienes especificados en el literal A del Apéndice IV relativo al TUO-IGV. Su base impositiva se constituye por el CIF (valor de la aduana) agregado al derecho de importación con fines de consumo.
- Sistema Específico (con monto fijo): El cual se aplica a los bienes que estén incluidos en el Nuevo Apéndice III y Apéndice IV (Literal B) contenidos en el TUO-IGV. La base impositiva corresponde al volumen de importación, el cual se expresa en unidades de medidas físicas de acuerdo a la respectiva subpartida nacional que se consigna dentro de la Casilla 7.16 de la DAM.
- Sistema Al Valor según Precio de Venta al Público, aplicados a bienes especificados dentro del Literal C (Nuevo Apéndice IV-TUO-IGV). Su base imponible se compone del precio mostrado al público, el de venta, que normalmente es recomendado por los productores o importadores, el cual se multiplica por una cifra obtenida de la división de una unidad entre lo que resulte de la adición de la

tasa relativa al Impuesto General a las ventas (IGV), a la cual se le incluye el Impuesto de Promoción Municipal más uno (0.847). Este resultado se tiene que redondear a solo tres decimales. Por tanto, el impuesto que se ha de pagar consiste en el mayor número que resulte de la comparación entre el primer resultado conseguido con el monto fijo o tasa fijada.

Tasa: Variable.

## 5. Impuesto General a las Ventas –IGV

Un tributo que grava a todos los bienes importados, con excepción de los que se encuentran previstos dentro de la norma vigente.

La base impositiva se conforma del Valor en Aduanas sumado a los derechos de arancel y otros tributos que puedan influir en las importaciones.

Tasa impositiva: 16%.

## 6. Impuesto de Promoción Municipal –IPM

Este se trata de un tributo de orden nacional, cuya creación pretende favorecer a los municipios. Grava a las transacciones que sean afectas por el IGV. Está regido por la normativa del TUO-IGV.

La base impositiva se conforma del Valor de Aduanas, el cual se determina de acuerdo al sistema vigente de valoración, añadiéndose los derechos en aranceles y otros tributos relacionados a las operaciones de importación, excepto el IGV.

Tasa impositiva: 2%

## 7. Derechos Antidumping y Compensatorios

Los derechos cuyo fin es el antidumping son aplicados a bienes que tengan precios denominados “dumping”, y que perjudiquen o amenacen la producción nacional. Los derechos llamados “compensatorios” son aplicados a fin de poder neutralizar todo subsidio que haya sido concedido de forma directa o indirecta en los países de origen, siempre que afecte o perjudique la producción en el Perú.

Su aplicación tiene vigor una vez exista resolución emitida por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI).

Estos derechos, “antidumping” y “compensatorios” se aplican a modo de multa. En sí, no se consideran tributos.

Su base imponible se encuentra- constituida por el monto que en ese momento ascienda el valor FOB, el cual se consigna en la factura comercial, o en todo caso, con base al valor fijo, sea por precio a unidad o por el peso alcanzado.

Monto: variable.

## **8. Régimen de Percepción del IGV – Venta Interna**

Ámbito en que aplica: Este régimen de percepción consiste en un sistema de pagos por adelantado del Impuesto General a las Ventas (IGV), la cual se aplica a transacciones de importación de productos que se gravan con el mencionado impuesto. Es así que el agente importador debe cancelar un agregado porcentual del respectivo IGV, correspondiente a operaciones que ocurrirán más adelante. En tanto, la SUNAT trabaja como retenedor, así como emisor de liquidaciones a cobranza de cargos de percepción de IGV, cuyo monto respectivo a de abonarse. Esto no será imponible a transacciones importadoras con debida exoneración a este impuesto.

Importe a la transacción: Se constituye por aquel Valor de aduana, el cual se establece de acuerdo al sistema valorativo en vigencia, añadiendo a eso los derechos por arancel, así como otros gravámenes a importación de mercadería, y, dependiendo del caso, derechos sobre antidumping y/o compensatorios. Los montos referidos a percepción, la metodología para su fijación, la utilización del tipo cambiario, así como las negociaciones exoneradas de este régimen son todos contemplados dentro de la Ley N° 28053, con sus respectivas modificatorias, además de la Resolución de Superintendencia N°. 203-2003/SUNAT.

Cifras porcentuales del importe de operaciones: 10% en caso el importador se halle dentro de la fecha en el que se realiza la numeración asignada por DAM o DSI, en los siguientes presuntos:

- Tener el domicilio fiscal indicado como “no habido”.
- Comunicación de SUNAT refiriendo estar de baja en su afiliación al RUC.
- Suspensión temporal de labores u operaciones.
- Dejar de contar con número de RUC, o no haberlo consignado en la DSI o DAM.
- Realizar por vez primera determinada operación y/o en régimen de aduanas.

- No estar afecto al Impuesto General a las Ventas, aun teniendo inscripción en RUC.
- En caso el agente importador vaya a nacionalizar los bienes utilizados el importe es del 5%
- En caso el agente importador no se ubique dentro de algún supuesto anteriormente citado, el importe alcanza solo el 3.5%.

Fuente: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/pagosgarantias/>

## FUENTES DE INFORMACION

En el desarrollo del presente estudio se acudieron a los trabajos previos de alcance internacional y nacional; lo que se plasma adecuadamente de cada investigación previa empleado para dar base y fundamento del mismo, realizando las correspondientes citas bibliográficas respectivas.

### *Antecedentes Nacionales*

**García e Izquierdo (2017), en la investigación titulada “*inteligencia comercial para la importación y venta de suplementos nutricionales de consumo masivo en la ciudad de Cajamarca*”, para sustentar el título de licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. En este trabajo tuvo por objetivo: “establecer el empleo de la inteligencia comercial para la adquisición de suplementos nutricionales de uso masivo en la ciudad de Cajamarca”. Para implantar la calidad de discernimiento y empleo de la “inteligencia comercial” se efectuó un estudio enfocado en la demanda, oferta y comparación de precios en departamento de Cajamarca. Se constató que en el Departamento de Cajamarca carecen de datos pertinentes para la ejecución de la “inteligencia comercial”. Los resultados recuperados de la segmentación del mercado latente y procedimiento de estudio permitieron fijar que existe un gran nivel de consumo de los complementos nutricionales por parte de los usuario de gimnasios “Fitness de Impacto, BodyLab e Imperios GYM”; la cantidad equivalente de consumidores identificados se encuentran en un rango de las edades entre 18 a 45 años, con ingresos socio económicos de nivel A y B, llegando a obtener el resultado de que las mujeres son quienes más gastan en la adquisiciones de suplementos nutricionales. En esta investigación económico – financiero presentaron el diseño financiero donde se plasmó**



todos los datos desarrollados y cuantificados en cada fase de los diseños de ejecución, que pertenecen a cada sector de la sociedad y a los instrumentos que permitió realizar la viabilidad financiera y económica de nuestra investigación.

**Sichez y Perez(2018), en la tesis titulada “*La inteligencia comercialy su impacto en las exportaciones de arándanos frescos de las empresas agroexportadoras de Trujillo al mercado de Frankfurt - Alemania, Trujillo 2017*”, para ostentar el título de licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. Esta investigación tuvo como objetivo: analizar el empleo de la “inteligencia comercial” y la impresión que causa en las ventas al exterior de “arándanos frescos” de los productores y empresarios exportadores de Trujillo al mercado europeo (Frankfurt – Alemania), con el fin primordial de que los exportadores de arándanos tengan un reflejo beneficiosos de la puesta en práctica de la “inteligencia comercial” como una vía útil y necesario para recopilar información al instante y de suma importancia, permitiendo tomar decisiones adecuadas y eficientes al momento de elegir el destino de los productos (mercado potencial) y la exportación del fruto. Para esto, se efectuó una revisión documentaria y encuesta, obteniendo por resultado para la comercialización de arándanos frescos y las circunstancias que formar parte del mismo, la elección e individualización del importador de nuestros productos (mercados consumidores), el alcance local como nacional, la proporción a producir y exportar, fijar precios de importación y exportación de arándanos frescos, saber la cantidad de arándanos a exportar y los indicadores de viabilidad. El volumen a exportar al cliente seleccionado determinado en base a las importaciones de frutos realizados por el mercado objeto de exportación, la jurisdicción, traslado, el consumidor, poder de compra a gran escala “PBI per cápita” y su empleo exclusivo, obteniendo como mercado objeto de exportación de arándanos al mercado europeo exclusivamente a Alemania, por el motivo primordial de que los mercados alemanes tienden a preferir el consumo de productos saludables y naturales. Los resultados hallados del procedimiento de estudio permitieron delimitar que existe gran consumo de arándanos frescos por parte de los habitantes de la ciudad de Frankfurt, Alemania.**

**Saldaña y Terrones (2018), en la tesis titulada “*La inteligencia comercial y su aplicación a través de la investigación de mercados, para la exportación de sombreros de paja toquilla de Celendín en el año 2019*”, tesis para ostentar el título de licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. Este**

trabajo surgió con el propósito de aplicar el estudio de mercados como instrumento de la “inteligencia comercial” para conocer si es factible o no exportar sombreros de paja toquilla de la provincia de Celendín. Para el desarrollo de este estudio, se tomó como muestra a las personas dedicadas a la artesanía de producción de sombreros de paja toquilla, los mercados potenciales en importación y exportación en el mundo de sombreros de paja toquilla y similares, el precio de exportación por parte de la competencia, el mercado objeto de exportación, entre otros. Al realizar el estudio pertinente de mercado se eligieron de acuerdo a sus cualidades cinco posibles países de destino: Estados Unidos, Alemania, Francia, España y Reino Unido. Después del estudio de oferta y demanda realizada a los mercados exportadores e importadores se pudo identificar a los principales competidores del producto, como son los sombreros de paja toquilla procedente de Ecuador y China, seleccionadas debido a su exportación de diversos tipos de sombreros no necesariamente de paja de toquilla, pero sí de materiales similares y sustitutos. Al final del estudio realizado y al haber obtenido resultados favorables se establece que el proyecto es viable en vista que en el futuro podrá tener rentabilidad y capacidad para poder recuperar el capital invertido. En la misma se corrobora que contamos con recursos materiales y talento humano eficaz para la fundación de la empresa.

**Asencio y Flores (2019), en la tesis titulada “*Aplicación de la inteligencia comercial para la importación de motopartes en la empresa RKL Servicios generales EIRL*”,** para ostentar título de licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. Las autoras se propusieron como objetivo general: “analizar, si la adhesión de la “inteligencia comercial” influye en la adquisición de motopartes en la empresa RKL”, así mismo determinar si esta herramienta genera valor en la demanda de nuevos proveedores con la finalidad de obtener menores costos. Esta investigación fue de enfoque cuantitativo, se utilizó la data documentaria de un periodo establecido para efectuar un estudio estadístico y así validar las hipótesis planteadas. Luego del análisis de resultados se demuestra y se concluye que la Aplicación de la “inteligencia comercial” ayuda en la selección de proveedores nuevos y a reducir costos por la adquisición de motopartes del exterior. Para demostrar esta investigación se desarrolló un estudio profundo del estado situación de las empresas importadoras de motopartes, definiendo sus cualidades y participación en el mercado contra sus siete empresas contrincantes del distrito Lima – Norte.

**Cubas y Linares (2019), en la tesis titulada “Uso de base de datos para contribuir en la negociación de importaciones de paneles solares entre los años 2016 al 2018 en Gruming Perú S.A.C. de Lima – Trujillo, 2018”,** trabajo de investigación para ostentar el título de licenciada en Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. Los autores se propusieron definir en que forma el empleo del almacenamiento de datos ayuda en la adquisición de paneles solares a la empresa “Gruming Perú S.A.C”. desde el año 2016 al 2018, fue objeto de investigación, a fin de establecer la teoría del uso de la “inteligencia comercial” efectuada en la empresa fue útil y a la vez, plantear que las enseñanzas en este tipo estrategias puede producir una reacción positiva en el entorno de la empresa importadora de variedad de productos ligados a telecomunicaciones. El diseño usado, se establece en el acápite tercero de este estudio. Los resultados indican que del empleo de almacenamiento de datos ayuda en la adquisición de paneles solares de la empresa “Gruming Perú S.A.C”. reduciendo el tiempo de negociación de 5 a 2 días comparando al año 2016 con los años 2017 y 2018. Finalmente, la investigación llegó a la conclusión de que “el uso de base de datos contribuye positivamente en la negociación de importaciones de paneles solares de la empresa Gruming Perú S.A.C. entre los años 2016 y 2018, gracias a la información obtenida y a la presentación sintetizada de la misma al área de gerencia, donde se toma la decisión de compra analizando diversos factores para la negociación con el proveedor”.

### ***Antecedentes Internacionales***

**Escobar (2015), en el trabajo titulada “La política comercial a la importación de textiles desde Perú y su impacto en la producción textilera ecuatoriana, período 2008-2012”,** tesis para optar el grado de magister en negocios internacionales y gestión de comercio exterior en la Universidad de Guayaquil. Esta investigación tuvo como objetivo: “determinar el impacto de la política comercial aplicada a la importación de textiles desde el Perú en el período 2008-2012”. El grupo de personas dedicados a la textilera y confecciones es uno de los sectores que ha mostrado flexibilidad en cuanto a los aranceles sobre el ingreso de insumos, conociendo la necesidad de adquirir materia prima para la producción textil y confección, en vista que el mercado nacional no ofrece las materias primas necesarias. Esta investigación evaluó la factibilidad de adquirir los productos textiles desde Perú y la reacción que ocasionaría en el sector dedicado a la textilera y confecciones del Ecuador, desde la perspectiva de la cantidad de las adquisiciones y la

conducta del desarrollo de la producción de Ecuador, la balanza comercial y la generación de nuevos puestos de trabajo en los periodos entre 2008-2012.

**Montaño (2017), en la tesis titulada “*Diseño de una oficina técnica de inteligencia comercial para los artesanos del cantón Atacames*”,** tesis para optar el título de Ingeniero en Escuela de Comercio Exterior. Esta investigación surgió por la necesidad de formar una oficina técnica de “inteligencia comercial” dirigido a las personas dedicadas a la artesanía del cantón Atacames, con el único fin de saber cuál son los aspectos técnicos de una oficina, que servicios ofrece y cuál es la inversión que dará firmeza al avance de dicho proyecto. Se realizó basado en el enfoque cualitativa-cuantitativa, con naturaleza descriptivo-exploratorio, la adjudicación de los datos recopilados, mediante los instrumentos de recolección de datos en este caso entrevistas aplicadas a 7 personas que tienen la calidad de dirigentes pertenecientes a las asociaciones artesanales y al representante de “BanEcuador”. Asimismo, se empleó como instrumento de campo un formato de ficha de persuasión y se realizó una minuciosa revisión documental, que facilitó dar base a los resultados recuperados. Teniendo un resultado principal la cual es el actual estado en la que se hallan los sujetos que se dedican a la artesanía del “cantón Atacames”, pese a equivaler al 25 % de su riqueza, considerado el sector artesanal más descuidado por las autoridades locales del cantón y representantes de cada sindicato, en razón a esta carencia se efectuó 4 servicios; asimismo, la investigación financiera efectuado muestran que existen fundamentos sólidos que dan base al plan de inversión a fin de ser ejecutados gracias a sus trascendencias financieras viables y factibles.

**Almazán y Remache (2018), en la investigación titulada “*La inteligencia comercial internacional en la formación técnica productiva*”,** para optar el título en la carrera de comercio exterior en la Universidad de Guayaquil. Este trabajo tuvo como fin: “estudiar las fallas del emprendimiento en la que están incurriendo los alumnos de tercero bachillerato técnico de la Unidad Educativa Fiscal Huancavilca, en el cantón Guayaquil de la provincia del Guayas”. Esto a consecuencias de que a los maestros no se les han capacitado oportunamente en habilidades metodológicas, tampoco con los nuevos enfoques educativos, en razón a esto no se ha conseguido formar adecuadamente a los estudiantes en temas de “formación técnica productiva”, esto si fuera enseñado correctamente contribuirían a mejorar sus propósitos y así ponerlos en práctica todo lo aprendido por profesionales competentes. Para que esta investigación sea viable se realizara una encuesta

a los pupilos de “tercer año de bachillerato técnico” y también se aplicara las mismas a sus maestros del nivel bachillerato de la entidad como recopilación de información, por medio de la cual se podrá acopiar datos ordenadamente y justo, esto contribuirá con los resultados recuperados puedan ser estudiados e interpretados fácilmente. Una vez investigado a los alumnos y profesores cual es la consecuencia para la inexistencia de emprendimiento posteriormente se pasa a efectuar un módulo simple de producción y elaboración jugo de la fruta denominada carambola con la finalidad de exportar, aportando con ello a al desarrollo emprendedor de los alumnos y formando fuentes de ganancias económicas y creando puestos de empleos.

**Jiménez (2019), en la tesis titulada “*Inteligencia de negocios en el comercio internacional de aceites lubricantes automotrices, subpartida 2710.19, en el Ecuador*”, tesis para optar el título de ingeniero en Comercio Exterior y Negociación Internacional en la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Esta investigación tuvo como objetivo: “dar respuesta a los actuales acontecimientos sobre la creciente demanda de servicios y bienes, referido a las grandes diferencias que han surgido recientemente entre naciones y la con los recursos disponibilidad que cuentan”. Este trabajo se desarrolló de manera descriptivo enfocado a identificar “la metodología de la Inteligencia de negocios”, datos que modelan y apoyan en la “toma de decisiones” de las compañías importadoras de lubricantes y aceites de la subpartida. Concordante a ello, se identificaron a los principales compradores del producto, proveedores, las marcas más importantes importadas, países fabricantes, tributos al Comercio Exterior y aduanas de ingreso. Para plasmar el presente trabajo de investigación, se empleó datos almacenados de las labores aduaneras de Ecuador con los diversos países que efectúa dicha actividad, dichos datos fueron brindados por la “empresa CobusGroup”; para la separación y estudio de los datos obtenidos, se aplicó variedad de métodos, como: análisis de clústeres, técnica estadística de la minería de datos y Cubos Olap. Se tuvo como resultado que los proveedores de aceites lubricantes potenciales en el mundo son los Estados Unidos de Norteamérica y los importadores potenciales a nivel local son “Inverneg S.A, Filtrocorp S.A.” y “Primax Comercial del Ecuador”, lo que demuestra datos verdadera que apoya a tomar decisiones adecuadamente a los directivos de las empresas importadoras.**

**Buñay(2019), en la investigación titulada “*Desarrollo de un sistema aplicando inteligencia de negocios al SGIA-ALPA para facilitar la toma de decisiones*”, tesis para**

optar el título de ingeniero de sistema en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo de Ecuador. Este trabajo se desarrolló con el objetivo de: “implementar el régimen de Gestión de Indicadores de Acreditación (SGIA-ALPA) en fundamento al diseño general de evaluación difundido por el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior del Ecuador (CEAACES)”. El SGIA-ALPA fue puesto en vigencia a fin de automatizar el desarrollo de la evaluación del ámbito de enseñanza en la ESPOCH, la cual recoge, acopia y modifica información, pero no acepta el acopio de datos que ayude a la “toma de decisiones”. Por esto, se efectuó el régimen de capacidad de negocios “SGIA-Dashboard” empleando el diseño “Hefesto v2 e instrumentos de suite Pentaho 8.1.” por medio de las fases de metodología se esbozó el acopio de información y asimismo con los instrumentos de la “suite Pentaho” se crearon los procedimientos de extracción, conversión y almacenamiento de información (ETL), el cuadro de mando destinado para el estudio e interpretación de datos y el “cubo OLAP”. Finalmente, se estableció mediante la estadística de prueba de  $\chi^2$  que los fines del régimen de capacidad de negocios satisface las expectativas de los usuarios a través de la “norma ISO/EIC 25010”. Asimismo, de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas, en porcentaje del 83% de beneficiarios manifiestan que el régimen facilita el procedimiento de “toma de decisiones”, facilitándoles a disponer de historial de etapas específicos y logran estudiarse desde diferentes lugares en tiempo real (día, mes, año) a través de “cubo OLAP”.

## **1.2. Formulación del problema**

¿De qué manera la aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar de qué manera la aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC., 2019.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Determinar de qué manera la oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.
- Determinar de qué manera la demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.
- Determinar de qué manera los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

## **1.4.Hipótesis**

### **1.4.1. Hipótesis general**

La aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

### **1.4.2. Hipótesis específicas**

- La oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.
- La demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.
- Los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

## CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

### 2.1. Tipo de investigación

Según Sánchez y Pongo (2014), la presente investigación está considerada en la tipología de “aplicada”, ya que el objetivo de esta se encuentra en resolver problemáticas del entorno. Con la investigación actual se pretende conocer la manera en la que incide aplicar inteligencia comercial sobre las operaciones de importación de los equipos biomédicos (termociclador) por parte de Empresa Importadora Medical Insight SAC, 2019.

Referido al enfoque empleado en la presente investigación, este es cuantitativo. De acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2014), el enfoque cuantitativo “utiliza la recolección de datos para proar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías”. (pág. 4).

El nivel de la actual investigación se ha clasificado como descriptivo-explicativo; en otras palabras, se plantea la descripción como también el explicar los motivos y comportamientos que se encuentran en la variable y respectivas dimensiones. Por tanto, lo que se busca es describir y dar explicaciones claras y comprobadas acerca de la forma en que la inteligencia comercial, una vez aplicada, influye en los procesos de importación de equipos de biomedicina por parte de Medical Insight SAC, 2019.

En cuanto al diseño de investigación esta se trata de una no experimental-correlacional, dentro de los niveles descriptivo-explicativo, atendiendo a las consideraciones que a continuación se señalan:

Hernández, Fernández y Baptista (2014) declaran que los “estudios descriptivos buscan especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. (p. 92) Asimismo, Hernández, et. al. (2014) afirman que los “estudios exploratorios Se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso”. (p. 91). Seguidamente, Hernández et. al. (2014) afirman en referencia al “estudio correlacional Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población”. (p. 93)



Finalmente, los autores Hernández et. al. (2014) afirman que los estudios explicativos “pretenden establecer las causas de los sucesos o fenómenos que se estudian”. (p. 95).

## **2.2. Población y muestra**

En referencia al concepto de población, Hernández, Fernández y Baptista (2014) definen a esta “población o universo como un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”. (p. 174).

De igual forma, la población de la empresa objeto de estudio está constituida por trabajadores de la empresa MEDICAL INSIGHT SAC, donde figuran 20 personas, y la información documentaria de importaciones del año 2019.

Para Bernal (2010) la muestra es “una parte de la población que se selecciona, de la cual es de donde se adquiere la información para el estudio y sobre la cual se realizará la medición y la observación de las variables objeto de estudio”. (p. 160)

Para efectos de la presente investigación se ha considerado el método no probabilístico (no aleatorio) para seleccionar la muestra. Esta se compone de 15 empleados de la compañía, tomando en cuenta la información de los documentos acerca de importaciones ejecutadas durante el 2019.

## **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

Torres (1992) manifiesta que “recolección de datos” se define como la agrupación de información bibliográfica, de fotografías, temas, así como toda información de alguna otra fuente o naturaleza que permita al investigador comprobar la hipótesis propuesta y fundamentar la tesis.

En tanto, Hurtado (2000) señala que elegir técnicas como también instrumentos para la recolección de información pasa por establecer los medios que se utilizarán, tanto también los procedimientos. Así el investigador no tardará en conocer de primera mano la información requerida para lograr los objetivos empresariales.

Las técnicas de visualización de resultados utilizadas son: tablas estadísticas, gráficos de barras, promedios y porcentajes. Asimismo, el actual estudio tuvo como principales técnicas a la encuesta y la revisión documentaria. Seguidamente, se ha realizado en base a los siguientes instrumentos: Data documentaria en el periodo del 2019, en donde los datos recolectados son analizados y procesados para obtener resultados a considerar y contextualizar.

Por su parte, el cuestionario constituye un instrumento que permite la recolección de datos de una manera sistemática, el cual puede ofrecer importantes hallazgos una vez sea analizado el contenido conseguido. Respecto a ello, el autor tuvo a consideración que el estudio de enfoque es el cuantitativo. Esto se requirió para poder reconocer los sustancial de la opinión estructurada del grupo de personas pertinentes a encuestar.

En tal sentido, el cuestionario ha sido confeccionado de forma que tenga preguntas cerradas, con preguntas en función al problema de investigación, las hipótesis planteadas; así como en función, principalmente, de las variables y los indicadores pertenecientes a cada una de ellas.

Resumidamente, han sido empleados las siguientes técnicas e instrumentos:

- Encuesta: cuestionario.
- Revisión documentaria: Data documentaria en el periodo del 2019.

## 2.4. Procedimiento

### Procedimiento de recolección de datos

Ya establecida y descrita la realidad problemática del fenómeno, los procedimientos subsiguientes con los cuales se recolectarán las informaciones documentarias y demás datos importantes durante el desarrollo de la investigación. El proceso es el que sigue:

- a) Se elaborará y aplicará el cuestionario piloto de acuerdo a las dos variables.
- b) Se rectificará el cuestionario con base a las dos variables.
- c) Se aplicará el cuestionario de preguntas a los que conforman la muestra de estudio.

A su vez, se aplicarán las guías de entrevista a las personas seleccionadas previamente. El criterio para elegirlos fue su amplio conocimiento o mayor incidencia sobre el fenómeno tratado.

### **Procesamiento y análisis de datos**

En la siguiente fase, se usará un proceso de clasificación de datos; por ello, se tomarán las variables “inteligencia comercial” e “importación”, además de sus respectivas dimensiones para el análisis respectivo. Seguidamente, se utilizará una técnica estadística haciendo uso del software SPSS 24, en su versión en castellano. Con este programa se tabularán los cuadros estadísticos con cantidades y porcentajes, se construirán gráficos de barras, y se analizarán e interpretarán los datos. Con base a los hallazgos, además del proceso consistente en contrastar hipótesis, podrán deducirse coherentemente las conclusiones.

Por tanto, el procesamiento de los datos obtenidos, en conjunto con el análisis correspondiente, fue elaborado con base en el software de análisis estadístico, usado mayoritariamente en las llamadas ciencias sociales, *Statistical Package for the Social Sciences*, cuyas siglas son SPSS, en su edición IBM® SPSS® Statistics 24, con su versión en idioma español. La misma que ofrece diversas herramientas estadísticas que facilitan el análisis y respectiva gestión de los datos recogidos.

El estudio se llevó a cabo entre los meses de octubre y noviembre del año 2019. Para ello, la encuesta fue aplicada dentro de un período de tiempo prudente, esto con el fin de saber el grado de conocimiento, percepción y comprensión de los trabajadores al interior de la empresa importadora Medical Insight SAC respecto a la aplicación adecuada de los conceptos y procesos de inteligencia comercial, y de qué forma ellos procesan la incidencia en las operaciones importadoras de los aparatos de biomedicina.

Además, el análisis de fiabilidad se basará en el Alfa de Cronbach:

#### **➤ Alfa de Cronbach:**

Con el propósito de conocer la existencia de fiabilidad, es de utilidad el hallazgo del coeficiente de Cronbach, o alfa de Cronbach, el mismo que debe encontrarse dentro del rango de 0 a 1. Por lo mismo, los especialistas en análisis estadístico tuvieron que demostrar si este coeficiente de

Cronbach se halla en ese intervalo. Con dicho resultado, se puede afirmar el nivel de coherencia y de consistencia que posea el instrumento.

Según Hernández et la (2014) “El método de cálculo de éstos requiere una sola administración del instrumento de medición. Su ventaja reside en que no es necesario dividir en dos mitades a los ítems del instrumento, simplemente se aplica la medición y se calcula el coeficiente” (p.295).

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,916	16

Por otro lado, las estadísticas de descripción fueron realizados bajo una técnica estadística denominada Escala de Likert, debido a su nivel de versatilidad, cuya adecuación permite una búsqueda y clasificación sólida de las valoraciones emitidas por las unidades de análisis en sus diferentes graduaciones.

#### ➤ Escala de Likert:

Es una herramienta que facilita la realización de mediciones que tengan varios grados de respuesta, lo cual es útil para conocer con precisión las actitudes ante determinado tema, o saber el nivel de conformidad que posea cada encuestado. Es por eso que las escalas de valor utilizadas en esta investigación fueron las tradicionales, es decir: (1,2,3,4,5).

Según Hernández et. al. (2014) “la escala de Likert es, en sentido estricto, una medición ordinal; sin embargo, es común que se le trabaje como si fuera de intervalo” (p.243)

En cuanto al análisis de la estadística inferencial se utilizará la técnica estadística de la correlación de Pearson, ya que esta permite precisar la contrastación de hipótesis con coeficientes numéricos, con los cuales establecer el nivel de correlación dado.

#### ➤ Coeficiente de Correlación de Pearson:

Según Hernández et la (2014) “Es una prueba estadística para analizar la relación entre dos variables medidas en un nivel por intervalos o de razón. Se le conoce también como coeficiente producto-momento”. (p. 304). Se calculará el coeficiente de Pearson utilizando el SPSS. V24.

Tabla 1. *Coefficiente de Correlación de Pearson.*

Valor del coeficiente de correlación de Pearson (r)	INTERPRETACIÓN
0	Ausencia de correlación lineal
0.10 a 0.19	Correlación lineal insignificante
0.20 a 0.39	Correlación lineal baja – leve
0.40 a 0.69	Correlación lineal moderada
0.70 a 0.99	Correlación lineal alta muy alta

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a las pruebas de hipótesis, las cuales consisten en seleccionar con base a estadística entre la hipótesis alternativa y la hipótesis nula, se han utilizado los niveles para la significancia bilateral.

#### ➤ Nivel de significancia

Esta da por sentada, con base a mediciones precisas, cuan probable es la ocurrencia de determinado evento. Su rango de medición va de cero a uno, en donde el cero (0) hace referencia a que es improbable la ocurrencia del evento, mientras que un uno (1), todo lo contrario, indica con certeza que tal suceso ocurrirá.

Según Hernández et. al. (2014), “cualquier área comprendida entre dos puntos de la distribución corresponderá a la probabilidad de la distribución”. Así, si se busca comprobar una hipótesis inferencial en relación a la media, el analista ha de verificar qué tan baja o alta es la posibilidad de que esta media muestral se encuentre cerca en relación a la media relativa a la distribución de la muestra. En caso resulte que es de un nivel bajo, entonces el estadístico tendrá que dudar al momento de hacer la generalización a toda la población. En el caso de ser alta, el analista estadístico sí tiene la posibilidad dada pro realizar la respectiva generalización. Ante ello, se hace necesario aplicar los coeficientes del nivel de significancia bilateral, gracias al cual se define probabilidades de error, fijándose ello antes de hacer pruebas inferenciales de hipótesis.

### CAPÍTULO III. RESULTADOS

#### 3.1. Análisis de resultados

1.- ¿Considera Ud. que Inteligencia comercial influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGHT SAC, 2019?

Tabla 1. *Influencia de la Inteligencia comercial en las importaciones de equipos biomédicos.*

	Frecuencia	Porcentaje		
		Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Mala	1	6,7	6,7	6,7
Regular	3	20,0	20,0	26,7
Buena	3	20,0	20,0	46,7
Muy buena	3	20,0	20,0	66,7
Excelente	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

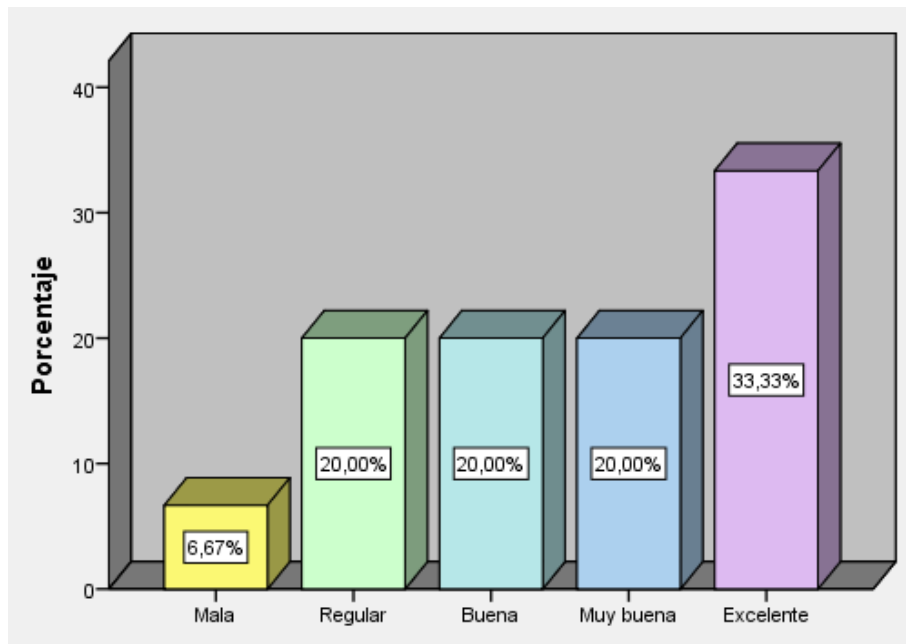


Figura 1. Inteligencia comercial e importaciones de equipos biomédicos.

#### Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación, por cuanto se obtiene que el 33.3% de encuestados afirma que la inteligencia comercial influye de manera excelente en las importaciones de equipos biomédicos de la empresa, mientras que otros encuestados

validaron esta influencia en torno a regular, buena y muy buena, alcanzando cada una de estas opciones un 20% de confirmación.

2.- ¿Considera Ud. que la Oferta influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 2. *Influencia de la oferta en las importaciones de equipos biomédicos.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Buena	4	26,7	26,7	33,3
	Muy buena	3	20,0	20,0	53,3
	Excelente	7	46,7	46,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

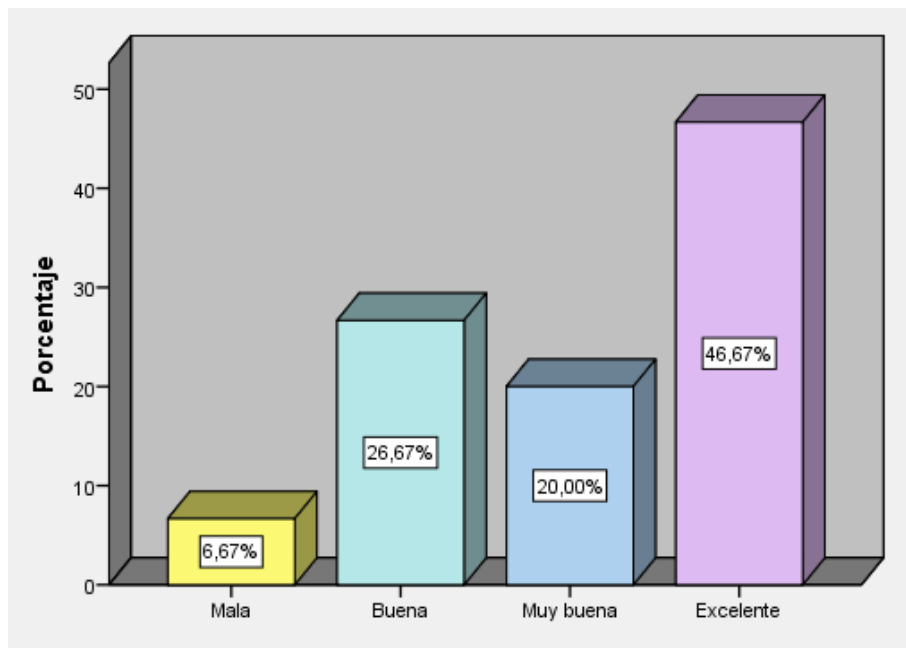


Figura 2. *Influencia de la oferta en las importaciones de equipos biomédicos.*

### Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación, ya que un 46.7% de los encuestados califica de excelente la influencia entre la oferta y las importaciones de equipos biomédicos de la empresa estudiada. Por otro lado, un 20% indica que esta incidencia es muy buena, en tanto que el 26.7% lo califica de buena.

3.- ¿Considera Ud. que la Cantidad de Proveedores (materia prima) influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 3. *Influencia de la cantidad de proveedores en las importaciones de equipos biomédicos.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	3	20,0	20,0	20,0
	Buena	7	46,7	46,7	66,7
	Muy buena	1	6,7	6,7	73,3
	Excelente	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

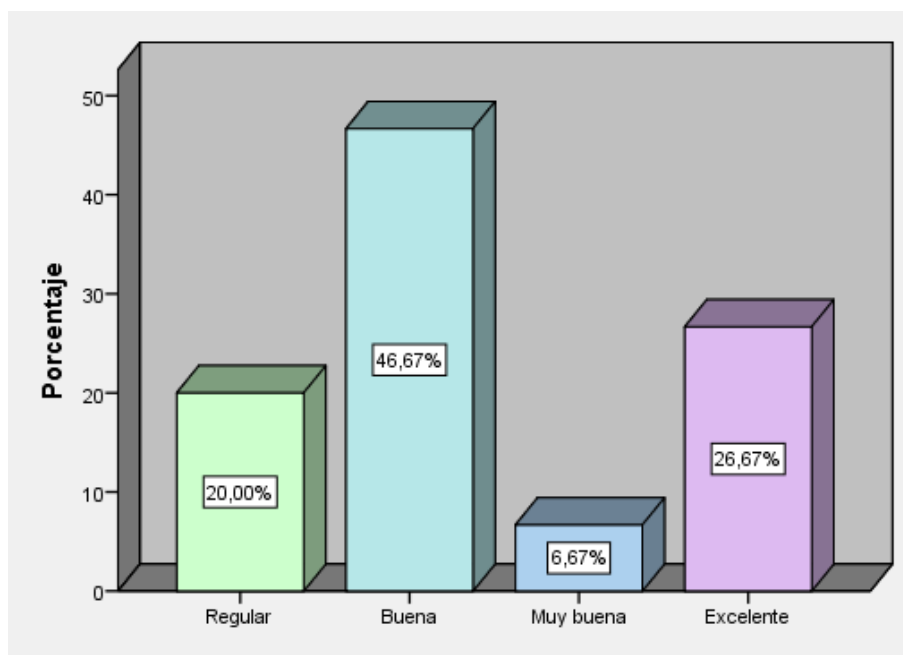


Figura 3. Influencia de la oferta en las importaciones de equipos biomédicos.

**Interpretación:**

A partir de estos resultados, que benefician el tema en investigación, se puede indicar como dato resaltante que un 46.7% de encuestados y otro 26.7%, señalan que la influencia de la cantidad de proveedores en las importaciones de equipos biomédicos transcurre de buena y excelente manera, respectivamente. Es válido indicar también que para un 20% de empleados esta influencia solo es regular.



4.- ¿Considera Ud. que el Tipo de Productos influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 4. Influencia del tipo de productos en las importaciones de equipos biomédicos.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	2	13,3	13,3	13,3
	Regular	2	13,3	13,3	26,7
	Buena	8	53,3	53,3	80,0
	Muy buena	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

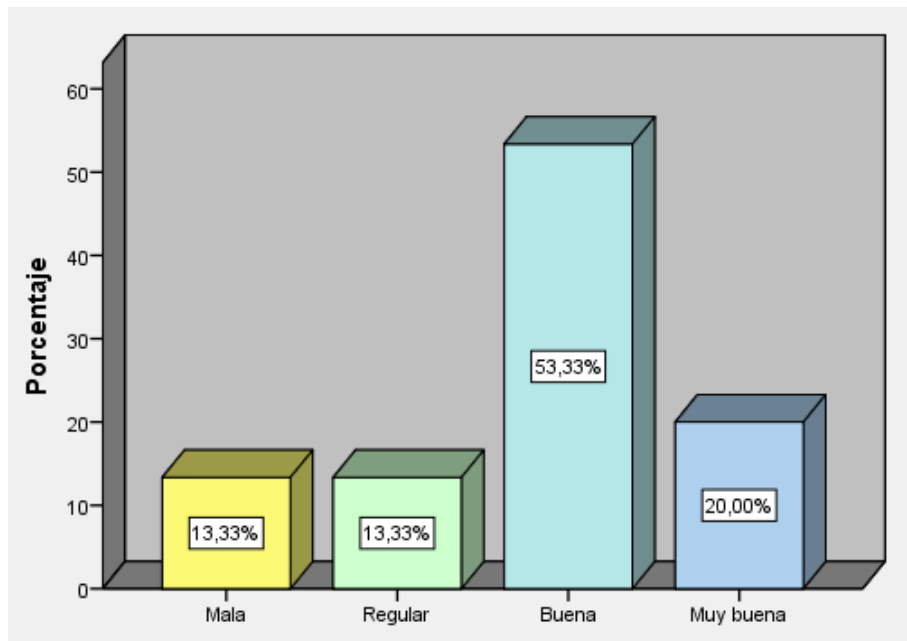


Figura 4. Influencia del tipo de productos en las importaciones de equipos biomédicos.

**Interpretación:**

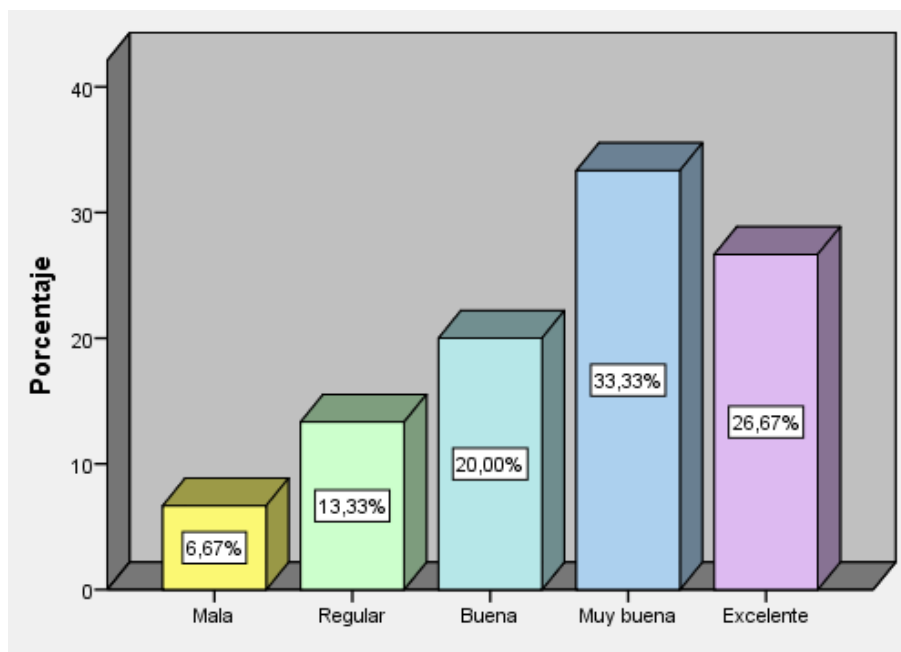
Según se observa, el resultado favorece al tema en investigación, puesto que existe entre los empleados la idea de que el tipo de productos influye en las importaciones de equipos biomédicos de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC. En tanto que posee una respuesta favorable en un 73.3%. Es decir, un 53.5% manifiesta que esta influencia se da en un buen nivel; mientras que para el 20%, en muy buen nivel. Solo para un 26.7% la influencia es mala (13.3%) y regular (13.3%).

5.- ¿Considera Ud. que la Demanda influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

*Tabla 5. Influencia de la demanda en las importaciones de equipos biomédicos.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Regular	2	13,3	13,3	20,0
	Buena	3	20,0	20,0	40,0
	Muy buena	5	33,3	33,3	73,3
	Excelente	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



*Figura 5. Influencia de la demanda en las importaciones de equipos biomédicos.*

**Interpretación:**

Según arrojan los resultados, se favorece el modelo de investigación desarrollado, por cuanto el 33.3% y el 26.7% indican que la influencia de la demanda en las importaciones de equipos biomédicos en la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019, se produce en niveles muy buenos y excelentes, respectivamente. Por otro lado, un 20% indica que hay una buena influencia, mientras que para un 13.3%, esta se da de modo regular.

6.- ¿Considera Ud. que la Cantidad de Clientes influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 6. Influencia de la cantidad de clientes en las importaciones de equipos biomédicos.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	13,3	13,3	13,3
	Buena	5	33,3	33,3	46,7
	Muy buena	4	26,7	26,7	73,3
	Excelente	4	26,7	26,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

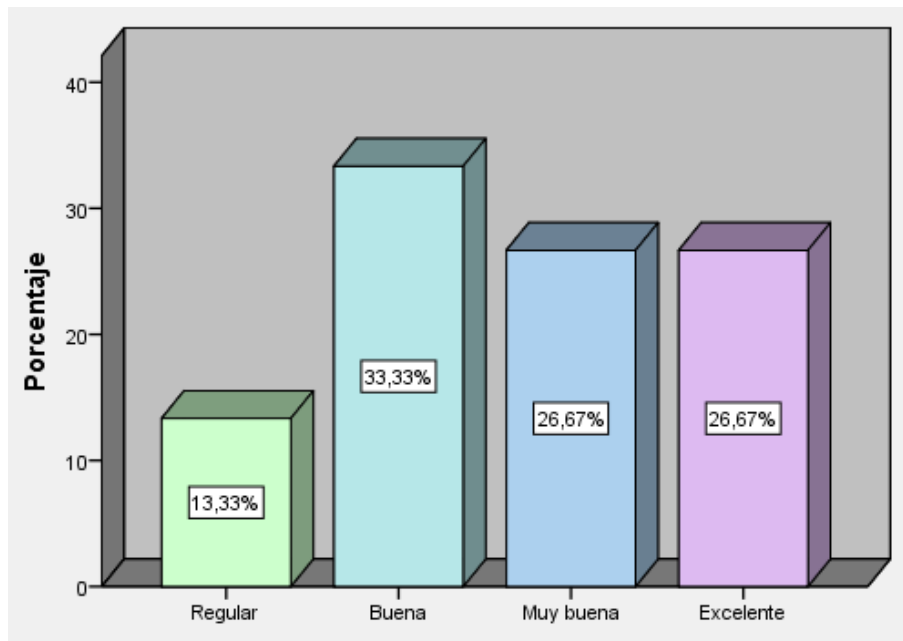


Figura 6. Influencia de la cantidad de clientes en las importaciones de equipos biomédicos.

**Interpretación:**

Así, según la tabla y su respectivo gráfico de resultados, el 26.7% de trabajadores encuestados afirma que la influencia entre la cantidad de clientes en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, acontece de forma “excelente”. En un idéntico porcentaje, otro grupo de encuestados lo califica de “muy buena”. Mientras que para un tercio de la muestra esta influencia se califica como “buena”.

7.- ¿Considera Ud. que la Cantidad importada influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 7. Influencia de la cantidad importada en las importaciones de equipos biomédicos.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Buena	6	40,0	40,0	46,7
	Muy buena	4	26,7	26,7	73,3
	Excelente	4	26,7	26,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

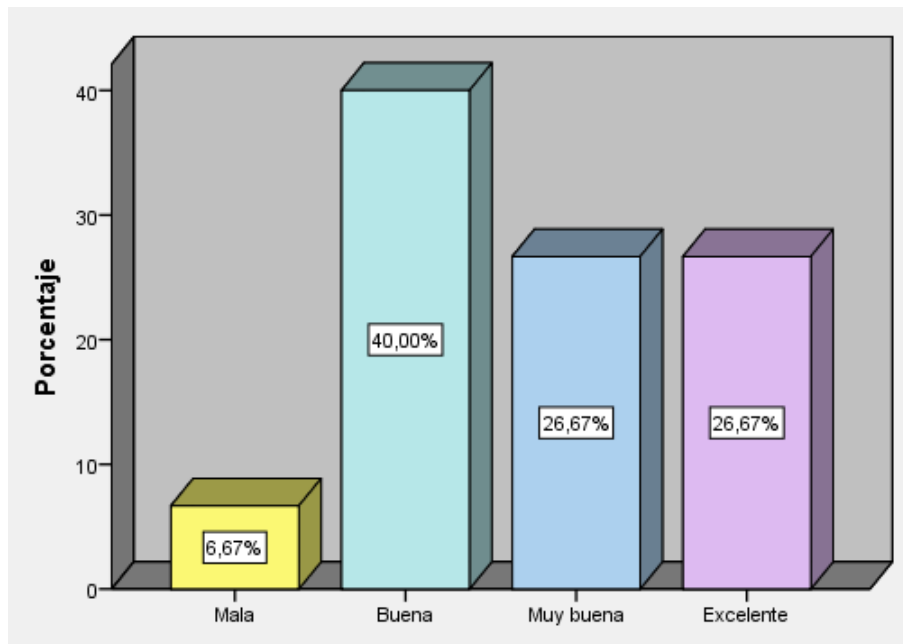


Figura 7. Influencia de la cantidad importada en las importaciones de equipos biomédicos.

**Interpretación:**

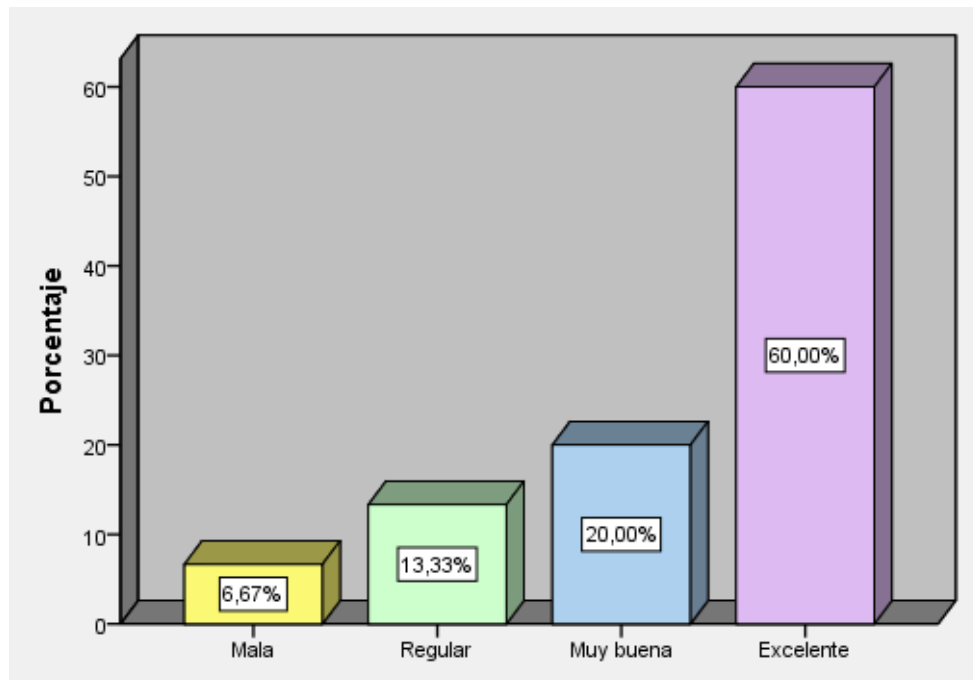
Este resultado favorece al modelo de investigación, por cuanto más del 90% de trabajadores encuestados de la empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, manifiestan una opinión favorable ante la idea planteada; es decir, que la cantidad importada influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador). Un 40% indica que este influjo opera en buen nivel; un 26.7%, en muy buen nivel; y otro 26.7%, en excelente nivel.

8.- ¿Considera Ud. que los Precios influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGHT SAC, 2019?

*Tabla 8. Influencia del precio en las importaciones de equipos biomédicos.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Regular	2	13,3	13,3	20,0
	Muy buena	3	20,0	20,0	40,0
	Excelente	9	60,0	60,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



*Figura 8. Influencia del precio en las importaciones de equipos biomédicos.*

**Interpretación:**

Estos resultados favorecen el modelo de investigación, debido a que el 60% de los trabajadores encuestados califican el grado de influencia de los precios sobre las importaciones de los equipos biomédicos como excelente. Asimismo, un 13.3% indica que esta influencia ocurre en regular grado, otro 20%, que esta se da en muy buen grado.

9.- ¿Considera Ud. que el Nivel de competencia influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 9. Influencia del nivel de competencia en las importaciones de equipos biomédicos.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Regular	1	6,7	6,7	13,3
	Buena	5	33,3	33,3	46,7
	Muy buena	3	20,0	20,0	66,7
	Excelente	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

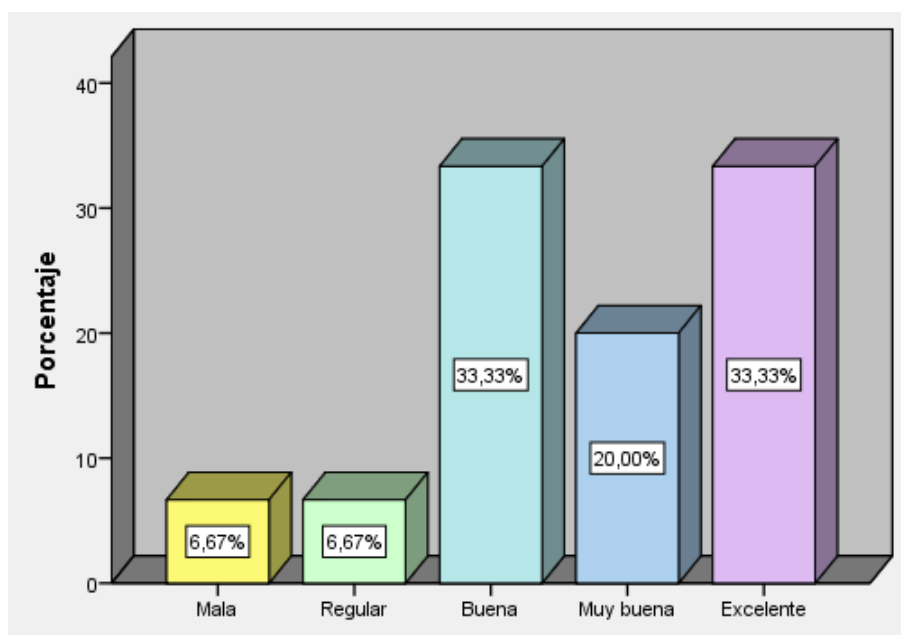


Figura 9. Influencia del nivel de competencia en las importaciones de equipos biomédicos.

### Interpretación:

Los resultados evidencian que un considerable porcentaje de encuestados (86.7%) manifiesta una opinión favorable acerca de que el nivel de competencia influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC. Un 33.3% manifiesta que la influencia se cumple en un nivel excelente; un 20%, en un nivel muy bueno; mientras que un 33.3%, en un buen nivel.

10.- ¿Considera Ud. que el Nivel socioeconómico influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 10. Influencia del nivel socioeconómico en las importaciones de equipos biomédicos.

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	13,3	13,3	13,3
	Buena	6	40,0	40,0	53,3
	Muy buena	4	26,7	26,7	80,0
	Excelente	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

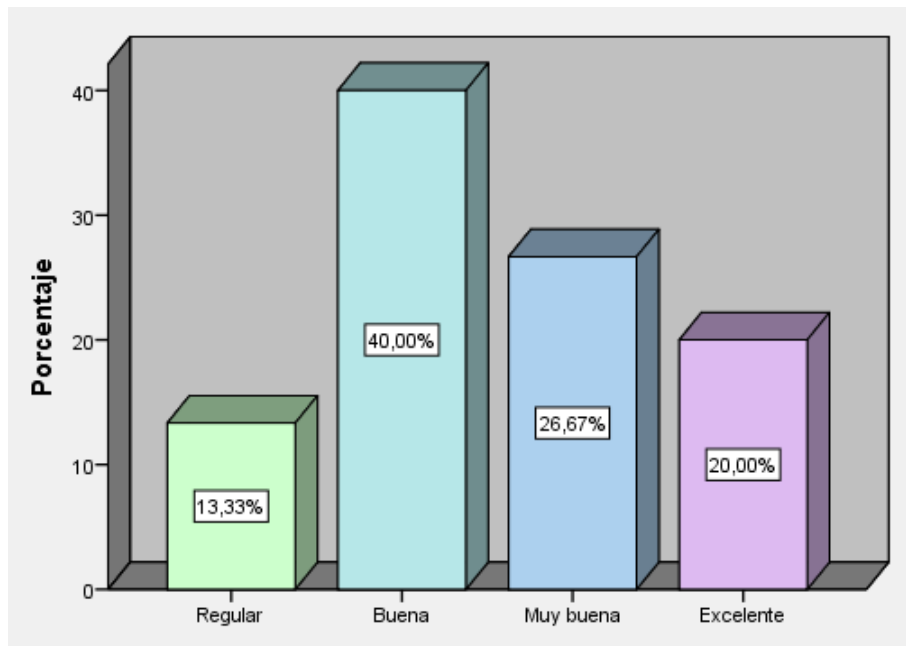


Figura 10. Influencia del nivel socioeconómico en las importaciones de equipos biomédicos.

**Interpretación:**

Según muestra la tabla y su respectivo gráfico, los resultados favorecen el modelo de investigación, puesto que un 40% indica que la influencia entre el nivel socioeconómico y las importaciones de equipos biomédicos en la empresa acontece en un buen grado. Para un 26.7% esta relación de influencia alcanza un muy buen grado. Mientras que para un 20% el grado de influencia es excelente. Por último, para un 13.3%, es regular.

11.- ¿Considera Ud. que los proveedores de equipos influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

*Tabla 11. Influencia de los proveedores de equipos en la inteligencia comercial.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Regular	2	13,3	13,3	20,0
	Buena	2	13,3	13,3	33,3
	Muy buena	4	26,7	26,7	60,0
	Excelente	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

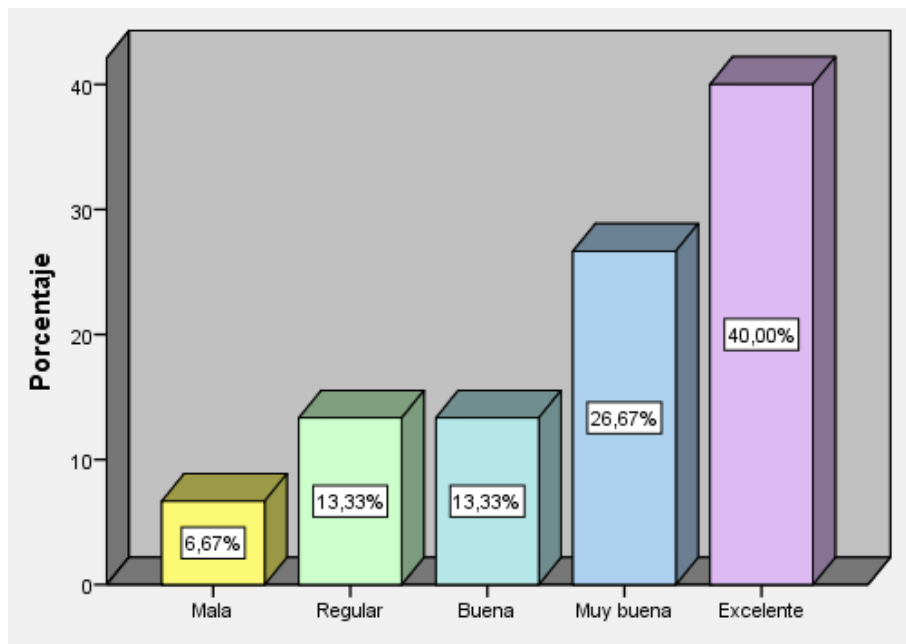


Figura 11. Influencia de los proveedores de equipos en la inteligencia comercial.

**Interpretación:**

Según los resultados obtenidos, estos arrojan hallazgos favorables a la investigación. Por cuanto el 40% y el 26.7% señalan que los proveedores de equipos influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos, esto en un nivel muy bueno y excelente, respectivamente. El 13.3% señala que esta influencia solo es regular, y otro grupo de idéntico porcentaje, que es buena.

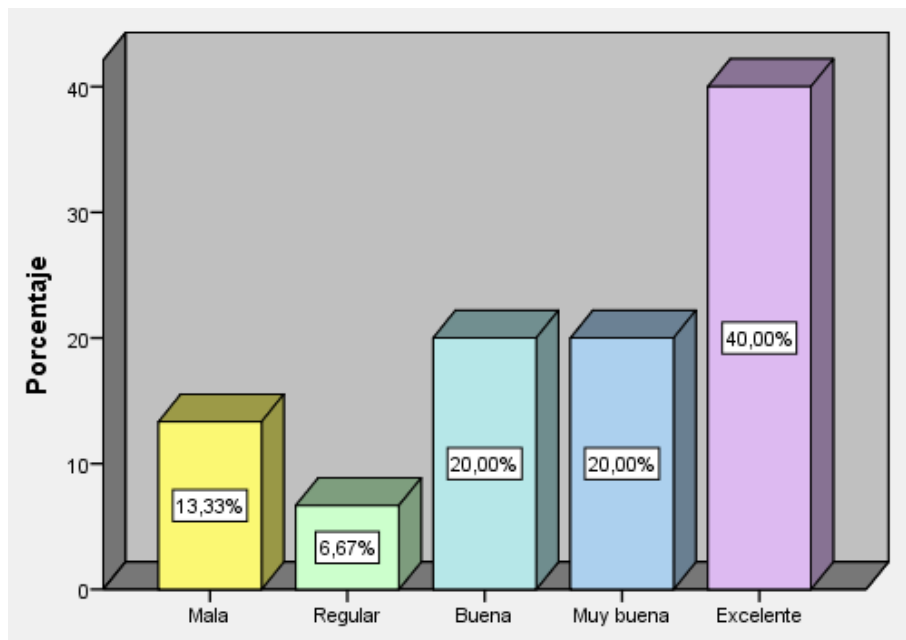


12.- ¿Considera Ud. que las Certificaciones ISO 9001 influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

*Tabla 12. Influencia de las Certificaciones ISO 9001 en la inteligencia comercial.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	2	13,3	13,3	13,3
	Regular	1	6,7	6,7	20,0
	Buena	3	20,0	20,0	40,0
	Muy buena	3	20,0	20,0	60,0
	Excelente	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



*Figura 12. Influencia de las Certificaciones ISO 9001 en la inteligencia comercial.*

**Interpretación:**

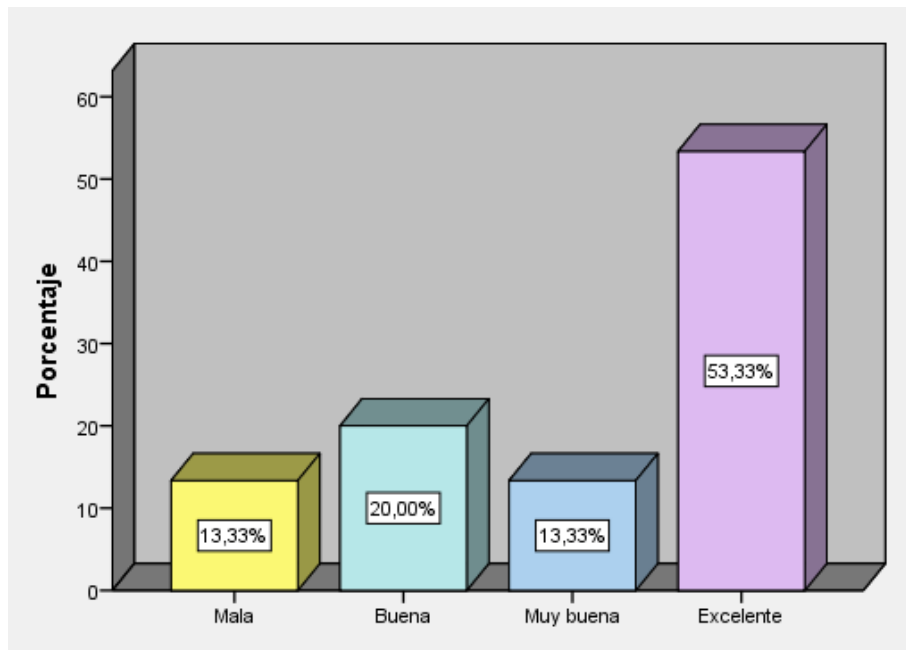
De acuerdo a los resultados plasmados en el gráfico, un 40% de trabajadores encuestados afirma que la influencia de las Certificaciones ISO 9001 sobre la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SACes excelente. Asimismo, para un 20%, el nivel de influencia es muy bueno, otro 20% indica que alcanza el nivel de “bueno”, mientras que para un 13.3% este es malo.

13.- ¿Considera Ud. que las Certificaciones ISO 13485 influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

*Tabla 13. Influencia de la Certificaciones ISO 13485 en la Inteligencia comercial.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	2	13,3	13,3	13,3
	Buena	3	20,0	20,0	33,3
	Muy buena	2	13,3	13,3	46,7
	Excelente	8	53,3	53,3	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



*Figura 13. Influencia de la Certificaciones ISO 13485 en la Inteligencia comercial.*

#### **Interpretación:**

De acuerdo a los resultados obtenidos, el tema investigado se encuentra favorecido, a causa del 53.3% de trabajadores que califican de “excelente” el nivel de influencia entre las Certificaciones ISO 13485 y la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC. Asimismo, un 13.3% califica esta influencia de “muy buena”, un 20% de “buena” y otro 13.3% como “mala”.

14.- ¿Considera Ud. que las Operaciones de importación Vía Aérea influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 14. *Influencia de la Operaciones de importación Vía aérea en la inteligencia comercial.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Buena	7	46,7	46,7	46,7
	Muy buena	4	26,7	26,7	73,3
	Excelente	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

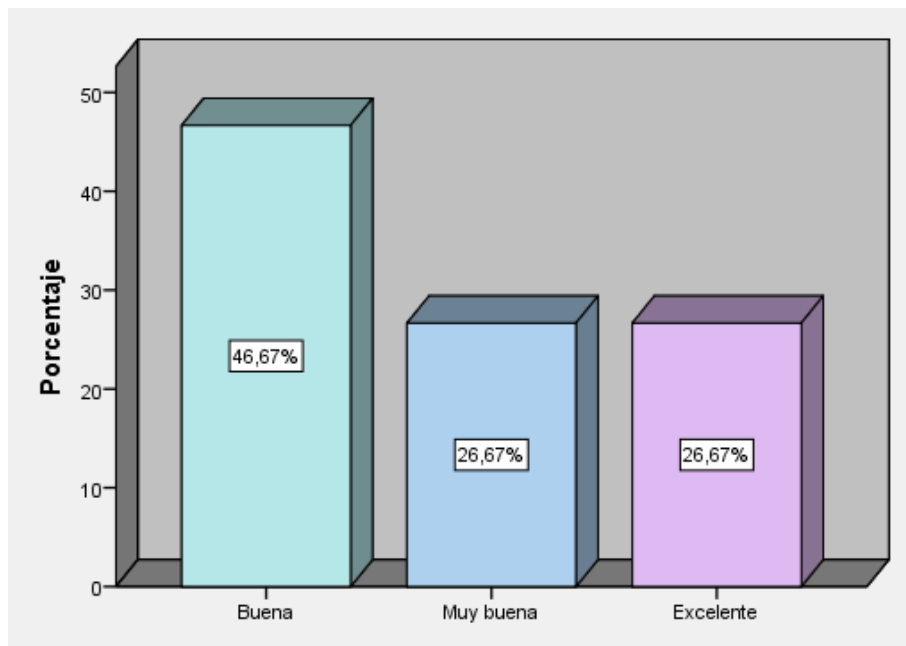


Figura 14. Influencia de la Operaciones de importación en la inteligencia comercial.

#### Interpretación:

En cuanto a esta pregunta, se puede considerar el modelo de investigación como favorecido, ya que el 100% de encuestados muestra una opinión positiva ante la idea de que las operaciones de importación vía aérea influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos. Un 46.7% indica que esta influencia se puede calificar en un nivel “bueno”; un 26.7%, en un nivel “muy bueno”, a la vez que otro 26.7%, en un nivel “excelente”.

15.- ¿Considera Ud. que las Operaciones de importación Vía Marítima influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

Tabla 15. *Influencia de las Operaciones de importación Vía Marítima en la inteligencia comercial.*

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	2	13,3	13,3	13,3
	Buena	5	33,3	33,3	46,7
	Muy buena	5	33,3	33,3	80,0
	Excelente	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

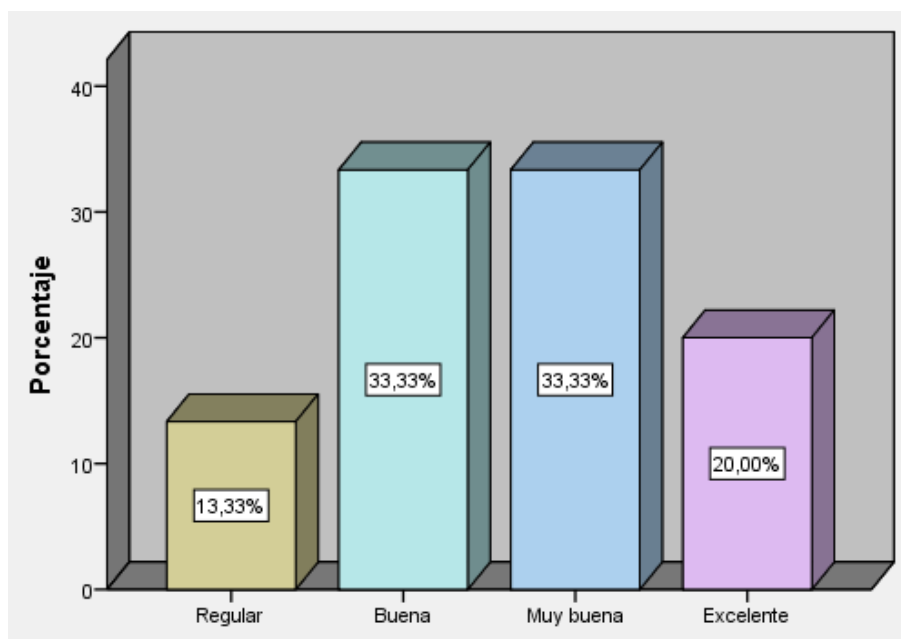


Figura 15. Influencia de las Operaciones de importación Vía Marítima en la inteligencia comercial.

**Interpretación:**

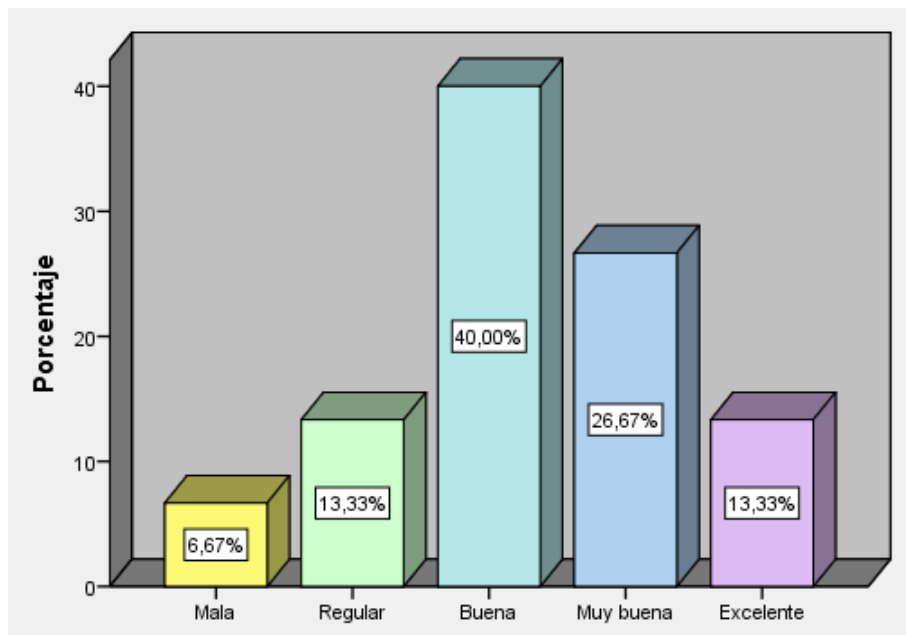
A partir de los datos resultantes, es posible indicar que el modelo de investigación ha sido favorecido, por cuanto un tercio de encuestados declara que la influencia de las operaciones de importación vía marítima sobre la inteligencia comercial de equipos biomédicos es “muy buena”. Mientras que, para otra tercera parte, esta influencia se califica de “buena”. Un 20% indicó que esta es excelente, pero un 13.3% que es regular.

16.- ¿Considera Ud. que los Impuestos por la importación de producto influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?

**Tabla 16. Influencia de los impuestos por la importación en la inteligencia comercial.**

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	Mala	1	6,7	6,7	6,7
	Regular	2	13,3	13,3	20,0
	Buena	6	40,0	40,0	60,0
	Muy buena	4	26,7	26,7	86,7
	Excelente	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia



**Figura 16.** Influencia de los impuestos por la importación en la inteligencia comercial.

**Interpretación:**

En vista de los resultados, se encuentra como hallazgo principal que un 40% de encuestados califica de “buena” la influencia entre los impuestos por la importación de producto y la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC. Un 26.7% califica la influencia de “muy buena”, un 13.3% de “excelente”, otro 13.3% de regular y un 6.7% de mala.

### 3.2. Contrastación de hipótesis

#### Hipótesis principal.

Hg: La aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Ho: La aplicación de la inteligencia comercial no influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Significancia: 0.05

Regla de decisión

Si p-valor < 0.05, rechazar Ho

Si p-valor > 0.05, aceptar Ho

*Tabla 17. Hipótesis principal*

		Inteligencia Comercial	Importación de equipos biomédicos
Inteligencia Comercial	Correlación de Pearson	1	,876**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
Importación de equipos biomédicos	Correlación de Pearson	,876**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

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

Interpretación:

La correlación encontrada es positiva con un coeficiente de correlación de Pearson (r) de 0.876 (87.6%), con un nivel de significancia bilateral de 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%), por lo tanto, se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula.

### Hipótesis secundaria H1.

H1: La oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

H0: La oferta no influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Significancia: 0.05

Regla de decisión

Si p-valor < 0.05, rechazar H0

Si p-valor > 0.05, aceptar H0

*Tabla 18. Hipótesis secundaria H1.*

		Oferta	Importación de equipos biomédicos
Oferta	Correlación de Pearson	1	,814**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
Importación de equipos biomédicos	Correlación de Pearson	,814**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

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

Interpretación:

La correlación encontrada es positiva con un coeficiente de correlación de Pearson (r) de 0.814 (81.4%), con un nivel de significancia bilateral de 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%), por lo tanto, se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula.

### Hipótesis secundaria H2.

H2: La demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Ho: La demanda no influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Significancia: 0.05

Regla de decisión

Si p-valor < 0.05, rechazar Ho

Si p-valor > 0.05, aceptar Ho

*Tabla 19. Hipótesis secundaria H2.*

		Demanda	Importación de equipos biomédicos
Demanda	Correlación de Pearson	1	,702**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
Importación de equipos biomédicos	Correlación de Pearson	,702**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

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

Interpretación:

La correlación encontrada es positiva con un coeficiente de correlación de Pearson (r) de 0.702 (70.2%), con un nivel de significancia bilateral de 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%), por lo tanto, se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula.

**Hipótesis secundaria H3.**



H3: Los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Ho: Los precios no influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.

Significancia: 0.05

Regla de decisión

Si p-valor < 0.05, rechazar Ho

Si p-valor > 0.05, aceptar Ho

*Tabla 20. Hipótesis secundaria H3.*

		Precios	Importación de equipos biomédicos
Precios	Correlación de Pearson	1	,854**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	15	15
Importación de equipos biomédicos	Correlación de Pearson	,854**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	15	15

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

Interpretación:

La correlación encontrada es positiva con un coeficiente de correlación de Pearson (r) de 0.854 (85.4%), con un nivel de significancia bilateral de 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%), por lo tanto, se acepta la hipótesis de la investigación y se rechaza la hipótesis nula.

## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1. Discusión

La aplicación de la inteligencia comercial influye de manera significativa en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Así, el 33.3% de encuestados afirma que el nivel de influencia es excelente, mientras que los encuestados que indican que la influencia es “muy buena” y “buena” alcanzan 20% cada una. La correlación hallada es positiva, cuyo resultado de correlación de Pearson ( $r$ ) de 0, 876 (87.6%), con una elevación de significancia bilateral de 0.00, que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%). Estos alcances concuerdan con lo indicado por Cubas y Linares (2019) en su investigación denominada *Uso de base de datos para contribuir en la negociación de importaciones de paneles solares entre los años 2016 al 2018 en Gruming Perú S.A.C. de Lima – Trujillo, 2018*, ya que según este estudio el empleo de almacenamiento de datos contribuye positivamente en la negociación de importaciones de paneles solares de la “empresa Gruming Perú S.A.C.” entre los años 2016 y 2018, conclusión obtenida de la investigación fue que gracias a la información sintetizada y obtenida de la propia área de gerencia, en donde el procedimiento de “toma de decisiones” llevó a la determinación de realizar la compra, luego de analizar los diversos componentes implicados en las negociaciones con el proveedor. Por tanto, sí se puede indicar que la inteligencia comercial tiene incidencia en los negocios de importación de bienes.

#### Hipótesis secundaria N°. 1

La oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Esto a partir de que en los resultados se observó que un 46.7% de los encuestados califica la influencia de “excelente”, a la vez que un 20% indica que es “muy buena” y 26.7%, “buena”. La correlación hallada es positiva, cuyo resultado de correlación de Pearson ( $r$ ) de 0.814 (81.4%), cuyo grado de significancia bilateral solo llega a 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%). Los resultados concuerdan con lo señalado por Jiménez (2019), en la tesis que lleva por título *“Inteligencia de negocios en el comercio internacional de aceites lubricantes automotrices, subpartida 2710.19, en el Ecuador”*, en la cual el autor concluye que gracias a la “inteligencia de negocios” se pudo determinar a las principales compañías ecuatorianas que realizan adquisiciones del exterior de lubricantes aceites son “Inverneg S.A, Filtrocorp S.A.” y “Primax Comercial del Ecuador.”

Asimismo, la inteligencia comercial reveló las marcas más importantes, proveedores y países de procedencias (Estados Unidos en primer lugar), tributos al comercio exterior y aduanas de ingreso. Toda la información obtenida del almacenamiento de datos de las aduanas de Ecuador, y suministrada por la compañía CobusGroup. Demostrando así que la inteligencia comercial, desde la perspectiva de la oferta económica, sí influye en la importación.

### **Hipótesis secundaria N°. 2**

La demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Esto con base a lo obtenido en los resultados, donde el 33.3% y 26.7% de encuestados indican que el nivel de influencia se produce en niveles muy buenos y excelentes, respectivamente. La correlación hallada es positiva, cuyo resultado de correlación de Pearson (r) de 0.702 (70.2%), cuyo grado de significancia bilateral solo llega a 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%). Estos resultados coinciden con lo manifestado por García e Izquierdo (2017) en su tesis titulado “*Inteligencia comercial para la importación y venta de suplementos nutricionales de consumo masivo en la ciudad de Cajamarca*”, en el cual se concluyó que existe un nivel alto en la demanda de suplementos nutricionales, específicamente por los clientes recurrentes de gimnasios, como Fitness Impacto, BodyLab e Imperios GYM. Lo cual, evidentemente, influye en las importaciones de estos productos. Se ha identificado que el segmento de mercado se ubica en el intervalo de edad que va entre los 18 a 45 años. Asimismo, los demandantes se encuentran mayoritariamente en los niveles socioeconómicos A y B. Obteniendo, gracias a la inteligencia comercial desde la perspectiva de la demanda, que son las mujeres quienes en mayor medida invierten en la adquisición de estos suplementos.

### **Hipótesis secundaria N°. 3**

Los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Esto con base a lo obtenido en los resultados, donde se halló que el 60% de los trabajadores encuestados califican el grado de influencia de los precios sobre la importación como “excelente”. Asimismo, un 20% indica que la influencia se da en un grado “muy bueno”. La correlación hallada es positiva, cuyo resultado de correlación de Pearson (r) de 0.841 (84.1%), cuyo grado de significancia bilateral solo llega a 0.00 que es menor a la significación máxima de 0.05 (5%). Estos resultados coinciden con lo declarado por Asencio y Flores (2019), en la tesis “*Aplicación de la capacidad comercial para la importación de motopartes en la empresa RKL Servicios generales EIRL*”, en donde los

autores concluyeron que “la aplicación de la Inteligencia Comercial favorece en la evaluación de nuevos proveedores y reducción de costos para la importación de motopartes”. Por tal motivo, se puede mencionar que la “inteligencia comercial”, desde una visión de precios (costos + ganancia), sí llega a influir en la importación de productos, en este caso, motopartes.

## 4.2. Conclusiones

Respondiendo al objetivo principal, se concluyó que la puesta en ejecución de la “inteligencia comercial” sí influye con la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Ante ello, el 73.3% de trabajadores encuestados revelan un punto de vista favorable. Asimismo, fundamentando esta conclusión con una base técnica, se demuestra que la reciprocidad es positiva y elevada, con un coeficiente de reciprocidad de Pearson ( $r$ ) de 0.876 (87.6%).

En respuesta al primer objetivo específico, se concluyó que la oferta sí influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Respecto a ello, el 93.3% de profesionales encuestados sostienen una posición favorable. Asimismo, para ofrecer mayor fundamento a esta conclusión, se demuestra una reciprocidad positiva y elevada, cuyo factor de reciprocidad de Pearson ( $r$ ) de 0.814 (81.4%).

En lo referente al segundo objetivo específico, se llega a la conclusión de que la demanda sí influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. El 80% de trabajadores encuestados dan por confirmada la idea planteada. Asimismo, para fundamentar la conclusión estadísticamente, se demuestra una reciprocidad positiva y elevada, con un factor de reciprocidad de Pearson ( $r$ ) de 0.702 (70.2%).

Referido al tercer objetivo específico, es menester indicar que se ha concluido que los precios influyen referido a la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora Medical Insigth SAC, 2019. Ante ello, el 80% de profesionales encuestados mantiene una posición a favor de la proposición señalada. Además, corroborando la inferencia con base a estadística, vale indicar que la reciprocidad encontrada es positiva y elevada, con un coeficiente de reciprocidad de Pearson ( $r$ ) de 0.854 (85.4%).

## REFERENCIAS

- Almazán C., K. y Remache E., K. (2018). *La inteligencia comercial internacional en la formación técnica productiva*. Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil, Guayaquil. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/40776>
- Ascencio O., H. y Flores A., E. (2019). *Aplicación de la inteligencia comercial para la importación de motopartes en la empresa RKL Servicios generales EIRL*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Lima. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/14840>
- Ballesteros, A. (1998). *Comercio Exterior*. España : F.G. Editorial Graf S.L.
- Bassat, L. (2011). *Inteligencia comercial*. Barcelona: Plataforma.
- Benzaquen de las Casas, J. (2018). La ISO 9001 y la administración de la calidad total en las empresas peruanas. *Universidad y Empresa*, 20(35). Recuperado de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/1872/187255450011/html/index.html>
- Buñay C., C. (2019). *Desarrollo de un sistema aplicando inteligencia de negocios al SGIA-ALPA para facilitar la toma de decisiones*. Tesis de pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba. Recuperado de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/handle/123456789/13005>
- Cubas P., Y. y Linares C., P. (2019). *Uso de base de datos para contribuir en la negociación de importaciones de paneles solares entre los años 2016 al 2018 en Gruming Perú S.A.C. de Lima – Trujillo, 2018*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Trujillo. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/14899>
- Daniels, J. (2013). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones* (14 va ed.).
- DNV-GL. (26 de noviembre de 2019). Recuperado de ISO 13485 - gestión de la calidad para la industria de dispositivos médicos: <https://www.dnvgl.es/services/iso-13485-gestion-de-la-calidad-para-la-industria-de-dispositivos-medicos--3282>
- Escobar D., W. (2015). *La política comercial a la importación de textiles desde Perú y su impacto en la producción textilera ecuatoriana, período 2008-2012*. Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil , Guayaquil . Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/6920>
- García C., B. y Izquierda T. , J. (2017). *Inteligencia comercial para la importación y venta de suplementos nutricionales de consumo masivo en la ciudad de Cajamarca*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Cajamarca. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/10259>
- Goñi A., N. (2008). *El Precio: Variable clave en el Marketing*. México: Pearson Educación. Recuperado de <https://utecno.files.wordpress.com/2013/09/el-precio.pdf>
- Intertek. (26 de noviembre de 2019). Recuperado de Certificación ISO 13485 - Sistemas de Gestión de la Calidad en Productos Sanitarios: <http://www.intertek.es/auditoria/certificacion-iso-13485-equipos-medicos/>

- Jiménez V., J. (2019). *Inteligencia de negocios en el comercio internacional de aceites lubricantes automotrices, subpartida 2710.19, en el Ecuador*. Tesis de pregrado, Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, Sangolquí. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/18718>
- Kotler, P. (2012). *Fundamentos del Marketing*.
- La Bella, L. (2016). *¿Qué Son la Oferta y Demanda?* Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=4JOjDAAAQBAJydq=que+es+la+oferta+y+la+demnadayhl=esysource=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=4JOjDAAAQBAJydq=que+es+la+oferta+y+la+demnadayhl=esysource=gbs_navlinks_s)
- Marcelino A., M. y Ramírez H., D. (2014). *Administración de la calidad; Nuevas Perspectivas*. México : Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384758.pdf>
- McBride, E. (2011). *Conexión Esan*. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2011/05/09/la-importancia-de-la-inteligencia-comercial-en-los-agronegocios/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Comercio . (2013). *El ABC del comercio exterior*. Lima .
- Montaño S., D. (2017). *Diseño de una oficina técnica de inteligencia comercial para los artesanos del cantón Atacames*. Tesis de pregrado, Escuela de Comercio Exterior, Esmeralda. Recuperado de <https://repositorio.pucese.edu.ec/123456789/1393>
- Parkin, M., Esquivel, G. y Muñoz, M. (2006). *Macroeconomía*. PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=QgkEqxMoli8Cyprintsec=frontcoververyhl=esysource=gbs\\_ge\\_summary\\_rycad=0#v=onepageyqf=false](https://books.google.com.pe/books?id=QgkEqxMoli8Cyprintsec=frontcoververyhl=esysource=gbs_ge_summary_rycad=0#v=onepageyqf=false)
- Rojas, K. (2018). *Inteligencia Comercial aplicada a la administración de negocios*. Barcelona, España : Marcombo, Ediciones Técnicas.
- Saldaña Ch., A. y Terrones R., B. (2018). *La inteligencia comercial y su aplicación a través de la investigación de mercados, para la exportación de sombreros de paja toquilla de Celendín en el año 2019*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte , Cajamarca. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/14948>
- Sichez C., C. y Pérez M., G. (2018). *La inteligencia comercial y su impacto en las exportaciones de arándanos frescos de las empresas agroexportadoras de Trujillo al mercado de Frankfurt - Alemania, Trujillo 2017*. Tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Trujillo. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/13223>
- Sulser V., R. y Pedroza E., J. (2004). *Exportación Efectiva*. ISEF Empresa Líder. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHACypg=PA99ydq=definicion+de+precioyhl=es-419ysa=Xyredir\\_esc=y#v=onepageyq=definicion%20de%20precioyf=false](https://books.google.com.pe/books?id=xAUmAgalnHACypg=PA99ydq=definicion+de+precioyhl=es-419ysa=Xyredir_esc=y#v=onepageyq=definicion%20de%20precioyf=false)

## **ANEXOS**

**ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>TÍTULO DE LA TESIS:</b>	<b>APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL PARA LA IMPORTACIÓN DE EQUIPOS BIOMÉDICOS (TERMOCICLADOR) DE LA EMPRESA IMPORTADORA MEDICAL INSIGTH SAC, 2019</b>
<b>LÍNEA DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>APLICACIÓN DE LA INTELIGENCIA COMERCIAL</b>
<b>AUTOR(ES):</b>	<b>DENISSE MIRELLA RUBIO COTRINA</b>

<b>PROBLEMAS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>METODOLOGÍA</b>
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>			
¿De qué manera la aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?	Determinar de qué manera la aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC., 2019.	La aplicación de la inteligencia comercial influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	<p>V.I. Inteligencia comercial</p> <p>V.D. Importación</p>	<p>D1: Oferta D2: Demanda D3: Precios</p> <p>D1: Proveedor Extranjero D2: Certificaciones ISO D3: Operaciones de importación D4: Derechos Arancelarios</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Método: Correlacional</li> <li>• Enfoque: Cuantitativo</li> <li>• Nivel: Descriptivo-Explicativo</li> <li>• Tipo: Investigación Básica</li> <li>• Diseño: No experimental-correlacional</li> <li>• Población:</li> <li>• Muestra:</li> <li>• Técnicas de recolección: Información documentaria</li> <li>• Técnicas para el procesamiento y análisis de la información: Se tabulará la información haciendo uso del software estadístico SPSS, versión 24 en español.</li> <li>• Unidad de análisis: Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.</li> </ul>



Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variables	Indicadores	Medios de Certificación (Fuente / Técnica)
¿De qué manera la oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?	Determinar de qué manera la oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	La oferta influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	D1: Oferta	I1. Tipo de Proveedor (materia prima). I2. Cantidad de productos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tesis</li> <li>• Libros</li> </ul>
			D2: Demanda	I1. Cantidad de clientes. I2. Cantidad importada	
¿De qué manera la demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?	Determinar de qué manera la demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	La demanda influye en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	D3: Precios	I1. Nivel de competencia I2. Nivel socioeconómico	
			D1: Proveedor extranjero	I1. Proveedores de equipos	
¿De qué manera los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?	Determinar de qué manera los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	Los precios influyen en la importación de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019.	D2: Certificaciones ISO	I1. ISO 9001 I2. ISO 13485	
			D3: Operaciones de importación	I1. Vía aérea I2. Vía marítima	
			D4: Derechos Arancelarios	I1. Impuesto por la importación de producto	

**ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

**Tabla 1. Inteligencia Comercial**

<b>Variable:</b> Inteligencia Comercial		
<b>Definición conceptual:</b> Según el autor Bassat (2011). Inteligencia Comercial se refiere al conjunto de acciones que realiza una empresa (organización) como un proceso de exploración y análisis de las variables indicativas del comportamiento actual y tendencia de la oferta, demanda, precio de productos/ servicio en mercados locales o globales que permite convertir dicha información en herramienta para la toma correcta de decisiones.		
<b>Instrumento:</b> Cuestionario		
<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>
<b>OFERTA</b>	Indicador 1: Tipo de Proveedor (materia prima)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que Inteligencia comercial influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que la Oferta influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> <li>• ¿Considera Ud. que el Tipo de Proveedor (materia prima) influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
	Indicador 2: Tipo de productos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que el Tipo de Productos influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
	Indicador 1: Cantidad de Clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que la Demanda influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> <li>• ¿Considera Ud. que la Cantidad de Clientes influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>

<b>DEMANDA</b>	Indicador 2: Cantidad importada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que la Cantidad importada influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
<b>PRECIOS</b>	Indicador 1: Nivel de competencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que los Precios influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> <li>• ¿Considera Ud. que el Nivel de competencia influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
	Indicador 2: Nivel socioeconómico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que el Nivel socioeconómico influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>

**Tabla 2. Importaciones**

<b>Variable:</b> Importaciones		
<p><b>Definición conceptual:</b> Según el autor Albornoz (2005), define la importación como la entrada al país de productos de comercio lícito adquiridos en el comercio exterior para su negociación y previo el cumplimiento de los requisitos que imponen las leyes internas y el país receptor y los tratados internacionales suscritos, relativos a la naturaleza de los productos y a los impuestos correspondientes. [...] Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un ESTADO con propósitos comerciales.</p>		
<b>Instrumento:</b> Cuestionario		
<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores (Definición Operacional)</b>	<b>Ítems del instrumento</b>
Proveedor Extranjero	I1. Proveedores de equipos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que el Proveedores de equipos influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
Certificación ISO	I1. ISO 9001 I2. ISO 13485	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que las Certificaciones ISO 9001 influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> <li>• ¿Considera Ud. que las Certificaciones ISO 13485 influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
Operaciones de importación	I1. Vía Aérea I2. Vía Marítima	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que las Operaciones de importación Vía Aérea influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> <li>• ¿Considera Ud. que las Operaciones de importación Vía Marítima influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>
Derechos Arancelarios	I1. Impuestos por la importación de producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Considera Ud. que los Impuestos por la importación de producto influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?</li> </ul>

**ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS**

**1. Matriz de operacionalización de la variable: Inteligencia Comercial**

Nombre del Instrumento:		Cuestionario						
Autor del Instrumento:		Denisse Mirella Rubio Cotrina						
Población:		Empleados de la empresa						
Variable	Dimensión	Indicador	Preguntas	Escala				
				Excelente	Buena	Muy buena	Regular	Mala
				5	4	3	2	1
<b>Inteligencia Comercial</b>	<b>Oferta</b>	I1. Cantidad de Proveedores (materia prima)	P1. ¿Considera Ud. que Inteligencia comercial influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
			P2. ¿Considera Ud. que la Oferta influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
			P3. ¿Considera Ud. que la Cantidad de Proveedores (materia prima) influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
	I2. Tipo de Productos	P1. ¿Considera Ud. que el Tipo de Productos influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?						
<b>Demanda</b>	I1. Cantidad de Clientes	P1. ¿Considera Ud. que la Demanda influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?						

			P2. ¿Considera Ud. que la Cantidad de Clientes influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
		I2. Cantidad importada	P1. ¿Considera Ud. que la Cantidad importada influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
	<b>Precios</b>	I1. Nivel de competencia	P1. ¿Considera Ud. que los Precios influyen en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
			P2. ¿Considera Ud. que el Nivel de competencia influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
		I2. Nivel socioeconómico	P1. ¿Considera Ud. que el Nivel socioeconómico influye en las importaciones de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					

2. Matriz de operacionalización de la variable: Importaciones

Nombre del Instrumento:		Cuestionario						
Autor del Instrumento:		DENISSE MIRELLA RUBIO COTRINA						
Población:		Empleados de la empresa						
Variable	Dimensión	Indicador	Preguntas	Escala				
				Excelente	Buena	Muy buena	Regular	Mala
				5	4	3	2	1
Importaciones	Proveedor extranjero	I1. Proveedores de equipos	P1. ¿Considera Ud. que el Proveedores de equipos influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
	Certificaciones ISO	I1. ISO 9001 I2. ISO 13485	P.1 ¿Considera Ud. que las Certificaciones ISO 9001 influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
			P2. ¿Considera Ud. que las Certificaciones ISO 13485 influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
	Operaciones de importación	I1. Vía Aérea o marítima I2. Vía Marítima	P1. ¿Considera Ud. que las Operaciones de importación Vía Aérea influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
			P2. ¿Considera Ud. que las Operaciones de importación Vía Marítima influye en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?					
Derechos Arancelarios	I1. Impuestos por la importación de producto	P1. ¿Considera Ud. que los Impuestos por la importación de producto influyen en la inteligencia comercial de equipos biomédicos (termociclador) de la Empresa Importadora MEDICAL INSIGTH SAC, 2019?						

## ANEXO 4: OFERTA

El proveedor *QIAGEN* de Alemania es fabricante del equipo “Termociclador”



The screenshot displays the QIAGEN website interface. At the top, there is a navigation bar with the QIAGEN logo and links for Products, Applications & Insights, Service & Support, and About QIAGEN. On the right side of the navigation bar, there are icons for My QIAGEN, Quick Order, Cart, and a search icon.

The main content area features a large banner with a background image of a person in a lab. The banner text reads "NGS | QIAseq" and "The immune system as medicine". Below this text is a "READ THE STORY" button. To the right of the banner is a blue quote box containing the text: "We are a part of a sea of change in oncology that could save more lives." attributed to Dr. Nathalie Labarrière, University of Nantes.

Below the banner is a section titled "Aplicaciones : explore información clave en su campo". This section contains a grid of nine application categories, each with an icon and a label:

- Biopsia líquida (Liquid biopsy)
- Servicios genómicos (Genomic services)
- Informática y datos (IT and data)
- Genómica (Genomics)
- Microbioma (Microbiome)
- Enfermedad infecciosa (Infectious disease)
- Oncología (Oncology)
- Identificación humana y forense (Human and forensic identification)
- Manejo de TB (TB management)



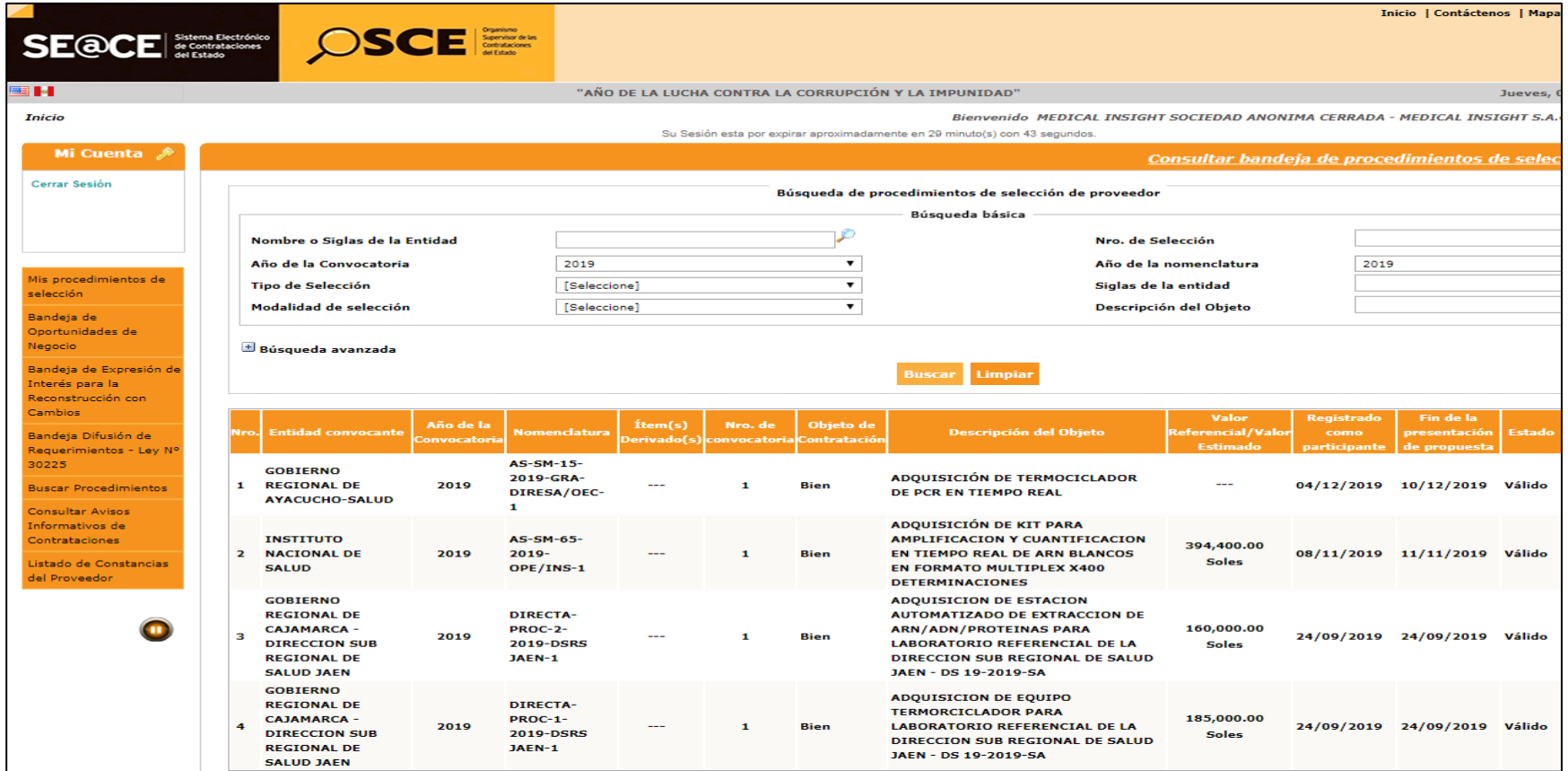
*El Equipo TERMOCICLADOR modelo “ROTOR GENE Q”*



<b>Especificaciones Técnicas del Rotor Gene Q - 5plex + HRM</b>	
<b>Características</b>	<b>Especificaciones</b>
Altitud	Hasta 2000 m.
Dimensiones	Ancho, 37 cm (14,6 pulgadas); Altura 28,6 cm; Profundidad (sin cables), 42 cm (16,5 pulgadas); Profundidad (puerta abierta), 53.8 cm (21.2 pulgadas)
Características	Rango dinámico, 10 órdenes de magnitud
Disipación de calor / carga térmica	Promedio, 0.183 kW (632 BTU / hora); Pico, 0,458 kW (1578 BTU / hora)
Humedad	10-75% (sin condensación)
Temperatura de funcionamiento	18-30°C (64-86°F)
Sistema Optico	Hasta 5 canales que abarcan longitudes de onda UV a infrarrojas y un canal adicional para HRM; Fuentes de excitación: Diodos emisores de luz de alta energía; Detector: Fotomultiplicador; Tiempo de adquisición: 4 s. El software permite crear nuevas combinaciones de longitud de onda de excitación / detección
Categoría de sobrevoltaje	II
Lugar de operación	Sólo para uso en interiores
Nivel de contaminación	2; Clase ambiental 3K2 (IEC 60721-3-3)
Poder	100 - 240 V AC, 50 - 60 Hz, <520 VA (pico); Consumo de energía <60 VA (en espera); Las fluctuaciones de voltaje de la red eléctrica no deben exceder el 10% de las tensiones nominales de alimentación; Fusible F5a 250 V
Protocolos / aplicación principal en este instrumento	Análisis de la expresión génica, detección de microARN, detección de virus, genotipificación SNP, análisis de alta resolución en fusión (HRM)
Muestras por ejecución; Rendimiento	Tubos 0,2 ml; Tubos de Tiras 0,1 ml (4 tubos); Rotor-Disc 72 (opcional); Rotor-Disc 100 (opcional); Hasta 100 muestras por carrera utilizando un Rotor-Disc 100
Software	El software Rotor-Gene Q, suministrado en el CD de instalación
Condiciones de almacenaje	15°C a 30°C (59°F a 86°F) en el paquete del fabricante; Max. 75% de humedad relativa (sin condensación); Clase ambiental 1K2 (IEC 60721-3-1)
Tecnología	Ciclador de PCR en tiempo real
Rendimiento térmico	Rango de temperatura, 35 a 99°C; Precisión de la temperatura, ± 0,5°C (tipo, medida 30 segundos después del inicio del reloj); Resolución de temperatura, ± 0.02°C (el incremento programable más pequeño); Uniformidad de temperatura, ± 0,02°C; Frecuencia de rampa (velocidad de rampa máxima, aire), > 15°C / s de calentamiento, > 20°C / s enfriamiento
Condiciones de transporte	de -25°C a 60°C (-13°F a 140°F) en el paquete del fabricante; Max. 75% de humedad relativa (sin condensación); Clase ambiental 2K2 (IEC 60721-3-2)
Tiempo de funcionamiento típico	40 ciclos en 45 min con los QIAGEN RG Kits (dependientes del ensayo)
Garantía	1 año en instrumento; Garantía de por vida en los LED de excitación
Peso	12,5 kg (27,6 lb.), configuración estándar

### ANEXO 5: DEMANDA

Se busca oportunidades de negocios a través de la plataforma de SEACE para visualizar las convocatorias de las entidades del Estado.



**SE@CE** Sistema Electrónico de Contrataciones del Estado | **OSCE** Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado

Inicio | Contáctenos | Mapa

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

Bienvenido **MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.**

Su Sesión esta por expirar aproximadamente en 29 minuto(s) con 43 segundos.

**Consultar bandeja de procedimientos de selección**

**Búsqueda de procedimientos de selección de proveedor**

**Búsqueda básica**

Nombre o Siglas de la Entidad:

Año de la Convocatoria: 2019

Tipo de Selección: [Seleccione]

Modalidad de selección: [Seleccione]

Nro. de Selección:

Año de la nomenclatura: 2019

Siglas de la entidad:

Descripción del Objeto:

**Búsqueda avanzada**

**Buscar** **Limpiar**

Nro.	Entidad convocante	Año de la Convocatoria	Nomenclatura	Ítem(s) Derivado(s)	Nro. de convocatoria	Objeto de Contratación	Descripción del Objeto	Valor Referencial/Valor Estimado	Registrado como participante	Fin de la presentación de propuesta	Estado
1	GOBIERNO REGIONAL DE AYACUCHO-SALUD	2019	AS-SM-15-2019-GRA-DIRESA/OEC-1	---	1	Bien	ADQUISICIÓN DE TERMOCICLADOR DE PCR EN TIEMPO REAL	---	04/12/2019	10/12/2019	Válido
2	INSTITUTO NACIONAL DE SALUD	2019	AS-SM-65-2019-OPE/INS-1	---	1	Bien	ADQUISICIÓN DE KIT PARA AMPLIFICACION Y CUANTIFICACION EN TIEMPO REAL DE ARN BLANCOS EN FORMATO MULTIPLEX X400 DETERMINACIONES	394,400.00 Soles	08/11/2019	11/11/2019	Válido
3	GOBIERNO REGIONAL DE CAJAMARCA - DIRECCION SUB REGIONAL DE SALUD JAEN	2019	DIRECTA-PROC-2-2019-DSRS JAEN-1	---	1	Bien	ADQUISICION DE ESTACION AUTOMATIZADO DE EXTRACCION DE ARN/ADN/PROTEINAS PARA LABORATORIO REFERENCIAL DE LA DIRECCION SUB REGIONAL DE SALUD JAEN - DS 19-2019-SA	160,000.00 Soles	24/09/2019	24/09/2019	Válido
4	GOBIERNO REGIONAL DE CAJAMARCA - DIRECCION SUB REGIONAL DE SALUD JAEN	2019	DIRECTA-PROC-1-2019-DSRS JAEN-1	---	1	Bien	ADQUISICION DE EQUIPO TERMOCICLADOR PARA LABORATORIO REFERENCIAL DE LA DIRECCION SUB REGIONAL DE SALUD JAEN - DS 19-2019-SA	185,000.00 Soles	24/09/2019	24/09/2019	Válido

Fuente: <https://prodapp2.seace.gob.pe/seacebus-uiwd-pub/buscadorPublico/buscadorPublico.xhtml> - SEACE

**PRIMERA IMPORTACIÓN**

FECHA: 27/09/2019

P.A. 90.27.80.90.00

DAM 235-2019-10-166162-00

PROVEEDOR: QIAGEN INSTRUMENTS AG

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO FOB	TOTAL FOB
		UNIDAD	US\$	US\$
1	ROTOR-GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM, ROTOR-GENE Q 5PLEX HRM NO PC Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED	1	23.842,00	23.842,00
<b>VALOR DE ADUANAS</b>		TOTAL VALOR FOB		\$ 23.842,00
		FLETE		\$ 477,00
		SEGURO		\$ 99,18
		<b>TOTAL VALOR CIF</b>		<b>\$ 24.418,18</b>
<b>DERECHOS ARANCELARIOS</b>		AD VALOREM		\$ -
		IGV 16%		\$ 3.906,91
		IPM 2%		\$ 488,36
		PERCEPCION 3,5%		\$ 854,64
		<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR</b>		<b>\$ 5.249,91</b>
<b>GASTOS EN DESTINO Y OTROS</b>		GASTOS OPERATIVOS DESTINO		\$ 318,60
		TRANSPORTE LOCAL		\$ 153,40
		ALMACENAJE TALMA		\$ 213,44
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 685,44</b>
<b>COSTO TOTAL DE IMPORTACION</b>				<b>\$ 30.353,53</b>

LEYENDA: GASTOS OPERATIVOS DESTINO: AGENTE DE ADUANAS, AFORO, HANDLING, DOCUMENTACION, OTROS QUE AFECTEN A LA OPERACIÓN.

Elaboración Propia.



DECLARACION : 235-2019-10-166162-00

Aduana		Código		<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A1)</b>			<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>		
AEREA Y POSTAL EX-IAAC		235							
Nº Orden		Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº Orden de Embarque		Nº Declaración: 166162		
006837		10	1	NORMAL			Fecha Numeración: 27/09/2019		
<b>1 IDENTIFICACION</b>		1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: VERDE		
		MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.							
1.2 Código y Documento de Identificación				1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.		
4 - 20605225285				CAL. TARAPACANRO. 140 URB. MIRAFLORES LIMA - LIMA - MIRAFLO					
<b>7 DECLARACION DE MERCANCIAS</b>		7.1 Nº Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B		7.3 Nºmero Declaración Precedente Serie	7.4 Nº Certificado Reposición Item	7.5 Cod.Apl.Ultr.		
		1			---				
7.6 Puerto de Embarque Código		7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 Nº Certificado Origen Fecha		7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificación / Cod.Exoneración		
NLAMS		23/09/2019	00000000107			1	/		
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad Fábrica Unidad		7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP		
3	BUL	59.69	62.83	1 - U					
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Naladisa/Nabandina DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 País Origen	7.27 País Adq./Dest.	7.28 Reg. Apli.
9027809000 DEMAS INSTRUMENTOS Y APARATOS P ANALISIS FISICOS O QUIMICOS		0 / 0		0	0	0	CH	NL	
7.29 FOB Moneda Transacción Código		7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$		7.34 Valor Aduana US\$		
24224.23 - USD		24224.23	476.484	99.186			24,799.9		
7.35 Descripción Mercancías		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. TERMOCICLADOR, QIAGEN, ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM</li> <li>2. TERMOCICLADOR PARA PCR EN TIEMPO REAL</li> <li>3. ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM</li> <li>4. SE USA PARA DETECCION DE ACIDOS NUCLEICOS</li> <li>5. INCLUYE ACCESORIOS Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED PARA EL MANEJO DEL EQUIPO ROTOR-GENE,DE MET</li> </ol>							
7.36 Factura Comercial		Fecha		Nº Fecha		Nº Fecha			
-		-		-		-			
7.37 Información Complementaria			7.38 Observaciones		- Doc.Autorizante Merc.Restrictada Cod.Ent: 03 Cod.Doc: 98 Año: 19 Núm: EXONERADO Cod.lug: 235 Cod.Ide: Fec.Emi: 27/09/2019 Fec.Ven: --/--/---- Serie 1: 03-98- -				
			7.39 Tipo Observación						

**Leyenda**

**El casillero colocado en color rojo indica que el valor esta anulado**

**SEGUNDA IMPORTACIÓN**

**FECHA: 10/10/2019**

**P.A. 90.27.80.90.00**

**DAM 235-2019-10-173682-00**

**PROVEEDOR: QIAGEN INSTRUMENTS AG**

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO FOB	TOTAL FOB
		UNIDAD	US\$	US\$
1	ROTOR-GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM, ROTOR-GENE Q 5PLEX HRM NO PC Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED	1	27.524,54	27.524,54
<b>VALOR DE ADUANAS</b>		TOTAL VALOR FOB		\$ 27.524,54
		FLETE		\$ 769,53
		SEGURO		\$ 112,07
		<b>TOTAL VALOR CIF</b>		<b>\$ 28.406,14</b>
<b>DERECHOS ARANCELARIOS</b>		AD VALOREM		\$ -
		IGV 16%		\$ 4.544,98
		IPM 2%		\$ 568,12
		PERCEPCION 3,5%		\$ 994,21
		<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR</b>		<b>\$ 6.107,32</b>
<b>GASTOS EN DESTINO Y OTROS</b>		GASTOS OPERATIVOS DESTINO		\$ 400,00
		TRANSPORTE LOCAL		\$ 160,00
		ALMACENAJE TALMA		\$ 240,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 800,00</b>
<b>COSTO TOTAL DE IMPORTACION</b>				<b>\$ 35.313,46</b>

**LEYENDA: GASTOS OPERATIVOS DESTINO: AGENTE DE ADUANAS, AFORO, HANDLING, DOCUMENTACION, OTROS QUE AFECTEN A LA OPERACIÓN.**

Elaboración Propia.

DECLARACION : 235-2019-10-173682-00

Aduana		CÃºdigo		<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (AI)</b>			<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>			
AEREA Y POSTAL EX-IAAC		235								
NÃº Orden		DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº Orden de Embarque		NÃº Declaraci3n: 173682			
007214		10	1	NORMAL			Fecha Numeraci3n: 10/10/2019			
<b>1 IDENTIFICACION</b>		1.1 Importador/Exportador			MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.		Sujeto a: VERDE			
1.2 CÃºdigo y Documento de Identificaci3n				1.3 Direcci3n de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.			
4 - 20605225285				CAL. TARAPACANRO. 140 URB. MIRAFLORES LIMA - LIMA - MIRAFLO						
<b>7 DECLARACION DE MERCANCIAS</b>		7.1 NÃº Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B	7.3 NÃºmero Declaraci3n Precedente Serie		7.4 NÃº Certificado Reposici3n Item	7.5 Cod.Apl.Ultr.			
		1		---						
7.6 Puerto de Embarque CÃºdigo		7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 NÃº Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificaci3n / Cod.Exoneraci3n				
NLAMS		01/10/2019	000000000119		1	/				
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad FÃ¡sica Unidad	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP				
5	BUL	105.81	111.38	1 - U						
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Naladisa/Nabandina DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 PaÃ¡s Origen	7.27 PaÃ¡s Adq/Dest.	7.28 Reg. Apl.	
9027809000 DEMÁS INSTRUMENTOS Y APARATOS P' ANALISIS FISICOS O QUIMICOS		0/0		0	0	0	CH	NL		
7.29 FOB Moneda Transacci3n CÃºdigo		7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$				
27524.544 - USD		27524.544	769.535	112.07		28,406.149				
7.35 Descripci3n MercancÃ¡as		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. TERMOCICLADOR, QIAGEN, ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM</li> <li>2. TERMOCICLADOR PARA PCR EN TIEMPO REAL</li> <li>3. ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM</li> <li>4. SE USA PARA DE TECCION DE ACIDOS NUCLEICOS</li> <li>5. INCLUYE ACCESORIOS Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED PARA EL MANEJO DEL EQUIPO ROTOR-GENE,DE MET</li> </ol>								
7.36 Factura Comercial		Fecha		NÃº		Fecha		NÃº		Fecha
-				-				-		
7.37 Informaci3n Complementaria			7.38 Observaciones		- Doc.Autorizante Merc.Restrictida Cod.Ent: 03 Cod.Doc: 98 AÃ±o: 19 NÃºm: EXONERADO Cod.lug: 235 Cod.Ide: Fec.Emi: 04/10/2019 Fec.Ven: --/--/---- Serie 1: 03-98- -					
			7.39 Tipo Observaci3n							

Fuente: SUNAT

**TERCERA IMPORTACIÓN**

FECHA: 22/11/2019

P.A. 90.27.80.90.00

DAM 235-2019-10-202431-00

PROVEEDOR: QIAGEN INSTRUMENTS AG

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO FOB	TOTAL FOB
		UNIDAD	US\$	US\$
1	ROTOR-GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM, ROTOR-GENE Q 5PLEX HRM NO PC Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED	1	27.873,05	27.873,05
<b>VALOR DE ADUANAS</b>		TOTAL VALOR FOB		\$ 27.873,05
		FLETE		\$ 307,93
		SEGURO		\$ 110,22
		<b>TOTAL VALOR CIF</b>		<b>\$ 28.291,20</b>
<b>DERECHOS ARANCELARIOS</b>		AD VALOREM		\$ -
		IGV 16%		\$ 4.526,59
		IPM 2%		\$ 565,82
		PERCEPCION 3,5%		\$ 990,19
		<b>TOTAL IMPUESTOS A PAGAR</b>		<b>\$ 6.082,61</b>
<b>GASTOS EN DESTINO Y OTROS</b>		GASTOS OPERATIVOS DESTINO		\$ 420,00
		TRANSPORTE LOCAL		\$ 180,00
		ALMACENAJE TALMA		\$ 250,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 850,00</b>
<b>COSTO TOTAL DE IMPORTACION</b>				<b>\$ 35.223,81</b>

LEYENDA: GASTOS OPERATIVOS DESTINO: AGENTE DE ADUANAS, AFORO, HANDLING, DOCUMENTACION, OTROS QUE AFECTEN A LA OPERACIÓN.

Elaboración Propia.

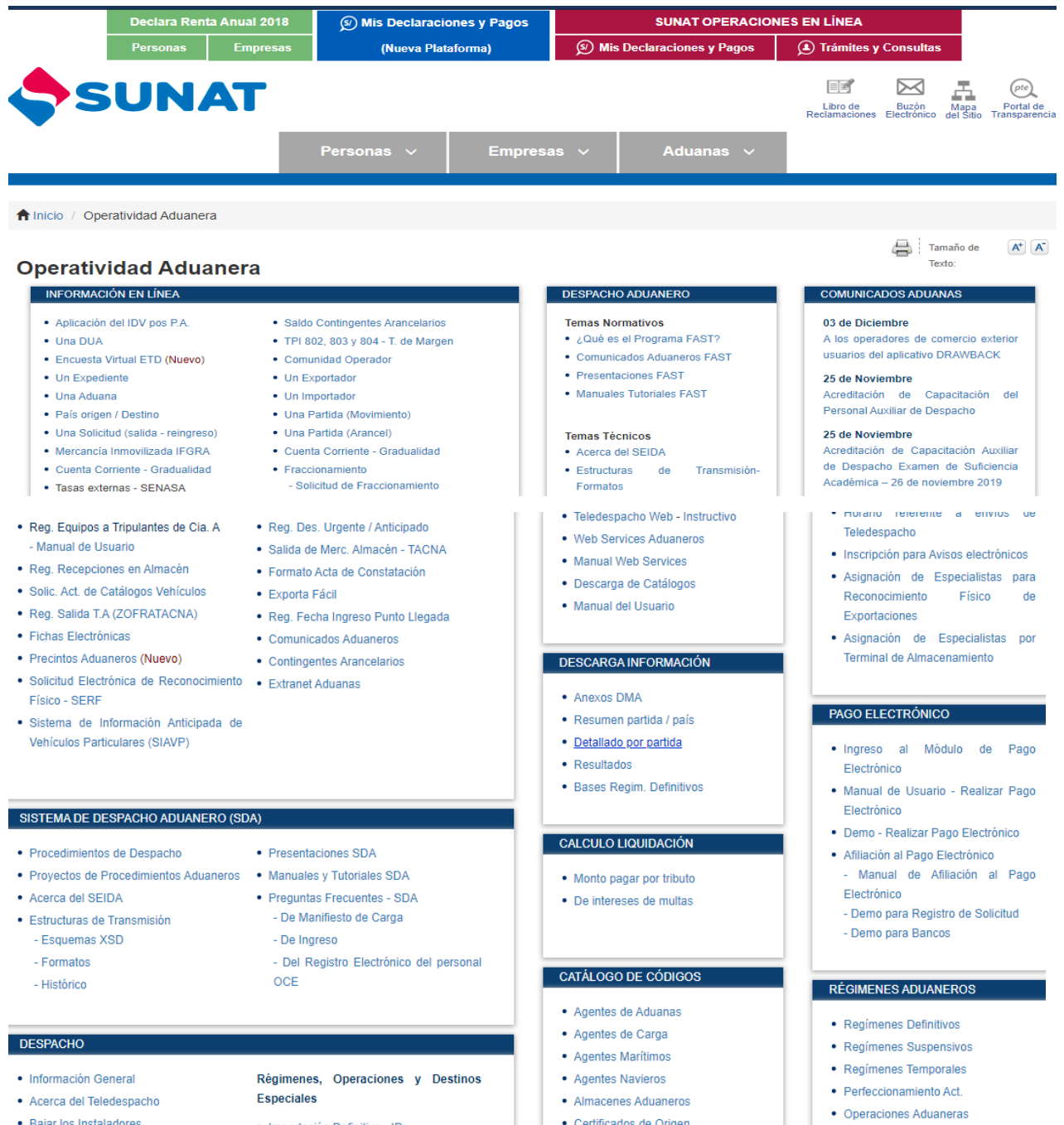


Aduana		CÃºdigo	<b>DECLARACION UNICA DE ADUANAS (AI)</b>			<b>2 REGISTRO DE ADUANA</b>			
AEREA Y POSTAL EX-IAAC		235				NÃº DeclaraciÃ³n: 202431			
NÃº Orden	DestinaciÃ³n	Modalidad	Tipo Despacho	NÃº Orden de Embarque		Fecha NumeraciÃ³n: 22/11/2019			
008293	10	1	ANTICIPADO 03			Sujeto a: <b>VERDE</b>			
<b>1 IDENTIFICACION</b>		1.1 Importador/Exportador							
		MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.							
1.2 CÃºdigo y Documento de IdentificaciÃ³n			1.3 DirecciÃ³n de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubl.Geo.			
4 - 20605225285			CAL. TARAPACA NRO. 140 URB. MIRAFLORES LIMA - LIMA - MIRAFLO						
<b>7 DECLARACION DE MERCANCIAS</b>		7.1 NÃº Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B	7.3 NÃºmero DeclaraciÃ³n Precedente Serie	7.4 NÃº Certificado ReposiciÃ³n Item	7.5 Cod.Apl.Ultr.			
		1		---					
7.6 Puerto de Embarque CÃºdigo	7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 NÃº Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. VerificaciÃ³n / Cod.ExoneraciÃ³n				
NLAMS	19/11/2019	000000000160		1	/				
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad FÃ¡sica Unidad	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP			
5	BUL	36.09	37.99	1 - U					
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Nalacisa/Nabandina DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 PaÃ¡s Origen	7.27 PaÃ¡s Adq/Dest.	7.28 Reg. Apli.
9027809000 DEMÁS INSTRUMENTOS Y APARATOS P' ANALISIS FISICOS O QUIMICOS		0 /0		0	0	0	MY	NL	
7.29 FOB Moneda TransacciÃ³n CÃºdigo	7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$				
27873.05 - USD	27873.05	307.939	110.223		28,291.212				
7.35 DescripciÃ³n MercancÃ­as		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. TERMOCICLADOR, QIAGEN, ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM</li> <li>2. TERMOCICLADOR PARA PCR EN TIEMPO REAL</li> <li>3. ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM</li> <li>4. SE USA PARA DETECCION DE ACIDOS NUCLEICOS</li> <li>5. INCLUYE ACCESORIOS Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED PARA EL MANEJO DEL EQUIPO ROTOR-GENE,DE MET</li> </ol>							
7.36 Factura Comercial		Fecha	NÃº	Fecha	NÃº	Fecha			
-			-		-				
7.37 InformaciÃ³n Complementaria			7.38 Observaciones		- Doc.Autorizante Merc.Restrictada Cod.Ent: 03 Cod.Doc: 98 AÃ±o: 19 NÃºm: EXONERADO Cod.lug: 235 Cod.Ide: Fec.Emi: 22/11/2019 Fec.Ven: --/--/---- Serie 1: 03-98- -				
			7.39 Tipo ObservaciÃ³n						

**Leyenda**

 El casillero colocado en color rojo indica que el valor esta anulado

Se descargó la información de la página de SUNAT (Detallado por Partida) la cantidad de importadores de termociclador:



The screenshot shows the SUNAT website interface with the following elements:

- Top Navigation:**
  - Declara Renta Anual 2018 (Personas, Empresas)
  - Mis Declaraciones y Pagos (Nueva Plataforma)
  - SUNAT OPERACIONES EN LÍNEA (Mis Declaraciones y Pagos, Trámites y Consultas)
- Logo and Tools:** SUNAT logo, Libro de Reclamaciones, Buzón Electrónico, Mapa del Sitio, Portal de Transparencia.
- Filters:** Personas, Empresas, Aduanas.
- Breadcrumbs:** Inicio / Operatividad Aduanera.
- Main Section: Operatividad Aduanera**
  - INFORMACIÓN EN LÍNEA:**
    - Aplicación del IDV pos P.A.
    - Una DUA
    - Encuesta Virtual ETD (Nuevo)
    - Un Expediente
    - Una Aduana
    - País origen / Destino
    - Una Solicitud (salida - reingreso)
    - Mercancía Inmovilizada IFGRA
    - Cuenta Corriente - Gradualidad
    - Tasas externas - SENASA
    - Saldo Contingentes Arancelarios
    - TPI 802, 803 y 804 - T. de Margen
    - Comunidad Operador
    - Un Exportador
    - Un Importador
    - Una Partida (Movimiento)
    - Una Partida (Arancel)
    - Cuenta Corriente - Gradualidad
    - Fraccionamiento
    - Solicitud de Fraccionamiento
  - DESPACHO ADUANERO:**
    - Temas Normativos:** ¿Qué es el Programa FAST?, Comunicados Aduaneros FAST, Presentaciones FAST, Manuales Tutoriales FAST.
    - Temas Técnicos:** Acerca del SEIDA, Estructuras de Transmisión-Formatos.
    - Teledespacho Web - Instructivo
    - Web Services Aduaneros
    - Manual Web Services
    - Descarga de Catálogos
    - Manual del Usuario
  - COMUNICADOS ADUANAS:**
    - 03 de Diciembre:** A los operadores de comercio exterior usuarios del aplicativo DRAWBACK.
    - 25 de Noviembre:** Acreditación de Capacitación del Personal Auxiliar de Despacho.
    - 25 de Noviembre:** Acreditación de Capacitación Auxiliar de Despacho Examen de Suficiencia Académica - 26 de noviembre 2019.
    - Manual referente a envíos de Teledespacho
    - Inscripción para Avisos electrónicos
    - Asignación de Especialistas para Reconocimiento Físico de Exportaciones
    - Asignación de Especialistas por Terminal de Almacenamiento
  - DESCARGA INFORMACIÓN:**
    - Anexos DMA
    - Resumen partida / país
    - [Detallado por partida](#)
    - Resultados
    - Bases Regim. Definitivos
  - CALCULO LIQUIDACIÓN:**
    - Monto pagar por tributo
    - De intereses de multas
  - CATÁLOGO DE CÓDIGOS:**
    - Agentes de Aduanas
    - Agentes de Carga
    - Agentes Marítimos
    - Agentes Navieros
    - Almacenes Aduaneros
    - Certificados de Origen
  - PAGO ELECTRÓNICO:**
    - Ingreso al Módulo de Pago Electrónico
    - Manual de Usuario - Realizar Pago Electrónico
    - Demo - Realizar Pago Electrónico
    - Afiliación al Pago Electrónico
      - Manual de Afiliación al Pago Electrónico
      - Demo para Registro de Solicitud
      - Demo para Bancos
  - RÉGIMENES ADUANEROS:**
    - Regímenes Definitivos
    - Regímenes Suspensivos
    - Regímenes Temporales
    - Perfeccionamiento Act.
    - Operaciones Aduaneras
  - SISTEMA DE DESPACHO ADUANERO (SDA):**
    - Procedimientos de Despacho
    - Proyectos de Procedimientos Aduaneros
    - Acerca del SEIDA
    - Estructuras de Transmisión
      - Esquemas XSD
      - Formatos
      - Histórico
    - Presentaciones SDA
    - Manuales y Tutoriales SDA
    - Preguntas Frecuentes - SDA
      - De Manifiesto de Carga
      - De Ingreso
      - Del Registro Electrónico del personal OCE
  - DESPACHO:**
    - Información General
    - Acerca del Teledespacho
    - Bajar los Instaladores
    - Régimenes, Operaciones y Destinos Especiales
    - Inspección Definitiva - ID

Fuente: SUNAT

Se selecciona el Importacion - Formato A

DETTALLADO POR SUBPARTIDA NACIONAL - Google Chrome

No es seguro | aduanet.gob.pe/aduanas/informae/aeapartmen.htm

**SUNAT**

Retroceder | Inicio

Manual para descarga

- EXPORTACIÓN** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del régimen de Exportación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del exportador. Se considera las declaraciones embarcadas y regularizadas hasta el día de ayer, y las ordenes de embarque del mes anterior que han sido regularizadas dentro del plazo de 15 días. La información está consolidada en un 98% a nivel nacional.
- IMPORTACIÓN**
  - FORMATO A** : Permite hacer consultas detalladas con variables Especificas por subpartida nacional, del régimen de Importación definitiva desde el año 1993 a la fecha. Se incluye el nombre del importador. Se considera las declaraciones numeradas hasta el día de ayer. La información está consolidada en un 98% a nivel nacional.

Se ingresa la partida arancelaria y el periodo de importacion que se requiere descargar

VARIABLES ESPECÍFICAS IMPORTACIÓN - FORMATO A - Google Chrome

No es seguro | aduanet.gob.pe/cl-ad-itestdesp/SEGrabaReq

**VARIABLES ESPECÍFICAS IMPORTACIÓN - FORMATO A**

PARTIDA: 9027809000 DEMAS INSTRUMENTOS Y APARATOS P'ANALISIS FISICOS O QUIMICOS

FECHAS DE VIGENCIA DE PARTIDA: 01/01/1901 - 31/12/1997

PERIODO: 01/01/2019 - 06/12/2019 dd/mm/aaaa

ADUANA  TODAS LAS ADUANAS

235 - AEREA DEL CALLAO  
947 - AEROPUERTO TACNA  
875 - ALMACEN DEL DABEC- SANTA ANITA  
154 - AREQUIPA

PAIS  TODOS LOS PAISES

AF - AFGHANISTAN  
1D - AGUAS INTERNACIONALES  
AL - ALBANIA  
1M - ALEMANIA

FORMATO

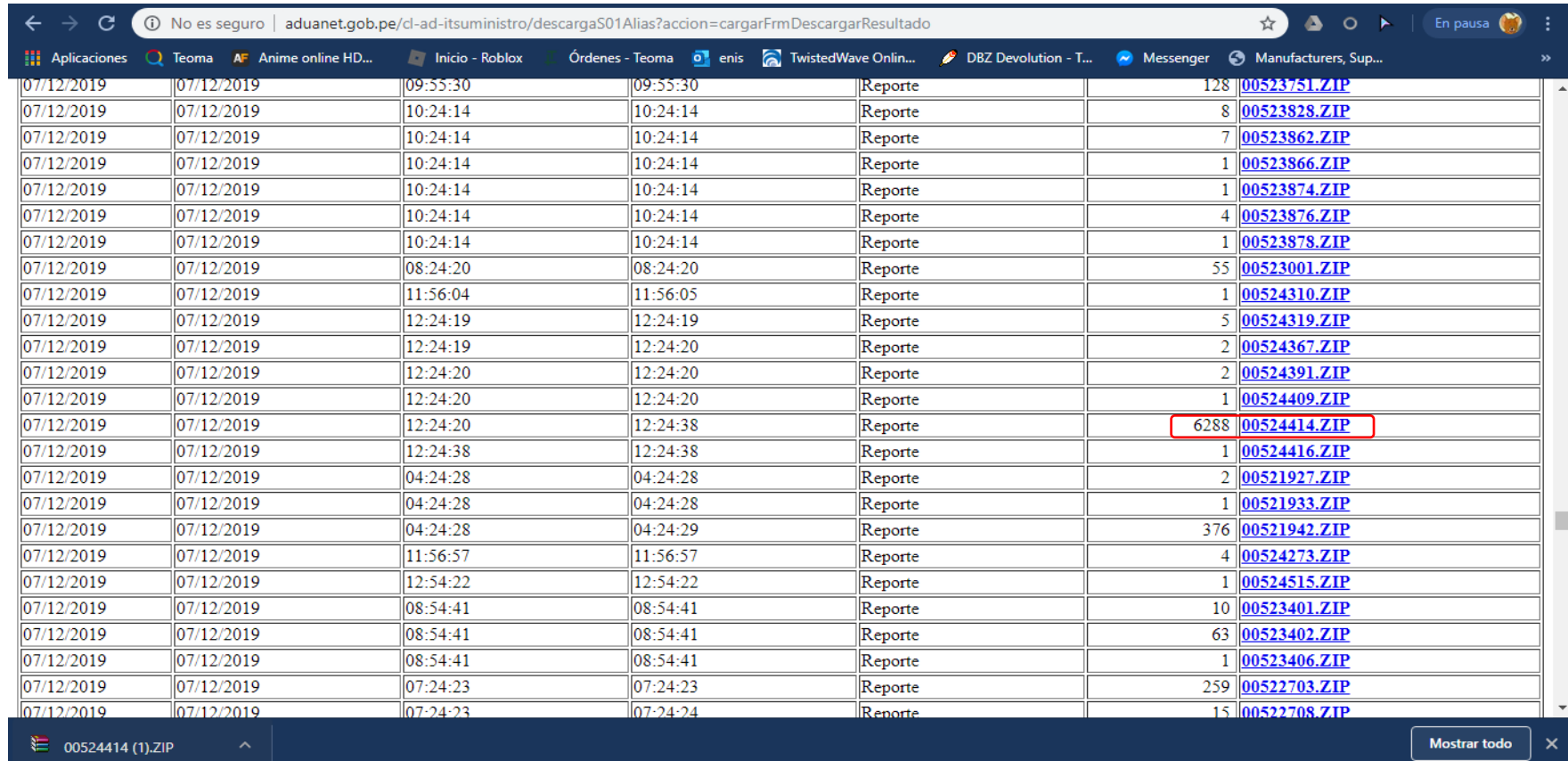
DBF

REQUERIMIENTO ANTERIORMENTE ENVIADO CON EL NOMBRE : 00524414.CON

Puede ver la situación de su requerimiento en [Obtención de Resultados de Requerimientos](#)

[Retornar](#)

*Se selecciona con el código del requerimiento*



07/12/2019	07/12/2019	09:55:30	09:55:30	Reporte	128	<a href="#">00523751.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	10:24:14	10:24:14	Reporte	8	<a href="#">00523828.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	10:24:14	10:24:14	Reporte	7	<a href="#">00523862.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	10:24:14	10:24:14	Reporte	1	<a href="#">00523866.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	10:24:14	10:24:14	Reporte	1	<a href="#">00523874.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	10:24:14	10:24:14	Reporte	4	<a href="#">00523876.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	10:24:14	10:24:14	Reporte	1	<a href="#">00523878.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	08:24:20	08:24:20	Reporte	55	<a href="#">00523001.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	11:56:04	11:56:05	Reporte	1	<a href="#">00524310.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:24:19	12:24:19	Reporte	5	<a href="#">00524319.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:24:19	12:24:20	Reporte	2	<a href="#">00524367.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:24:20	12:24:20	Reporte	2	<a href="#">00524391.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:24:20	12:24:20	Reporte	1	<a href="#">00524409.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:24:20	12:24:38	Reporte	6288	<a href="#">00524414.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:24:38	12:24:38	Reporte	1	<a href="#">00524416.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	04:24:28	04:24:28	Reporte	2	<a href="#">00521927.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	04:24:28	04:24:28	Reporte	1	<a href="#">00521933.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	04:24:28	04:24:29	Reporte	376	<a href="#">00521942.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	11:56:57	11:56:57	Reporte	4	<a href="#">00524273.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	12:54:22	12:54:22	Reporte	1	<a href="#">00524515.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	08:54:41	08:54:41	Reporte	10	<a href="#">00523401.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	08:54:41	08:54:41	Reporte	63	<a href="#">00523402.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	08:54:41	08:54:41	Reporte	1	<a href="#">00523406.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	07:24:23	07:24:23	Reporte	259	<a href="#">00522703.ZIP</a>
07/12/2019	07/12/2019	07:24:23	07:24:24	Reporte	15	<a href="#">00522708.ZIP</a>

Fuente: SUNAT

**ANEXO 6: PRECIOS**

**PRIMERA VENTA: MARGEN DE UTILIDAD 36%**

Listado de ítems							
1 - ADQUISICION DE ESTACION AUTOMATIZADO DE EXTRACCION DE ARN/ADN/PROTEINAS PARA LABORATORIO REFERENCIAL DE LA DIRECCION SUB REGIONAL DE SALUD JAEN - DS 19-2019-SA						Estado	Contratado
Código CUBSO	4110550500200523	Cantidad	1 - Unidad				
Reserva para Mype	NO	Valor Estimado Total/ Valor Referencial	160000.00 Soles				
Paquete	NO	Total					
Postor	MYPE	Ley de promoción de la Selva	Bonificación colindante (Contratación fuera de provincia de Lima y Callao)	Cantidad adjudicada	Monto adjudicado		
20605225285 - MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.	No	No		1	160000.00		

**SEGUNDA VENTA: MARGEN DE UTILIDAD 35%**

Listado de ítems							
1 - ADQUISICION DE EQUIPO TERMOCICLADOR PARA LABORATORIO REFERENCIAL DE LA DIRECCION SUB REGIONAL DE SALUD JAEN - DS 19-2019-SA						Estado	Contratado
Código CUBSO	4110242100185500	Cantidad	1 - Unidad				
Reserva para Mype	NO	Valor Estimado Total/ Valor Referencial	185000.00 Soles				
Paquete	NO	Total					
Postor	MYPE	Ley de promoción de la Selva	Bonificación colindante (Contratación fuera de provincia de Lima y Callao)	Cantidad adjudicada	Monto adjudicado		
20605225285 - MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.	No	No		1	185000.00		

1 registros encontrados, mostrando 1 registro(s), de 1 a 1. Página 1 / 1.

Fuente: SEACE

**CANTIDAD DE PROVEEDORES QUE OFERTAN EL EQUIPO**

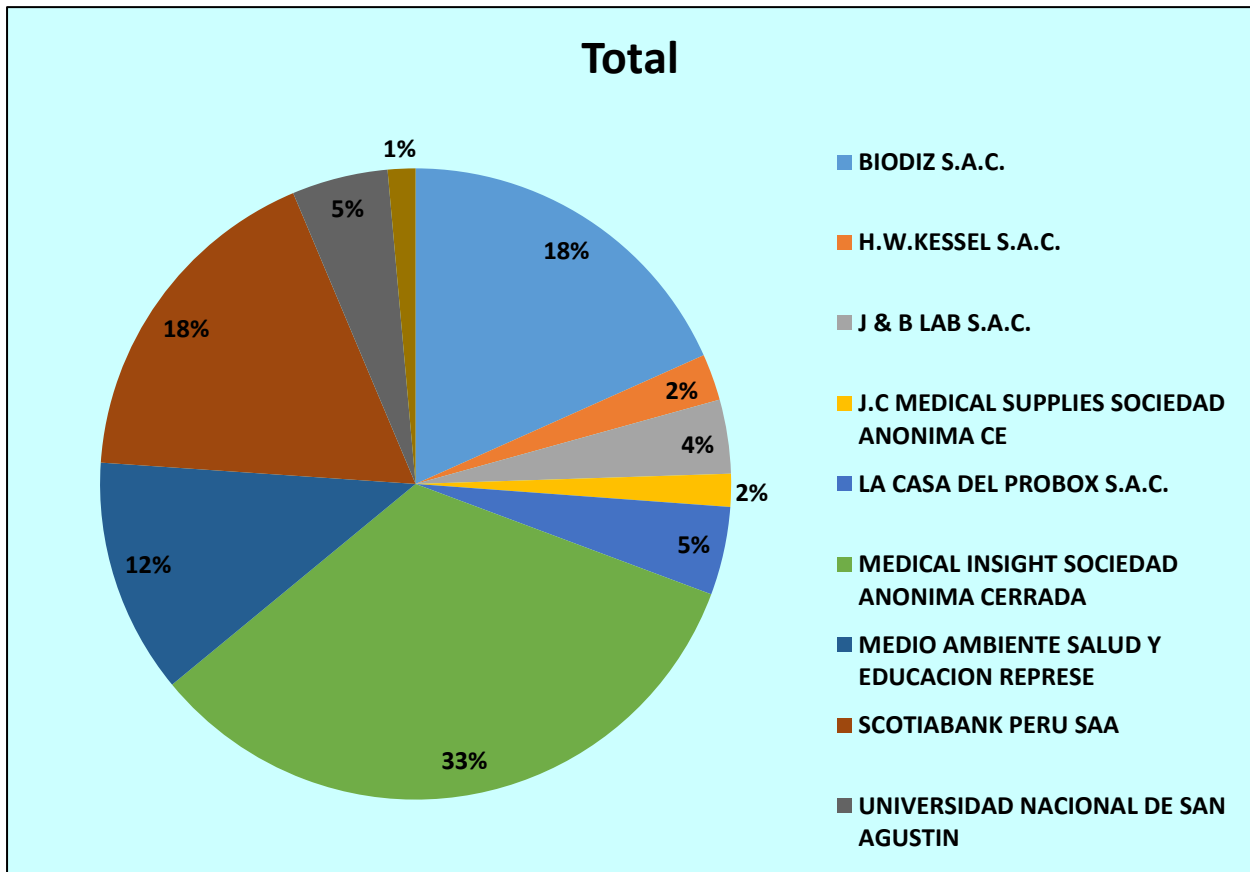
PAIS ORIGEN	CIF DÓLAR US\$	DESCRIPCION	IMPORTADOR	PAIS PROCENDENCIA
SWITZERLAND	28,406.15	TERMOCICLADOR, QIAGEN, ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM TERMOCICLADOR PARA PCR EN TIEMPO REAL ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM SE USA PARA DETECCION DE ACIDOS NUCLEICOS INCLUYE ACCESORIOS Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED PARA EL MANEJO DEL EQUIPO ROTOR-GENE,DE MET	MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
SWITZERLAND	24,799.90	TERMOCICLADOR, QIAGEN, ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM TERMOCICLADOR PARA PCR EN TIEMPO REAL ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM SE USA PARA DETECCION DE ACIDOS NUCLEICOS INCLUYE ACCESORIOS Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED PARA EL MANEJO DEL EQUIPO ROTOR-GENE,DE MET	MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
CHINA	3,467.30	TERMOCICLADOR, BIO-GENER, GET3XG THERMAL CYCLER 8419899090 TERMOCICLADOR INCLUYE ACCESORIOS	VIRUSTEC S.A.C.	PANAMA
CHINA	4,115.31	TERMOCICLADOR TC1000-,DLAB,TC1000-G, 5034102300 TC1000-G, USA PLUG, 220V50HZ60HZ USO:TERMOCICLADOR TC1000-G USO: LABORATORIO	J.C MEDICAL SUPPLIES SOCIEDAD ANONIMA CE	CHINA
GERMANY	5,830.07	TERMOCICLADOR , EPPENDORF, NEXUS GRADIENT DE 230 V/50-60 HZ SERIE 63311L720772 6331000017 PARA USO EN LABORATORIO	H.W.KESSEL S.A.C.	GERMANY
MALAYSIA	28,291.21	TERMOCICLADOR, QIAGEN, ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM TERMOCICLADOR PARA PCR EN TIEMPO REAL ROTOR- GENE Q 5PLEX HRM PLATFORM SE USA PARA DETECCION DE ACIDOS NUCLEICOS INCLUYE ACCESORIOS Y NOTEBOOK V6 W10 64 LOCKED PARA EL MANEJO DEL EQUIPO ROTOR-GENE,DE MET	MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	NETHERLANDS
SINGAPORE	2,088.27	TERMOCICLADOR, BIO RAD, T100 1861096 T100 THERMAL CYCLER DE USO EN LABORATORIO	MEDIO AMBIENTE SALUD Y EDUCACION REPRESE	UNITED STATES
SINGAPORE	6,871.57	EQUIPO TERMOCICLADOR, BIO RAD, T100 T100 THERMAL CYCLER EQUIPO TERMOCICLADOR DE 96POCILLOS, CON UN ANILLO DE SOPORTE DE TUBO Y CABLE ALIMENTACIÉN USO DE LABORATORIO. CONSTA DE: 10021101/ 10021211	J & B LAB S.A.C.	UNITED STATES
SINGAPORE	5,977.44	EQUIPO TERMOCICLADOR, BIO RAD, T100 EQUIPO TERMOCICLADOR DE 96 POCILLOS CON UN ANILLO DE SOPORTE DE TUBO Y CABLE DE ALIMENTACION USO EN LABORATORIO // CONSTA DE: 10021101 / 10021211 INCLUYE ACCESORIOS // COD: 1658033FC	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTIN	UNITED STATES
SINGAPORE	2,384.36	T100 THERMAL CYCLER, BIO RAD, T100 T100 THERMAL CYCLER EQUIPO TERMOCICLADOR DE 96 POCILLOS, CON UN ANILLO DE SOPORTE DE TUBO CABLE ALIMENTACION S/C CON ACCESORIOS, CONSTA DE: 10021101/10021211 USO: LABORATORIO / CODIGO: 1861096	J & B LAB S.A.C.	UNITED STATES
SINGAPORE	12,336.48	TERMOCICLADOR, BIO RAD, T100 THERMAL CYCLER 1861096 T100 THERMAL CYCLER DE USO EN LABORATORIO SERIES:621BR51722, 621BR51732, 621BR51734, 621BR51735,INCLUYE ACCESORIOS	MEDIO AMBIENTE SALUD Y EDUCACION REPRESE	UNITED STATES
SINGAPORE	6,055.96	TERMOCICLADOR, BIO RAD, T100 THERMAL CYCLER TERMOCICLADOR 1861096 T100 THERMAL CYCLER DE USO EN LABORATORIO	UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTIN	UNITED STATES
SINGAPORE	15,023.60	TERMOCICLADOR EN TIEMPO REAL, BIO RAD, S/M 1855196 CFX96 TOUCH SYSTEM W/CONSUMAB PRODUCTOS PARA USO EN LABORATORIO VETERINARIO	MEDIO AMBIENTE SALUD Y EDUCACION REPRESE	UNITED STATES
TAIWAN, PROVINCE OF CHINA	11,050.19	TERMOCICLADOR,BLUE RAY BIOTECH,TURBOCYCLER, USO EN LABORATORIO DE INVESTIGACION CIENTIFICA DIFERENTES TIPOS DE TEMPERATURA PARA REACCION DE LA CADENA DE LA POLIMERASA	LA CASA DEL PROBOX S.A.C.	TAIWAN, PROVINCE OF CHINA
UNITED STATES	42,970.34	EQUIPO TERMOCICLADOR, DIASORIN, LIAISON MDX CODIGO NO. MOL1011 ; SERIE NO. 2D0018 INCLUYE CAJA DE ACCESORIOS (MOL1100-SERIE NO. 3709N) Y LAPTOP (MOL1200-L - S/N COWVRQ2) COMPLETO CON TODOS SUS ACCESORIOS PARA SU INSTALACION Y NORMAL FUNCIONAMIENTO UT	SCOTIABANK PERU SAA	UNITED STATES
UNITED STATES	44,752.61	EQUIPO TERMOCICLADOR DIASORIN LIAISON MDX 220V LIAISON MDX CYCLER INSTRUMENT, UF=KIT COMPLETO CON ACCESORIOS PARA SU INSTALACION Y NORMAL FUNCIONAMIENTO EQUIPO UTILIZADO EN LABORATORIOS DE BANCO DE SANGRE PARA PRUEBAS DE COAGULACION IN VITRO COD: MOL	BIODIZ S.A.C.	UNITED STATES

244,420.76

Elaboración propia














**LA EMPRESA MEDICAL INSIGHT SAC ABARCA EL 33% DE VENTAS EN EL MERCADO**

Suma de CIF_DOLAR	
<b>IMPORTADOR</b>	
	<b>Total</b>
BIODIZ S.A.C.	44.752,61
H.W.KESSEL S.A.C.	5.830,07
J & B LAB S.A.C.	9.255,93
J.C MEDICAL SUPPLIES SOCIEDAD ANONIMA CE	4.115,31
LA CASA DEL PROBOX S.A.C.	11.050,19
MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	81.497,26
MEDIO AMBIENTE SALUD Y EDUCACION REPRES	29.448,35
SCOTIABANK PERU SAA	42.970,34
UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTIN	12.033,40
VIRUSTEC S.A.C.	3.467,30
<b>Total general</b>	<b>244.420,76</b>



Elaboración propia


CUADRO COMPARATIVO DE LAS MARCAS DE LA COMPETENCIA

 					
					
<b>Instrument</b>	RGQ 2plex, 2plex HRM 	LightCycler 96 	StepOne/ StepOne Plus 	MiniOpticon 	LightScanner 32 
<b>Thermal Unit</b>	Circulating air Uniformity: $\pm 0.02$ °C	Peltier/metal block Uniformity: $\pm 0.4$ °C	Peltier/metal block Uniformity: $\pm 0.5$ °C	Peltier/metal block No Uniformity or Accuracy stated	Circulating air Uniformity: $\pm 0.05$ °C
<b>Optical Unit</b>	2/3 different LEDs, 2/3 fix channels + unlimited "virtual" channels	1 LED, fixed fiber optics with four excitation and four emission filters	1 LED plus filters, 3/4 fix. channels, 1 channel blocked for ROX	LEDs, 2 fix. channels	1 LED plus filters, 3 channels
<b>Throughput &amp; Sample Layout</b>	Rotor: 36,72,100 wells/run, plastic tubes & discs (5-14 ct/well)	Block, 96 wells/run, 8-tube strips and SBS plates	Block, 48/96 wells/run, plastic tubes and SBS plates (7-16 ct/well)	Block, 48 wells/ run, plastic SBS plates (ca. 5-9 ct/well)	Carrousel: max 32, wells/run, glass capillaries (50 ct/well)
<b>Software</b>	All state-of-the-art plus 2 extra modules, multi-license	Standard qPCR modules, multi-license	Standard qPCR modules, multi-license	Only basic qPCR modules	Rudimentary qPCR (no rel. quant./ no genotyping), HRM
<b>Street Prices</b>	15k\$ to 20k\$ model dependent	<30k\$	~20k\$ model dependent		<30k\$
<b>Main Weakness</b>	Rotary format differs from standard	Rather new in the market (11/2012), no long time data	Data quality (low precision), only 2/3 effective channels due to ROX compensation	Data quality (no accuracy/uniformity data), limited versatility (2 plex fix)	Fragile, expensive capillaries, limited throughput, low versatility, not global available

For internal use only



## ANEXO 7: PROVEEDOR EXTRANJERO



- Products
- Applications & Insights
- Service & Support
- About QIAGEN

My QIAGEN
Quick Order
Cart

---

Sobre QIAGEN

- ▼ **contacto**
- Consultas de precios
- Consultas técnicas
- Contactos globales
- Contactos corporativos
- reuniones
- Suscríbese a las noticias electrónicas

**Subscribe to our newsletter!**

Email Address\*


Subscribe

### Ordenar Alemania

[Imprimir](#)
[★ Marcador](#)  
[Compartir](#)

<b>QIAGEN GmbH - Alemania</b>	
dirección:	QIAGEN Strasse 1 40724 Hilden
	Directores generales : Peer M. Schatz, Roland Sackers, Douglas Liu Registro
	comercial: Tribunal de distrito Düsseldorf HRB 45822 CIF: DE 121386819
	Autoridad de supervisión responsable: Bezirksregierung Düsseldorf Cecilienallee 2 40474 Düsseldorf
hora:	El horario comercial es de lunes a viernes de 09:00 a 17:00.
teléfono:	Recepción: 02103-29-0 Servicio técnico: 02103-29-12400
Fax:	General: 02103-29-22000
correo electrónico:	► Servicio técnico
trabajos:	Visita nuestra sección de trabajo.
Direcciones de manejo:	► <a href="#">Direcciones de Google Maps</a>
<b>Servicio al cliente</b>	
<b>Como usted puede ordenar</b>	
en la tienda online:	► <a href="http://www.qiagen.com/shop">www.qiagen.com/shop</a>
por correo electrónico:	► <a href="mailto:orders-de@qiagen.com">orders-de@qiagen.com</a>
por fax:	02103-29-22000
teléfono:	02103-29-12000
<b>Como contactamos</b>	
por correo electrónico:	► <a href="mailto:customercare-de@qiagen.com">customercare-de@qiagen.com</a>
por fax:	02103-29-22000
teléfono:	02103-29-12000
Horario:	el horario comercial es de lunes a viernes 09: 00-17: 00 Fuera del horario comercial, puede indicarnos su pedido en el contestador automático

#### QIAGEN Apps



¡Aplicaciones para tus dispositivos móviles!  
► [Aplicaciones de Iago](#)

ANEXO 8: CERTIFICACIONES ISO 9001 Y ISO 13485

# Certificate

Standard **ISO 9001:2015**

Certificate Registr. No. **01 100 1810009**

Certificate Holder: **QIAGEN N.V.**  
Hulsterweg 82  
5912 PL Venlo  
Netherlands


including the locations according to annex

Scope: Design and development, manufacture, distribution,  
marketing and servicing of products for the handling,  
stabilization, separation, purification, amplification  
and detection of nucleic acids and proteins

Proof has been furnished by means of an audit that the  
requirements of ISO 9001:2015 are met.

Validity: The certificate is valid from 2019-10-11 until 2022-10-10.  
First certification 2018

2019-08-08

  
TÜV Rheinland Cert GmbH  
Am Grauen Stein · 51105 Köln

# Annex to certificate

Standard **ISO 9001:2015**

Certificate Registr. No. 01 100 1810009

No.	Location	Scope
/01	QIAGEN N.V. Hulsterweg 82 5912 PL Venlo Netherlands	Design and development, manufacture, distribution, marketing and servicing of products for the handling, stabilization, separation, purification, amplification and detection of nucleic acids and proteins
/02	QIAGEN GmbH Qiagen Str. 1 40724 Hilden Germany	Activities associated with the Design and development, manufacture, distribution, marketing and servicing of products for the handling, stabilization, separation, separation, purification, amplification and detection of nucleic acids and proteins

2019-08-08



TÜV Rheinland Cert GmbH  
Am Grauen Stein · 51105 Köln

Page 1 of 1



# Certificate

The Certification Body of  
TÜV Rheinland LGA Products GmbH

hereby certifies that the organization

**QIAGEN N.V.**  
**Hulsterweg 82**  
**5912 PL Venlo**  
**Netherlands**

has established and applies a quality management system for medical devices  
for the following scope:

**see attachment**

Proof has been furnished that the requirements specified in

## EN ISO 13485:2016

are fulfilled. The quality management system is subject to yearly surveillance.

Effective Date: 2019-05-09  
Certificate Registration No.: SX 60138624 0001  
An audit was performed. Report No.: 21248184 011  
This Certificate is valid until: 2022-05-08

Certification Body



Date 2019-05-06



Dr. H. Lüdemann

**TÜV Rheinland LGA Products GmbH - Tillystraße 2 - 90431 Nürnberg**  
Tel: +49 221 806-1371 Fax: +49 221 806-3535 e-mail: cert-validity@de.tuv.com http://www.tuv.com/safety



Doc. 1/1, Rev. 0

**TÜV Rheinland**  
**LGA Products GmbH**  
**Tillystraße 2, 90431 Nürnberg**

**Attachment to  
Certificate**

**Registration No.:** SX 60138624 0001  
**Report No.:** 21248184 011

**Organization:** QIAGEN N.V.  
Hulsterweg 82  
5912 PL Venlo  
Netherlands

**Scope:**

Design and development, manufacture, distribution,  
installation and service of in-vitro diagnostic  
systems used in the diagnosis, management and detection  
of cancer, compatibility testing, disease status, genetic  
testing, immune status, prenatal screening, sexually  
transmissible agents and transmissible agents

Additional site included:

QIAGEN GmbH  
QIAGEN Strasse 1  
40724 Hilden, Germany

All activities associated with the design and development,  
manufacture, distribution, installation and service

**Certification Body**



**Date:** 2019-05-06



  
**Dr. H. Lüdemann**

**ANEXO 10: DERECHOS ARANCELARIOS POR SUBPARTIDA NACIONAL**



**TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL**

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. **CODIGO** :

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones **DESCRIPCION** :

**SECCIÓN: XVIII INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOQUIRURGICOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES**  
**CAPITULO: 90 Instrumentos y aparatos de optica, fotografia o cinematografia, de medida, control o precision; instrumentos y aparatos medicoquirurgicos; partes y accesorios**

- 90.26** Instrumentos y aparatos para la medida o control del caudal, nivel, presión u otras características variables de líquidos o gases (por ejemplo: caudalímetros, indicadores de nivel, manómetros, contadores de calor), excepto los instrumentos
- 9026.10** - Para medida o control del caudal o nivel de líquidos:
  - - Eléctricos o electrónicos:
  - [9026.10.11.00](#) - - Medidores de carburante para vehículos del Capítulo 87
  - [9026.10.12.00](#) - - Indicadores de nivel
  - [9026.10.19.00](#) - - Los demás
  - [9026.10.90.00](#) - - Los demás
- 9026.20** - Para medida o control de presión:
- [9026.20.00.00](#) - Para medida o control de presión
- 9026.80** - Los demás instrumentos y aparatos:
  - - Los demás, eléctricos o electrónicos:
  - [9026.80.11.00](#) - - Contadores de calor de par termoeléctrico
  - [9026.80.19.00](#) - - Los demás
  - [9026.80.90.00](#) - - Los demás
- 9026.90** - Partes y accesorios:
- [9026.90.00.00](#) - Partes y accesorios
- 90.27** Instrumentos y aparatos para análisis físicos o químicos (por ejemplo: polarímetros, refractómetros, espectrómetros, analizadores de gases o humos); instrumentos y aparatos para ensayos de viscosidad, porosidad, dilatación, tensión superficial
  - - Analizadores de gases o humos:
  - [9027.10.10.00](#) - - Eléctricos o electrónicos
  - [9027.10.90.00](#) - - Los demás
  - [9027.20.00.00](#) - Cromatógrafos e instrumentos de electroforesis
  - 9027.30** - Espectrómetros, espectrofotómetros y espectrógrafos que utilicen radiaciones ópticas (UV, visibles, IR):
  - [9027.30.00.00](#) - Espectrómetros, espectrofotómetros y ...

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL **9027.80.90.00** ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

**TIPO DE PRODUCTO:** LEY 29666-IGV 20.02.11

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN CON OTROS PAISES.

[CORRELACIONES](#) | [CONVENIOS](#) | [RESTRICCIONES](#) | [DESCR. MINIMAS](#) | [IND.CRITERIOS](#) | [RESOL. CLASIF.](#)

ANEXO 11: CONTRATO



**DISTRIBUTION AGREEMENT**  
(the "Agreement")

Agreement made as of [●]

between

QIAGEN GmbH, Qiagen Strasse 1, 40724 Hilden, Germany (hereinafter to be referred to as the "Vendor")

and

MEDICAL INSIGHT SAC, Calla Tarapacá 140 Miraflores, Lima-Perú. (hereinafter to be referred to as the "Distributor").

In consideration of the appointment and the promises herein contained, the Vendor and the Distributor (in the following also referred to as "Parties") agree as follows:

**1. DEFINITIONS.**

In this Agreement each of the terms listed below has the following meaning:

- 1.1. Affiliate. The term "Affiliate" shall mean any corporation, partnership or other business organization which either Party directly or indirectly controls or any company by which either Party is controlled by or is under common control with or any organization the majority ownership of which is directly or indirectly common to the majority ownership of a Party hereto. For the purpose of this Agreement "control" shall mean the holding of 50% (fifty percent) or more of the voting stock or other ownership interests of the corporation or business entity involved.
- 1.2. Effective Date. The term "Effective Date" shall mean the date first written above.
- 1.3. FCPA. The term "FCPA" shall mean the United States Foreign Corrupt Practices Act of 1977, as amended.
- 1.4. Permitted Distributor. The term "Permitted Distributor" shall mean a third party having a valid and existing agreement with Distributor permitting such parties to sell the Products, provided that (i) each such third party has agreed in writing to comply with the terms of this Agreement and applicable law, including all export, anti-money laundering and restricted country treaties, statues and other relevant laws or regulations and (ii) Distributor shall cause such third parties to immediately stop selling Products upon written notice from Vendor.]
- 1.5. Products. The term "Products" (or "Product") shall mean the goods and services of Vendor as listed in Schedule A of this Agreement.
- 1.6. Public Official. The term "Public Official" shall mean official or employee of any governmental authority or instrumentality, or of a public international organization, or of any

agency or subdivision thereof, or to any political party or official thereof or to any candidate for political office.

- 1.7. **Recall.** The term “Recall” shall mean a recall, field alert, stock recovery, product withdrawal, field correction or other similar corrective action relating to a Product.
- 1.8. **Safety Stock.** The term “Safety Stock” shall mean the number of Products sufficient to meet customer demand calculated on the average sales of the respective past six (6) months over a one- or two-months period as the case may be. Both Parties will agree in writing on the Products as well as the period to be covered by the Safety Stock after the first six (6) months of the term of the Agreement. The Parties will review and adjust such written agreement on the Safety Stock every six (6) months during the term of the Agreement.
- 1.9. **Trade-Marks.** The term “Trade-Marks” shall mean the trade symbols and marks used by Vendor during the term of this Agreement.
- 1.10. **Territory.** The term “Territory” shall mean the territories of the following countries: [ ]

## 2. DISTRIBUTION.

- 2.1. **Appointment.** Vendor hereby appoints Distributor, effective as of the Effective Date, as its non-exclusive distributor in the Territory, of the Products. Individual products and product lines may be added, or their sale may be stopped by Vendor at any time.

[In case of exclusivity: In addition, Vendor reserves the right to permit other parties the distribution of Products, or any part of them, in the Territory, under their own private labels and/or in combination with such other parties’ products.]

- 2.2. **Performance through Third Parties.** Vendor shall be entitled to perform its rights and obligations under this Agreement through Affiliates [and Permitted Distributors]. In each case, Vendor will keep Distributor duly informed of any such delegation. [alternative clause: Distributor shall not be allowed to appoint sub-distributors]

2.3.

- 2.4. **Acceptance.** Distributor hereby accepts the appointment and agrees to use its facilities and organization and to make constant and diligent efforts to introduce, promote, sell and distribute the Products in the Territory in accordance with this Agreement.

- 2.5. **Remuneration.** The sole remuneration to Distributor under this Agreement shall be the difference between the amount paid to Vendor for the Products and the amount Distributor resells the Products to customers.

[If minimums:]

- 2.6. **Purchase Requirements.** Distributor shall purchase from Vendor and maintain an inventory of such quantities of the Products (the “Minimum Purchase Requirements”) as agreed between the parties on an annual basis. For the avoidance of doubt, the Minimum Purchase Requirements shall be measured by invoice values. The first applicable Minimum Purchase Requirements for the calendar year 2018 are set forth in **Schedule A – I**. In addition to the foregoing, Distributor shall at all times maintain the Safety Stock.

*La licencia consta de 46 páginas. Por temas de confidencialidad no se puede mostrar todo el documento.*



**CARTA DE REPRESENTANTE UNICO AUTORIZADO**

Sres.-  
Instituto Nacional de Salud

**Carta de Autorización**

Por medio de la presente,

**QIAGEN GmbH**  
Qiagen Strasse 1, 40724 Hilden  
Federal Republic of Germany  
Tel.: +49 (0)21 03 29 - 0  
Fax: +49 (0)21 03 29 -21 777  
Homepage: [www.qiagen.com](http://www.qiagen.com)

Declara que, MEDICAL INSIGHT SAC, calle Tarapaca 140, Lima 18 — Perú,  
actúa como Representante Único Autorizado de nuestros productos **QIAGEN**  
para todo el territorio de Perú.

MEDICAL INSIGHT SAC, está autorizada por este medio a  
representar a nuestra empresa, a solicitar el registro de productos, a ofrecer  
y vender nuestros productos, a participar en cualquier oferta relacionada con  
ellos y a cerrar contratos sobre el suministro de dichos productos en Perú.  
Este documento es válido hasta el 31 de diciembre de 2019.

Cordialmente,



Dr. Jakob Soroko  
Senior Director Legal Affairs EMEA

**QIAGEN GmbH**  
QIAGEN Straße 1  
40724 Hilden  
Germany

CARTA DE DISTRIBUCION A NIVEL NACIONAL



Dr. Jakob Soroko  
In-House Counsel  
Tel.: +49 2103 29 11 306  
Fax: +49 2103 29 21 306  
Jakob.Soroko@qiagen.com

QIAGEN GmbH  
QIAGEN Strasse 1  
40724 Hilden  
Germany

27 de Septiembre de 2019.

Atencion:

Comunicado

Por medio de la presente,

**QIAGEN GmbH**  
**QIAGEN Strasse 1 D-40724 Hilden**  
**Federal Republic of Germany**  
tel.: +49 (0)21 03 29 - 0  
fax: +49 (0)21 03 29 -21 777  
homepage: [www.qiagen.com](http://www.qiagen.com)

Declara que esta dando por terminado los Contratos de Distribucion que tenia con  
Immunochem SAC, Av Javier Prado Este # 2950, en todo el territorio de Peru el dia  
31 de Marzo del 2020

Declara que, MEDICAL INSIGHT SAC, calle Tarapaca 140, Lima 18 — Perú, actúa  
como Distribuidor Autorizado de QIAGEN para todo el territorio de Perú a partir del  
1 de Setiembre del 2019

MEDICAL INSIGHT SAC, está autorizada por este medio a representar a nuestra  
empresa, a solicitar el registro de productos, a ofrecer y vender nuestros productos, a  
participar en cualquier oferta relacionada con ellos y a cerrar contratos sobre el  
suministro de dichos productos en Perú.

Esta Carta reemplaza todas las Cartas emitidas por QIAGEN en el año 2019

Cordialmente,

**Dr. Jakob Soroko**  
Senior Director Legal Affairs EMEA

**FICHA RUC : 20605225285**  
**MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.**

CIR- COMPROBANTE DE INFORMACIÓN REGISTRADA

Número de Transacción : 377865858

**Información General del Contribuyente**

Apellidos y Nombres ó Razón Social : MEDICAL INSIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - MEDICAL INSIGHT S.A.C.  
 Tipo de Contribuyente : 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA  
 Fecha de Inscripción : 06/09/2019  
 Fecha de Inicio de Actividades : 06/09/2019  
 Estado del Contribuyente : ACTIVO  
 Dependencia SUNAT : 0023 - INTENDENCIA LIMA  
 Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO  
 Emisor electrónico desde : 17/09/2019  
 Comprobantes electrónicos : FACTURA (desde 17/09/2019)

**Datos del Contribuyente**

Nombre Comercial : MEDICAL INSIGHT S.A.C.  
 Tipo de Representación : -  
 Actividad Económica Principal : 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA  
 Actividad Económica Secundaria 1 : 4772 - VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y MÉDICOS, COSMÉTICOS Y ARTÍCULOS DE TOCADOR EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS  
 Actividad Económica Secundaria 2 : -  
 Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL/COMPUTARIZADO  
 Sistema de Contabilidad : MANUAL/COMPUTARIZADO  
 Código de Profesión / Oficio : -  
 Actividad de Comercio Exterior : IMPORTADOR/EXPORTADOR  
 Número Fax : -  
 Teléfono Fijo 1 : -  
 Teléfono Fijo 2 : -  
 Teléfono Móvil 1 : 1 - 980747087  
 Teléfono Móvil 2 : 1 - 991214876  
 Correo Electrónico 1 : gabriela.9211@hotmail.com  
 Correo Electrónico 2 : -

**Domicilio Fiscal**

Actividad Económica : 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA  
 Departamento : LIMA  
 Provincia : LIMA  
 Distrito : MIRAFLORES  
 Tipo y Nombre Zona : URB. MIRAFLORES  
 Tipo y Nombre Vía : CAL. TARAPACA  
 Nro : 140  
 Km : -  
 Mz : -  
 Lote : -  
 Dpto : -  
 Interior : -  
 Otras Referencias : -  
 Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : CESION EN USO.

**Datos de la Empresa**

Fecha Inscripción RR.PP : 15/07/2019  
 Número de Partida Registral : 14342697  
 Tomo/Ficha : -  
 Folio : -  
 Asiento : -  
 Origen del Capital : NACIONAL  
 País de Origen del Capital : -

**Registro de Tributos Afectos**

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración	
			Desde	Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	06/09/2019	-	-	-
RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO	06/09/2019	-	-	-

**Representantes Legales**

Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -07818697	RAZZETO RIOS CARLOS GUILLERMO	GERENTE GENERAL	22/12/1954	15/07/2019	-
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo	
	URB. MIRAFLORES CAL. TARAPACA 140	LIMA LIMA MIRAFLORES	15 - 948459477	BIOIRMPERU@GMAIL.COM	

**Otras Personas Vinculadas**

Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
DOC.	MUÑOZ AYALA KARINA MASSIEL	SOCIO	09/09/1986	15/07/2019	-	35.0000000000

NACIONAL DE IDENTIDAD -44178391	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
Tipo y Nro.Doc. DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -07818697	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
	RAZZETO RIOS CARLOS GUILLERMO	SOCIO	22/12/1954	15/07/2019	-	65.000000000
	Dirección	Ubigeo	Teléfono	Correo		
	URB. MIRAFLORES CAL. TARAPACA 140	LIMA LIMA MIRAFLORES	15 - 948459477	BIOIRMPERU@GMAIL.COM		

**Importante**

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

DEPENDENCIA SUNAT  
Fecha:11/11/2019  
Hora:19:37

**FANPAGE**



Medical Insight  
Medicina y salud  
Cerrado ahora · 09:00 - 17:00  
Te gusta

Más información

A Natalie, Jesús Renzo, Isaac y 132 personas más les gusta esto

Información [Sugerir cambios](#)

(0980) 747 087

[irodriguez@medicalinsight.com.pe](mailto:irodriguez@medicalinsight.com.pe)

Normalmente responde en una hora  
Enviar mensaje



Medical Insight  
Ayer a las 3:56 p. m. · 🌐

@medicalinsightperu, distribuidor autorizado de @qiagen en Perú. 🧬 🧪

**Medical Insight**  
**DISTRIBUIDOR OFICIAL**

**QIAGEN**

[@medicalinsightperu](#)