



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPORTACIÓN A CONSUMO
DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS DE ALTA GAMA Y SU POTENCIAL
COMERCIALIZACIÓN EN ECUADOR”**

AUTORES:

OLIVO BERMEO DANIELA GERARDIN
HERNANDEZ LUCIN SARA CRISTEL

TUTOR DE TESIS:

ING. HIDALGO HIDALGO WASHINGTON AURELIO
IMPORTACIONES, EQUIPOS MÉDICOS, ESTRATEGIAS COMERCIALES

GUAYAQUIL, SEPTIEMBRE DEL 2019



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

Repositorio de la SENESCYT

| REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA | | | |
|---|--|--|----|
| FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN | | | |
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: | “Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador.” | | |
| AUTOR(ES) (apellidos/nombres): | Olivo Bermeo Daniela Gerardin, Hernandez Lucin Sara Cristel | | |
| REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres): | Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad de Guayaquil | | |
| UNIDAD/FACULTAD: | Ciencias Administrativas | | |
| MAESTRÍA/ESPECIALIDAD: | Ingeniera (o) en Comercio Exterior | | |
| GRADO OBTENIDO: | Ingeniería en Comercio Exterior | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | | No. DE PÁGINAS: | 80 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | Comercio Exterior | | |
| PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS: | Importaciones, equipos médicos, estrategias comerciales | | |
| RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): | <p>La presente investigación titulada “Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador”, emerge tras la necesidad de activar las importaciones de equipos médicos de alta gama debido a que se ha visto afectado en los últimos años a causa de las diferentes políticas comerciales establecidas en el país como han sido: impuestos, trabas aduaneras y permisos previos para la importación de estos productos, es por ello que el presente trabajo se ha direccionado a elaborar un análisis de los diferentes factores que han causado una disminución en las importaciones de equipos médicos en la ciudad de Guayaquil específicamente, después del estudio realizado se estableció una propuesta en dirección de elaborar estrategias comerciales que ayuden a dar a conocer de la alta gama de equipos tecnológicos que existen en la actualidad mejorando así procesos internos dentro de la salud pública y privada, esperando lograr un mayor posicionamiento en el mercado e incrementar las importaciones.</p> | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: | E-mail: | |
| Olivo Bermeo Daniela Gerardin, | 0981691085 | danielaemir01@gmail.com | |
| Hernandez Lucin Sara Cristel. | 0993045704 | cristel_hl@hotmail.com | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN: | Nombre: Abg. Elizabeth Coronel Castillo | | |
| | Teléfono: 2848487 Ext 123 | | |
| | E-mail: fca.secretariageneral@ug.edu.ec | | |



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



Guayaquil, 14 de agosto de 2019.

Sr.
ING. VICENTE SALAZAR SOLEDISPA, MAE.
DIRECTOR
CARRERA INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad.-

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **“Estudio de factibilidad para la importación a consumo de quipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador”** del (los) estudiante (s) **Olivo Bermeo Daniela Gerardin y Hernández Lucin Sara Cristel**, indicando ha (n) cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el (los) estudiante (s) está (n) apto (s) para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

Ing. Washington Aurelio Hidalgo Hidalgo

C.I. 091848764-6

No. Reg.Senescyt: 1006-09-904647



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



III

RÚBRICA DE EVALUACIÓN TRABAJO DE TITULACIÓN

| Título del Trabajo: "Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador" | | |
|--|----------------|------------|
| Autor(s): Olivo Bermeo Daniela Gerardin – Hernández Lucin Sara Cristel | | |
| ASPECTOS EVALUADOS | PUNTAJE MÁXIMO | CALF. |
| ESTRUCTURA ACADÉMICA Y PEDAGÓGICA | 4.5 | 4.5 |
| Propuesta integrada a Dominios, Misión y Visión de la Universidad de Guayaquil. | 0.3 | 0.3 |
| Relación de pertinencia con las líneas y sublíneas de investigación Universidad / Facultad/ Carrera | 0.4 | 0.4 |
| Base conceptual que cumple con las fases de comprensión, interpretación, explicación y sistematización en la resolución de un problema. | 1 | 1 |
| Coherencia en relación a los modelos de actuación profesional, problemática, tensiones y tendencias de la profesión, problemas a encarar, prevenir o solucionar de acuerdo al PND-BV | 1 | 1 |
| Evidencia el logro de capacidades cognitivas relacionadas al modelo educativo como resultados de aprendizaje que fortalecen el perfil de la profesión | 1 | 1 |
| Responde como propuesta innovadora de investigación al desarrollo social o tecnológico. | 0.4 | 0.4 |
| Responde a un proceso de investigación – acción, como parte de la propia experiencia educativa y de los aprendizajes adquiridos durante la carrera. | 0.4 | 0.4 |
| RIGOR CIENTÍFICO | 4.5 | 4.5 |
| El título identifica de forma correcta los objetivos de la investigación | 1 | 1 |
| El trabajo expresa los antecedentes del tema, su importancia dentro del contexto general, del conocimiento y de la sociedad, así como del campo al que pertenece, aportando significativamente a la investigación. | 1 | 1 |
| El objetivo general, los objetivos específicos y el marco metodológico están en correspondencia. | 1 | 1 |
| El análisis de la información se relaciona con datos obtenidos y permite expresar las conclusiones en correspondencia a los objetivos específicos. | 0.8 | 0.8 |
| Actualización y correspondencia con el tema, de las citas y referencia bibliográfica | 0.7 | 0.7 |
| PERTINENCIA E IMPACTO SOCIAL | 1 | 1 |
| Pertinencia de la investigación | 0.5 | 0.5 |
| Innovación de la propuesta proponiendo una solución a un problema relacionado con el perfil de egreso profesional | 0.5 | 0.5 |
| CALIFICACIÓN TOTAL * | 10 | 10 |
| * El resultado será promediado con la calificación del Tutor Revisor y con la calificación de obtenida en la Sustentación oral | | |

ING. WASHINGTON AURELIO HIDALGO HIDALGO
No. C.I. 091848764-6
Reg. Senescyt: 1006-09-904647

FECHA: Guayaquil, 14 de agosto de 2019.

Certificado Porcentaje de Similitud

Habiendo sido nombrado **Ing. Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente proyecto ha sido elaborado por: **Olivo Bermeo Daniela Gerardin** con C.I. 093019741-3 y **Hernandez Lucin Sara Cristel** con C.I. 092660229-3 con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior.

Se informa que el proyecto: “**Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador.**” ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa anti plagio URKUND quedando el 8% de coincidencia.

Documento: [Tesis Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su posterior comercialización en Ecuador - Daniela Olivo y Sara Hernandez.doc](#) (D54790323)

Presentado: 2019-09-12 16:46 (-05:00)

Presentado por: danielaeim01@gmail.com

Recibido: wilson.molinachug@analysis.orkund.com

Mensaje: Daniela Olivo - Sara Hernandez- Tesis para el control del antiplagio. [Mostrar el mensaje completo](#)

8% de estas 25 páginas, se componen de texto presente en 4 fuentes.

| Categoría | Enlace/nombre de archivo |
|-----------|---|
| | BENGIÑO CEVALLOS SANDY, SANCHEZ BENGIÑO DIANA.docx |
| | GRANDA-MERA TESIS FINAL.docx |
| | David Jiménez-DISEÑO DE UN MODELO DE PROCESO LOGÍSTICOS DE IMPORTACIÓN EN COTZ... |
| | http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/es/2017/loqpit.html |

Fuentes alternativas

75% los conocimientos adquiridos pertinentes a la carrera de Ingeniería en Comercio Exterior, a través de un análisis descriptivo y haciendo uso del método cualitativo para detectar los puntos del proceso donde se origine dificultades o fricción entre las partes que involucren una importación; logrando identificar que dichas fricciones se originan por la falta de conocimiento de los hospitales públicos sobre lo que posee la nueva gama de equipos tecnológicos, las restricciones aduaneras y la escasa relación comercial con los proveedores.

Desarrollando un análisis se logró llegar a posibles soluciones a la problemática del sistema hospitalario en cuanto a la baja importación de estos equipos tecnológicos por lo que se deberá aplicar mejores estrategias comerciales para obtener una negociación exitosa, fomentar la comunicación entre instituciones públicas relacionadas a la salud e importadores así obteniendo mejores alianzas comerciales, esto logrará cumplir con los objetivos proyectados obteniendo un desarrollo económico en Guayaquil.

CAPITULO 1

EL PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad el sistema de salud de nuestro país se ha visto empañado por un desabastecimiento de implementos médicos de alta calidad y con tecnología a la vanguardia que redundan en una deficiencia para

Ing. Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio
C.I. 091848764-6
No. Reg.Senescyt: 1006-09-904647



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



Guayaquil, 28 de enero del 2019.

Certificación del Tutor Revisor

Habiendo sido nombrado **Ing. Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio**, tutor del trabajo de titulación “**Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador.**” Certifico que el presente proyecto, elaborado por: **Olivo Bermeo Daniela Gerardin** con C.I. 093019741-3 y **Hernandez Lucin Sara Cristel** con C.I. 092660229-3, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Ingeniería en Comercio Exterior, en la Carrera de Ingeniería en Comercio Exterior/Facultad de Ciencias Administrativas, ha sido **Revisado y Aprobado** en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

Ing. Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio
C.I. 091848764-6



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



Licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no académicos

Olivo Bermeo Daniela Gerardin con C.I. 093019741-3 y **Hernandez Lucin Sara Cristel** con C.I. 092660229-3, certifican que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador.”** Son de nuestra absoluta propiedad y responsabilidad y según el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad E Innovación*, autorizamos el uso de una licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la presente obra con fines no académicos, en favor de la

Universidad de Guayaquil, para que haga uso del mismo, como fuera pertinente.

OLIVO BERMEO DANIELA GERARDIN
C.I. No. 093019741-3

HERNANDEZ LUCIN SARA CRISTEL
C.I. No. 092660229-3

*CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (Registro Oficial n. 899 - Dic./2016) Artículo 114.- De los titulares de derechos de obras creadas en las instituciones de educación superior y centros educativos.- En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos.

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada:

A mis padres, Sr. José Hernández y la Sra. Carmen Lucin quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por imbuir en mi el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A mis abuelos, Sr. Liberato Hernández que desde el cielo me bendices y tus palabras siempre serán el mejor recuerdo en mi corazón. Sr. Carlos Lucin por su cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias.

A toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mi una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Sara Hernández Lucin

Quiero dedicar este proyecto de investigación a mis padres, hermanos, esposo y muy especial a mi hijo Emir quienes han sido mi motivación eh impulso diario para ser una profesional, porque muchas veces quise rendirme y estuvieron ellos para darme una palabra que me motivara a luchar por mi meta.

A mis amigas, que pese a que no son familiares, me brindaron su apoyo en muchas ocasiones, el cual fue muy importante para que terminara mi tesis.

Por eso con todo el afecto de este mundo les dedico este logro. ¡Esto es para ustedes!

Daniela Olivo Bermeo

Agradecimiento

Gracias a Dios, por llenar de bendiciones mi vida y mantener a toda mi familia siempre juntos.

Me van a faltar páginas para agradecer a todas las personas que me han brindado su apoyo para culminar mi carrera Universitaria, sin embargo, merecen un reconocimiento especial mis padres, el Sr. José Hernández y la Sra. Carmen Lucin que con su esfuerzo y dedicación me ayudaron a coronar cada una de mis metas y me dieron los consejos necesarios para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible.

También agradezco a mis hermanos, abuelos, tíos y mi novio que siempre estuvieron conmigo en los momentos difíciles y llenos de alegría.

No puedo dejar de agradecerte especialmente a ti Daniela Olivo, mi amiga de aula en la Universidad y compañera de tesis por todo el empuje y esfuerzo que me brindaste para que este sueño se haga posible.

Sara Hernández Lucin

Agradezco a mi Padre Celestial por siempre guiarme y bendecirme por regalarme sabiduría en este largo proceso académico a mis Sr. Juan Olivo y Sra Gloria Bermeo, hermanos, por confiar en mis sueños y siempre motivarme a cumplirlos, por los valores que me infundieron y por la inspiración para ser una mejor persona todos los días., también le quiero agradecer a mis suegros ya que gracias a la ayuda con el cuidado de mi hijo pude seguir estudiando.

Agradezco a nuestro tutor, que con su conocimiento ha sabido guiarnos para poder culminar con nuestro proyecto de titulación. Y por último a mi compañera de tesis Sara Hernández por su aportación, apoyo y amistad para el cumplimiento del presente trabajo.

Daniela Olivo Bermeo

Índice

| | |
|--|-------------|
| Repositorio de la SENESCYT | I |
| Certificado Porcentaje de Similitud | IV |
| Certificación del Tutor Revisor | V |
| Licencia gratuita intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines no académicos | VI |
| Dedicatoria | VII |
| Agradecimiento | VIII |
| Resumen | XIII |
| Abstract | XIV |
| Introducción | XV |
| Capítulo 1: El Problema De Investigación | 1 |
| 1.1 Planteamiento Del Problema | 1 |
| 1.1.1 Árbol del problema | 2 |
| 1.2 Formulación y Sistematización Del Problema | 2 |
| 1.2.1 Formulación del problema | 3 |
| 1.2.2 Sistematización del problema | 3 |
| 1.3 Objetivos | 3 |
| 1.3.1 Objetivo general | 3 |
| 1.3.2 Objetivos específicos | 3 |
| 1.4 Justificación De La Investigación | 4 |
| 1.4.1 Justificación Práctica | 4 |
| 1.4.2 Justificación Teórica | 4 |
| 1.5 Planteamiento de las Hipótesis de Investigación | 5 |
| 1.5.1 Variable independiente | 5 |
| 1.5.2. Variable dependiente | 5 |
| Factores que influyen en la disminución de las importaciones. | 5 |
| 1.5.3 Operacionalización de la Variable | 7 |
| 1.6 Viabilidad del Estudio | 8 |
| Capítulo 2 Marco Teórico | 9 |
| 2.1 Antecedentes Teóricos | 9 |
| 2.2 Bases Teóricas | 12 |
| 2.2.1 Importaciones en el Ecuador | 12 |
| 2.2.2 Equipos medicos tecnológicos de alta gama | 12 |
| 2.2.4 Comercio exterior y las importaciones | 19 |
| 2.2.5 Impuestos de comercio exterior | 20 |

| | |
|--|-----------|
| 2.2.6 Procedimiento para desaduanizar | 22 |
| 2.3 Marco Conceptual | 23 |
| 2.4 Marco Contextual | 25 |
| 2.5 Marco Legal | 26 |
| Capítulo 3: Metodología Aplicada | 29 |
| 3.1 Tipo De Investigación | 29 |
| 3.1.1 Investigación Descriptiva | 29 |
| 3.1.2 Investigación Bibliográfica | 30 |
| 3.1.3 Investigación de campo | 30 |
| 3.2 Enfoque de la Investigación | 31 |
| 3.2.1 Investigación Cualitativa | 31 |
| 3.3 Diseño De La Investigación | 31 |
| 3.4 Tecnicas De Investigación | 32 |
| 3.5 Instrumentos De La Investigación | 32 |
| 3.6 Población y Muestra | 33 |
| 3.6.1 Población | 33 |
| 3.6.2 Muestra | 34 |
| 3.7 Entrevista a los directivos de empresas importadoras de Equipos Medicos | 34 |
| 3.7.1 Entrevista al Sr. José Luis Sánchez Gerente General de Distribuidora Equipomedi Ecuador Equipomediec S.A. | 34 |
| 3.7.2 Entrevista a la Sra. Jennifer Romero Gerente General de medica ecuador equipos e insumos Medicos Medecu C.A. | 37 |
| 3.7.3 Entrevista al Sr. Antonio Solorzano Gerente General de SUPRASALUD S.A. | 40 |
| 3.8 Análisis De Las Entrevistas | 42 |
| 3.8.1 Entrevista al Sr. José Luis Sánchez Gerente General de Distribuidora Equipomedi Ecuador Equipomediec S.A. | 42 |
| 3.8.2 Entrevista a la Sra. Jennifer Romero Gerente General de MEDICA ECUADOR EQUIPOS E INSUMOS MEDICOS MEDECU C.A. | 44 |
| 3.8.3 Entrevista al Sr. Antonio Solorzano Gerente General de SUPRASALUD S.A. | 45 |
| 3.9. Análisis FODA. | 47 |
| Capítulo 4: Propuesta | 49 |
| 4.1 Tema | 49 |
| 4.2 Justificación | 49 |
| 4.3 Objetivos | 50 |
| 4.3.1 Objetivo General | 50 |
| 4.3.2 Objetivos Específicos. | 51 |
| 4.4 Descripción | 51 |
| 4.5 Las 4 P | 52 |
| 4.6 Propuesta | 54 |

| | |
|---|-----------|
| 4.6.1 Posicionamiento en el mercado _____ | 54 |
| 4.6.2 Proceso de importación _____ | 57 |
| 4.6.3 Abastecer las instituciones de equipos de Ultrasonido _____ | 58 |
| 4.7 Estrategia _____ | 59 |
| 4.7.1 Tiempo de implementación de estrategias _____ | 60 |
| 4.6.2 Costo de implementación de estrategias _____ | 60 |
| Conclusiones _____ | 61 |
| Recomendaciones _____ | 62 |
| Referencias _____ | 63 |

Índice de Tablas

| | |
|---|-----------|
| <i>Tabla 1 modelos de equipos de Ultrasonido.....</i> | <i>18</i> |
|---|-----------|

Indice de Ilustraciones

| | |
|---|----------|
| Figura 1: Árbol del problema | 2 |
|---|----------|

Indice de Figuras

| | |
|--|----|
| <i>Figura 1-2 Ultrasonido de consola</i> | 14 |
| <i>Figura 3-4 Ultrsdonido portatil</i> | 15 |
| <i>Figura 5-6 Ultrasonido portatil por wireless</i> | 15 |
| <i>Figura 7-8 Ultrasonido especializado (quirurgico)</i> | 16 |



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



“Estudio de Factibilidad para la Importación de Equipos Tecnológicos de Alta gama y su Potencial Comercialización en Ecuador.”.

Autores: Olivo Bermeo Daniela y Hernandez Lucin Sara Cristel.

Tutor: Ing. Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio

Resumen

La presente investigación titulada “Estudio de factibilidad para la importación a consumo de equipos tecnológicos de alta gama y su potencial comercialización en Ecuador”, emerge tras la necesidad de activar las importaciones de equipos médicos de alta gama debido a que se ha visto afectado en los últimos años a causa de las diferentes políticas comerciales establecidas en el país como han sido: impuestos, trabas aduaneras y permisos previos para la importación de estos productos, es por ello que el presente trabajo se ha direccionado a elaborar un análisis de los diferentes factores que han causado una disminución en las importaciones de equipos médicos en la ciudad de Guayaquil específicamente, después del estudio realizado se estableció una propuesta en dirección de elaborar estrategias comerciales que ayuden a dar a conocer de la alta gama de equipos tecnológicos que existen en la actualidad mejorando así procesos internos dentro de la salud pública y privada, esperando lograr un mayor posicionamiento en el mercado y incrementar las importaciones.

Palabras Claves:

Importaciones, equipos médicos, estrategias comerciales



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Facultad de Ciencias Administrativas
Ingeniería en Comercio Exterior



**“Estudio de Factibilidad para la Importación de Equipos
Tecnológicos de Alta gama y su Potencial Comercialización en Ecuador.”.**

Autores: Olivo Bermeo Daniela y Hernandez Lucin Sara Cristel.

Tutor: Ing. Hidalgo Hidalgo Washington Aurelio

Abstract

This research entitled “Feasibility study for the import of high-end technological equipment and its potential commercialization in Ecuador”, emerges after the need to activate imports of high-end medical equipment because it has been affected in recent years. Because of the different commercial policies established in the country as they have been: taxes, customs duties and prior permits for the importation of these products, that is why this work has been directed to elaborate an analysis of the different factors that have caused a decrease in imports of medical equipment in the city of Guayaquil specifically, after the study carried out, a proposal was established in the direction of developing commercial strategies that help to raise awareness of the high range of technological equipment that currently exists, thus improving processes internally in public and private health, and to achieve greater market positioning and increase imports.

Keywords:

Imports, medical equipment, commercial strategies

Introducción

El presente trabajo de investigación tiene como objeto diagnosticar la factibilidad de la importación de equipos tecnológicos de alta gama en la rama de la biotecnología, específicamente equipos que ayuden en las ciencias médicas y de esta manera la calidad de la salud en el Ecuador mejore.

Aportando con los conocimientos adquiridos pertinentes a la carrera de Ingeniería en Comercio Exterior, a través de un análisis descriptivo y haciendo uso del método cualitativo para detectar los puntos del proceso donde se origine dificultades o fricción entre las partes que involucren una importación; logrando identificar que dichas fricciones se originan por la falta de conocimiento de los hospitales públicos sobre lo que posee la nueva gama de equipos tecnológicos, las restricciones aduaneras y la escasa relación comercial con los proveedores .

Desarrollando un análisis se logró llegar a posibles soluciones a la problemática del sistema hospitalario en cuanto a la baja importación de estos equipos tecnológicos por lo que se deberá aplicar mejores estrategias comerciales para obtener una negociación exitosa, fomentar la comunicación entre instituciones públicas relacionadas a la salud e importadores así obteniendo mejores alianzas comerciales, esto lograra cumplir con los objetivos proyectados obteniendo un desarrollo económico en Guayaquil.

Se recomienda manejar clientes del sistema hospitalario privados y públicos debido a que de esta manera la importación en la empresa no sufrirá mermas cuando haya crisis financiera en el gobierno y pueda a través de su fuerza de venta equiparar el déficit. Manifiesta la importancia que tiene el conocimiento en el área de equipos médicos tecnológicos por parte de su equipo de venta para poder llegar de mejor manera y con un impacto a los potenciales clientes, así se podrá equipar a los hospitales supliendo sus necesidades en tecnología, se ayuda a mejorar la red de salud en el país

Capítulo 1: El Problema De Investigación

1.1 Planteamiento Del Problema

En la actualidad el sistema de salud de nuestro país se ha visto empañado por un desabastecimiento de implementos médicos de alta calidad y con tecnología a la vanguardia que redundan en una deficiencia para poder atender de mejor manera a los pacientes, y así poder detectar enfermedades a tiempo, prevenir enfermedades y dar un tratamiento oportuno a las mismas.

Hospitales públicos y centros de salud que atienden a las zonas más vulnerables de la población no cuentan con la tecnología necesaria para dar un servicio digno a las personas, empañando de esta manera la calidad de vida de los ecuatorianos.

La seguridad social que debería brindar un servicio médico en óptimas condiciones, mantiene una red hospitalaria que no retribuye la contribución de los asegurados y no otorga una atención de calidad, puesto que carecen de implementos médicos actualizados y los equipos con los que constan no existen las cantidades necesarias para poder cubrir la demanda de los pacientes.

La crisis hospitalaria en Ecuador incluso se puede palpar en clínicas privadas, es decir en la medicina pagada también existe desabastecimiento de equipos tecnológicos que ayuden a brindar un servicio de calidad; hemos podido palpar lamentables pérdidas humanas inclusive en estos centros privados de atención de la salud, solo por no contar con tecnología oportuna.

Mediante esta necesidad se plantea la importación de equipos médicos tecnológicos de alta gama para poder ayudar al sistema hospitalario de Ecuador y poder ser una solución oportuna ante esta problemática, a su vez situar a nuestro país como referente en Latinoamérica en equipos de biotecnología.

1.1.1 Árbol del problema

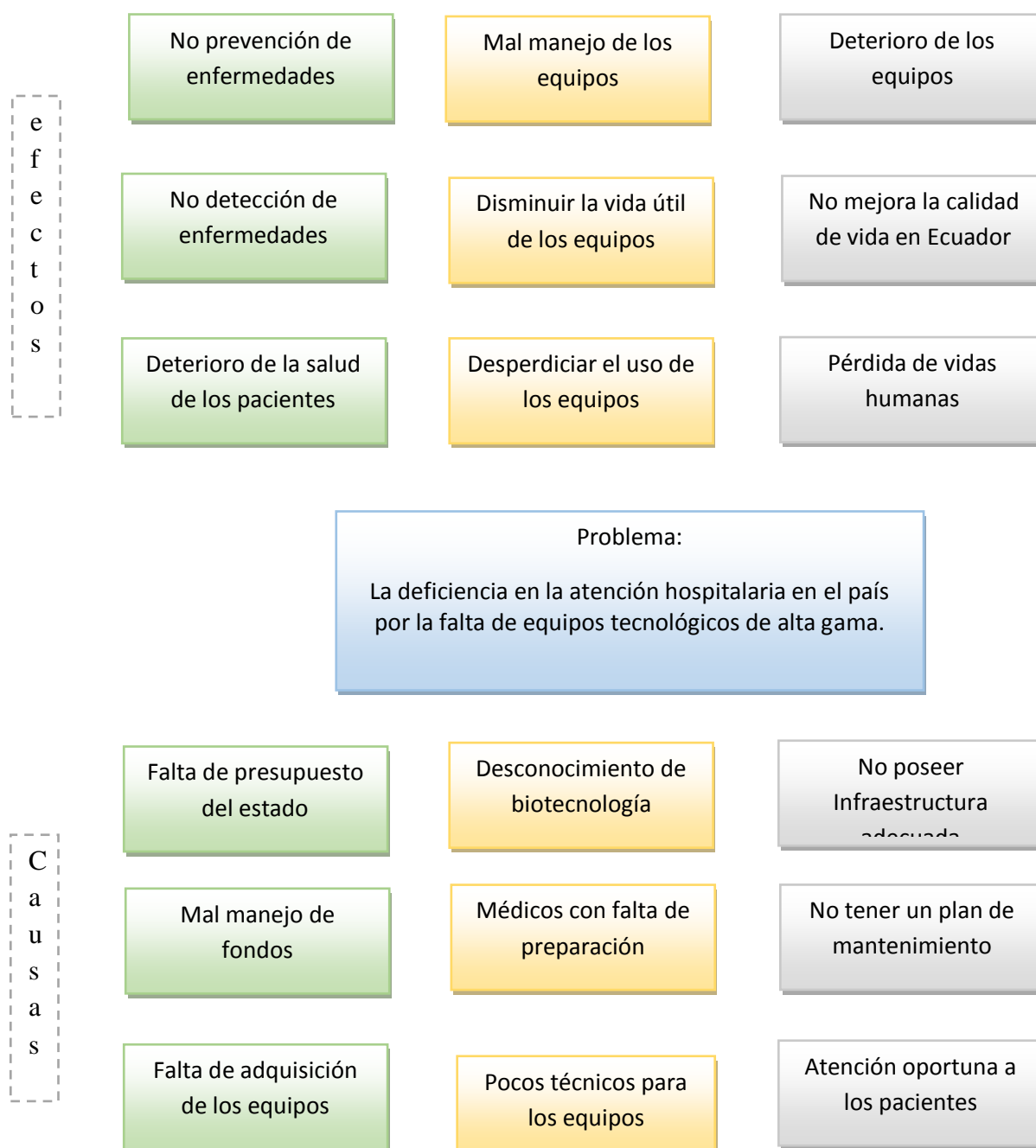


Figura 1: Árbol del problema

Elaborado por: Autores

1.2 Formulación y Sistematización Del Problema

La presente investigación aborda el siguiente problema:

1.2.1 Formulación del problema

¿Qué tan factible es importar equipos tecnológicos de alta gama como equipos ultrasónicos y su comercialización?

1.2.2 Sistematización del problema

- ¿Cómo afecta el desabastecimiento de equipos médicos en el sistema hospitalario?
- ¿Cómo incide la situación del sistema hospitalario en la calidad de vida de los pacientes?
- ¿Qué influencia tienen las leyes y regulaciones en cuanto a las importaciones en la rentabilidad de la comercialización de equipos médicos tecnológicos?
- ¿Cómo se relacionan la mejora del servicio en los hospitales con la obtención de equipos ultrasónicos?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar la factibilidad de las importaciones de equipos tecnológicos de alta gama.

1.3.2 Objetivos específicos

- Conocer la situación actual de los hospitales públicos y privados en cuanto a los equipos tecnológicos que poseen.
- Obtener conocimiento en cuanto a los equipos de biotecnología de alta gama que necesitan en el sistema hospitalario.
- Conocer las leyes y regulaciones que rigen en el país en cuanto a temas de importaciones.
- Elaborar estrategias comerciales que permitan incrementar las importaciones de los equipos médicos.

1.4 Justificación De La Investigación

Diagnosticar la situación actual del sistema hospitalario en nuestro país en cuanto a la tenencia de equipos tecnológicos para la importación de equipos de biotecnología.

1.4.1 Justificación Práctica

Este estudio busca solucionar la crisis hospitalaria que existe en el Ecuador, debido a la falta de equipos de tecnología; poder renovar los equipos obsoletos y adquirir equipos con innovación tecnológica que contribuyan al desarrollo del sistema hospitalario; a su vez situar a nuestro país como un referente en América latina en la calidad de la atención de la salud tanto pública como privada.

La importación de estos equipos tecnológicos en Ecuador aún no ha sido explotada como se debería para poder abastecer a todos los hospitales que necesitan una renovación y adquisición de tecnología en sus instrumentarías, es por aquello que se propone la importación de dicha maquinaria respetando las leyes y regulaciones que la rigen. Siempre y cuando haya un equilibrio entre la adquisición de los equipos y la venta de los mismos obteniendo una rentabilidad viable para que pueda ser sostenible dicho intercambio comercial.

1.4.2 Justificación Teórica

La justificación teórica se hace cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados, hacer epistemología del conocimiento existente o cuando se busca mostrar las soluciones de un modelo.

Esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre el uso de las rúbricas validadas, como instrumento de evaluación del logro de competencias de indagación científica en la educación secundaria.

Esta investigación aportará con datos reales sobre el sistema hospitalario en el Ecuador; brindará información acerca del tipo de equipos con los que constan las instituciones, el número de instrumentaría que poseen, la calidad de los equipos y el estado en el que se encuentran en la actualidad.

Al brindar información acertada sobre la instrumentaría que poseen en los hospitales se podrá analizar el tipo de maquinarias que se importará, la cantidad que se necesitará para poder suplir la demanda, y se tendrá un panorama más real de los esfuerzos que se deben hacer para poder suplir las necesidades en el ámbito de la salud.

Los datos obtenidos mediante esta investigación en cuanto al tema de importación será un referente para poder crear un presupuesto inicial, conocer la documentación necesaria, y dominar los movimientos del giro de importaciones con el que se debe de contar para poder obtener estos equipos médicos de alta gama; brindará una luz para poder hacer negocios de comercio exterior bajo las normas del país y asegurando que sea rentable a largo plazo sin descuidar el eje principal de esta investigación que es el de mejorar la calidad de nuestros hospitales.

1.5 Planteamiento de las Hipótesis de Investigación

Si se realiza un análisis de la importación, entonces identificaremos los factores que influyen en la disminución de la importación de equipos médicos.

1.5.1 Variable independiente

Análisis de las importaciones.

1.5.2. Variable dependiente

Factores que influyen en la disminución de las importaciones.

1.5.3 Operacionalización de la Variable

| Objetivo general | Objetivo específico | Hipótesis | Variables | Definición de las Variables | Dimensiones | Indicadores | Instrumentos |
|--|---|---|--|--|---|---|--------------|
| Analizar la factibilidad de las importaciones de equipos médicos de alta gama. | <ul style="list-style-type: none"> • Obtener conocimiento de los equipos de biotecnología de alta gama que necesita el país • Conocer las leyes y regulaciones que rigen al país en cuanto a importaciones • Elaborar estrategias comerciales que permitan incrementar las importaciones de los equipos médicos. | Si se realiza un análisis de la importación, entonces identificaremos los factores que influyen en la disminución de la importación de equipos médicos. | VD Factores que influyen en la disminución de las importaciones. | El analizar la factibilidad de importar equipos médicos y la comercialización de los mismos logrando posicionar este tipo de importaciones | Las empresas importadoras que se dedican a ingresar tecnología médica en el país. | Verificar en la Super de compañías las empresas que se dedican a importar equipos médicos | Entrevista |
| | | | VI Análisis de las importaciones. | Analizar La crisis de salud en el país por falta de tecnología para determinar la factibilidad de importar equipos medicos . | Los establecimientos que se dedican a brindar servicios de salud, si cuentan con los equipos necesarios | El estado y cuales equipos médicos cuentan dentro de los establecimientos hospitalarios | Entrevista |

Tabla 1: Operacionalización de la variable

Elaborado por: Autores

1.6 Viabilidad del Estudio

El análisis de la viabilidad es el estudio que dispone el éxito o fracaso de un proyecto a partir de una serie de datos base de naturaleza empírica: medio ambiente del proyecto, rentabilidad, necesidades de mercado, factibilidad política, aceptación cultural, legislación aplicable, medio físico, flujo de caja de la operación, haciendo un énfasis en viabilidad financiera y de mercado. Es por lo tanto un estudio dirigido a realizar una proyección del éxito o fracaso de un proyecto.

Para poder realizar este estudio contamos con el acceso a la información pública de los hospitales del estado, en cuanto a hospitales privados se deberá obtener la información mediante la búsqueda de la misma en los centros de salud que nos den la información; en cuanto a los datos que se necesitan sobre el tema de importación también existe acceso público para poder investigar.

Los equipos que se importaran son de tecnología de alta gama, nos referimos a equipos médicos ultrasónicos y de electrocirugía, y la información de los mismos se obtendrán contactándose con los fabricantes en el exterior, se tiene previsto que sean equipos fabricados en China con los más altos estándares en el mercado.

Será factible elaborar esta investigación debido a que se trabajará en conjunto destinando horas a la semana para obtener los datos necesarios, su posterior tabulación y presentar la información de manera eficaz; a su vez se cuenta con los recursos necesarios para lograr dicho cometido.

Se posee el empeño y deseo que se requiere para realizar un trabajo de esta magnitud, el objetivo principal es poder presentar un trabajo de excelente calidad donde se puede ver beneficiado un grupo vulnerable de nuestra sociedad como son las personas enfermas que padecen en hospitales por la falta de equipos médicos tecnológicos.

Capítulo 2 Marco Teórico

2.1 Antecedentes Teóricos

Existen varios casos de estudio en los que podemos basarnos y tomar de referencia para poder sustentar nuestro tema de estudio de factibilidad de importar equipos médicos tecnológicos de alta gama.

(Erazo,2016) los objetivos específicos de este trabajo investigativo fueron: “mejorar la atención sanitaria optimizando y compartiendo las tecnologías medicas con todo el país”, “equipar de manera eficiente y económica a las clínicas y pequeños consultorios con equipos de alta tecnología” y “hacer la salud más accesible para todas las personas, permitiendo el acceso de tecnología de vanguardia a profesionales de la salud como ninguna otra compañía lo ha hecho antes”.

El autor de dicha investigación en conclusión indica que dada la situación del país es factible equipar a las clínicas con equipos médicos tecnológicos; pudo determinar mediante los datos recopilados que es factible idear una cadena logística para lograr la importación de los equipos médicos desde China hacia Ecuador y dotar de tecnología al sistema hospitalario del país.

(Rengifo, 2018) tienen como objetivo general “analizar los factores que influyen en la disminución de las importaciones de equipos médicos en la empresa SGbiomed Cía. Ltda.”

Los Autores recomiendan que se debe dar seguimiento a la situación económica y los constantes cambios políticos presentados en el país, el mantener informado a los directivos de la empresa permitirá estar prevenido ante cualquier cambio y elaborar estrategias en las importaciones, poder así tomar buenas decisiones para poder lograr un aumento en las mismas.(ZAMBRANO, 2016) uno de los objetivos específicos de la tesis es “Analizar los procesos de importaciones de equipos e insumos médicos y su incidencia en la desaduanización y rentabilidad de la empresa.”

Mediante el análisis de los procesos implícitos en las importaciones de la empresa LOUPIT S.A., se conoció que la empresa no tenía los procedimientos de importación documentados, la empresa no consta con un departamento de importaciones y logística, aquello en su defecto hace que no sea eficiente, y no cumpla las expectativas a nivel de importaciones. El tesista recomienda que la empresa debe corregir su proceso de importaciones, debe crear un departamento especializado con sólidos conocimiento, inclusive manejar el sistema de compras públicas en el país para poder ser más competitivos, de esta manera acaparar más clientes y que a su vez crezca la adquisición de los equipos médicos en el país.

Se recomienda manejar clientes del sistema hospitalario privados y públicos debido a que de esta manera la importación en la empresa no sufrirá mermas cuando haya crisis financiera en el gobierno y pueda a través de su fuerza de venta equiparar el déficit. Manifiesta la importancia que tiene el conocimiento en el área de equipos médicos tecnológicos por parte de su equipo de venta para poder llegar de mejor manera y con un impacto a los potenciales clientes, así se podrá equipar a los hospitales supliendo sus necesidades en tecnología, se ayuda a mejorar la red de salud en el país.

(Villacrès, 2017) tiene como objetivo general: “Analizar las importaciones de instrumentos médicos a través de investigación documental con el fin de determinar el comportamiento de las ventas de Mequimedix en el periodo 2014-2016.”

En el proceso de importación de insumos, instrumentos y equipos médicos que comercializa la empresa Mequimedix Cía. Ltda., y de cómo, estas a su vez incidieron en los ingresos por ventas, esto lo podemos evidenciar mediante la comparación entre los años de estudio donde se produjo un incremento significativo; es decir que las leyes que rigen en cuanto a importaciones hacen un cambio significativo en el giro del negocio y limita o abre las barreras de oportunidades de exportar a gran escala.

Este trabajo de investigación ha permitido confirmar que una importación está ligada a una venta, los análisis aplicados a los diferentes reportes nos muestran que en la comparación en los años de estudio se ha logrado un incremento en las importaciones, a pesar de las barreras impuestas por el gobierno la empresa Mequimedix ha logrado sortear dichos obstáculos a través de estrategias de ventas, contratación de más personal, y manejo de inventarios estratégicos.

(Méndez&Cubero, 2014) tesis basada en el estudio de factibilidad de crear una empresa que se dedique a la importación y comercialización de equipos e insumos médicos y odontológicos, ha concluido que el país presenta grandes esfuerzos por ampliar la atención médica y que ésta sea de calidad a través de un adecuado equipamiento a los diferentes centros, es por aquello que se puede asegurar que la importación de equipos médicos cada vez toma más auge en nuestro país; ha podido verificar que pese a existir una gran demanda en aumento de los equipos tecnológicos son pocas las empresas que tratan de suplir dicha demanda, debido a que a pesar de existir mucha oferta en el mercado los centros hospitalarios se concentran en adquirir los equipos con empresas que les brinden seguridad y que tengan canales electrónicos de contacto junto con profesionales que conozcan acerca de estos equipos.

Recomienda analizar cuáles son los equipos tecnológicos que necesitan en el sistema hospitalario para poder enfocarse en suplir la necesidad que hay de mejoras en el servicio de atención médica, también recalca la importancia de conocer a los hospitales y sugerir los implementos que más se ajustan a sus necesidades. Un punto importante es mantener la plataforma digital actualizada con información oportuna debido a que esta es la principal herramienta de búsqueda.

Importar solo equipos de la mejor calidad que puedan estar al alcance del presupuesto de los clientes ya sean públicos o privados.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Importaciones en el Ecuador

El diario El Comercio nos informa que las importaciones en el país del mes de enero sumaron USD 1 904 millones, un 5,4% más frente a igual mes del 2018; indica que si bien es cierto hubo un incremento en las importaciones estas se centran en insumos y bienes de capital para la industria, a su vez hace referencia a que las mayores importaciones obedecen a una demanda que se acumuló hasta el 2017, cuando estaba en vigencia una serie de restricciones al comercio, como las salvaguardias. (COMERCIO, 2019), cabe mencionar que las importaciones han provocado que la balanza comercial se incline hacia el negativo por el incremento de la compra de bienes en el exterior es mayor que la venta de nuestros productos.

Según cifras del Banco Central del Ecuador los montos recibidos por el rubro de importaciones es 1.7 superior que el monto ingresado por las exportaciones, comparado con los dos años anteriores.

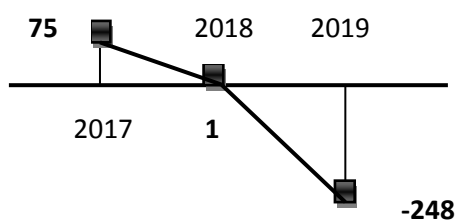


Figura 2: Importaciones en el Ecuador

Fuente: BCE/El Comercio 2019

2.2.2 Equipos médicos tecnológicos de alta gama

Un equipo médico es un aparato que ayuda en la salud del cuerpo humano ya sea para revisión y prevención de enfermedades, análisis para diagnóstico, mejoras y recuperación de la salud.

En la actualidad es indispensable que el sistema hospitalario tenga acceso a equipos médicos tecnológicos aun cuando fueren los más básicos, cabe mencionar que para poder brindar un correcto diagnóstico, tratamiento y proceso de rehabilitación a los pacientes es necesario contar con equipos de alta gama; el personal de la salud sabe que es necesario estar a la vanguardia en cuanto a tecnología es por aquello que precisan incorporar dentro de su lugar de trabajo la más alta tecnología e innovación en aparatos médicos.

Existe una necesidad inherente en el área de la salud en poder adquirir mejores equipos médicos y de esta manera suplir la necesidad hospitalaria de mejorar la calidad de servicio y atención. La empresa Global Health Intelligence se dedica a proporcionar información innovadora y precisa en cuanto al área de la salud en mercados emergentes como Latinoamérica, dicha compañía informó cuáles son los equipos con más proyección de adquisición por parte del sistema hospitalario, siendo los equipos de ultrasonido uno de los cuales encabeza la lista con una proyección de venta de 804 millones para el 2021, bajo esta premisa se ha considerado estos equipos para basar la investigación.

Para poder precisar la entrega de un excelente estudio investigativo es necesario que sepamos las características, modelos y tipos de los mismos para posterior a aquello realizar un análisis del lugar y la empresa de donde se los importará; mediante un correcto estudio se pueden tomar decisiones más acertadas en cuanto a la importación de los equipos.

2.2.2.1 Equipos de Ultrasonido

El Ultrasonido es una onda que posee una frecuencia imposible ser detectada por el ser humano; dentro del campo de la medicina es una técnica de diagnóstico no invasiva y se la utiliza para producir imágenes de lo que está dentro del cuerpo humano, utiliza ondas sonoras para poder proyectar las imágenes internas del cuerpo a través de fotografías; sirve para visualizar los órganos internos y poder detectar posibles enfermedades o a su vez prevenirlas.

Doppler fetal

En la medicina es utilizado para poder producir imágenes, pueden ser estáticas como fotografías o móviles (videos). Se utiliza para poder visualizar fetos o para detectar frecuencias cardiacas.

Otra de sus utilidades es para la detección de quistes, exploración de los órganos internos del cuerpo humano, también es de mucha utilidad para guiar intervenciones quirúrgicas como por ejemplo durante una biopsia; en la fisioterapia también es muy útil mediante la emisión de determinada frecuencia de ultrasonido sobre el tejido u órgano dañado.

Tipos de equipos de ultrasonido

Estos equipos pueden clasificarse según su portabilidad y versatilidad y según la utilidad de los mismos refiriéndonos al tipo de exámenes que se desea realizar o la información que se desea obtener.

Según su portabilidad y versatilidad existen los siguientes tipos:

- **Consola:** es un equipo que por lo regular permanece estático, proyecta una buena calidad de imagen y puedes disfrutar de más beneficios en la calidad de imagen lo que deseas observar.



Figura 3: Ultrasonido de consola

Fuente: Promedco 2018

- **Portátil:** este equipo tiene la facilidad de poder llevarlo o trasladarlo a casi cualquier lugar, la calidad de imagen disminuye un poco y dentro de este género existen las tablets y Wireless.



Figura 4: Ultrasonido portátil

Fuente: Promedco 2018



Figura 5: Ultrasonido portátil (tablet)

Fuente: Promedco 2018



Figura 6: Ultrasonido portátil por wireless

Fuente: Promedco 2018

Según su utilidad existen los siguientes tipos:

- **Universal:** este tipo de equipo es el más común debido a que por su versatilidad se puede realizar todo tipos de exámenes.



Figura 7: Ultrasonido Universa

Fuente: Bimedis 2019

- **Especializado:** este tipo de ecógrafos varían dependiente de la rama en que se especializan; existen los siguientes:

Quirùrgicos.- dentro de la cirugía los ecógrafos han sido de gran ayuda para poder determinar puntos específicos de daños para reponer o remover tejidos dañados; la ecografía laparoscópica permite tener imágenes claras y con detalle para poder realizar cirugías hepatoiliar ya que muestra con precesión la localización exacta de la patología.



Figura 8: Ultrasonido especializado (quirurgico)

Fuente: Bimedis 2019

Ginecològics.- se han convertido en los ecógrafos con más auge debido a su uso exclusivo en mostrar imágenes pélvicas donde su mayor importancia es poder visualizar las posibles complicaciones durante el embarazo, ayudar a detectar patologías del desarrollo fetal.



Figura 9: Ultrasonido especializado (ginecològic)

Fuente: Bimedis 2019

Cardiologia.- los ecógrafos cardiacos sirven para realizar exámenes cardiovasculares, en la actualidad existen algunos equipos de alta tecnología que muestran lugares de difícil acceso en el corazón, cabe mencionar que utiliza un software más especializado.



Figura 10: Ultrasonido especializado (cardiològic)

Fuente: Bimedis 2019

Marcas y modelos de los equipos de ultrasonido

Existen diversos modelos y marcas de los equipos de ultrasonido que en la actualidad se encuentran en el mercado, a continuacion se detallan.

| Àrea de desempeño | Modelos y marcas | |
|-------------------|------------------|---|
| Generales | Màs Utilizados | GE Logiq E9, Samsung SonoAce R7 y Toshiba Aplio MX |
| | Econòmicos | Mindray M7 y Aloka ProSound F75 |
| Cirugía | Utilizados | Aloka SSD 5500, Siemens P300, Esaote MyLab Twice y SonoScape S20. |
| Ginecología | Màs Utilizados | Samsung UGEO WS80A, GE Voluson E8 Expert BT16 (HD Live), Philips Affiniti 70, Toshiba Aplio 500 |
| | Econòmicos | hison I8, Aloka ProSound F37 y GE Voluson E8 Expert BT12 (HD Live) |
| Cardialoga | Utilizados | GE Vivid E9, Samsung EKO 7, Siemens SC2000 y Toshiba Artida. |

Tabla 2: Modelos de equipos de Ultrasonido

Fuente: Los Autores

2.2.3 Importación de equipos médicos en el Ecuador

Los equipos médicos tienen un gran auge en nuestro país debido a que nuestro sistema hospitalario necesita mejorar su servicio a los pacientes, cabe mencionar que en Ecuador no se fabrican estos equipos por lo tanto es un mercado que está dado solo para la importación, por aquello la compra de estos equipos en el exterior es un tema que debe ser explotado en su totalidad.

2.2.4 Comercio exterior y las importaciones

Con la necesidad de entender mejor el tema de importaciones debemos determinar porque se da a nivel mundial. El comercio internacional nace con la necesidad de un país cuando la producción de un producto no abastece o del cual carece el mercado (Carreño, 2015). Las importaciones son la introducción legítima de bienes y servicios del extranjero los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior de este.

Este tipo de intercambio comercial entre países es una práctica que se ha venido realizando desde que existe el intercambio comercial, en la actualidad ninguna de las economías es ajena a comercializar con otros países debido a que su auge va en aumento y es de suma importancia poder adquirir productos que son más económicos en otros países, existe una interrelación entre los mercados cada vez más grande.

La teoría del comercio internacional o comercio exterior tiene sus raíces en la obra de Adam Smith que plantea la interacción entre comercio y crecimiento económico. Según el estudio de Smith “los productos deben producirse en aquellos países en los que el costo para producir los mismos sea el más bajo y luego desde ese lugar se exportarían al resto del mundo” (Smith, 1776)

Adam Smith propone un concepto denominado “la ventaja absoluta” el expone que el flujo de comercio de bienes entre países tiene una ventaja absoluta a través de que cada país tiene la habilidad para producir un bien usando menor insumo que otro producir, es decir que

la ventaja absoluta está presente cuando algo o alguien es el mejor desarrollando dicha actividad a un costo menor.

Cada país crea sus medidas de protección que hace aplicarles gravámenes altos a productos importados para que no puedan competir con el mercado local y este pueda ser más competitivo y no haya necesidad de importar en gran cantidad así se impulsa la industria local.

Pero proteger no es fortalecer y esto es último es mejor para quienes producen, incentiva su crecimiento, optimizando los procesos hasta la obtención de un bien final.

2.2.5 Impuestos de comercio exterior

Los tributos al comercio exterior son derechos arancelarios, impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias y tasas por servicios aduaneros.

Los principales tributos que se calculan para el pago de la liquidación aduanera en la importación de equipos médicos son los siguientes:

- **AD-VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías)** Son los establecidos por la autoridad competente, consistentes en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación); en el caso de equipos médicos es 0%
- **FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia)** El único impuesto que paga el cliente es el Fondo de Desarrollo para la Infancia FODINFA que es el 0,5% sobre el valor CIF (Cost, Insurance and Freight - Costo, Seguro y Flete) declarado. (Comercio Exterior, 2017), este impuesto fue creado el 15 de julio del 2008 y está destinado a financiar los programas de ayuda en favor del niño ecuatoriano, ampliando la cobertura de atención a sus necesidades y la mejora de la calidad de los servicios.

- **ICE (Impuesto a los Consumos Especiales)** Porcentaje variable que grava a ciertos bienes (nacionales o importados) y servicios, en el caso de equipos médicos es 0%. Para calcular el sujeto pasivo debe obtener dos bases imponibles: la primera en función del Precio de Venta al Público (PVP) y la segunda la del precio ex fábrica o ex aduana. Además, debe escoger la base imponible de mayor valor, a la cual se le aplicará la tarifa correspondiente.
- **IVA (Impuesto al Valor Agregado)** Corresponde al 12% sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE.

Tributo que grava en todas las comercializaciones sean estos productos o servicios donde existen tres modalidades como lo es el IVA exento, IVA 0% y el IVA 12%, este tributo se genera al momento de efectivizar la compra o venta de un artículo o en la prestación de un servicio gravado con una de las tres modalidades, este tributo es cancelado de forma mensual o semestral dependiendo del tipo de contribuyente, al Servicio de Rentas Internas quien es el responsable de su recaudación.

2.2.5.1 Impuestos de comercio exterior para equipos de Ultrasonido

Nombre comercial: Equipos de Ultrasonido

Código arancelario: 9018.12.00.00

Ad-Valorem: 0%

Fondo Innfa: 0.50%

Iva: 12%

Descripción arancelaria: APARATOS DE DIAGNÓSTICO POR EXPLORACIÓN ULTRASÓNICA

2.2.6 Procedimiento para desaduanizar

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) deberá ser transmitida por un proveedor de Software o en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, la mercancías estarán inmersas en una de las causales del abandono tácito, según lo estipula el literal a) del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

De acuerdo al tipo de mercancía a importar, se deberán adjuntar los siguientes documentos a la DAI:

Documentos de acompañamiento

Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos que, denominados de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento al Libro V del Copci).

Documentos de soporte

Constituirán la base de la información de la DAI a cualquier régimen. Estos documentos originales, ya sea en físico o electrónico, deberán reposar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento al Libro V del Copci).

- Documento de Transporte
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial
- Certificado de Origen (cuando proceda)
- Documentos que el SENAIE o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios.

2.3 Marco Conceptual

Equipos médicos tecnológicos: La importancia de la TIC en los hospitales se ha convertido en la revolución de la innovación. Muchas veces al hablar de TIC solo se hace referencia a la parte informática, sin embargo, cuando se menciona esto sobre la base de la salud no se tiene muy en claro qué es y cuál es la importancia de la TIC en los hospitales. Básicamente, en el mundo de la informática en salud es la aplicación de la tecnología y comunicación en la maquinaria y cualquier software médico. (seisamed.)

Calidad: En ella se define calidad como "el conjunto de características de una entidad le confieren la aptitud para satisfacer las necesidades establecidas e implícitas". También podría decirse que es la "conformidad con los requisitos" y el "grado de excelencia", entendiéndose calidad como la satisfacción del cliente. (ISO 8402, 1986)

Certificación: es el proceso llevado a cabo por una entidad reconocida como independiente de las partes interesadas, mediante el que se manifiesta la conformidad de una determinada empresa, producto, proceso, servicio o persona con los requisitos definidos en normas o especificaciones técnicas. La certificación va dirigida a cualquier tipo de empresa, independientemente de su tamaño, ubicación o área de actividad. (AENOR, 2018).

Comercio exterior: El comercio exterior es la compra o venta de bienes y servicios que se realiza fuera del país (en el exterior). Esto es, se intercambian productos en donde las partes interesadas se encuentran ubicadas en distintos países o regiones. El comercio exterior generalmente se encuentra sujeto a diversas normas tanto de control de los productos como sanitarios, seguridad, etc., como de procedimientos como trámites burocráticos, registros, etc. y de tributación (impuestos y aranceles).

Importación: Esta acción comercial tiene como objetivo de adquirir productos que hay en el extranjero que no encontramos en nuestro territorio nacional, o en el caso de que haya, los precios sean superiores que en el país extranjero. Las importaciones, normalmente,

suelen estar sujetas a restricciones económicas y reguladas por todos los países para la entrada de productos. Actualmente, existen muchos convenios entre países para acordar normativas ventajosas para los países que los firman. (ECONOMIPEDIA, 2019).

Logística: “es el proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo” por los autores Lamb, Hair y McDaniel en el libro Marketing sexta edición (PROMONEGOCIOS, 2019).

Legislación aduanera: La Dirección Nacional de Aduanas del Ecuador define la legislación aduanera como: “El Conjunto de disposiciones legales y reglamentarias relativas a la importación, exportación, circulación y depósito de mercancías, cuya aplicación está expresamente encomendada a la aduana, así como cualquier norma dictada por ésta dentro de sus competencias.” (Dirección Nacional De Aduanas, 2018)

Tributos arancelarios: Obligación que tiene una persona de pagar el monto de los derechos, impuestos, tasas, tarifas, multas y otros gravámenes que se adeuden por actos en operaciones aduaneras. (ALADI, 2017)

Los tributos arancelarios son derechos e impuestos que se aplican a las mercancías provenientes del extranjero, estos dependen del tipo de producto y dan beneficio y ventaja respecto a los precios a los productos nacionales por ello es muy fundamental tener conocimiento de esto porque de ello también va a depender las cantidades y la frecuencia en que las empresas importen.

Derechos arancelarios: Gravámenes que deben soportar las mercancías cuando, siendo objeto de comercio entre dos países, atraviesan la frontera. Los derechos arancelarios se implantan para proteger a los productos nacionales de la competencia exterior. (ComercioExterior, 2017)

Impuestos aduaneros: Son los tributos regidos por la legislación aduanera. Gravan a la importación y a la exportación de bienes. Se caracteriza por no requerir una contraprestación directa o determinada por parte de la administración.

2.4 Marco Contextual

Es el que enmarca o delimita, el ámbito o el ambiente físico dentro del cual se desarrolla el trabajo, un mismo tema de investigación puede arrojar resultados contrastantes, dependiendo del lugar en el que se aplica. (Hernandez&Fernandez&Baptista, 2014)

El presente trabajo investigativo basa su información en la ciudad de Guayaquil debido a que se está proponiendo la factibilidad de la importación de equipos médicos de alta gama en el país para de esta manera poder mejorar el sistema hospitalario y a su vez situarlo como un referente en innovación de los hospitales a nivel de Latinoamérica; dicha investigación está realizada en un tiempo comprendido desde el 2014 hasta el 2019.



Figura 11: Ciudad de Guayaquil

Fuente: [google.com//googlemaps](https://www.google.com/maps)

Se ha tomado en consideración esta ciudad debido a que tiene el mayor flujo de importaciones con 83% que ingresan anualmente a nivel nacional, tal y como se conoce esta ciudad en mención es una de las ciudades principales económicamente donde existe mayor

flujo de comercio, ha sido catalogada la capital comercial del país debido a la cantidad de empresas, fábricas y negocios que posee la ciudad.

La ciudad de Guayaquil es la segunda ciudad más habitada de Ecuador, posee 2'671.801 habitantes (INEC, 2018), y está compuesta por 347 km² de superficie, su posición geográfica es muy beneficiosa para el comercio, siendo el puerto principal del país. Se encuentra situada en la cuenca baja del río Guayas siendo la más grande de la vertiente del Pacífico con 40.000 Km² y una extensa área de la costa ecuatoriana.

Cabe mencionar que siendo una ciudad importante posee una cantidad importante de centros médicos y hospitales públicos y privados, por lo tanto, hemos visto lo factible de realizar el estudio en esta ciudad.

2.5 Marco Legal

La Constitución de la República del Ecuador establece que el país es un Estado de Derechos, por tanto, su ordenamiento jurídico y su institucionalidad están orientados a la protección de los derechos del ciudadano. (Asamblea Constituyente, 2018)

Art. 32 La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir. El Estado garantizará este derecho mediante políticas económicas, sociales, culturales, educativas y ambientales; y el acceso permanente, oportuno y sin exclusión a programas, acciones y servicios de promoción y atención integral de salud, salud sexual y salud reproductiva. La prestación de los servicios de salud se regirá por los principios de equidad, universalidad, solidaridad, interculturalidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución y bioética, con enfoque de género y generacional (Asamblea Constituyente, 2018) (pàg. 19)

Art. 35.- Las personas adultas mayores, niñas, niños y adolescentes, mujeres embarazadas, personas con discapacidad, personas privadas de libertad y quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad, recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado. (Asamblea Constituyente, 2018) (pág. 19)

Art. 50.- El Estado garantizará a toda persona que sufra de enfermedades catastróficas o de alta complejidad el derecho a la atención especializada y gratuita en todos los niveles, de manera oportuna y preferente. (Asamblea Constituyente, 2018) (pág. 26)

Art. 52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. (Asamblea Constituyente, 2018) (pág. 27)

Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una Vida

El Plan Nacional de Desarrollo es el instrumento de ayuda Alimentaria, Salud y nutrición, Salud nutricional, Manejo y conservación de recursos naturales, Adaptación y mitigación al cambio climático, Transferencias monetarias, Ayuda alimentaria, Condiciones de producción, Producción, Desarrollo de cadenas productivas

Objetivo 1: Garantizar una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas (SENPLADES, 2017) (pág. 53)

1.6 Garantizar el derecho a la salud, la educación y al cuidado integral durante el ciclo de vida, bajo criterios de accesibilidad, calidad y pertinencia territorial y cultural.

(SENPLADES, Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017) (pág. 58)

Ley orgánica de Salud

Art. 129.- El cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo

humano. La observancia de las normas de vigilancia y control sanitario se aplican también a los servicios de salud públicos y privados, con y sin fines de lucro, autónomos, comunitarios y de las empresas privadas de salud y medicina prepagada. (Lexis, 2017)

Art. 137.- Están sujetos a la obtención de notificación sanitaria previamente a su comercialización, los alimentos procesados, aditivos alimentarios, cosméticos, productos higiénicos, productos nutracéuticos, productos homeopáticos, plaguicidas para uso doméstico e industrial, y otros productos de uso y consumo humano definidos por la Autoridad Sanitaria Nacional, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, comercialización y expendio. Están sujetos a la obtención de registro sanitario los medicamentos en general en la forma prevista en esta Ley, productos biológicos, productos naturales procesados de uso medicinal, productos dentales, dispositivos médicos y reactivos bioquímicos de diagnóstico, fabricados en el territorio nacional o en el exterior, para su importación, comercialización, dispensación y expendio. Las donaciones de productos señalados en los incisos anteriores, se someterán a los requisitos establecidos en el reglamento que para el efecto dicte la autoridad competente. (Lexis, 2017)

Capítulo 3: Metodología Aplicada

El marco metodológico tiene dos tipos de estructuras principal para el proceso de investigación la cual en este estudio aplicamos el método cualitativo ya que es un método que nos permite estudiar los comportamientos en forma descriptiva sobre las creencias y actitudes del ser humano, por medio de entrevistas, observaciones puntuales, recolección de datos en grupos de discusión.

3.1 Tipo De Investigación

La investigación es un procedimiento sistemático, que permite criticar y reflexionar sobre algún evento o fenómeno y da la oportunidad de encontrar y analizar nuevos acontecimientos, orienta la finalidad del estudio y la manera de recopilar los datos. Para seleccionar el tipo de investigación a usar se debe considerar el propósito del proyecto y a dónde se quiere llegar con dicha investigación, las estrategias a utilizar, el objetivo y otros aspectos que se encuentran dentro de la misma.

Es importante establecer el tipo de investigación que vamos a realizar ya que nos ayudará a direccionar de forma más adecuada la información que necesitamos en nuestro estudio.

3.1.1 Investigación Descriptiva

Con el objetivo de analizar las causas que generan la disminución de las importaciones en este sector se consideró para el caso de estudio, realizar la investigación de tipo descriptiva en donde Danhke como se citó en (Hernandez&Fernandez&Baptista, 2014) pàg. 81 estableció que: “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”

El tipo de investigación descriptiva presenta características particulares de un suceso o fenómeno en particular, así como también establece relaciones entre las variables que se

presentan en este proyecto, se debe examinar, definir y formular hipótesis de la investigación donde no solo se acumula y procesa datos, también se debe definir los procesos y análisis del mismo; en el caso de esta investigación en la cual se un fenómeno específico.

3.1.2 Investigación Bibliográfica

Este tipo de investigación consiste en recolectar la información pertinente que ayude a estructurar el proyecto. En nuestra investigación buscamos los datos más relevantes para poder definir si nuestra propuesta viable y la factibilidad de la misma.

3.1.3 Investigación de campo

La investigación de campo está compuesta por los datos que se basan en los hechos, los cuales puede palpar el investigador en tiempo real y de esta manera obtener información más precisa y sin ser alterada de ninguna forma, cabe mencionar que también se sostiene de la información que haya obtenido de fuentes bibliográficas para poder distinguir los datos más relevantes que desea obtener.

El investigador recurre a cualquiera de las fuentes con la finalidad de acercarse a un juicio que le permita comprobar o rechazar una hipótesis.

En este trabajo investigativo fue necesario usar este tipo de investigación para poder obtener un juicio más preciso que nos permita comprobar la factibilidad de importar equipos médicos de alta gama. Basamos la obtención de datos a través de las entrevistas y nos dirigimos a los directivos de empresas importadoras ya que ellos conocen la situación actual del mercado y puedan informar acerca de las dificultades que se presenta en el giro del negocio, también nos pueden adentrar en cuanto al tema de la factibilidad de poder dotar los equipos médicos a los hospitales y la demanda que tienen de los mismos.

3.2 Enfoque de la Investigación

3.2.1 Investigación Cualitativa

La investigación cualitativa es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura lograr un análisis exhaustivamente, con sumo detalle, un asunto o actividad en particular.

A diferencia de los estudios descriptivos, correlacionales o experimentales, más que determinar la relación de causa y efectos entre dos o más variables, la investigación cualitativa se interesa más en saber cómo se da la dinámica o cómo ocurre el proceso de en qué se da el asunto o problema. (Ponce y Vera, 2018)

En esta investigación se utiliza un enfoque cualitativo debido a que nos interesa entender la dinámica del negocio y poder detectar los puntos del proceso donde haya dificultades o fricción entre las partes que involucran una importación, para de esta manera lograr mermar los errores dentro del proceso y poder optimizar todos los procesos.

3.3 Diseño De La Investigación

Una investigación requiere una visión general de toda la información necesaria para poder obtener respuestas ante la problemática planteada. El diseño que se muestra debe presentar los métodos y formas que se utilizan para generar los datos más precisos y de esta manera la investigación sea exitosa.

El método de investigación cuantitativo se basa en entender a través de datos numéricos arrojados por la investigación y de esta manera poder tomar decisiones con base a los datos exactos, busca entender que la cantidad es parte de la cualidad, lo importante es la generalización o universalización de los resultados de la investigación. El método investigativo cualitativo que es por cual basaremos el estudio de nuestra investigación, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Busca un concepto que

pueda abarcar una parte de la realidad. No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible.

Como se ha mencionado en anterioridad esta investigación se basará en estudios cualitativos y de esta manera poder evidenciar las diferentes dificultades que se presentan en el proceso de las importaciones de equipos médicos y a su vez encontrar la manera de solucionarlas de la forma más viable.

3.4 Tecnicas De Investigaciòn

Con el objetivo de conseguir información relevante para este estudio, es necesario implementar técnicas para la recolección de datos, de esta manera se podrá identificar las necesidades o problemáticas a las que se afrontan las empresas importadoras, posterior a eso se realizará su respectivo análisis.

“Se entenderá por técnica de investigación, el procedimiento o forma particular de obtener datos o información” (Arias, 2009), teniendo, así como ejemplos de técnicas: la encuesta y la entrevista, la observación directa, el análisis documental, de contenido, entre otros.

Existen varias técnicas de investigación que se emplean en un trabajo de investigación, entre las que se pueden mencionar:

- Información bibliográfica. - a través de los libros, reportes entregados por otros investigadores.
- Entrevistas. - se realizan a personas competentes en el tema que puedan aportar datos relevantes.

3.5 Instrumentos De La Investigaciòn

En lo que respecta a los instrumentos, “un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (en papel o digital), que se utiliza para obtener,

registrar o almacenar información”, como ejemplo se tienen: guías de entrevistas y formatos de cuestionarios. (Arias, 2009)

La entrevista es el procedimiento que se utilizó en este trabajo investigativo para obtener información, se utilizó este método debido a que es el más idóneo para nuestro tipo de investigación, este es un método para obtener información precisa e idónea de las personas con más relevancia en el tema.

Las entrevistas en este trabajo fueron dirigidas hacia la gerencia de dos empresas importadoras de equipos médicos, los cuales saben con exactitud el giro del negocio y como analizar los factores que influyen en la toma de decisiones.

Los gerentes de dichas compañías conocen las problemáticas a las que se enfrentan al importar equipos de tecnología médica, saben cuáles son los desafíos que se presentan al diario, conocen como abarcar el desabastecimiento de estos equipos en el sector de la salud y como se pueda abordar el tema para resolver este déficit.

3.6 Población y Muestra

3.6.1 Población

Tamayo (2012) señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno.

Es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, donde se desarrollará la investigación.

Nuestro universo dentro del tema investigativo serán las empresas que se dedican a importar equipos médicos de alta gama; dentro de la ciudad de Guayaquil existen 86 empresas importadoras de equipos médicos de alta gama. (Superintendencia de Compañías, 2019)

3.6.2 Muestra

Una muestra es un subconjunto finito de elementos pertenecientes a un conjunto mayor. Estos comparten ciertas características que los diferencian ligeramente de la población general. (Aular, 2017)

La muestra es no probabilística a conveniencia de las empresas que se dedican a importar equipos médicos, para lo cual se ha considerado 3 empresas las cuáles son:

- Distribuidora equipomedi Ecuador Equipomediec S.A.
- Medica Ecuador equipos e insumos medicos medecu C.A.
- Suprasalud S.A.

El tipo de muestra es finita debido a que el tamaño de la muestra es pequeño, ya que se conoce el total de los individuos a analizar.

3.7 Entrevista a los directivos de empresas importadoras de Equipos Medicos

3.7.1 Entrevista al Sr. Josè Luis Sànchez Gerente General de Distribuidora Equipomedi Ecuador Equipomediec S.A.

1) ¿Considera que las tasas arancelarias que se imponen en el sector de comercio exterior contribuyen a mejorar las de importaciones de equipos medicos de alta gama?

Considero que si ha ayudado debido a que se han eliminado tributos aduaneros importaciones.

2) ¿Considera ud que el sistema ecuapass es una herramienta eficaz para las importaciones en nuestro país?

Considero que, si es un sistema eficiente dentro del ámbito aduanero, ayuda a que sea más ágil el proceso de importar y que haya una regulación de la documentación que se necesita.

3) ¿Cuáles son las causas por las que las empresas fabricantes de los equipos médicos que son sus proveedores, le generan alguna dificultad para la importación de estos equipos?

En la actualidad no mantenemos dificultades con nuestros proveedores, manejamos bien nuestro sistema de importaciones, la única dificultad que podría suscitarse sería en los acuerdos de pagos, pero ese tema depende mucho de la cancelación de nuestros equipos vendidos por parte de nuestros clientes, en otras palabras, la liquidez que tengamos a partir de los pagos puntuales de nuestros clientes.

4) ¿Cuál es su opinión de la presencia competitiva que existe en las empresas importadoras de equipos médicos de alta gama?

Si bien es cierto existen varias empresas importadoras de equipos médicos en nuestro país, pero considero que no es un mercado que tiene competencia en exceso y que se puede manejar bien con respecto a la competitividad debido a que el cliente siempre hará relación entre precio y calidad de equipos y aquello marca la diferencia

5) Dentro de los procedimientos que se realizan para importar, ¿cuáles considera que podrían mejorar o cambiar para poder optimizar el proceso de las importaciones?

Considero que dentro de la empresa debemos hacer cambios estructurales para poder optimizar el proceso de importaciones, sé que deberíamos tener un departamento específico para las importaciones, estamos en ese proceso de cambios en nuestra compañía para poder gestionar de la manera correcta.

6) ¿Considera Ud. que el acuerdo bilateral entre países beneficia para mejorar las importaciones?

Por supuesto que es un beneficio tener acuerdos bilaterales entre países para poder tener un comercio más libre y sin tantas restricciones, además que se nos facilita el poder hacer negocios.

7) ¿Cuáles es su opinión acerca del sistema hospitalario del país, cree ud que a través de las importaciones de estos equipos se puede suplir la deficiencia que posee?

El sistema hospitalario en nuestro país innegablemente tiene carencias, es de vital importancia que se renueven los equipos médicos que están obsoletos y adquirir los que se necesitan para poder brindar un mejor servicio, en la actualidad se está trabajando para poder ingresar a los hospitales equipos médicos de alta gama.

8) ¿Qué opina ud acerca de las importaciones de equipos médicos, considera que las empresas que se dedican a este giro de negocio tienen oportunidades de crecer?

Claro que hay oportunidades de crecer dentro del ámbito de las importaciones, es un sector que aún tiene mucho potencial para poder crecer, considero que lo vital sería que el gobierno eleve sus estándares dentro del sistema hospitalario para de esta manera tengamos más demanda de nuestro producto.

9) ¿Cuál es su opinión en cuanto a proveer de equipos médicos de alta gama al sistema de salud pública del país, cree ud que es más factible dotar a los hospitales públicos que a los privados?

Considero que, si es factible dotar de los equipos médicos que necesita el sistema hospitalario, el problema radica en que el Estado tenga el presupuesto para poder adquirirlas, como es de su conocimiento siempre ha habido dificultad para poder hacer cobros al gobierno. En cuanto a los hospitales privados el Estado también nos ayudaría elevando los estándares requeridos de los equipos que se necesitan para

permitirles funcionar con normalidad, de esta manera se crearía una necesidad de que cada centro hospitalario deba obtener mejor equipamiento médico.

3.7.2 Entrevista a la Sra. Jennifer Romero Gerente General de medica ecuador equipos e insumos Medicos Medecu C.A.

1) ¿Considera que las tasas arancelarias que se imponen en el sector de comercio exterior contribuyen a mejorar las de importaciones de equipos médicos de alta gama?

Opino que los tributos aduaneros son importantes para poder contribuir al desarrollo económico del país, sin embargo, hay que analizar cuáles son estrictamente necesarios para poder de esta forma ayudar también al sector importador, en la actualidad se han eliminado las salvaguardas y eliminación del pago de tasa de control aduanero, esto nos ha beneficiado y se puede importar más equipos para poder ofertar en el sector hospitalario.

2) ¿Considera ud que el sistema ecuapass es una herramienta eficaz para las importaciones en nuestro país?

En efecto es un sistema que nos ayuda a minimizar el trámite en el que se debe incurrir para poder realizar importaciones en nuestro país, este sistema tiene las herramientas necesarias que facilitan este tramita, también nos ayuda a que la empresa sea más organizada al momento de importar.

3) ¿Cuáles son las causas por las que las empresas fabricantes de los equipos médicos que son sus proveedores, le generan alguna dificultad para la importación de estos equipos?

Mantenemos una buena relación con nuestro proveedor, considero que para que haya armonía con las empresas que nos proveen los equipos se debe estipular bien la forma como se va a trabajar, dejando en claro los plazos de entrega y a su vez los de pago para así no haya malos entendidos.

4) ¿Cuál es su opinión de la presencia competitiva que existe en las empresas importadoras de equipos médicos de alta gama?

Opino que, si es un mercado competitivo, y me quiero referir a que la competitividad la genera el precio con que te manejes, debido a que son equipos con valores altos y que si hace la diferencia cuando se manejan buenos precios. Por esto pienso que cuando logremos minorar costos en la empresa y poder mejorar los precios seremos más competitivos.

5) Dentro de los procedimientos que se realizan para importar, ¿cuáles considera que podrían mejorar o cambiar para poder optimizar el proceso de las importaciones?

Pienso que dentro de nuestra empresa un factor que nos está haciendo más difícil el proceso de importar es sin duda el poder automatizar todos los procesos de importaciones, debemos lograr una integración de todos los entes que se involucran en este proceso, es decir que debemos tener una trazabilidad correcta en cada proceso desde el contacto con proveedores para posterior compra hasta que llegue a nuestra bodega y poder entregar a nuestros clientes.

6) ¿Considera ud. que los acuerdos bilaterales entre países beneficia para mejorar las importaciones?

Entiendo que se han hecho algunos acuerdos bilaterales para mejorar las negociaciones para poder importar, y pienso que aún se debe hacer mucho para poder ayudar a que los países puedan trabajar en conjunto para dinamizar su economía.

7) ¿Cuáles es su opinión acerca del sistema hospitalario del país, cree ud que a través de las importaciones de estos equipos se puede suplir la deficiencia que posee?

Por su puesto que al adquirir estos equipos de alta gama los hospitales pueden superar la crisis que tienen, claro está que dicha crisis no solo es por falta de equipos médicos también es por la atención que prestan los médicos y el servicio a los pacientes.

Retomando el tema estos equipos si ayudarían en gran parte para que nuestros hospitales puedan Brindar un servicio de calidad.

8) ¿Què opina ud acerca de las importaciones de equipos médicos, considera que las empresas que se dedican a este giro de negocio tienen oportunidades de crecer?

Si hay oportunidades de crecimiento en una empresa importadora, pienso que hay que saberse ubicar como referente para ser la primera opción de quienes buscan estos equipos, cabe mencionar que sitiarse en el mercado no es tarea fácil y que requiere de una buena inversión para poder tener buenos precios.

9) ¿Cuál es su opinión en cuanto a proveer de equipos médicos de alta gama al sistema de salud pública del país, cree ud que es más factible dotar a los hospitales públicos que a los privados?

En ambos tipos de hospitales se pueden dotar de estos equipos médicos, pienso que es un poco más factible hacerlo en el sistema privado ya que ellos manejan su propio presupuesto y cuando están listos para adquirir un equipo no hay problemas para que puedan hacer un pedido y nosotros entregarles, mientras que en el sistema público se maneja otro tipo de proceso para poder adquirirlos necesitan muchas más aprobaciones y firmas para poder realizar un pedido.

3.7.3 Entrevista al Sr. Antonio Solorzano Gerente General de SUPRASALUD S.A.

1) ¿Considera que las tasas arancelarias que se imponen en el sector de comercio exterior contribuyen a mejorar las de importaciones de equipos médicos de alta gama?

Las tasas arancelarias y la disminución de este si nos ayudan a poder importas más equipos médicos, podemos ofertar de mejor forma dentro de clínicas y hospitales. Incluso se puede negociar los acuerdos de pagos con los clientes. Pienso que el gobierno debería analizar bien cada impuesto en el que los importadores debemos incurrir.

2) ¿Considera ud que el sistema ecuapass es una herramienta eficaz para las importaciones en nuestro país?

El sistema Ecuapass es de gran utilidad para nosotros los importadores, nos beneficia ahorrado tiempo en el ingreso de la información, el control de la veracidad de los datos e incluso nos ahorra el uso de papeles, porque todo se maneja de forma digital incluso se debe adquirir una firma digital, este sistema incluso nos ayuda a poder identificar mejor los procesos y tenerlos claros.

3) ¿Cuáles son las causas por las que las empresas fabricantes de los equipos médicos que son sus proveedores, le generan alguna dificultad para la importación de estos equipos?

Uno de los principales problemas que existen en las importaciones son los tiempos de llegada de los equipos, las empresas proveedoras del exterior toman más tiempo del estimado en hacer llegar los equipos, y en su defecto hace que nosotros también nos retrasemos en la entrega; aun cuando se hace un estimado de tiempo en que podría tardar la llegada de los equipos.

4) ¿Cuál es su opinión de la presencia competitiva que existe en las empresas importadoras de equipos médicos de alta gama?

Existe competitividad dentro de la importación de equipos médicos, pienso que las empresas importadoras que logran sitiarse dentro de las preferidas por los hospitales son aquellas que brindan capacitación sobre los equipos a sus clientes, es decir que mientras se tenga un plus los clientes van a preferirnos.

5) Dentro de los procedimientos que se realizan para importar, ¿cuáles considera que podrían mejorar o cambiar para poder optimizar el proceso de las importaciones?

Uno de los procesos que deben cambiarse es el del traslado de los equipos, porque eso hace que se retrasen en la entrega de los mismos y nos hace incurrir en más gastos, también se debe tener un correcto almacenamiento para que puedan llegar hasta el cliente en las mejores condiciones.

6) ¿Considera ud. que el acuerdo bilateral entre países beneficia para mejorar las importaciones?

Considero que, si han hecho un cambio en la negociación entre el proveedor y nosotros, estos acuerdos ayudan a que podamos hacer más negocios e incrementar la economía en ambas partes.

7) ¿Cuáles es su opinión acerca del sistema hospitalario del país, cree ud que a través de las importaciones de estos equipos se puede suplir la deficiencia que posee?

En nuestro país es muy evidente la crisis hospitalaria que existe en gran parte por la falta de equipos médicos, entonces pienso que, si se ayuda a mejorar el sistema de la salud en el país a través de la incorporación de estos equipos dentro de los hospitales,

solo es cuestión de tiempo para que mejore esta deficiencia siempre y cuando el gobierno tenga la predisposición de poder adquirirlos y más que todo financiarlos.

8) ¿Qué opina ud acerca de las importaciones de equipos médicos, considera que las empresas que se dedican a este giro de negocio tienen oportunidades de crecer?

Existe un evidente crecimiento en las importaciones, hablando de equipos médicos podemos decir que cada vez son más los hospitales que requieren de implementar en sus instalaciones estos equipos tecnológicos, entonces es un giro de negocio que está en auge y que se debe trabajar más en la promoción y dando buenos resultados cuando se adquieren, para poder instalarlos en más hospitales.

9) ¿Cuál es su opinión en cuanto a proveer de equipos médicos de alta gama al sistema de salud pública del país, cree ud que es más factible dotar a los hospitales públicos que a los privados?

Creo que si se puede instalar estos equipos en los hospitales tanto públicos y privados solo hay que saber llegar a cada uno en las diferentes formas de como negociar para que puedan adquirirlos, también es bien sabido que los hospitales públicos tienen más burocracia para poder acceder a la implementación algún equipo, entonces es más fácil llegar a los hospitales privados.

3.8 Análisis De Las Entrevistas

3.8.1 Entrevista al Sr. José Luis Sánchez Gerente General de Distribuidora Equipomedi Ecuador Equipomediec S.A.

El gerente de EQUIPOMEDIEC S.A. manifiesta que la eliminación de tributos financieros ha ayudado en gran manera para poder realizar más importaciones en el país,

tributos financieros como las salvaguardas han hecho que las importaciones tengan mucho más auge.

Manifiesta que el sistema Ecuapass que es el que se usa para poder realizar negociaciones de comercio exterior, es eficaz y que ayuda a poder mantener de manera correcta la documentación que se utiliza dentro del comercio exterior.

Indica que no existen mayores dificultades con las empresas que les proveen, manejan un buen equipo de importaciones. El único problema que se suscitaría es cuando los clientes no pagan a tiempo y por ende ellos se deben retrasar en los pagos con sus proveedores.

En cuanto a la competencia que puede existir en el mercado considera que no hay mucha y que lo que hace la diferencia es los precios de los equipos médicos, aquello si marca una toma de decisión dentro de los posibles clientes.

Los procesos que están inmiscuidos dentro de las importaciones el Gerente manifiesta que deben hacer una reestructura dentro de su empresa para tener un departamento específico de importaciones, considera que es importante para que pueda realizar las importaciones de correcta forma.

Aclara que es de vital importancia los acuerdos bilaterales entre los países para poder comercializar de manera más libre y sin restricciones.

Comenta que es posible que los hospitales puedan contar con equipos médicos de alta gama, manifiesta que se está trabajando para poder cubrir las necesidades de los hospitales con estos equipos de alta gama.

Indica que si hay oportunidades de crecer dentro del negocio de las importaciones, que el sector tiene mucho potencial de crecimiento, también comenta que el gobierno debería subir los estándares requeridos en equipos médicos para que así haya más demanda de estos equipos médicos.

Al finalizar manifiesta que es posible hacer un cambio dentro del sistema hospitalario, solo que se ve frenado por el gobierno y sus dificultades para pagar a sus proveedores.

También manifiesta que una forma de ayudar el Gobierno es elevando los estándares requeridos en equipos médicos, así habría una necesidad imperativa de adquirir este tipo de tecnología.

3.8.2 Entrevista a la Sra. Jennifer Romero Gerente General de MEDICA ECUADOR EQUIPOS E INSUMOS MEDICOS MEDECU C.A.

La Sra. Romero opina que los tributos financieros son de suma importancia para contribuir al desarrollo del país, pero no dejan de lado el análisis previo para saber cuáles con estrictamente necesarios y que el sector de importaciones no se vea afectado con tantos tributos financieros.

Manifiesta que el sistema Ecuapass ayuda a minimizar el trámite que se hace al momento de importar, que el sistema posee las herramientas necesarias para poder agilizar el proceso y que beneficia a la empresa en ser más organizada.

Indica que la empresa mantiene una buena relación con sus proveedores y que para que esto persista considera que ambas partes deben estipular bien la manera de trabajar en conjunto e inclusive dejar en claro los plazos de entrega de equipos y de los pagos.

Manifiesta que las importaciones de equipos médicos si es un mercado competitivo, hace incapie en que esta competitividad se deriva del precio con el que entregas los productos al cliente, recalca que estos equipos son de valores muy elevados y que por aquello si marca la diferencia el poder manejar buenos precios.

Opina que la empresa MEDECU C.A. debe adentrarse más en la línea de la automatización y específicamente menciona que los procesos inherentes en las importaciones son los que la empresa debe automatizar, para de esta manera lograr una integración de todos

los entes que están involucrados en el proceso. Manifiesta que cuando logren automatizar todos los procesos podrán tener una correcta trazabilidad.

Indica que tiene conocimiento de los acuerdos bilaterales que se han realizado en el país con el objetivo de mejorar las negociaciones entre países, a su vez piensa que aún se debe hacer mucho para lograr dinamizar la economía entre países

Comenta que está de acuerdo con la afirmación de que al adquirir los equipos tecnológicos que necesitan los hospitales estos pueden suplir su deficiencia, también hace una aseveración de que los hospitales no solo están en crisis por la falta de tecnología médica sino también por la atención que prestan los médicos y el servicio a los pacientes que estos entregan.

Aclara que existe oportunidades de crecimiento para las empresas importadoras de equipos médicos, indica que solo es cuestión de saberse ubicar como referente y que se pueda siempre ser la primera opción cuando se trate de buscar tecnología de alta gama en el área de la salud. Por último, manifiesta que situar a la empresa como referente va de la mano con tener buenos precios y equipos de buena calidad.

Opina que es factible dotar de equipos médicos tanto a instituciones públicas como privadas y que esa factibilidad va de la mano con el proceso que ambos tipos de instituciones deben incurrir para poder adquirir los equipos, mientras que los públicos manejan un proceso lleno de restricciones y con dificultades para acceder a conciliar, los privados son más flexibles para mantener un dialogo y poder negociar.

3.8.3 Entrevista al Sr. Antonio Solorzano Gerente General de SUPRASALUD S.A.

El Gerente General de Suprasalud considera que la disminución de las tasas arancelarias ha ayudado a las empresas importadoras, ya que con esa disminución pueden ofertar y negociar de mejor manera dentro de las clínicas y hospitales. Indica que el Gobierno debería analizar los impuestos que se incurren dentro de las importaciones.

Manifiesta que en Ecuador se maneja un excelente sistema con el que facilita el comercio exterior como es el sistema de Ecuapass, es eficiente en el ingreso de información, el control de los datos ingresados y poder incluso verificar las deficiencias que se tienen dentro del proceso de importaciones.

Indica que uno de los principales problemas que existen en las importaciones son el tiempo de llegada de los equipos, manifiesta que las empresas que proveen dichos equipos desde el exterior generalmente toman más tiempo de lo acordado en la entrega de los mismos, eso crea descontento en las partes afectadas.

Opina que, si existe una competitividad en las empresas importadoras de tecnología médica, y piensa que para poder sitiarse como un referente dentro del sistema hospitalario las empresas deben innovar en su forma de llegar a los clientes otorgando capacitación a los clientes sobre los equipos que se distribuyen.

Piensa que dentro de todos los factores que entran en el proceso de importar uno de los procesos que se debe cambiar es el del traslado de los equipos médicos, debido a aquello hace que se retrase la entrega de estos hacia los clientes y genera molestias.

Manifiesta que los acuerdos bilaterales si han hecho un cambio dentro de la negociación entre las partes involucradas, indica que dichos acuerdos ayudan trabajar más de la mano con los negocios internacionales y de esta forma incrementa la economía en ambos países.

Opina que dentro del país es evidente la crisis hospitalaria que existe por la falta de equipos médicos, así que considera que si se ayuda a mejorar el sistema hospitalario siempre y cuando se pueda dotar de estos equipos a los hospitales además manifiesta que cuando el gobierno tenga la predisposición de poder adquirirlos y más que todo financiarlos se podrá notar el cambio

Piensa que existe un evidente crecimiento de las importaciones, y que los equipos médicos no son la excepción de este crecimiento, existen muchos hospitales que necesitan implementar estos equipos tecnológicos, por aquello la importación de tecnología médica está en auge, también indica que se debe trabajar más en la promoción de estos equipos.

Indica que, si es factible la implementación de estos equipos médicos en los hospitales tanto públicos y privados, solo se debe conocer bien el mercado para poder entregar los equipos en los diferentes hospitales, sin embargo, manifiesta que los hospitales públicos son más difíciles de poder ingresar los equipos debido a que tienen más bucracia para poder acceder a la implementación de algún equipo

3.9. Análisis FODA.

FORTALEZAS:

- Tener equipos médicos de última generación
- Tener un personal calificado.
- Tener un stock muy variado.
- Alianza estratégica con fabricantes de equipos médicos.
- Buena comunicación con clientes y proveedores.
- Conocimiento del mercado

DEBILIDADES:

- El costo de algunos equipos son bastante altos.
- Pocos accesos al financiamiento.
- Nuevos en el mercado
- No existe personal capacitado y especializado para atender algunos requerimientos de los clientes.
- No existe una cadena Logística aplicada para el abastecimiento de repuestos de fábrica para clientes y servicios técnicos.

OPORTUNIDADES:

- Incrementar stock, personal y ganancias.
- Tener convenios con empresas del exterior de la misma índole
- Incrementos de patrimonio.
- Aumento del nicho de mercado que conlleve a una mayor participación y poder de negociación con las entidades clientes de la empresa.

AMENAZAS:

- La competencia con otras empresas.
- Se presenten dificultades en la entrega de los productos.
- El mercado ecuatoriano está cerrado para muchos productos extranjeros
- El mercado demanda vida útil mayor a la espera en los productos tecnológicos
- La facilidad de sustituir los equipos con menor precio

Capítulo 4: Propuesta

4.1 Tema

Implementación de estrategias que permitan incrementar las importaciones de los equipos médicos de alta gama.

4.2 Justificación

De acuerdo con el estudio realizado sobre los factores que influyen en las importaciones de los equipos médicos, se consideró viable la elaboración de estrategias que permitan mantener la curva de crecimiento que existe en el área de importaciones; ya que de acuerdo a lo investigado se ha observado que en la actualidad se presenta un comportamiento creciente en las importaciones, tal como se ha analizado según datos de investigación realizada por el diario El Comercio, la curva del comportamiento de crecimiento de importaciones ha aumentado en un 5.4% y los datos que corroboran esta investigación los proporciona el Banco Central del Ecuador que manifiesta que el ingreso por rubros de importaciones es de 1.7 más que el monto que se recibió por las exportaciones comparando los dos años anteriores.

Basado en el estudio realizado se ha podido verificar que, pese a que las importaciones han crecido durante estos años, aun se debe impulsar cierto sector dentro del área; las importaciones de equipos médicos es un área que se debe explotar más debido a dos factores importantes, tales son: el desabastecimiento de estos equipos en el sistema hospitalario del país y el impulso de empresas importadoras de equipos médicos tecnológicos de alta gama.

Si bien es cierto en el país en los últimos años se han realizado cambios dentro del sistema hospitalario público, se han modificado la infraestructura y se han adquirido equipos modernos para mejorar la calidad de la atención, aún falta mucho por hacer para que podamos tener un sistema de salud digno y que sea referente dentro de América Latina. Los equipos médicos de alta tecnología que se está proponiendo en aumentar sus importaciones

son los equipos de Ultrasonido, debido a que se considera que son los que aun cuando los hospitales tienen estos equipos, aquellos son de baja gama y que las imágenes que muestran no son de calidad propicia para poder tomar decisiones médicas correctas, por lo tanto hace falta incurrir en la compra de estos equipos médicos de alta gama dentro del sistema público, para brindar un servicio de calidad a los pacientes.

Dentro de la ciudad de Guayaquil existen varias empresas que se dedican a la importación de estos equipos médicos de alta gama, sin embargo, se considera que se debe dar apertura a muchas más empresas que se dediquen a importar estos equipos, así se crea un mercado más competitivo entre oferta y demanda. Las empresas ya constituidas que se dedican a este giro de negocio deben ampliar su cartera de clientes y ampliar la calidad de servicio que entregan tanto para hospitales públicos como privados.

4.3 Objetivos

El presente trabajo investigativo va dirigido al sector de importadores de equipos médicos con especialidad en importar equipos tecnológicos de alta gama, este tema investigativo parte de la necesidad del sistema hospitalario del país en mejorar su servicio a través de la incorporación de tecnología de alta gama en sus instalaciones para de esta manera cubrir sus falencias.

Mediante este estudio se pretende mostrar que es posible crear un mercado competitivo y en auge dentro de las importaciones de estos equipos de alta gama, y que se puede promover el brindar un servicio de calidad en el sistema de salud, para de esta manera ser un referente a los países cercanos a la región.

4.3.1 Objetivo General

Desarrollar estrategias enfocadas en incrementar la importación de equipos tecnológicos de alta gama de uso médico.

4.3.2 Objetivos Específicos.

- Aumentar el posicionamiento en el mercado de la ciudad de Guayaquil.
- Fortalecer la relación comercial con los proveedores.
- Incorporar equipos tecnológicos de alta gama en los hospitales del país
- Brindar asesoría personalizada a las instituciones médicas como hospitales públicos y privados, centros de salud y demás instituciones que brindan servicios médicos.
- Fortalecer el proceso de importación que se maneja en las compañías importadoras.

4.4 Descripción

A través del análisis de esta investigación podemos observar que es posible mejorar el sistema hospitalario en nuestro país, mediante la implementación de equipos médicos tecnológicos de alta gama, se considera que a partir de la adquisición de estos equipos el sistema de salud podrá mejorar el servicio que brinda.

Se considera que para poder realizar un abastecimiento de tecnología médica a los hospitales es de suma importancia que las empresas importadoras de estos equipos logren acaparar el mercado en su totalidad, que puedan llegar a cada uno de los centros hospitalarios de la ciudad para mostrar los equipos y la importancia de los mismos para poder tener un mejor servicio médico.

Por otra parte se considera importante que los centros médicos tenga el presupuesto necesario para poder adquirir los equipos, como se ha establecido en este estudio la implementación de estos equipos tanto en hospitales públicos y privados, también se analiza la idea de que el Estado pueda mejorar los requerimientos mínimos para funcionamiento de

los hospitales y clínicas privadas, para que aquellos puedan incurrir en la obtención de los equipos especializados en cada área, y como esta investigación se basa en equipos de Ultrasonidos utilizados en la obtención de imágenes dentro del cuerpo humano para la detección de afecciones en el cuerpo y un correcto control de gestación de los bebés. Se hace hincapié en que puedan requerir estos equipos de Ultrasonido para poder brindar un servicio de calidad.

Empleando técnicas de captación de clientes como mejorar la calidad de servicio a través de otorgar capacitaciones acerca de los equipos médicos que distribuyen, para que el personal que lo manipule sepa la correcta forma de utilización y a su vez los médicos puedan entender la importancia en la obtención de estos equipos.

Las empresas importadoras deben a su vez capacitarse en dos ámbitos importantes dentro de su giro de negocio, tales son: poder captar más clientes de manera responsable y mejorar el proceso de importación para adquirir estos equipos, esto incluye la negociación con los proveedores.

4.5 Las 4 P

Para todo proyecto que contenga estrategias de marketing es necesario conocer el producto antes de ejecutar las estrategias.

PRODUCTO

Los equipos médicos de alta gama son variados en la actualidad en el mercado, pero este proyecto de investigación se enfoca en los equipos de ecografías, equipos que deben brindar todas las seguridades al cliente de la calidad del producto. Las estrategias posicionamiento deben incluir la suficiente información del producto para generar la mayor parte de captación para los potenciales clientes.

PRECIO

Al mencionar el precio como un aporte esencial para la adquisición de los equipos médicos, es importante plantearse objetivos direccionando a generar estrategias de precios.

Establecer una comparación directa de precios en cuanto a la competencia, sería un error, pues el mercado establece un precio máximo que se encuentra por encima de la línea de la oferta, así también, por el costo de los equipos médicos menores es elevado limitando entonces el precio, sin embargo, el pago justo por la calidad potenciando otros atributos como la durabilidad de los productos puede representar una ventaja competitiva en aumento.

PLAZA O PUNTO DE VENTA

El punto de venta o distribución es el proceso mediante el cual el producto llega hasta nuestro cliente. Es una cuestión fundamental que va a influir notablemente en nuestro margen de ganancia y en la satisfacción del consumidor.

En este caso en específico el canal de distribución es corto, la inversión proporcionalmente también es reducida, es importante mencionar que este proceso corto por un lado genera mayor utilidad pues al no existir intermediario, el incremento en el costo del equipo médico tomado como margen de utilidad solo lo obtiene la empresa, como distribuidor directo

PROMOCIÓN

En la promoción se incluyen todos aquellos medios, canales y técnicas que van a dar a conocer nuestro producto. En la actualidad, a los medios tradicionales (outbound), como pueden ser vallas publicitarias o anuncios en radio o televisión, debemos sumar estrategias de inbound marketing. Estas son mucho más amables y menos intrusivas, basadas en contenidos elaborados y bien argumentados y, sobre todo, con valor añadido para los posibles clientes.

4.6 Propuesta

4.6.1 Posicionamiento en el mercado

Existen varias formas para poder posicionar estos equipos de alta gama en el mercado, específicamente en la ciudad de Guayaquil, que es donde se ha realizado este estudio investigativo.

Se considera que para poder posicionar esta tecnología médica se deben incurrir en diferentes estrategias y formas, se proponen en esta investigación dos específicas que son:

- Capacitación acerca de los equipos
- Visitas periódicas a los centros de médicos
- Propaganda oportuna
- Precios asequibles y formas de pago

Capacitación a los hospitales. - se considera que es muy útil la capacitación a los hospitales para de esta forma los clientes potenciales puedan palpar la necesidad que existe de incorporar los equipos de Ultrasonido en sus instalaciones.

Dichas capacitaciones deben incorporar temas específicos de los equipos, como son: la instalación de los mismos, el mantenimiento y el cuidado con el que se deben manipular y mostrar la implementación de los mismos; mostrar en tiempo real la utilización de esta tecnología para que puedan apreciar la calidad de las imágenes y las diferentes utilidades que se les puede dar, adicional a eso se debe mostrar la variedad de modelos y el uso que desean emplear interviene en la toma decisiones por cual equipo debe ser el indicado. Es decir que las capacitaciones que se deben impartir a los clientes potenciales debe ser muy específica y con detalle para poder mostrar en su totalidad la finalidad de la adquisición del equipo.

Se plantea que se pueda capacitar tanto a personal de limpieza, el personal técnico de las instituciones y al personal médico para que todas las personas que estén involucradas de alguna forma con los equipos conozcan de forma correcta la instalación, el manejo y uso de dichos equipos.

Cabe mencionar que las capacitaciones deben ser periódicas y se organizan con las personas encargadas de la compra de los equipos en conjunto con el personal médico que son quienes van a dar su juicio de valor en la importancia de adquirirlos.

Visitas periódicas a los centros hospitalarios. - se plantea la opción de visitar a los diferentes establecimientos que proporcionan cuidados de la salud, con el fin de dar a conocer la perenne innovación que existe en los equipos de tecnología médica como son los equipos de ultrasonido de alta gama.

Las visitas deben ser frecuentes y destinadas a poder entablar dialogo con el personal médico, para poder mostrar los equipos que se mantienen en el mercado y como van en mejora continua. También se necesitan visitas continuas para poder verificar que los equipos de ultrasonido ya instalados funcionen con normalidad y que les estén dando el uso correctamente.

Se propone una preocupación real por el cliente y el consumidor final, para de esta manera brindar un cuidado del cliente y que se pueda obtener fidelidad de parte de cliente, para que sea la primera opción siempre que busque equipos médicos con alta tecnología.

Publicidad Oportuna. - Con la finalidad de que más centros médicos conozcan de estos equipos se requiere en hacer una publicidad que no sea invasiva, pero si acertada para captar la atención del cliente.

Se necesita incorporar varios canales de publicidad como son los medios digitales, panfletos y volantes, y esta era de redes sociales hacer interacción de manera directa con perfiles específicos.

La creación de un sitio web donde se pueda mostrar un catálogo extenso de los equipos, se muestre a detalle las especificaciones técnicas que poseen, y un manual instructivo de cada uno, se pueden mostrar los modelos y marcas que existen y la variación entre equipos. Si el cliente tiene dudas o desea saber precios específicos, puedan contactarse de manera directa con algún asesor comercial para poder detallar las dudas específicas y aclararlas.

La creación de perfiles específicos dentro de las redes sociales es una plataforma que está en auge, ante la necesidad de modernizar los medios propaganda es necesario que se ingrese un perfil de la empresa, los perfiles creados deben ser continuamente revisados e ingresar información diaria de toda la tecnología médica que se oferta, con el fin de interactuar en tiempo real con los clientes es necesario que las cuentas siempre estén abiertas y que se puedan contestar los mensajes recibidos en el tiempo estimado de 5 minutos.

Precios asequibles y formas de pago. - como es de conocimiento un factor predominante dentro de la toma de decisiones para adquirir algún bien.

Con el fin de poder acaparar clientes se debe brindar precios asequibles, si bien es cierto se debe tener rentabilidad en la venta de los equipos, lo que se propone es obtener más rentabilidad a largo plazo, es decir que a través de fidelizar a los clientes con buenos precios, se va a lograr ventas en gran cantidad y de esta manera la rentabilidad en el tiempo que tome fidelizar clientes sería igual que al vender menos equipos pero a precios elevados; de esta forma también se logra diversificar la cartera de clientes y poder mermar posibles impactos dentro de nuestra liquidez.

Las formas de pago con la que se hacen negocios es un punto importante dentro de la venta de los equipos, debido a que el financiamiento en el que deben incurrir los posibles compradores marca también un punto importante ante la decisión de donde adquirir los

equipos, por aquello el plan de pagos debe ir adaptado al flujo para cancelar que posea el cliente, es decir que cada forma de pago se analiza con cada cliente específico.

4.6.2 Proceso de importación

La importación de equipos médicos se rige bajo un régimen de consumo, es decir que se permite la libre distribución de los equipos después de haber logrado un ingreso de los equipos de manera legal, haber cancelado las obligaciones tributarias aduaneras y que nuestros equipos se consideren nacionalizados.

Para poder realizar de manera correcta el proceso de importaciones es necesario entender todos los puntos y aristas que intervienen dentro de dicho proceso, para lo cual se propone un mapa conceptual donde se visualice el proceso en su totalidad y de esta manera descubrir en que puntos específicos se están presentado problemas.

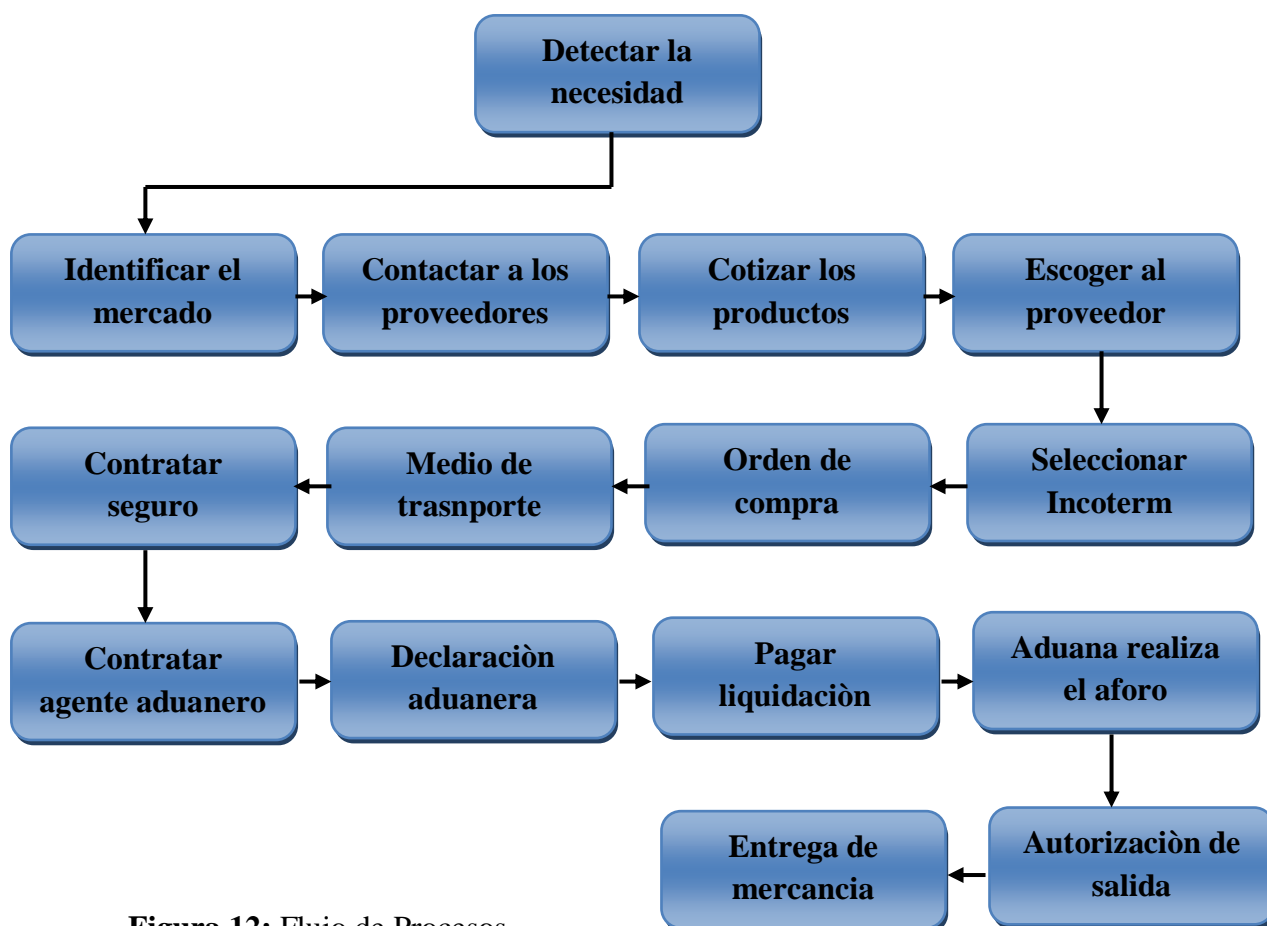


Figura 12: Flujo de Procesos

Elaborado por: Los Autores

Analizando cada punto del proceso se puede identificar cuáles son las partes donde se presentan dificultades para poder solucionarlas, dentro de la investigación que se realizó se pudo observar que los puntos de fricción comunes se encuentran entre escoger el proveedor oportuno que respete los tiempos de entrega de la mercadería, aquello también va ligado con la empresa transportadora de los equipos, porque es el punto donde detectamos mayores conflictos.

Cabe mencionar que dentro de la investigación también se menciona que un conflicto habitual dentro de escoger los proveedores es la negociación en la forma y tiempos de cancelación, por aquello se considera que dicha negociación debe darse dentro de los parámetros regulares y bajo la transparencia oportuna para que ambas partes tengan claro los acuerdos de la negociación.

Otro punto a considerar dentro del proceso es la parte final, cuando se logra retirar la mercadería y trasladar hasta las instalaciones de la compañía, debido a que el almacenamiento de los equipos debe darse en óptimas condiciones y los gastos que se debe incurrir en aquello también se debe tomar en consideración para el valor final del equipo.

Se considera que cada compañía importadora debe contar con un equipo especializado en esta área que conozca de todo el proceso a detalle y a través de este conocimiento pueda prevenir y superar cada inconveniente suscitado. Es decir que se pueda establecer un departamento que garantice un correcto manejo de las importaciones y el almacenamiento de los equipos.

4.6.3 Abastecer las instituciones de equipos de Ultrasonido

Es posible abastecer de equipos de Ultrasonido de alta gama a los hospitales públicos y privados, tal como se ha informado para poder dotar al sistema de salud con estos equipos es necesario que se incurra en una excelente publicidad, que la empresa importadora esté a la vanguardia de la tecnología y que pueda corregir los procesos internos donde esté teniendo

desafíos. Para poder dirigir toda su atención en sus clientes y abastecer sus necesidades de la obtención de los equipos médicos.

Un papel importante juega el Estado dentro de las instituciones públicas, estas dependen del presupuesto que se les asigne para poder determinar cuántos equipos pueden adquirir, en otras palabras, la economía del país se ve reflejada en el tipo de sistema hospitalario con el que se cuenta.

En cuanto a los hospitales y clínicas privadas es imperativo que estas incurran en este rubro de compra de equipos tecnológicos de alta gama para poder competir con el sistema de salud pública, ya que su plus de servicio sería la calidad del mismo, y con esto harían frente a la gratuidad del mismo dentro de los hospitales públicos.

Si se manejan buenos precios y una calidad óptima de los equipos que se distribuyen se podrá dotar de tecnología médica a cada una de las instituciones que la requieran.

4.7 Estrategia

| | |
|---|--|
| Posicionamiento en el mercado | Capacitar sobre los equipos |
| | visitar a los centros médicos |
| | Propaganda oportuna |
| | Precios asequibles y formas de pago |
| Conocer y mejorar el proceso de importación | Escoger el proveedor |
| | Orden de compra |
| | Contratar agente aduanero |
| | Pagar liquidación |
| | Aforo |
| Abastecer a los hospitales | Orden de salida de mercadería |
| | Contacto oportuno con hospitales |
| | Conocer los procesos de adquisición de equipos por parte de los hospitales |
| | brindar asesoría al departamento de compras |
| | Contar con capital humano idóneo para licitar en compras públicas y privadas |

Tabla 3: Estrategias

Elaborado por: Los Autores

4.7.1 Tiempo de implementación de estrategias

| Actividad | Inicio | Final | ene-20 | feb-20 | mar-20 | abr-20 | may-20 | jun-20 | jul-20 |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| visitar a los centros médicos | ene-20 | feb-20 | | | | | | | |
| Capacitación de equipos médicos | feb-20 | mar-20 | | | | | | | |
| Escoger el proveedor | mar-20 | abr-20 | | | | | | | |
| Orden de compra | abr-20 | abr-20 | | | | | | | |
| Contratar seguro | abr-20 | abr-20 | | | | | | | |
| Contratar agente aduanero | abr-20 | abr-20 | | | | | | | |
| Pagar liquidación | abr-20 | may-20 | | | | | | | |
| Aforo | may-20 | may-20 | | | | | | | |
| Autorización de salida | may-20 | jun-20 | | | | | | | |
| Retiro de mercadería | jun-20 | jun-20 | | | | | | | |
| Almacenamiento | jun-20 | jun-20 | | | | | | | |
| Entrega de mercadería al cliente | jun-20 | jul-20 | | | | | | | |

Tabla 4: Tiempo de implementación

Elaborado por: Los autores

4.6.2 Costo de implementación de estrategias

| Estrategias | Detalles | Precio mensual | Monto anual |
|--|-------------------------------|-------------------------------|---------------------|
| Capacitar sobre los equipos a los diferentes centros hospitalarios | 1 capacitación anual | - | \$ 2.000,00 |
| Visitar a los centros médicos | 3 agentes de comercialización | 500 | \$ 6.000,00 |
| Propaganda oportuna/ facebook & Instagram - sitio Web | 2 perfiles y hosting | - | \$ 1.000,00 |
| Mejorar el proceso de importación (invertir en capital humano especializado) | 3 personas | 1600 | \$ 19.200,00 |
| | | Monto a invertir anual | \$ 28.200,00 |

Tabla 5: Tiempo de implementación

Elaborado por: Los Autores

Conclusiones

Mediante el estudio realizado podemos identificar cuáles son los factores que priman dentro de la calidad del servicio que brindan los hospitales y clínicas del país, un factor predominante es la falta de equipos médicos con tecnología de alta gama, ya que a través de estos equipos se pueda dar un correcto diagnóstico médico. Los equipos de ultrasonido de alta gama son muy útiles dentro del área médica, para poder detectar con eficiencia dificultades médicas.

Es posible que una empresa importadora pueda posicionarse en el mercado de la salud en la ciudad de Guayaquil, siempre que tome en consideración poder enseñar a sus posibles clientes los beneficios de adquirir estos equipos, y que pueda lograr fidelidad de parte de sus clientes.

Conocer sus procesos y saber identificar sus falencias dentro de la compañía, ayudará a mejorar los puntos de fricción dentro de cada proceso; conocer a los proveedores y mantener una buena relación ayudará a armonizar todo el trabajo en conjunto

Recomendaciones

Se puede recomendar hacer una campaña de conocimiento de equipos de ultrasonido por parte de la compañía importadora, que se expongan los beneficios de estos equipos, tales campañas se pueden dar a través de información masiva como son panfletos y volantes. Otra forma de difundir la información es la visita continua de los agentes comerciales de la compañía hacia las instituciones médicas; se presenta a consideración el fomentar el uso de equipos de alta tecnología en el área de la salud a través de la difusión de imágenes con contenido de informativo por medio de las redes sociales, considerando crear un perfil donde se utiliza el contacto con los clientes en tiempo real.

Se hace hincapié en contar con un área exclusiva de importaciones y otra que sea para almacenar los equipos, con el fin de que los procesos se hagan de la forma correcta y haya una trazabilidad idónea.

Poder manejar precios asequibles dentro del mercado hará que los clientes puedan preferirlos al momento de adquirir estos equipos, sin embargo, se considera que una manera tan eficaz como la anterior de crear fidelidad es poder estar pendientes de las necesidades de los clientes incluso cuando ellos aún no las hayan detectado, verificando constantemente la innovación en los centros hospitalarios, y cubrirlas de la manera más idónea.

Referencias

AENOR2018<https://www.aenor.com>

ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS IMPORTACIONES DE EQUIPOS MÉDICOS EN LA EMPRESA GBIOMED CIA. LTDA2018

Arias2009*Tècnicas Investigaciòn*

Asamblea Constituyente2018*Derechos ciudadanos*

Asamblea Constituyente2018*articulo 3219*

Asamblea Constituyente2018*articulo 5026*

Asamblea Constituyente2018*articulo 5227*

Carreño2015*COMERCIO INTERNACIONAL*

ComercioExterior2017*Comercioexterior.es*

ECONOMIPEDIA2019<https://economipedia.com>

ESTUDIO DE LAS IMPORTACIONES Y SU IMPACTO EN LAS VENTAS VENTAS DE MEQUIMEDIX Cía LTDA. EN EL DMQ EN EL PERIODO 2014 - 20162017

*Estudios descriptivos*2018

Hernandez&Fernandez&Baptista2014*Marco Contextual*

IMPORTACION

La gestión contable y tributaria de las importaciones de equipos e insumos médicos, empresa Loupit s.a.2016

La norma ISO 84021986*La norma ISO 8402*

LAS IMPORTACIONES CRECIERON 5,4% EN ENERO DEL 2019

Lexis2017<http://www.lexis.com.ec>

Mèndez&Cubero2014PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE IMPORTACION Y COMERCIALIZACION DE EQUIPO E INSUMOS MEDICOS Y ODONTOLOGICOS

PROMONEGOCIOS2019<https://www.promonegocios.net>

SENPLADES2017Secretaria Nacional de Planificaciòn y Desarrollo*Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021 Toda una Vida*53

SENPLADES2017Secretaria Nacional de Planificaciòn y Desarrollo*Plan Nacional de Desarrollo alimentaria, salud y nutriciòn*58

TEORIA COMERCIO EXTERIOR1776