

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD, TRIBUTACIÓN Y AUDITORÍA



TESIS
PROMOCIÓN DE LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE
MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA
DE TACNA, 2018.

Presentado por:
Br. BRUNO BORIM CORREA

Asesor:
DRA. ELOYNA LUCIA PEÑALOZA ARANA

Para Obtener el Grado Académico de:
MAESTRO EN CONTABILIDAD, TRIBUTACIÓN Y AUDITORÍA

TACNA – PERÚ

2020

AGRADECIMIENTOS

A Dios por haberme permitido cumplir con este objetivo, estudiar la maestría y poder culminarla con éxito.

A mi amada esposa Sandra, mis padres José y Célia, mi hermano Felipe y mis suegros Sr. Carlos y Sra. Rosa, por apoyarme en todo momento y acompañarme en este largo recorrido.

A todos mis docentes por los conocimientos impartidos durante este año de estudios.

Al Dra. Eloyna Peñaloza, por su buena disposición para ayudarme y guiarme siempre durante la realización de esta tesis.

DEDICATORIA

A mi amada esposa Sandra, por su apoyo y ánimo que me brinda día con día para alcanzar nuevas metas, tanto profesionales como personales.

A mis padres José y Célia, y mis suegros Sr. Carlos y Sra. Rosa por incentivar me siempre a crecer profesionalmente.

A mi hermano Felipe, quien me inspira a ser mejor cada día, demostrando que a pesar de los obstáculos, si se pueden lograr los sueños.

A todas las personas que han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos.

Para ellos con mucho cariño.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Agradecimientos	II
Dedicatoria	III
Índice de contenidos.....	IV
Resumen.....	XI
Abstract	XII
Resumo.....	XIII
Introducción	XIV
CAPITULO I EL PROBLEMA	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.2.1 Interrogante principal	2
1.2.2 Interrogantes secundarias	2
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.4.1 Objetivo general	4
1.4.2 Objetivos específicos	4
1.5 CONCEPTOS BÁSICOS	5
1.6 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
CAPITULO II FUNDAMENTO TEÓRICO CIENTÍFICO	22
2.1 PARÁMETROS DE CALIDAD EN LOS PRODUCTOS IMPORTADOS...	22
2.2 ZONA FRANCA TACNA.....	23
2.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LAS ZOFRATAACNA	25

2.4 REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN DIGEMID	29
2.5 PROCESO DE IMPORTACIÓN.....	30
CAPITULO III MARCO METODOLÓGICO	33
3.1 HIPÓTESIS.....	33
3.1.1 Hipótesis general.....	33
3.1.2 Hipótesis específicas	33
3.2 VARIABLES	34
3.2.1 Variable dependiente.....	34
3.2.2 Variable independiente	34
3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	35
3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	35
3.5 AMBITO DE ESTUDIO	35
3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	35
3.6.1 Unidad de estudio.....	35
3.6.2 Población.....	35
3.6.3 Muestra.....	36
3.7 TECNICAS E INSTRUMENTOS.....	38
3.7.1 Técnicas.....	38
3.7.2 Instrumentos	38
CAPITULO IV LOS RESULTADOS	39
4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	39
4.2 DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	40
4.3 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	40
4.3.1 Resultados Generales	40
4.3.2 Cementos y los productos de obturación dental.....	46

4.3.3 Preparaciones para higiene bucal o dental	52
4.3.4 Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"	58
4.3.5 Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales	63
4.3.6 Artículos y aparatos de prótesis dental.....	68
4.3.7 Pruebas de hipótesis	73
4.4 PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN	78
4.4.1 Producto	79
4.4.2 Análisis de inversiones.....	81
4.4.3 Comparativo de propuesta.....	83
CAPÍTULO V	89
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	89
5.1 CONCLUSIONES	89
5.2 RECOMENDACIONES O PROPUESTA	92
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	94
ANEXOS	97
Anexo 01: Matriz de Consistencia	98
Anexo 02: Instrumentos	101
Anexo 03: Resumen de proceso de subasta de cesión en uso de lotes de terreno..	106
Anexo 04: Trámites y costos de implementación de infraestructura	109
Anexo 05: Gastos administrativos y operativos de funcionamiento.....	111
Agua - Alcantarillado.....	113
Anexo 06: Requisitos para inscripción usuarios de industria	116
Anexo 07: Beneficios del usuario de industria	119

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tipo de constitución del consultorio	40
Tabla 2 Años en el mercado	41
Tabla 3 Años como profesional	42
Tabla 4 Régimen tributario	42
Tabla 5 Cantidad de clientes promedio atendido por mes	43
Tabla 6 Nivel promedio de ingresos brutos al mes	44
Tabla 7 Cantidad de odontólogos laborando con usted	44
Tabla 8 Grado de influencia en decisión de compra de un producto importado...	45
Tabla 9 Fuentes empleadas para obtener información.....	46
Tabla 10 Escucho acerca de cementos y productos de obturación dental de fabricación nacional	47
Tabla 11 Uso de cementos y productos de obturación dental de fabricación nacional	47
Tabla 12 Escucho acerca de cementos y productos de obturación dental de fabricación internacional.....	48
Tabla 13 Uso de cementos y productos de obturación dental de fabricación internacional.....	48
Tabla 14 Marcas de cementos dentales.....	49
Tabla 15 País de procedencia del cemento dental.....	50
Tabla 16 Gasto anual en cemento dental.....	50
Tabla 17 Porcentaje de gastos en cementos dentales de marca nacional.....	51
Tabla 18 Compraría productos importados de cementos dentales.....	51
Tabla 19 Escucho acerca de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación nacional	52
Tabla 20 Uso de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación nacional	53
Tabla 21 Escucho acerca de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación internacional.....	53
Tabla 22 Uso de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación internacional.....	54

Tabla 23 Marcas para la Higiene Bucal	55
Tabla 24 País de procedencia de las marcas de Higiene Bucal.....	55
Tabla 25 Gasto anual en implementos para la higiene bucal	56
Tabla 26 Porcentaje de gastos en implementos de higiene bucal de marca nacional	56
Tabla 27 Compraría productos importados de higiene bucal.....	57
Tabla 28 Escucho acerca de ceras para la odontología de fabricación nacional... 58	
Tabla 29 Uso de ceras para la odontología de fabricación nacional	58
Tabla 30 Escucho acerca de ceras para la odontología de fabricación internacional	59
Tabla 31 Uso acerca de ceras para la odontología de fabricación internacional .. 59	
Tabla 32 Marcas de ceras para odontología.....	60
Tabla 33 País de procedencia de las principales marcas de ceras dentales.....	61
Tabla 34 Gasto anual en ceras dentales.....	61
Tabla 35 Porcentaje de gastos en ceras dentales que son de marca nacional	62
Tabla 36 Compraría productos importados de ceras dentales.....	62
Tabla 37 Escucho acerca de tornos dentales de fabricación nacional.....	63
Tabla 38 Uso de tornos dentales de fabricación nacional	64
Tabla 40 Uso de tornos dentales de fabricación internacional.....	65
Tabla 41 Marcas principales de tornos dentales	65
Tabla 42 País de procedencia de los tornos dentales	66
Tabla 43 Gasto anual en tornos dentales.....	66
Tabla 44 Porcentaje de gastos en tornos dentales de marca nacional	67
Tabla 45 Compraría productos importados de tornos dentales.....	67
Tabla 46 Escucho acerca de prótesis dentales de fabricación nacional	68
Tabla 47 Uso de prótesis dentales de fabricación nacional.....	69
Tabla 48 Escucho acerca de prótesis dentales de fabricación internacional	69
Tabla 49 Uso de prótesis dentales de fabricación internacional	70
Tabla 50 Marcas principales de prótesis dentales	70
Tabla 51 País de procedencia de las principales marcas de prótesis dentales	71
Tabla 52 Gasto anual en prótesis dentales	71

Tabla 53 Porcentaje de gastos en prótesis dentales de marca nacional.....	72
Tabla 54 Compraría productos importados de prótesis dentales	72
Tabla 55 Prueba de Bondad de Ajuste Chi cuadrado para cementos dentales.....	74
Tabla 56 Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para Higiene Bucal	75
Tabla 57 Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para ceras dentales.....	75
Tabla 58 Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para tornos dentales.....	76
Tabla 59 Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para prótesis dentales	77
Tabla 60: Resumen partidas arancelarias:	80
Tabla 61: Comparación con y sin Zofratocna (Tiempo: 03 años - TC 3.4)	85
Tabla 62: resumen (pesimista)	87
Tabla 63: Resumen (optimista)	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Productos y Materiales Odontológicos.....	12
Figura 2: Diagrama de Importaciones.....	15
Figura 3: Mapa de Influencia de las ZOFRATACNA	25
Figura 4: Proceso importa fácil.	32
Figura 5: Compraría productos importados de cementos dentales	52
Figura 6: Compraría productos importados de higiene bucal	57
Figura 7: Compraría productos importados de ceras dentales	63
Figura 8: Compraría productos importados de tornos dentales	68
Figura 9: Compraría productos importados de prótesis dentales	73

RESUMEN

El trabajo de investigación pretende lograr el análisis de la influencia que puede lograr la promoción de los beneficios tributarios para la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna, esto mediante el análisis de los distintos beneficios tributarios que ofrecen las zonas francas en el Perú, estos beneficios se pueden observar fácilmente en un cuadro comparativo de una inversión, con y sin estos beneficios. Se estableció una metodología cuantitativa, basada en un tipo de investigación aplicada, relacional y prospectiva; ya que se entrevistó primero a los usuarios, 40 odontólogos, de los cinco productos importados, identificados con las partidas arancelarias 3006.40.10.00, 3306.90.00.00, 3407.00.20.00, 9018.41.00.00 y 9021.29.00.00. Así también se ejecutó la visita de campo a la Zona identificada, entrevistándose a los encargados, quienes explicaron y proporcionaron información que se empleó en el trabajo de investigación. Analizado los resultados es que se concluye que si las empresas tomasen la decisión de aprovechar los beneficios que provee ZOFRATACNA, obtendrían grandes ventajas en los procesos referentes a maquila, por lo cual si existen beneficios tributarios que permitan la implementación de una empresa importadora de estos materiales y equipos, que en comparación con una inversión sin estos beneficios, pues la diferencia es superior. Además, no se muestra una fidelización de los clientes hacia sus proveedores, dado que ante la presencia de una nueva oferta, ellos adoptarían la posibilidad de cambiar y también se concluye que existe tanta área a subastarse en ZOFRATACNA que no es aprovechada por la mayoría de los empresarios.

Palabras clave: ZOFRATACNA, Beneficio tributario, Inversión, Importación

ABSTRACT

The research work allows to identify the promotion of tax benefits in the implementation of an import company of dental materials and equipment in the ZONAFRANCA, so you can have a comparative chart of an investment, with and without these benefits. A quantitative methodology was established, as users were first interviewed, 40 dentists, of the five imported products, identified with tariff items 3006.40.10.00, 3306.90.00.00, 3407.00.20.00, 9018.41.00.00 and 9021.29.00.00. Thus, the field visit to the identified Zone was also carried out, interviewing the managers, who explained and provided information that was used in the research work. Analyzed the results is that it is concluded that if there are tax benefits that allow the implementation of an import company of these materials and equipment, which compared to an investment without these benefits, because the difference is greater. In addition, customer loyalty towards their suppliers is not shown, given that in the presence of a new offer, they would adopt the possibility of changing and it is also concluded that there is so much area to be auctioned in ZOFRATACNA that it is not used by the majority of the businessmen.

Keywords: ZOFRATACNA, Tax benefit, Investment, Import

RESUMO

O trabalho de pesquisa permite identificar a promoção de benefícios fiscais na implementação de uma empresa importadora de materiais e equipamentos odontológicos na ZONAFRANCA, para que você possa ter um gráfico comparativo de um investimento, com e sem esses benefícios. Foi estabelecida uma metodologia quantitativa, quando os usuários foram entrevistados pela primeira vez, 40 dentistas, dos cinco produtos importados, identificados com os itens tarifários 3006.40.10.00, 3306.90.00.00, 3407.00.20.00, 9018.41.00.00 e 9021.29.00.00. Assim, também foi realizada a visita de campo à Zona identificada, entrevistando os gestores, que explicaram e forneceram as informações utilizadas no trabalho de pesquisa. Analisados os resultados, conclui-se que, se existem benefícios fiscais que permitem a implantação de uma empresa importadora desses materiais e equipamentos, comparados a um investimento sem esses benefícios, porque a diferença é maior. Além disso, não é demonstrada a lealdade do cliente em relação a seus fornecedores, uma vez que, na presença de uma nova oferta, adotariam a possibilidade de alteração e conclui-se também que há tanta área a ser leiloadada na ZOFRATACNA que não é utilizada pela maioria dos empresários.

Palavras-chave: ZOFRATACNA, Benefício fiscal, Investimento, Importação

INTRODUCCIÓN

Es reconocido que en el Perú, que el Plan Nacional Concertado de Salud (PNCS), determina los problemas sanitarios y las iniciativas políticas de concertación que deben alcanzar la disminución de los daños que se pueda presentar en las personas. La alta prevalencia de Enfermedades de la Cavidad Bucal, es uno de los 12 principales problemas sanitarios que se han identificado en el Perú. El gobierno, por medio de la R. M. N° 649-2007/MINSA, establece la Estrategia Sanitaria Nacional de Salud Bucal de la Dirección General de Salud de las Personas; la cual se reestructura con R.M. N° 525-2012/MINSA, buscando en sus funciones, la sociabilización y sensibilización de las personas en actividades de prevención, recuperación y de rehabilitación (Ministerio de salud, 2019).

Pero, para consolidar, dicha función, es que se debe de proveer a los profesionales de la salud bucal, del material, insumos y equipos que emplean en cada paciente. Al existir un crecimiento poblacional permanente, como es el caso de Perú, la demanda de bienes y/o servicios será también mayor. Por último se debe de indicar que las ZONFRA, son las que permite tener diferentes beneficios para quienes se instalen en dicha áreas geográficas.

Esta realidad, permite identificar una oportunidad que se presenta en el presente trabajo de investigación, por el cual se busca el análisis de la promoción de los beneficios tributarios en la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la zona franca de Tacna. Para ello se ha considerado cinco capítulos, el primero, relacionado a la problemática, seguido del fundamento teórico científico, en el tercer capítulo se aprecia el marco metodológico, y luego viene la presentación de los resultados, para cerrar con el capítulo cinco, que corresponde a las conclusiones y recomendaciones.

Es así que el desarrollo del presente trabajo se realiza bajo el esquema propuesto por la escuela de postgrado de la Universidad Privada de Tacna, en el primer capítulo se realiza la presentación del problema de investigación de acuerdo al análisis realizado por el investigador sobre la problemática expuesta; el desarrollo del capítulo dos se relaciona con la fundamentación teórica a través de las bases

científicas; el tercer capítulo muestra el sustento metodológico que acompaña el desarrollo de esta investigación; el desarrollo del cuarto capítulo muestra los resultados obtenidos a través del análisis estadístico de los datos obtenidos por la aplicación de los instrumentos; en los capítulos cinco y seis se muestran las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según un artículo del diario Gestión en cuanto a la salud bucal: “El monto que dirige las familias peruanas a su salud bucal, según el especialista, no ha variado en los últimos años. "Las personas que visitan nuestras clínicas tienen un promedio de gasto de S/ 300 al año, en cambio con un paquete familiar el gasto oscila entre S/ 1,000 a S/ 1,500 anuales", apuntó el ejecutivo” (GESTIÓN, 2017). Este reporte es menor en comparación de Chile y Colombia (que gastan entre \$700 a \$800), en nuestro caso no estamos ni cerca de este monto teniendo en consideración de la alta incidencia de caries en nuestro país.

Los gastos inferiores en comparación con otros países se deben a que la población en general no presenta un acceso frecuente a los servicios dentales, en algunos casos debido al costo que refiere las visitas constantes al especialista; en contraparte el profesional en odontología presenta en algunas situaciones costos relativamente elevados debido al gasto que supone la obtención de los insumos, equipos o materiales dentales.

Estos gastos elevados causan que los consultorios, clínicas o centros odontológicos se decidan por realizar sus compras en las empresas dentales que ofrecen mayores descuentos y promociones, tornando la implementación de una empresa importadora de insumos, equipos y materiales dentales que sea capaz de ofrecer productos de calidad a bajos costos en una oportunidad de inversión.

A pesar de contar en la región de Tacna con la “Zona Franca” son muy pocas las empresas que han recurrido a alquilar un espacio en este lugar y de esta manera poder aprovechar sus beneficios tributarios.

En el Perú existen las siguientes ZEE (Zonas Económicas Especiales): Zona Franca Tacna (Impuestos exonerados, Maquila Tacna) y las ZED (Zonas Especiales de Desarrollo) Matarani, Paita e Ilo. La primera goza de beneficios tributarios hasta 2041 y el resto hasta 2042.

En estas ZEE se realizan actividades de almacenamiento industria y agroindustrial, maquila y otros servicios.

Según datos del Mincetur, en el 2015 las cuatro ZEE registraron inversiones y compromisos de inversión por US\$280 millones, US\$40 millones en exportaciones y US\$140 millones en importaciones y generaron 1.700 empleos directos. (El Comercio, 2017)

Estos beneficios tributarios pueden ser aprovechados para disminuir los costos de los servicios dentales, que puedan hacer más accesibles el precio de consulta.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Interrogante principal

Dentro de esta se considera la siguiente: *¿Cómo la promoción de los beneficios tributarios, influyen en la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna?*

1.2.2 Interrogantes secundarias

- ✓ ¿Qué beneficios tributarios se aprecian en las zonas francas del Perú?
- ✓ ¿Cuál es el registro de importación para 05 productos de partidas arancelarias: 3006.40.10.00 (cementos y demás productos de obturación dental), 3306.90.00.00 (los demás preparaciones para higiene bucal o dental), 3407.00.20.00 ("ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"), 9018.41.00.00 (tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales sobre basamento común) y 9021.29.00.00 (los demás artículos y aparatos de prótesis dental)?
- ✓ ¿Qué resultados se obtendrán de la investigación de mercado para la implementación de una empresa importadora de insumos y equipos odontológicos en la Zona Franca Tacna?

- ✓ ¿Cuál será el monto de inversión necesario para la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca?
- ✓ ¿Qué resultados tributarios, económicos y financieros se obtendrá con la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna?

Todas estas son las preguntas que la investigación buscará resolver.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- **Académica**

El trabajo de investigación presenta utilidad en el campo académico debido a la propuesta metodológica que se ejecutará. Además por la revisión a las normativas de importación de insumos requeridos para la salud de las personas, así como también el análisis de los beneficios tributarios en la zona franca con lo cual se promueve la implementación de una empresa importadora de insumos y materiales odontológicos. Se espera lograr el desarrollo de un artículo a ser presentado en una revista indexada.

- **Técnica**

Se justifica el desarrollo del presente trabajo de investigación, por los accesos que se mantienen a la plataforma de operatividad aduanera, así como al mercado odontológico. También el trabajo de investigación permitirá el avance en las simulaciones de estados financieros proyectados en una empresa de servicios dentro de la Zona Franca de Tacna.

- **Económica**

El trabajo de investigación es de gran utilidad debido a la disminución de los costos de consulta y por consiguiente el incremento de las personas que demanden este servicio, será en beneficio de la población que reside en la ZOFRATACNA, quienes podrán ahorrar los costos de consulta y no solamente

eso, también por parte de la empresa podrá generar utilidades productos del incremento del alcance de los servicios prestados.

- **Social**

La formación profesional y motivación emprendedora empresarial, hace que se investiguen proyectos a ejecutar, con el fin de incrementar puestos de trabajo y con ello brindar satisfacción y bienestar a las familias que se integran a estas formas de generación de riqueza, siendo de gran utilidad debido a la posible ejecución que se dé, dependiendo de los resultados por la actividad que se tiene y se ha desarrollado en la vida familiar y a lo largo de la formación profesional.

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Analizar la influencia de la promoción de los beneficios tributarios en la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna.

1.4.2 Objetivos específicos

Dentro de estos se tienen los siguientes:

- Analizar los beneficios tributarios se aprecian en las zonas francas del Perú.
- Conocer el registro de importación para 05 productos de partidas arancelarias: 3006.40.10.00, 3306.90.00.00, 3407.00.20.00, 9018.41.00.00 y 9021.29.00.00.
- Analizar los resultados de la investigación de mercado para la implementación de una empresa importadora de insumos y equipos odontológicos en la Zona Franca Tacna.

- Establecer el monto de inversión necesario para la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca.
- Proyectar los resultados tributarios, económicos y financieros de la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna.

1.5 CONCEPTOS BÁSICOS

EXTRATERRITORIALIDAD

Se llama extraterritorialidad a la ficción jurídica, admitida en Derecho internacional, por la cual un edificio o un terreno se considera en país extranjero, como una prolongación del país propietario, como en el caso de las embajadas, consulados, bases militares y, en ciertos aspectos, los buques. En realidad, no supone la conversión a todos los efectos de ese territorio para que sea una prolongación del país propietario, sino que queda exento a efectos de jurisdicción de la aplicación de la ley del país en el que está ubicado.

La causa de esta exención se ubica en el resultado de negociaciones diplomáticas. Según esta definición, a efectos legales estos lugares están exentos de cumplir la legislación del Estado en cuyo territorio o aguas se encuentran, estando sólo obligados a cumplir aquella legislación que sea o bien de su país de origen, o bien de aceptación internacional o interterritorial. Los tres casos más comunes y aceptados internacionalmente hacen referencia a las personas y las propiedades de soberanías extranjeras, de los embajadores y algunos otros agentes diplomáticos, y las naves oficiales en aguas extranjeras. (Educalingo, 2019)

RÉGIMEN ESPECIAL DE IMPORTACIÓN

Es el tratamiento arancelario especial para las mercancías importadas bajo el acuerdo comercial vigente suscrito para beneficiar a la importación y favorecer el comercio en la Zona Franca de Tacna.

ZONA FRANCA

Una zona franca es un área geográfica específica que se destina a la industrialización con fines de exportación. Se trata de un espacio del territorio de un Estado nacional donde la legislación aduanera se aplica en forma diferenciada o no se aplica, por lo que las mercancías de origen extranjero pueden ingresar y permanecer o ser transformadas sin estar sujetas al régimen tributario normal.

Además de todo lo expuesto podemos establecer también que, en ocasiones, se considera que zona franca es sinónimo de puerto libre. Una clara alusión así a la similitud que mantienen con los conocidos puertos libres de tasas aduaneras. (Definición.de, 2008)

Para el caso de Zofratocna, se dan dos veces al año subastas, por los cuales las personas naturales o jurídicas pueden participar, dentro de esto se dan dos tipos de ambientes, aquellos que son 600 m² y solo son tierra, es decir, el ganador construirá lo que consideré, por lo que puede fluctuar su pago por un valor que va entre los S/ 1100 y S/ 1500 mensuales, y el otro caso son los ambientes construidos, y son tipo oficina, que va desde los 50 m² hasta los de 90 m², y se establece pagos mensuales entre S/ 980 y S/ 1800.

Las bases de cada subasta son diferentes y se adecuan a los cambios del estado, en relación a los valores de las Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

IMPORTACIÓN

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

Las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando haya sido concedido el levante. (SUNAT, 2019)

DIGEMID

La Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas (DIGEMID) es un órgano de línea del Ministerio de Salud, creado con el Decreto Legislativo N° 584 del 18 de Abril del año 1990.

La DIGEMID es una institución técnico normativa que tiene como objetivo fundamental, lograr que la población tenga acceso a medicamentos seguros, eficaces y de calidad y que estos sean usados racionalmente, por lo cual ha establecido como política: (DIGEMID, 2019)

ESTUDIO DE MERCADO

Se considera la oferta, como aquella cantidad de bienes o servicios que se ponen a disposición del mercado, mientras que la demanda considera la cantidad de esos bienes o servicios que no se tienen, y se necesitan para la continuidad de las actividades. En el caso del presente trabajo, se establecerá la misma como aspecto de medición de riesgo, los posibles resultados en Tacna, sin embargo, no se dará el beneficio de Zofratacna, para ser aprovechado solo en Tacna, sino alcanzar en una etapa determinada en un mediano plazo, la presencia a nivel nacional. Tanto las proyecciones de oferta y demanda, se calcularán con los resultados obtenidos de los instrumentos aplicados, los mismos que permitirán considerar la aplicación de extrapolación de tendencia histórica o mínimos cuadrados, según serán los resultados a obtener.

IMPUESTO

Se trata de un tributo administrado por el derecho público, estos tributos en la mayoría de las legislaciones surgen con el objetivo de financiar los gastos realizados por el estado. Son ejercidos como un deber obligatorio en las personas y empresas que realicen sus labores en el territorio nacional. (Calvo Ortega, 2011)

MERCADO

Desde el punto de vista de la mercadotecnia y administración, el mercado está compuesto por todos los posibles consumidores o compradores entorno a un

producto determinado. El tamaño de mercado se encuentra íntimamente relacionado con los términos de demanda y consumidor. (Kotler, 1992)

INVERSIÓN

Se trata de un término que presenta varias acepciones ligadas a definiciones de ahorro, capital y consumo. Desde la perspectiva empresarial se trata de un acto a través del cual se utilizan algunos bienes con la intención de obtener beneficios económicos a largo plazo. (Mankiw, 2015)

ORGANIZACIÓN

Se trata de estructuras y/o sistemas del ámbito administrativo conformadas bajo el objetivo de alcanzar distintas metas, esto a través del trabajo en equipo con otras personas, con características similares o distintas. (Munch Galindo, 1994)

ARANCEL

Para la ley peruana, se considera que el arancel, es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. Es común, en Perú y la mayoría de países que este se cobra solo para las importaciones. Está dada por la nomenclatura establecida en el Decreto Supremo N° 342-2016-EF, publicado el 16 de diciembre de 2016 y puesto en vigencia a partir del 01 de enero de 2017 (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2020).

RÉGIMEN TRIBUTARIO

Las personas naturales o jurídicas, establecen un registro de contribuyente ante la SUNAT, por lo cual se les establece un régimen, detallando en este la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos. En el Perú, se presentan cuatro regímenes tributarios: Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG) (Gobierno Regional del Perú, 2020).

TIPO DE EMPRESA/SOCIEDAD

Para el Perú se considera como razón social, a la forma en que se denomina una

Empresa, la mismas que está ligada al RUC, se debe resaltar que esta razón social no es lo mismo que el nombre comercial. Por las siglas de la razón social es que se puede ver las características unidas a estas.

Sociedad Anónima (S.A.): Mínimo 2 socios. La organización contiene una junta general de accionistas, una gerencia y un directorio. El capital es definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.): Mínimo 2 socios, máximo 20. La organización contiene una junta general de accionistas, una gerencia y un directorio (opcional). El capital es definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.): Mínimo 2 socios, máximo 20. Normalmente empresas familiares pequeñas. El capital es definido por aportes de cada socio. Se deben inscribir en Registros Públicos.

Empresario Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.): Mínimo 1. Una sola persona figura como Gerente General y socio. El capital es definido por aportes de cada socio. Se deben inscribir en Registros Públicos. Capital definido por aportes del único aportante.

Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.): Mínimo: 750. Se debe establecer: Junta general de accionistas. Gerencia. Directorio. Más del 35% del capital pertenece a 175 o más accionistas. Debe haber hecho una oferta pública primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones. Deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula. (Gobierno del Perú, 2020)

NIVEL PROMEDIO DE INGRESOS

Se considera el valor medio aritmético, para el nivel registrado de ingresos monetarios en un tiempo.

MARCA DEL PRODUCTO IMPORTADO

Es identificado, como nombre comercial que proviene de fuera del Perú.

CALIDAD DEL PRODUCTO IMPORTADO

Son las características mínimas que debe de cumplir una empresa que desea exportar su producto a un país importador.

GASTO

Es la disposición de dinero convertible en el corto plazo para la obtención de un bien o servicio.

COMPRAS DE PRODUCTOS IMPORTADOS

El valor monetario, que permite el intercambio, entre la demanda y la oferta se denomina precio, mientras que las compras, será la suma total de esos valores monetarios dados a productos de procedencia extranjera (Manrique Tejada & Revollar Choque Gonzales, 2012).

FUENTE DE INFORMACIÓN PARA IMPORTACIÓN

Las fuentes pueden ser primarias o secundarias, las primarias obedecen a datos que proporcionan las personas, mientras que las secundarias provienen de documentos de instituciones públicas o privadas (Manrique Tejada, Propuesta de una Plataforma de Tecnologías de Información y Comunicaciones como Metodología para Estandarizar los Esquemas de Planes de Tesis y Tesis de Pregrado y Posgrado en las Universidades del Perú-2018, 2018). Acoplando este concepto, será considerada como el origen de los datos que se puedan tener para el desarrollo de una importación, siendo estos datos, provenientes de forma primaria (personas) o secundarias (instituciones de gobierno u otros).

1.6 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Es (Bermejo Galdos & Miranda Paredes , 2014) en la tesis denominada: "Estudio de mercado para la implementación de una tienda distribuidora de materiales dentales para clínicas y centros Odontológicos en Arequipa metropolitana 2014" el autor plantea el objetivo de realizar un estudio de mercado para la

implementación de una tienda distribuidora de materiales dentales para clínicas odontológicas en Arequipa y conocer su comportamiento.

Los materiales y productos que se tendrán que comprar para la empresa serían:

Grupo	Materiales	Presentación	Precio
Estética	Carillas (Porcelana)	Kg	S/. 150.00
	Blanqueamiento	Unidad	S/. 80.00
	Coronas(Material)	Unidad	S/. 120.00
	Silicona	Unidad	S/. 85.00
	Yeso	Kg	S/. 5.00
Ortodoncia	Alginato	Kg	S/. 20.00
	Espaciadores	Unidad	S/. 2.00
	Separadores	Unidad	S/. 2.00
	Alambre	metro	S/. 1.00
	Brakets	Kit	S/. 80.00
	Modelos de arcada	Unidad	S/. 32.00
	Cementos	Kg	S/. 20.00
	Ligas	Kit	S/. 1.00
	Alginato	kg	S/. 20.00
	Acrílico	porción	S/. 1.00
	Resina	Jeringa	S/. 46.00
	Topes	Juego	S/. 1.00
Endodoncia	Fresas de Desgaste	Unidad	S/. 6.00
	Conos de gutapercha	kit	S/. 29.00
	Conos de algodón	kit	S/. 28.00
	Fresas de desgaste	Unidad	S/. 6.00
	Endofrost	Spray	S/. 30.00
	Vaselina	Frasco	S/. 2.00
	Anestesia Tópica	frasco	S/. 25.00
	Anestesia Local	Cartucho	S/. 1.00
	Agujas de anestesia Cortas/Largas	Unidad	S/. 0.50
	Algodón	Kg	S/. 6.00
	Gomas dique	Unidad	S/. 1.00
	Arco de Young	Unidad	S/. 15.00
	Seda Dental	Unidad	S/. 7.00
	Eyector de saliva	Unidad	S/. 0.50
	limas Tipo K, tipo H	Kit	S/. 42.00
	Gasa	Kg	S/. 15.00
	Topes de silicona	Unidad	S/. 5.00
	EDTA	Frasco	S/. 59.00
	Formocresol	Frasco	S/.15.00
	Hipoclorito de sodio	Frasco	S/. 36.00
	Clorexidina	Frasco	S/. 25.00
	Hidroxido de calcio	Frasco	S/. 31.00
	Suero	Frasco	S/. 5.00
Alcohol	Frasco	S/. 10.00	
Cemento resinoso	Jeringa	S/. 51.00	

Periodoncia	Sonda Periodontal	Unidad	S/. 33.00
Periodoncia Operatoria Dental	Raspadores	Unidad	S/. 74.00
	Curetas	Unidad	S/. 22.00
	Limas para hueso	Unidad	S/. 37.00
	Bisturí	Unidad	S/. 0.50
	Elevadores	Unidad	S/. 13.00
	Sutura	Unidad	S/. 6.00
	Hilo Dental	Unidad	S/. 6.00
	Copas de hule	Unidad	S/. 5.00
	Pulidor con chorro de polvo	Unidad	S/. 2.00
	Afilador de curetas	Unidad	S/. 8.00
	Amalgama de Plata	Capsula	S/. 4.00
	Operatoria Dental Implantología	Resina	Jeringa
Ac Ortofosforico		Frasco	S/. 90.00
Ac Poliacrílico		Unidad	S/. 49.00
Fresas de pulir		Unidad	S/. 6.00
Discos de pulir		Unidad	S/. 3.00
Tiras de pulir		Frasco	S/. 1.00
Adhesivo dentinario		Unidad	S/. 24.00
Cuñas de Madera		Kit	S/. 1.00
Alginato		Kg	S/. 20.00
Silicona		Kit	S/. 55.00
Cinta Matriz		Metro	S/. 1.00
Gutapercha		Unidad	S/. 1.00
Implantología Prótesis	Huecos	Unidad	S/. 113.00
	Macisos	Unidad	S/. 97.00
	Lisos	Unidad	S/. 49.00
	Roscados	Unidad	S/. 104.00
	Cilíndricos	Unidad	S/. 125.00
	Cónicos	Unidad	S/. 101.00
Prótesis	Alginato	Kg	S/. 20.00
	Yesos	Kg	S/. 6.00
	Silicona	Kit	S/. 55.00
	Ceras	Unidad	S/. 1.00
	Rejillas	Unidad	S/. 0.30
	Godiva	Unidad	S/. 1.00
	Dientes de Acrílico	Kit	S/. 30.00
	Metal	Kg	S/. 60.00
	Cerámica	Kg	S/. 80.00
Resina	Jeringa	S/. 46.00	
Fresas de Tallado	Unidad	S/. 6.00	

Figura 1: Productos y Materiales Odontológicos

Fuente: (Bermejo Galdos & Miranda Paredes , 2014) - Estudio de mercado para la implementación de una tienda distribuidora de materiales dentales para clínicas y centros Odontológicos en Arequipa metropolitana 2014

Los resultados muestran que las empresas en este mercado son estables pues tienen más de 5 años en el mercado en cuanto a los materiales dentales, el 21.4% realiza compras semanalmente, está representado por clínicas con un status medio, son quienes consumen sus productos durante la semana para luego realizar

una sola compra al finalizar la semana, el 41.4 % son quienes realizan compras mensualmente, ya son las clínicas más grandes , con mayor cantidad de pacientes y reconocidas dentro del mercado y tienen más de una sucursal, por lo que les resulta más fácil programar su compras y hacer los pagos al mes y finalmente esta el 37.1 % quienes realizan sus compras de acuerdo al stock diario, está representando por clínicas o centros más pequeños que no tienen una frecuencia de consumo muy alto por lo que la compra de las materiales dentales lo realiza cuando usa el producto. Según su análisis podemos afirmar que existe gran demanda de materiales dentales. Los tratamientos más comunes son la ortodoncia (32.9%) y la estética dental (41.4%).

Los pacientes atendidos por día van desde 5 a 10 personas, respecto de la calidad de los productos, se identificó una calidad regular. El gasto aproximado de gastos en materiales dentales al mes se estimó que un 42.9% gasta entre S/. 600 a S/.800 soles. El lugar más común donde se compran los materiales dentales es el centro de la ciudad de Arequipa en las Galerías Heresi. Por otro lado, el 37.1 % de las empresas consumen producto de la marca “Ultradent”, es una empresa de productos dentales. En la identificación de los competidores, se encontró que as principales empresas proveedoras en Arequipa son las empresas ADA (58.6%) y ODONTO (41.4%). Respecto de las oportunidades de mercado se encontró que un 91.4% de las empresas de odontología está dispuesta a comprar o adquirir materiales de otra distribuidora.

Es (Méndez Méndez & Cubero Abril, 2014) quien en la tesis denominada: “Plan de negocios para una empresa de importación y comercialización de equipo e insumos médicos y odontológicos”, de la Universidad de Cuenca en Quito tiene por objetivo analizar la factibilidad de crear una empresa que se dedique a la importación de equipos e insumos médicos y odontológicos. Los proveedores de los insumos se identificaron a los siguientes países: Brasil con un 50% de los productos a ser importados. Suiza con un 40% de los productos a ser importados y el 10% restante proveniente de Alemania, Estados Unidos y China. La inversión que este proyecto fue realizar un préstamo de 68.851,63 dólares, cuentan con un capital propio de 100.000,00 dólares en total se requerido de una cantidad total de 168.851,63 dólares.

Para (Camacho Vargas, 2016) en el trabajo para la obtención del título de ingeniero denominado: “Plan de Marketing para la Clínica de Especialidades Odontológicas Dentium Sustentado en la Importación de Insumos y Equipos desde China” cuyo objetivo es diseñar un plan de marketing para la clínica de especialidades odontológicas Dentium, es que hace un análisis de los insumos y equipos importados desde China para 2016. Realizando un diagnóstico institucional la clínica determinó la situación de la empresa mediante un análisis FODA y realizó una investigación de mercado que refiere a la importación de insumos procedentes de China, a lo cual los clientes respondieron que preferirían atenderse en una clínica que importara insumos de China.

El proceso de importación de China se planteó de la siguiente manera:

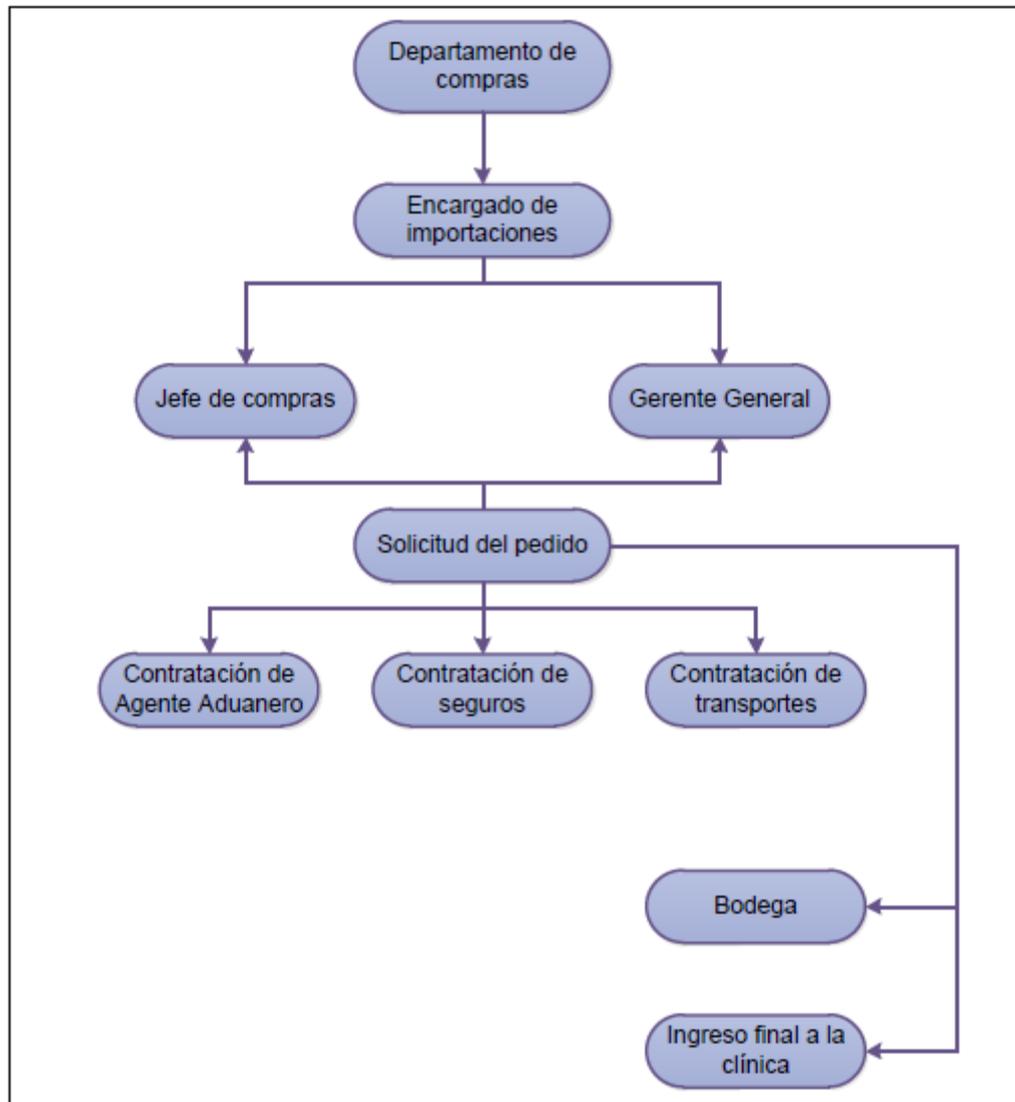


Figura 2: Diagrama de Importaciones

Fuente: Mario Camacho- Universidad Internacional del Ecuador

El modelo de Organización para la importación tiene los siguientes componentes y funciones según:

1. El departamento de compras se encarga de revisar los requerimientos de la clínica para brindar un servicio de calidad, además de establecer los productos que van a importar.

2. Posteriormente el departamento de compras, se encarga de realizar el pedido de los productos a importarse para que sean entregados al encargado de importaciones para su procedimiento correspondiente.
3. El encargado de las importaciones entrega la información con relación a la solicitud de los productos a importarse para de modo que el gerente autorice la compra de estos, además de que se realicen las cotizaciones pertinentes en relación a los costos, tiempo de importación, país del cual se importa el producto.
4. El jefe del departamento de compras en conjunto con el gerente se encargan de emitir la autorización de compra al encargado de las importaciones para que la misma se lleve a cabo.
5. El encargado de las importaciones realiza la solicitud de pedido al proveedor internacional y conjuntamente completa la documentación para la importación de los productos, así como la contratación del agente aduanero, el contrato del seguro correspondiente y demás requisitos necesarios para la correcta importación de los insumos para la clínica.
6. Una vez ejecutado el proceso de importación los productos ingresan a la bodega de la clínica, para posteriormente ser colocados en sus respectivos lugares.

Según el autor (Muñoz Bernal) en su trabajo de investigación hoy en día la radiología ha venido evolucionando y la innovación de equipos. Es por esto que en el área de la Salud la odontología es un tema fuerte no solo por el cuidado si no por la estética o gusto ya que en todo tratamiento odontológico se necesitan tomar radiografías dentales, y es por lo que estas radiografías afectan al medio ambiente por el mal manejo de los desechos que se tiene al innovar en nuevas tecnologías como los equipos de radiografía ecológica y sus usos de materiales que son las placas que aportan a la reducción del medio ambiente. El objetivo principal del trabajo de investigación es la prefactibilidad económica para la importación de equipos radiológicos ecológicos dentales. El tipo de investigación es descriptiva. El autor concluye que el plan de importación es viable debido a que genera una rentabilidad mayor encontrada en el mercado, lo que se reflejado

en la obtención de flujos de caja positivos durante los primeros cinco años con utilidades crecientes y que la viabilidad comercial para el plan de negocios es favorable ya que es un mercado donde hay escasos y con las nuevas tecnologías faciliten los procesos de las industrias.

En el trabajo de investigación de los autores (Mendez Mendez y Cubero Abril) analizaron todos los elementos que se deben de considerar para la creación y operación de una empresa dedicada a la importación y comercialización de equipos e insumos odontológicos. Se realizaron todos los estudios y análisis financieros, para determinar la factibilidad del proyecto. El objetivo principal de este plan de tesis es analizar la factibilidad de crear una empresa que se dedique a la importación y comercialización de equipos e insumos médicos y odontológicos. El autor concluye que es importante invertir en el área de salud teniendo muchas empresas que se dedican a la comercialización de insumos médicos y odontológicos, y en el austro de nuestro país la oferta de clínicas privadas duplicada a la oferta existente en cuanto a la atención pública.

Según la autora (Ricaurte Burgos), en su trabajo de investigación quiere comprobar la factibilidad de la creación de una empresa dedicada a la importación y comercialización de implantes odontológicos de la marca ML Implant System desde Argentina hacia Ecuador, por medio de uso de estrategias de marketing que se darán a conocer la nueva marca al 25% de implanto logos de Pichincha ya que en la sociedad la mala alimentación, los malos hábitos de higiene bucal , el fumar, etc. esto provoca la demanda de servicios odontológicos aumente ya sea en los tratamientos y los equipos deben de ser innovadores para mejorar la calidad del servicio. Por lo que surge el Consorcio ARDENTAL para llevar a cabo la importación y comercialización de implantes odontológicos a bajos precios porque existen variable macro y micro económicas que lo hacen factible. El objetivo principal es analizar y cuantificar la creación de la empresa ARDENTAL cuyo propósito durante los próximos 5 años es importar y comercializar en Quito implantes odontológicos provenientes de Argentina. El resultado al modelo financiero que se aplicó demostró que el proyecto es viable y que genera utilidades. La conclusión que llego la autora es que el importar los implantes odontológicos en lugar de prótesis dentales es un tratamiento nuevo dentro del

mercado ecuatoriano, pero esto varía en otras empresas por el precio y la calidad que es indispensable.

Para el caso de (Podestá Arzubíaga, 2011), considera que existe influencia entre los países que son fronterizos, que no solo comparten, en la mayoría de los casos, historias bélicas pasadas, sino que en el futuro buscan la competitividad, para que una logre prevalecer sobre la otra. Indica que la globalización no es un fenómeno homogéneo y compacto, sino todo lo contrario, siendo este tema más complejo en las regiones de ellos países fronterizos, como es el caso de Arica y Tacna, cuya visita de los pobladores del primero, lo hacen por fines de salud o los caracteres de cultura que se llegan a vincular en cada visita, dejando de lado la presencia militar que prevalecía con anterioridad. Indica como idea final que la sostenibilidad o desarrollo de Arica, no necesariamente se da por la inversión o interés que le presente el gobierno, sino que muchas veces es el flujo cultural que se pueda permitir, coincidiendo con van Kessel al indicar que en la cultura está el motor del desarrollo. Entonces, el autor señala que las culturas que se dan en las fronteras permiten el flujo de varios aspectos, dentro de ellos los de salud, permitirán siempre una oportunidad para la consolidación de empresas.

Por otro lado, (Bedoya Castrillón & López Montoya, 2017), consideran que los incentivos del comercio exterior, que se aprecian en las Zonas Francas, favorecen el desarrollo de las mismas, en especial aquellos bienes que son destinados a la producción de maquinarias, equipos, materia prima, insumos, repuestos entre otras que son empleados en aspectos industriales o en servicios. Indican que los bienes introducidos en las Zonas Francas, como el caso de las existentes en Colombia, permiten el no pago del Impuesto al valor añadido – 16% ni arancel alguno, cuyos promedios en ese país son de 11.5%, además, una vez producidos los bienes en la zona franca y salidos estos al mercado nacional, pierden la exención del impuesto a la renta. También indican que el almacenamiento y luego el destino de las mercaderías provenientes del extranjero, mantienen la liberación del pago del IVA por el tiempo ilimitado. Así también, el traslado de mercancías entre aeropuertos y puertos se desarrolla sin el pago alguno de arancel o de IVA. Se presenta también la autorización de regímenes de importación temporal de corto y largo plazo, por medio de la introducción de

zonas francas. Los productos que han pagado derecho de importación de Colombia, se considera como valor agregado nacional, así como la mano de obra que interviene. Si una mercadería requiere la certificación de alguna compañía esta se puede dar en la misma zona franca. Los autores, hacen las apreciaciones en Colombia, pero también citan de Perú a la ZOFRATACNA, la misma que se compone de zona franca y zona comercial, en un lugar cerrado, brindando diferentes servicios, centrados en operaciones logísticas y comerciales, con presencia de inversiones de países como Estados Unidos, Argentina, Pakistán, Corea, China, Japón, Italia e India.

Según (Zapata Ruiz & Urrutia Laura, 2017) en su estudio sobre zonas francas, hace un análisis de los beneficios de las zonas francas para el desarrollo de la economía de un país, el Perú carece de una regulación normativa e intención política por mejorar las tasas de inversión en el país en el sector industrial y exportaciones. En comparación con Chile y Colombia, en el Perú el esquema de las zonas francas no ha tenido éxito esto debido a diversas y confusas reglamentaciones, flexibilidad para los cambios a nivel regulatorio en códigos únicos, las actividades reguladas en ZOFRATACNA temporalmente exentas de impuestos, falta de afectación, las actividades están orientadas principalmente para la fabricación, reparación, ensamblaje y similares, y en el caso de servicios a una lista cerrada de operaciones permitidas.

Para (Martínez Arias & Trujillo Echevarrú, 2017) en su tesis ZOFRATACNA y Zona franca en Pereira, cuyo objetivo es comprender los conceptos y los mecanismos de los diferentes tipos de zonas francas que están establecidas en un país determinado, diferenciando las características esenciales de cada una de ellas, para ello se buscó los aspectos más fuertes de las zonas francas. El autor analizó el rol que debe cumplir la Zona Franca. De acuerdo con la Ley 1004 del 2005, una Zona Franca se define como un área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios o actividades comerciales, bajo una normativa especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas Zonas se consideran fuera del Territorio Aduanero Nacional (TAN) para efectos de los impuestos a las importaciones y a las

exportaciones. También se analiza la finalidad de la Zona Franca, estas deben ser instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital, ser un polo de desarrollo que promueva la competitividad en las regiones donde se establezca, desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia, y buenas prácticas empresariales, promover la generación de economías de escala, simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

Según (Muñoz Flores, 2011) en su tesis “El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna y su influencia en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA”, se analizó la historia de la creación de las zonas francas, estas han servido para la generación de empleo, para el desarrollo de las exportaciones de manufacturas, romper la barreras de proteccionismo dando paso a diferentes actores físicos, humanos y legales constituidos de forma unilateral por las naciones, con la finalidad de buscar una ventaja competitiva. Para generar una mayor ventaja dentro de las naciones o conglomerados económicos, se debe tener en cuenta un nivel de importaciones, exportaciones y capacidad productiva de industrias internas dentro del proceso de adjudicación de capitales para la creación de las ventajas competitivas necesarias para la óptima utilización de los recursos.

El autor (Ganoza Alemán, 2017) identifica zonas económicas especiales en el Perú a través de la historia, que se describen a continuación:

Evolución de las ZEE en el Perú

- 1989 ZOTAC.
- 1989 Zonas Francas industriales de Paita, Ilo y Matarani.
- 1996 Ceticos de Tacna, Ilo, Matarani y Paita.
- 1998 Ceticos Loreto.
- 2001 Zonas Franca y Comercial de Tacna (Zona Fratacna)
- 2006 ZEEDE PUNO.
- 2011 Ceticos de Tumbo.
- 2016 Zonas especiales desarrollo.

(Espinoza León , 2013) en su tesis “La reserva de ley y su aplicación al régimen tributario especial de la zona franca y zona comercial de Tacna” tiene por objeto de estudio el impacto de la Sentencia Exp. N° 0016-2007-PI/TC al hablar de un principio de Reserva Absoluta de Ley, aplicado a los beneficios tributarios otorgados a una determinada zona geográfica de nuestro país, específicamente para el caso de la Zona Franca y Zona Comercial de Tacna. La regulación constitucional del Art. 79 de la actual Constitución Política del Perú (CPP) informa que el establecimiento de un tratamiento tributario especial a determinadas zonas del país constituye una materia que sólo puede ser regulada por una ley del Congreso del República, es decir no puede delegarse su regulación al Poder Ejecutivo. Con ello, se advierte que el constituyente mediante el Principio de Reserva Absoluta de Ley, ha puesto límite a que dicho tratamiento tributario especial pueda establecerse sobre la base de criterios subjetivos o de oportunidad política. El Régimen Tributario de la Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, sí vulnera el Principio Constitucional de Reserva Absoluta de Ley debido a que no se ha respetado cabalmente el procedimiento de aprobación de dicho conjunto normativo de conformidad con el último párrafo del Art. 79 de la Constitución Política del Perú, respecto de lo cual se colige que no se tiene un concepto claro y completo del principio en mención.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTO TEÓRICO CIENTÍFICO

2.1 PARÁMETROS DE CALIDAD EN LOS PRODUCTOS IMPORTADOS

Según el Manual de Buenas Prácticas de Manufactura de Insumos de Uso Médico – Quirúrgico u Odontológico Estériles y Productos Sanitarios Estériles, se establecen los parámetros de calidad que garantice que los productos fabricados ofrezcan y conserven sus parámetros de calidad. En especial, interesan los parámetros relacionados a los materiales y productos terminados que corresponden a los siguientes puntos:

1. Al recibir las materias primas, deben revisarse los contenedores para comprobar que el envase y sello no hayan sido alterados y que haya concordancia con el pedido.
2. Si un envío de materiales está compuesto por diferentes lotes, cada lote debe considerarse independiente para el muestreo.
3. Las materias primas deben ser dispensadas solamente por las personas designadas, de conformidad con un procedimiento escrito.
4. Las materias primas almacenadas, deben estar etiquetadas consignando los siguientes datos:
 - a) Nombre comercial del producto y código del mismo si lo tiene, dado por la empresa;
 - b) Fecha de recepción;
 - c) Nombre del proveedor y número de lote;
 - d) Cantidad total y número de contenedores recibidos;
 - e) Fecha de expiración si la tiene;
 - f) Número de análisis;
 - g) Firma de la persona que analizó;
 - h) El contenedor donde se tomó la muestra debe ser identificado; y

- i) Fecha de reanálisis si se requiere.
- 5. El muestreo debe ser representativo del lote y efectuado por personal competente.
- 6. En el muestreo y en la pesada deben tomarse las precauciones para evitar la contaminación cruzada y devolver a su ubicación original para evitar confusión.
- 7. Los insumos deben pesarse en recipientes limpios, balanzas verificadas y de acuerdo al peso a determinar, o directamente, en la cuba de elaboración.
- 8. La adquisición, manipulación y control de los materiales de empaque, debe efectuarse de la misma manera que en el caso de las materias primas.
- 9. Los materiales impresos deben almacenarse en condiciones seguras, para evitar que personas no autorizadas tengan acceso a ellos.
Todo material de empaque desactualizado u obsoleto debe ser destruido, y debe registrarse el destino que se le asigna.
- 10. Las especificaciones de calidad deben ser establecidas en estrecha colaboración con los departamentos involucrados.
- 11. En el muestreo y en la pesada deben tomarse las precauciones para evitar la contaminación cruzada y devolver a su ubicación original para evitar confusión.
- 12. Los materiales e insumos rechazados, deben ser identificados y almacenados separadamente en áreas restringidas. Deben ser devueltos a los proveedores, o destruidos.
- 13. En casos excepcionales se podrá reprocesar los productos rechazados, y solo será permitido sino se ve afectada la calidad del producto y si se efectúa de conformidad con un proceso bien definido, autorizado y validado. (DIGEMID, 2000).

2.2 ZONA FRANCA TACNA

La Zona Franca de Tacna es un espacio privilegiado dentro del territorio nacional, que ofrece una serie de beneficios tributarios y aduaneros para las empresas que

desarrollen actividades industriales, agroindustriales, ensamblaje, maquila y servicios, dentro de los cuales se incluyen el almacenamiento, distribución, embalaje, desembalaje, envasado y rotulado, clasificación, exhibición; además de actividades de reparación, mantenimiento y/o reacondicionamiento de maquinarias, motores y equipos para la actividad minera; actividades de call center y desarrollo de software.

Las mercancías que se internen en esta Zona Franca se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un régimen especial en materia tributaria y aduanera.

Se ubica en la región fronteriza de Tacna en el centro de la Costa Pacífico de Sudamérica, compartiendo frontera con países como Bolivia y Chile; y a través del mar con toda la Cuenca del Pacífico. (ZOFRATACNA, s.f.)



Figura 3 Mapa de Influencia de las ZOFRATAACNA

Fuente: ZOFRATAACNA

2.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LAS ZOFRATAACNA

Régimen Especial en la Zona Franca

Según la (LEY 27688), Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna establecen los lineamientos arancelarios para el caso de las importaciones tenemos los siguientes casos:

Según la Ley 27688, artículo 2 se entenderá por Zona Franca a la parte del territorio nacional perfectamente delimitada en la que las mercancías que en ella

se internen se consideran como si no estuviesen en el territorio aduanero para efectos de los derechos e impuestos de importación, bajo la presunción de extraterritorialidad aduanera, gozando de un *régimen especial* en materia tributaria de acuerdo a lo que se establece en la presente Ley.

Según el artículo 14 menciona que el ingreso y la salida de mercancías de la Zofratacna procedentes del exterior se efectúan por cualquier aduana autorizada en el territorio nacional, con la sola presentación de la solicitud de traslado de mercancía a la Zofratacna o acogiéndose a los tratados, convenios o acuerdos internacionales de transporte de carga.” A la ZOFRATACNA podrán ingresar, mercancías, provenientes del exterior, del resto del territorio nacional, de la Zona de Extensión y de los CETICOS. El ingreso, salida y traslado de mercancías a través de las aduanas del país, hacía y desde la ZOFRATACNA, así como el traslado de mercancías de la ZOFRATACNA hacia y desde los CETICOS y Zona de Extensión, será autorizado por SUNAT. “Los documentos de embarque deben indicar que las mercancías tienen como destino la Zofratacna y que están consignadas a un usuario; y, en el caso de existir un contrato de arrendamiento financiero entre una entidad financiera y un usuario, son consignadas a nombre de la entidad financiera con la que el usuario haya suscrito dicho contrato. En este caso, las mercancías deben ser utilizadas por los usuarios en las actividades que están autorizados para realizar. El artículo 18 menciona respecto de la Zona Comercial que para los efectos de la Ley, se entenderá como Zona Comercial al área geográfica determinada en el Artículo 4 (La Zona Comercial de Tacna corresponde a la actual Zona de Comercialización de Tacna y comprende el distrito de Tacna de la provincia de Tacna, así como el área donde se encuentran funcionando los mercadillos en el distrito del Alto de la Alianza de la provincia de Tacna.), en la que las mercancías que en ella se internen, que se encuentran en la relación *de bienes susceptibles de ser comercializados* en dicha zona y que se han internado a través de los depósitos francos de la Zofratacna, están exoneradas del impuesto general a las ventas (IGV), impuesto de promoción municipal (IPM) e impuesto selectivo al consumo (ISC), así como de todo impuesto creado o por crearse, incluso de los que requieren de exoneración expresa, pagando únicamente un arancel especial, siempre y cuando procedan de:

- a. Terceros países y sean ingresadas por las aduanas de Ilo, Matarani, así como por el aeropuerto de Tacna, por el muelle peruano en Arica -de acuerdo al Tratado de 1929, su Protocolo Complementario, el Acta de Ejecución de 1999 y su reglamento, así como los acuerdos complementarios que de ellos deriven- y por los puntos de ingreso aduanero autorizados en la frontera con Brasil y Bolivia.

Para efecto de lo dispuesto en el párrafo anterior, en el caso de mercancías desembarcadas en otro muelle del puerto de Arica, estas deberán ser trasladadas vía terrestre al muelle peruano en Arica, para su control aduanero y posterior transporte a la ZOFRATACNA.

- b. Terceros países y sean ingresadas por otras zonas especiales de desarrollo económico: Ceticos y Zonas Francas.
- c. La zona franca, incluida su zona de extensión, y sean resultantes de los procesos productivos de las actividades de industria, agroindustria, maquila y ensamblaje.

Asimismo, los usuarios de la Zona Comercial pueden realizar la venta de mercancías nacionales o nacionalizadas, con el pago de los tributos correspondiente a dicha operación, correspondiendo a la SUNAT verificar su cumplimiento y el control de dichas mercancías

En el Artículo 19, respecto del Arancel Especial, su distribución y lista de bienes, se establece que, por decreto supremo, refrendado por los ministros de Economía y Finanzas, de Comercio Exterior y Turismo y de la Producción; se establecerá el arancel especial y su distribución, conforme a la Ley N° 27825. Por decreto supremo, refrendado por los ministros de Economía y Finanzas, de Comercio Exterior y Turismo y de la Producción, previa opinión del Comité de Administración de la ZOFRATACNA, se establecerá la relación de bienes susceptibles de ser comercializados en la Zona Comercial de Tacna.

Se establece el porcentaje del Arancel Especial a que se refiere la Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna DECRETO SUPREMO N° 142-2008-EF EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA CONSIDERANDO: Que, el artículo 19° de la Ley N° 27688, Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, modificado por el Artículo 1° del DS 142-2008-EF establece el

porcentaje del Arancel Especial en 6% el Arancel Especial a que se refiere el artículo 19° de la Ley N° 27688, Ley de Zona Franca y Zona Comercial de Tacna, modificada por el artículo 8° de la Ley N° 28599, para los bienes provenientes de terceros países que, a través de los depósitos francos, se internen para su comercialización en la Zona Comercial de Tacna, conforme lo establece el artículo 18° de la citada Ley. El Arancel Especial se aplicará sobre el valor CIF aduanero o sobre el valor de adquisición de los bienes por el usuario de la Zona Comercial de Tacna, el que resulte mayor.

Según el Artículo 26 de la Ley 27688, se establece también lineamientos acerca de la importación de equipos y maquinarias, herramientas, repuestos y materiales de construcción a la ZOFRATACNA. La importación goza de un régimen especial de suspensión del pago de derechos e impuestos de aduanas y demás tributos que gravan la importación.” El régimen especial de suspensión a que se refiere el párrafo anterior alcanza a los bienes en tanto permanezcan al servicio de las actividades desarrolladas dentro de la ZOFRATACNA.

Dichos bienes pueden internarse al resto del país, previo cumplimiento de las normas administrativas aplicables a las importaciones y el pago de los derechos de importación correspondiente al valor residual del bien de acuerdo a los procedimientos establecidos por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Por otro lado, se establece se aprueba la ampliación y adecuación con el Arancel de Aduanas 2012 de la lista de mercancías que pueden ingresar a la Zona Comercial de Tacna mediante el DS N° 178-2012-EF establece:

Que, conforme al artículo 18° de la Ley N° 27688, modificada por las Leyes Nos. 27825, 28599 y 29739, las mercancías que se internan a la Zona Comercial de Tacna desde terceros países, a través de los depósitos francos de la ZOFRATACNA, gozan de exoneraciones tributarias, pagando únicamente un Arancel Especial; Que, el artículo 19° de la citada Ley y sus modificatorias, establece que por Decreto Supremo, refrendado por los Ministros de Economía y Finanzas, de Comercio Exterior y Turismo y de la Producción, previa opinión

del Comité de Administración de la ZOFRATACNA, se establecerá la relación de bienes susceptibles de ser comercializados en la Zona Comercial de Tacna;

En consecuencia, el grupo de trabajo ha emitido su aprobación para la ampliación de subpartidas nacionales cuyos productos se podrán comercializar en la Zona Comercial de Tacna; (DECRETO SUPREMO N° 178-2012-EF, 2012)

Por otro lado, por la naturaleza del negocio además de las leyes acerca de los e establecimientos de importación la DIGEMID (Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas) establece requisitos para la importación de medicamento e insumos odontológicos, que se detallan a continuación:

2.4 REQUISITOS PARA LA IMPORTACIÓN DIGEMID

Sin perjuicio de la documentación general requerida para las importaciones de productos, se requiere adicionalmente presentar lo siguiente:

1. Copia de la Resolución que autoriza el registro sanitario del producto o dispositivo, certificado de registro sanitario del producto o dispositivo importado del producto, según corresponda.
2. Identificación del embarque por lote de fabricación (para el caso de equipos biomédicos se acepta número de lote o serie) y fecha de vencimiento del producto o dispositivo, según corresponda. Para el caso de productos sanitarios, se requiere lote, serie o código de identificación.
3. Para derivados de plasma humano, un certificado de negatividad de HIV, Hepatitis B y C.
4. Para productos biológicos derivados de ganado bovino, ovino y caprino, un certificado de negatividad de encefalopatía espongiormo bovina;
5. Copia de certificado de análisis o protocolo de análisis del lote que ingresa según corresponda de acuerdo al tipo de producto o dispositivo. (*No aplica para Equipos Biomédicos*)
6. Copia del certificado de Buenas Prácticas de Manufactura vigente del fabricante emitido por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos,

Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios. Se aceptan los certificados de Buenas Prácticas de Manufactura emitido por la autoridad competente de los países de alta vigilancia sanitaria y los países con los cuales exista reconocimiento mutuo. En el caso de medicamentos herbarios de uso tradicional, y galénicos importados, se acepta el Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura emitido por la Autoridad o Entidad Competente del país de origen. En el caso de productos dietéticos y edulcorantes importados, se acepta el Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura o su equivalente emitido por la Autoridad o Entidad Competente del país de origen. ***Para el caso de dispositivos se acepta el documento que acredite el cumplimiento de buenas prácticas específicas a los tipos de dispositivo de acuerdo al nivel de riesgo emitido por la autoridad o entidad competente del país de origen.*** Se exceptúa de este numeral a los productos sanitarios;

7. Para equipos biomédicos de tecnología controlada que emiten radiaciones ionizantes, copia de la autorización para la importación del equipo emitida por el instituto peruano de energía nuclear - ipen o la autoridad competente en la materia.

2.5 PROCESO DE IMPORTACIÓN

Para la ley peruana la importación es el proceso o acción de traer mercadería y hacerla ingresar en el territorio nacional, este ingreso de mercadería debe ser realizado de manera legal, ya sea para fines de uso personal o comercialización.

De acuerdo a lo explicado en la párrafo anterior podemos desprender dos tipos de importación, que van a depender del fin y monto del consumo. El despacho simplificado de importación, es utilizado cuando se desea importar productos sin valor comercial, hace referencia a obsequios o regalos que no superen los US\$ 1,000 o artículos considerados como mercancía que no tengan un valor mayor a US\$ 2,000, en el segundo el encargado de la importación deberá presentar una *Declaración Simplificada de Importación*.

Resulta fundamental explicar que nuestro país es uno de los países que mayor mercado de importación presenta, para los expertos se considera como un mercado que se encuentra en expansión constante, de acuerdo a la Sunat al Perú llegan más del 80% de importaciones que provienen de china, Estados Unidos, Brasil, México, Colombia, Chile, Alemania, Corea del Sur, Japón, India, Ecuador, Canadá, Italia, Argentina y España. (SUNAT, 2019)

Requisitos para la importación – SUNAT

- Tener inscripción en el registro único de contribuyentes (RUC).
- Contar con la habilitación en el RUC para poder realizar actividades de importación.
- Que el domicilio fiscal registrado en el RUC no se encuentre en la condición de no habido.
- Presentar todos los documentos y formularios necesarios para la importación.

Costos para importar mercancía

Toda importación de mercancía se encuentra sujeta a pago de tributos. Para poder determinar el valor de los tributos que se deben pagar se toman en cuenta dos situaciones:

- **Identificación de la sub partida nacional:** la SUNAT cuenta con un registro de clasificación arancelaria, a través del cual asigna a cada uno de los tipos de mercancía un código de 10 dígitos, la sub partida nacional. A partir de este código se calculan los tributos y tasas a pagar para la importación.
- **Valoración de la mercancía:** La SUNAT realiza una revisión y posterior valoración de la mercancía que ingresa a nuestro territorio con el objetivo de darle una valoración, a partir de la cual se le asignaran las tasas y tributos, se toma como base la sub partida nacional.

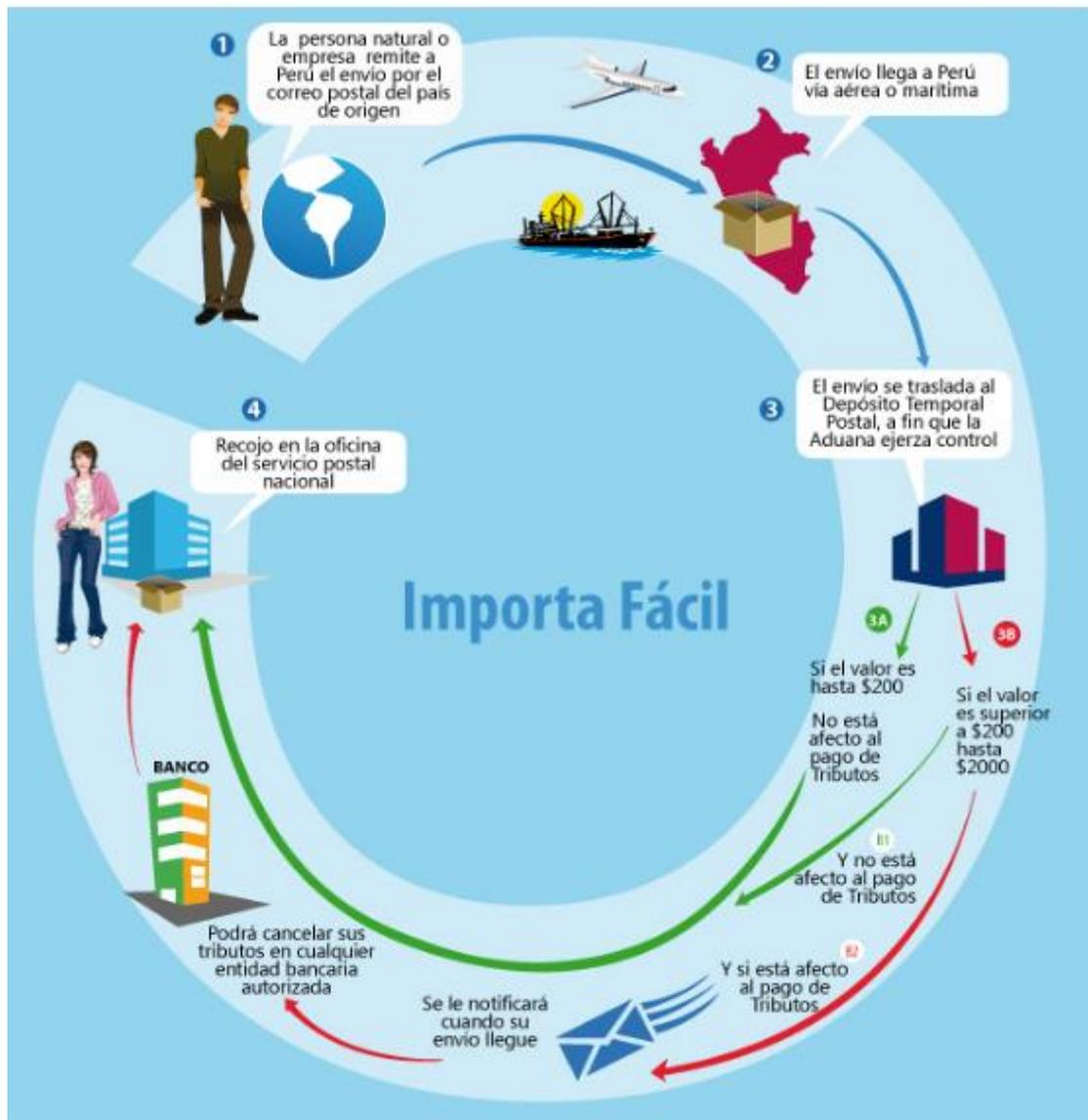


Figura 4: Proceso importa fácil.

Fuente: SUNAT

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 HIPÓTESIS

3.1.1 Hipótesis general

Los beneficios tributarios de la Zona Franca si promueven la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en Tacna.

3.1.2 Hipótesis específicas

- ✓ Los beneficios tributarios que se aprecian en las zonas francas del Perú son cero impuestos.
- ✓ El registro de importación para 05 productos de partidas arancelarias: 3006.40.10.00, 3306.90.00.00, 3407.00.20.00, 9018.41.00.00 y 9021.29.00.00 mantiene una pendiente positiva.
- ✓ La investigación de mercado para la implementación de una empresa importadora de insumos y equipos odontológicos en la Zona Franca Tacna es directa, es decir, positiva, mayor crecimiento poblacional mayor demanda de servicios.
- ✓ El monto de inversión necesario para la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca, será de S/ 10,000.
- ✓ Los resultados tributarios, económicos y financieros proyectados serán positivos para la inversión.

3.2 VARIABLES

3.2.1 Variable dependiente

Esta es considerada como la implementación de una empresa importadora.

3.2.2 Variable independiente

Esta variable es: Beneficio Tributario

VARIABLE	SUB VARIABLE	INDICADOR	Escala de medición
Variable Dependiente: Implementación de una empresa importadora	Impuestos	Arancel especial	Nominal
	Mercado	1. Demanda 2. Oferta 3. Oferta Propuesta	Ordinal Ordinal Ordinal
	Organización	1. Legal 2. Tributaria 3. Económica	Nominal Nominal Nominal
	Inversiones	1. Fija 2. Intangible 3. Capital de Trabajo	Nominal Nominal Nominal
	Enfoque Económico	1. Financiamiento 2. Ingresos 3. Egresos 4. Estados financieros	Razón Razón Razón Razón
Variable Independiente: Beneficio Tributario	Zona Franca de Tacna	1. Legalidad 2. Desviación Estándar 3. Ley Promoción fronteriza 4. Restricciones 5. Convenios 6. Ubicación 7. Indicador 8. Operatividad 9. Rutas de acceso	Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal Nominal

Elaboración: propia

3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Investigación de acuerdo al reglamento de calificación y registro de Investigadores en Ciencia y Tecnología del SINACYT es de tipo aplicada, por relacional y por el tiempo de intervención es prospectiva.

3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es de tipo cuantitativo, debido a que le permite al investigador la realización de análisis de fenómenos mediante diversas formas estadísticas.

3.5 AMBITO DE ESTUDIO

El ámbito de investigación es la ciudad de Tacna para el año 2017

3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.6.1 Unidad de estudio

La unidad de estudio es la Zona Franca Tacna

3.6.2 Población

Según el Colegio Odontológico del Perú (COP), hay 32 mil 700 cirujanos dentistas (Colegio Odontológico del Perú, 2019). Como la población a estudiar son los cirujanos dentistas de la ciudad de Tacna, contamos con un total de 352 clasificados dentro del sector privado, a partir de los cuales se realizará el muestreo.

3.6.3 Muestra

Se considera una muestra a conveniencia, siendo incluyentes los profesionales odontológicos.

Trabajando con una $Z=1.29$

Con un nivel de significancia de 0.1

$$\sigma = 0.5$$

Muestra total = 40 profesionales odontólogos en pleno ejercicio de sus funciones.

Para lograr este cálculo, se consideró lo siguiente:

- Existe por lo menos un odontólogo en un centro de atención odontológica
- Se considera esta muestra como mínimo en una hipótesis de una cola, pero se buscará la mayor cantidad posible de participación.
- Será la muestra a emplear dentro de un escenario pesimista, puesto que se dará la presencia en Zofratacna, para alcanzar un mercado nacional, sin embargo para efectos de la investigación, se someterá el mismo a resultados a obtener sólo en Tacna.

La fórmula de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Nz^2\sigma^2}{(N-1)e^2 + z^2\sigma^2} =$$

Además, cabe señalar que la cantidad de competidores directos no existe, al no haber nadie en ZOFRATACNA, pero indirectamente en Tacna son 4.

La muestra son 40 empresas/sociedades:

- 1 CONSULTORIO ODONTOLOGICO SAN ANTONIO
- 2 CONSULTORIO ODONTOLÓGICO "DENTALI"
- 3 DENTDENT TACNA
- 4 CONSULTORIO ODONTOLOGICO "ODONTO"
- 5 CONSULTORIO ODONTOLOGICO VIRGULA
- 6 DENTAL UNIVERSAL X
- 7 CONSULTORIO ODONTOLÓGICO PEDROSO
- 8 CONSULTORIO AVENIDA
- 9 CONSULTORIO ODONTOLÓGICO BARRA
- 10 CONSULTORIO DENTAL "SAN CARLOS"
- 11 CONSULTORIO DENTAL TERESA
- 12 CONSULTORIO ODONTOLOGICO "SERVIX"
- 13 CONSULTORIO DENTAL BELO MONT
- 14 CONSULTORIO DENTAL JK
- 15 CONSULTORIO ODONTOLÓGICO "O & G "
- 16 CONSULTORIO ODONTOLOGICO ESTETICA
- 17 DENTO BAG TACNA
- 18 CONSULTORIO ODONOTLOGICO SALUDENTA
- 19 CONSULTORIO ODONTOLÓGICO "SPA VIDA"
- 20 CONSULTORIO DENTIC MAS
- 21 STETICA DENTAL
- 22 MASTER DENTIN
- 23 VILA NUEVA SONRISA
- 24 DENTOCAPLUR
- 25 ODONTOMAR
- 26 CONSULTORIO ODONTO "DENTAL PLUG"
- 27 CONSULTORIO ODONTOLÓGICO "NOVAVIDA"
- 28 DELUX ODONTO
- 29 SOL CENTRO ODONTOLOGICO

30	CONSULTORIO ODONTO VG
31	CENTRO ODONTO SAN PUEBLO S.A.C.
32	MULTIDENTISTAS
33	DUXIDENT
34	PRODENT INTEGRAL
35	DENTOLOGIA SPA ODONTOLOGICO
36	ESTETICA DENTAL BBC
37	DENTAUIROS ODONTOLOGIA
38	ESTETICA DENTAL BORACEIA
39	MUSSI - ODONTOLOGIA INTEGRAL
40	CONSULTORIO DENTAL "SANTA MADRE"

3.7 TECNICAS E INSTRUMENTOS

3.7.1 Técnicas

El proceso de recolección de datos se dará de fuentes primarios y secundarios. Para el caso de fuentes secundarias se empleará fichas bibliográficas y documentales, mientras que los instrumentos para el caso de las fuentes primarias serán un cuestionario y una ficha de entrevista semiestructurada.

Las técnicas de recolección son las encuestas y entrevistas a los profesionales odontólogos en ejercicio de su profesión.

3.7.2 Instrumentos

El instrumento usado fue un cuestionario y una ficha de cotejo.

CAPÍTULO IV

LOS RESULTADOS

En el presente capítulo presentará los resultados obtenidos a lo largo de la investigación.

4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

Para poder obtener la información referente a la instalación de las empresas en la ZOFRATACNA, fue necesaria la realización de una visita hacia las oficinas administrativas.

Debido a que a pesar que la normatividad se encuentra en la internet, fue necesario asistir a las oficinas administrativas de ZofraTacna para poder entrevistarse con los funcionarios de la misma, durante la entrevista, con una duración aproximada de 1 hora, se realizaron preguntas pertinentes de acuerdo al tema que se busca abarcar, los encargados nos explicaron los procesos que todos los que deseen ingresar a este ambiente deben de seguir. Así mismo observar que el aprovechamiento de estos beneficios mantiene espacios, es decir, existe disponibilidad de ambientes para poder licitar y ser beneficiado.

Lo interesante del trabajo de campo, fueron las facilidades proporcionadas por ZofraTacna, lo único no permitido son las fotografías en el recinto.

Por el lado de la recolección de información, empleando las encuestas, pues la muestra a conveniencia se aplicó a odontólogos con una antigüedad de 34 años y otros recientemente instalados, con seis meses, sin embargo la mayoría se encuentra con un tiempo promedio de 8 años en el mercado, con una moda de 10 años y una mediana de 7 años.

Se hizo un mapeo de ubicación de los consultorios y clínicas donde laboran los odontólogos y se procedió a la visita a cada uno, para lo cual se establecía una cita con cada odontólogo, indicando el objetivo del presente trabajo de investigación y el tiempo que tardarían en poder llenar la encuesta en su

totalidad (no mayor a treinta minutos). No todos desearon colaborar, por lo que se tuvo que visitar al triple de lo que se consideró en la muestra a conveniencia.

Se debe de indicar que el celo profesional, por llamarle de alguna forma, se encuentra en este sector, siendo esta una de las principales causas por la que no todos colaboraron con la información requerida.

4.2 DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

El uso de las hojas de cálculo y el software estadístico, permitió el diseño final para la presentación de resultados.

4.3 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para el presente punto se considera tres aspectos: el primero relacionado a la información recopilada en el campo, el segundo a la propuesta que se da y por último el comparativo de la propuesta con el escenario.

4.3.1 Resultados Generales

Tabla 1 Tipo de constitución del consultorio

Tipo de constitución	Frecuencia	Porcentaje
Persona natural	17	42.5%
EIRL	16	40.0%
SRL	4	10.0%
SAC	3	7.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 1 se muestra el tipo de constitución del consultorio, como se puede observar el 42.5% es persona natural, el 40% es E.I.R.L, como es posible observar la mayoría de los profesionales en odontología de la

ciudad de Tacna evaluados prefiere realizar la constitución de su consultorio como persona natural.

Tabla 2 Años en el mercado

Años en el mercado	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5 años	17	42.5%
Entre 6 a 10 años	16	40.0%
Entre 11 a 15 años	4	10.0%
Entre 16 a 20 años	1	2.5%
Más de 26 años	2	5.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 2 se puede apreciar los años en el mercado del consultorio, como se puede observar un 42.5% tiene menos de 5 años en el mercado y un 40% tiene entre 6 a 10 años en el mercado, un 10% tiene entre 11 a 15 años en el mercado, un 2.5% tiene entre 16 a 20 años en el mercado y un 5% tiene más de 26 años en el mercado. Existe una gran cantidad de odontólogos que aceptaron colaborar en el estudio que cuentan con una experiencia en el mercado mayor a 6 años, lo cual le confiere la experiencia necesaria para poder seleccionar y reconocer los productos de calidad en su práctica profesional.

Tabla 3 Años como profesional

Años como profesional	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 5 años	12	30.0%
Entre 6 a 10 años	15	37.5%
Entre 11 a 15 años	9	22.5%
Entre 16 a 20 años	3	7.5%
Más de 26 años	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 3 muestra los años ejercidos como profesional odontólogo, como se puede observar un 37.5% de los odontólogos ejerce entre 6 a 10 años su profesión, un 30% ejerce menos de 5 años su profesión. Al igual que en la tabla anterior se encuentra que existe una gran mayoría de odontólogos que cuentan con más de 6 años de experiencia profesional, lo que refuerza el sentido de experticia al momento de realizar las compras o pedidos de materiales odontológicos.

Tabla 4 Régimen tributario

Régimen Tributario	Frecuencia	Porcentaje
No opina	5	12.5%
MYPE	14	35.0%
Especial	2	5.0%
General	8	20.0%
Por definir	10	25.0%
R/H	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 4 muestra el régimen tributario al que se acoge el consultorio, como se puede observar el 35% se acoge al régimen MYPE, un 25% aún está por definir a que régimen se acogerá, un 20% se acoge al

régimen general. Se observa que a pesar que la mayoría de los odontólogos evaluados se acoge al régimen MYPE, existe una gran cantidad de los cuales todavía no se han definido por cual acogerse.

Tabla 5 Cantidad de clientes promedio atendido por mes

Cantidad de clientes promedio atendido por mes	Frecuencia	Porcentaje
De 5 a 10	8	20.0%
De 11 a 20	8	20.0%
De 21 a 30	3	7.5%
De 31 a 40	4	10.0%
De 41 a 50	3	7.5%
De 61 a 70	2	5.0%
De 71 a 80	1	2.5%
De 81 a 90	1	2.5%
De 91 a 100	5	12.5%
De 101 a 110	1	2.5%
Más de 120	4	10.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 5 muestra la cantidad de clientes promedio atendido por mes, como se puede observar un 20% menciona que atiende de 5 a 10 clientes por mes y un 20% indica que atiende de 11 a 20 clientes por mes. En la tabla se observa que el flujo de pacientes que tienen en cada mes varía entre 5 y 20, generando de esta manera una gran variación que puede ser producto de la localización del establecimiento o publicidad.

Tabla 6 Nivel promedio de ingresos brutos al mes

Nivel promedio de ingresos brutos al mes (soles)	Frecuencia	Porcentaje
No opina	2	5.0%
De 1000 a 3,000	6	15.0%
De 3001 a 6,000	16	40.0%
De 6,001 a 9,000	6	15.0%
De 10,001 a 20,000	3	7.5%
De 20,001 a 30,000	6	15.0%
Más de 50,000	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 6, se aprecia que la mayoría perciben más de S/ 3,000.00 y menos de S/ 6,000.00 (40%). Estos datos pueden entenderse en el valor que tienen cada uno de los tratamientos odontológicos.

Tabla 7 Cantidad de odontólogos laborando con usted

Cantidad de odontólogos laborando con usted	Frecuencia	Porcentaje
1	10	25.0%
2	15	37.5%
3	8	20.0%
4	3	7.5%
5	1	2.5%
6	1	2.5%
7	1	2.5%
8	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 7 muestra la cantidad de odontólogos laborando para el consultorio, como se puede observar un 37.5% indica que tiene 2 odontólogos más laborando junto al propietario, un 25% indica que tiene solamente una persona laborando en el consultorio. De acuerdo a la afluencia de pacientes que presenta el consultorio los odontólogos requieren personal a cargo, esto genera un mayor uso de los insumos y materiales odontológicos.

Tabla 8 Grado de influencia en decisión de compra de un producto importado

	Bastante		Mucho		Algo		Poco		Nada		No opina	
	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%	#	%
Calidad del producto	38	95	2	5	-	-	-	-	-	-	-	-
Atención	17	43	12	30	9	23	1	3	-	-	1	3
Garantía del producto	27	68	9	23	1	3	1	3	-	-	2	5
Precio	17	43	13	33	6	15	3	8	-	-	1	3
Recomendación de algún conocido	8	20	18	45	9	23	4	10	-	-	1	3
Publicidad	2	5	10	25	18	45	7	18	-	-	3	8
Tipo de empresa que lo vende	7	18	14	35	11	28	2	5	-	-	6	15
Forma de pago	10	25	9	23	13	33	4	10	2	5	2	5

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 8 muestra el grado de influencia en la decisión de compra de un producto importado, como se puede observar un 95% de los odontólogos indica que la calidad influye bastante al momento de comprar un producto importado, en cuanto a la atención, garantía y precio con porcentajes de 43%, 68% y 43% respectivamente, indica que estos aspectos influyen bastante en la compra de productos importados. En cuanto a la recomendación de un conocido, se observa que un 45% indica que influye mucho en la compra, en cuanto a la publicidad se observa que

un 45% indica que influye algo, en cuanto al tipo de empresa se observa que 35% considera que influye mucho y finalmente en cuanto a la forma de pago un 33% indica que influye algo.

Tabla 9 Fuentes empleadas para obtener información

		Respuestas	
		N	Porcentaje
Fuentes que emplea para obtener información	Facebook	36	90.0%
	Correo electrónico	14	35.0%
	Revista	14	35.0%
	Página de Internet	23	57.5%
	Amigos y/o familiares	9	22.5%
	Otra red social	11	27.5%
	Televisión	3	7.5%
	Cursos	1	2.5%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 9 muestra las principales fuentes empleadas para obtener información al momento de comprar un producto, como se puede observar un 90% de los odontólogos usa Facebook para buscar sus productos, un 57.5% usa la página de internet para buscar sus productos. Esto nos indica que existe un gran interés por parte de los odontólogos en informarse al momento de querer adquirir un material.

4.3.2 Cementos y los productos de obturación dental

Es en relación a los cementos y los productos de obturación dental, que se presentan las siguientes tablas:

Tabla 10 Escucho acerca de cementos y productos de obturación dental de fabricación nacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	7	17.5%
Si	14	35.0%
No	19	47.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 10 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de los cementos y productos de obturación dental que sean de procedencia nacional. Como se puede observar un 47.5% indica que No ha escuchado. La mayoría de los encuestados demuestra que no han escuchado sobre productos nacionales al momento de comprar cementos o productos de obturación.

Tabla 11 Uso de cementos y productos de obturación dental de fabricación nacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	7	17.5%
Si	5	12.5%
No	15	37.5%
A veces	13	32.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 11 muestra el uso de cementos y productos de obturación dental de procedencia nacional, como se puede observar un 37.5% indica que no usa productos nacionales. Existe un consumo reducido de cementos y productos de obturación dental.

Tabla 12 Escucho acerca de cementos y productos de obturación dental de fabricación internacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	4	10.0%
Si	35	87.5%
No	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 12 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de cementos y productos de obturación dental de procedencia internacional, como se puede observar un 87.5% indica que Si ha escuchado. Los productos dentales que provienen del extranjero presentan mayor difusión entre los odontólogos.

Tabla 13 Uso de cementos y productos de obturación dental de fabricación internacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	4	10.0%
Si	28	70.0%
A veces	8	20.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 13 muestra el uso de cementos y productos de obturación dental de procedencia internacional, como se puede observar un 70% indica que si usa productos de procedencia internacional. Los cementos y productos utilizados para la obturación dental de procedencia internacional son los de mayor consumo entre los odontólogos de la ciudad de Tacna.

Tabla 14 Marcas de cementos dentales

Marcas de cementos dentales	Respuestas	
	N	Porcentaje
Mergo	1	3.6%
3M	13	46.4%
Endopil	4	14.3%
Voco	6	21.4%
Lis	1	3.6%
Luna	1	3.6%
Maquira	2	7.1%
Mwell	1	3.6%
Z350	2	7.1%
Gold label	1	3.6%
Colton	1	3.6%
Deiptly	1	3.6%
Prevest	1	3.6%
Invoclar	3	10.7%
Kerr	7	25.0%
Otros	6	21.4%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 14 muestra las principales marcas de cementos dentales, como se puede observar 46.4% indica que usa la marca 3M, seguida de Voco con 21.4% y en tercer lugar Endopil con 14.3%. A pesar de contar con una variada oferta en marcas de cementos dentales, la mayoría de los odontólogos elije entre dos o tres de las marcas.

Tabla 15 País de procedencia del cemento dental

		Respuestas	
		N	Porcentaje
País de procedencia del cemento dental	Italia	1	5.6%
	Alemania	7	38.9%
	USA	9	50.0%
	Brasil	5	27.8%
	India	1	5.6%
	Japón	1	5.6%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 15 muestra el principal país de procedencia del cemento dental, como se puede observar un 50% indica que procede de Estados Unidos, un 38.9% indica que procede de Alemania.

Tabla 16 Gasto anual en cemento dental

Gasto anual en Cemento dental	Frecuencia	Porcentaje
<= S/.1000	24	60.0%
S/.1001 - S/.3000	6	15.0%
S/.3001 - S/.6000	1	2.5%
S/.6001 - S/.10000	1	2.5%
>=S/.10001	1	2.5%
No opina	7	17.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 16 muestra el gasto anual del consultorio en cemento dental, como se puede observar un 60% indica que gasta menos de S/. 1000 anuales, un 15% indica que gasta entre S/.1001 y S/.3000 soles anuales.

Tabla 17 Porcentaje de gastos en cementos dentales de marca nacional

Porcentaje de marca nacional	Frecuencia	Porcentaje
No opina	9	22.5%
0%	12	30.0%
10%	3	7.5%
20%	10	25.0%
30%	2	5.0%
40%	2	5.0%
50%	2	5.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 17 muestra el porcentaje de gastos de cementos dentales de marca nacional, como se puede observar un 30% indica que no gasta nada en ello y un 25% indica que gasta 20% en cemento dental nacional. Estos datos demuestran que no existe una gran inversión por parte de los odontólogos en productos de cementos dentales de origen nacional.

Tabla 18 Compraría productos importados de cementos dentales

Compraría productos importados de cementos dentales	Frecuencia	Porcentaje
Si	34	85.0%
Tal vez	6	15.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

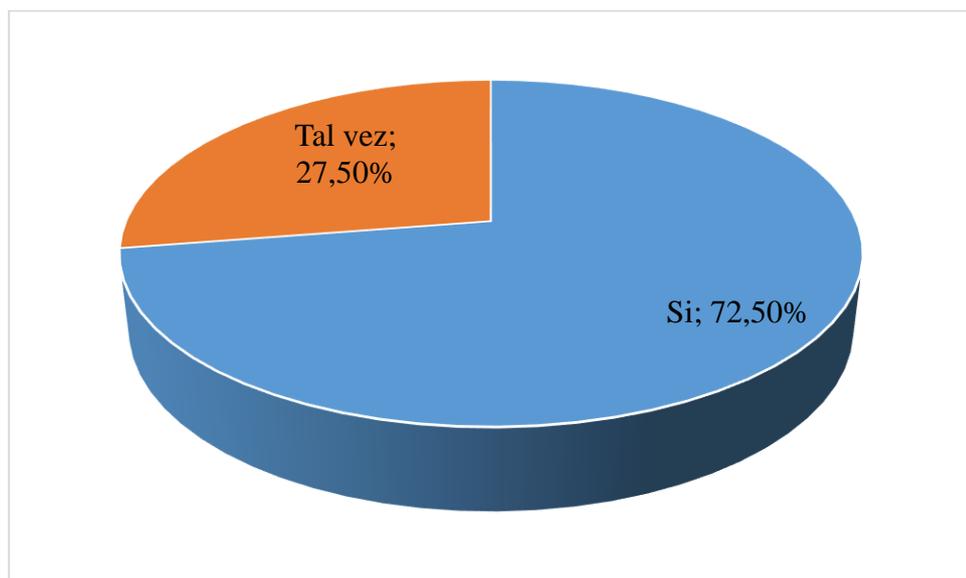


Figura 5: Compraría productos importados de cementos dentales

La tabla 18 y la Figura 01, muestran la decisión de compra de productos importados de cementos dentales, como se puede observar un 85% indica que si compraría, comprobando que la fidelización de los clientes hacia sus proveedores no se da, dado que ninguno indicó la alternativa negativa.

4.3.3 Preparaciones para higiene bucal o dental

Con relación a las preparaciones para higiene bucal o dental se presentan los resultados en los siguientes cuadros.

Tabla 19 Escucho acerca de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación nacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0%
Si	22	55.0%
No	10	25.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 19 muestra si el odontólogo escucho acerca de preparaciones para la higiene bucal de fabricación nacional, como se puede observar un 55% indica que si escucho acerca de estos productos. A diferencia de los cementos dentales las preparaciones para higiene bucal tienen mayor difusión a nivel nacional.

Tabla 20 Uso de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación nacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	6	15.0%
Si	10	25.0%
No	9	22.5%
A veces	15	37.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 20 muestra el uso de preparaciones para la higiene bucal de fabricación nacional, como se puede observar un 37.5% indica que a veces usa estos productos nacionales. La tabla nos muestra un gran porcentaje de uso de las preparaciones para higiene bucal de origen nacional.

Tabla 21 Escucho acerca de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación internacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0%
Si	30	75.0%
No	2	5.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 21 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de preparaciones para la higiene bucal de fabricación internacional, como se puede observar un 75% indica que si escucho de productos internacionales. Las preparaciones para higiene bucal de origen internacional presentan mayor difusión entre los odontólogos encuestados.

Tabla 22 Uso de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación internacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0
Si	23	57.5
No	1	2.5
A veces	8	20.0
Total	40	100.0

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Como se puede ver en la tabla 22, en relación al uso de preparaciones para la higiene bucal o dental de fabricación internacional, como se puede observar un 57.5% indica que si usa productos internacionales. A pesar de que los odontólogos tienen información sobre las preparaciones para higiene bucal de origen nacional terminan consumiendo las que tienen origen internacional.

Tabla 23 Marcas para la Higiene Bucal

Marcas para la higiene bucal	Respuestas	
	N	Porcentaje
Woodpecker	1	9.1%
Deridalo	1	9.1%
Foccafe	1	9.1%
Perioff	4	36.4%
Dantord	1	9.1%
Dentaid	1	9.1%
3M	2	18.2%
Voco	2	18.2%
Kerr	1	9.1%
Maquira	1	9.1%
Perioaid	3	27.3%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Es en la tabla 23, que plasma las principales marcas usadas para la higiene bucal, como se puede observar 36.4% usa la marca Perioff, un 36.4% usa dos marcas en igual medida las marcas 3M y Voco. A pesar de contar con una variada oferta en marcas de cementos dentales, la mayoría de los odontólogos elije entre dos o tres de las marcas.

Tabla 24 País de procedencia de las marcas de Higiene Bucal

País de procedencia de Higiene Bucal		Respuestas	
		N	Porcentaje
País de procedencia de Higiene Bucal	España	2	28.6%
	Colombia	1	14.3%
	Perú	3	42.9%
	USA	2	28.6%
	Alemania	2	28.6%
	Brasil	1	14.3%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 24 muestra el país de procedencia de las principales marcas de higiene bucal, como se puede observar un 42.9% usa marcas peruanas.

Tabla 25 Gasto anual en implementos para la higiene bucal

Gasto anual en Implementos para la Higiene bucal	Frecuencia	Porcentaje
<= S/.1000	28	70.0
S/.1001 - S/.3000	1	2.5
S/.3001 - S/.6000	1	2.5
>=S/.10,001	1	2.5
No opina	9	22.5
Total	40	100.0

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

El gasto anual en implementos de higiene bucal, se muestra en la tabla 25, se puede observar en esta que un 70% gasta menos de S/.1000 soles.

Tabla 26 Porcentaje de gastos en implementos de higiene bucal de marca nacional

Porcentaje de marca nacional	Frecuencia	Porcentaje
No opina	9	22.5%
0%	10	25.0%
10%	5	12.5%
100%	1	2.5%
15%	1	2.5%
20%	8	20.0%
25%	1	2.5%
30%	2	5.0%
50%	3	7.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 26 muestra el porcentaje de gastos en implementos de higiene bucal de marca nacional, como se puede observar un 25% indica que no gasta en estos implementos y un 20% indica que gasta el 20% en marcas nacionales. Estos datos demuestran que no existe una gran inversión por parte de los odontólogos en productos de higiene bucal de origen nacional.

Tabla 27 Compraría productos importados de higiene bucal

Compraría productos importados de higiene bucal	Frecuencia	Porcentaje
Si	33	82.5%
Tal vez	7	17.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

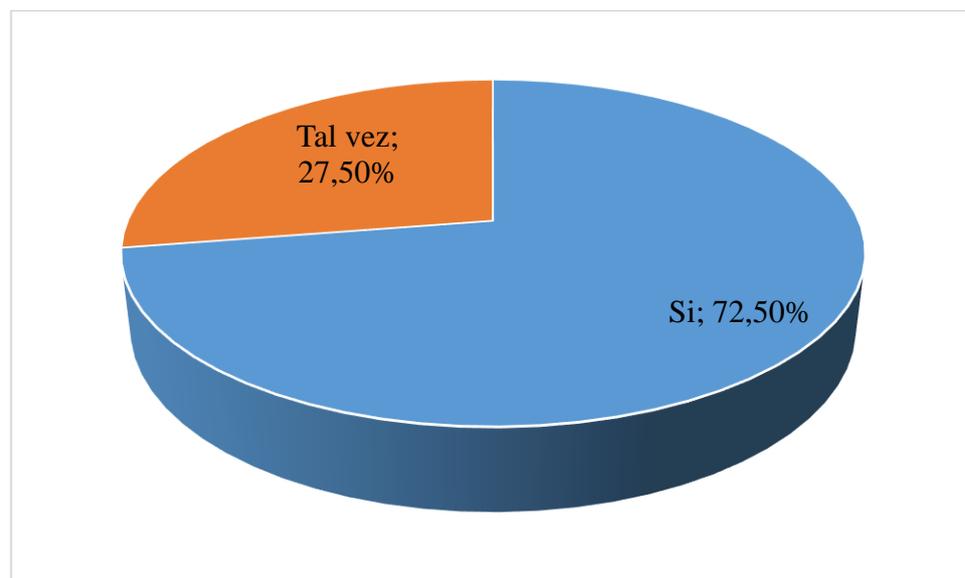


Figura 6: Compraría productos importados de higiene bucal

Es en la tabla 27 y Figura 2, que se muestra si el odontólogo compraría los productos importados de higiene bucal, como se puede observar un 82.5% indica que si lo haría. Esta tabla demuestra las

preferencias que tienen los odontólogos encuestados por las marcas de origen internacional.

4.3.4 Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"

En las siguientes tablas y Figuras, se plasman los resultados para las partidas de ceras.

Tabla 28 Escucho acerca de ceras para la odontología de fabricación nacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	7	17.5%
Si	17	42.5%
No	16	40.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 28 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de ceras para la odontología que sean de procedencia nacional. Como se puede observar un 42.5% indica que Si ha escuchado. . La mayoría de los encuestados demuestra que si han escuchado sobre productos nacionales al momento de comprar ceras para odontología.

Tabla 29 Uso de ceras para la odontología de fabricación nacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	7	17.5%
Si	8	20.0%
No	12	30.0%
A veces	13	32.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 29, se muestra el uso de ceras para la odontología de procedencia nacional, como se puede observar un 32.5% indica que a veces usa productos nacionales. Existe un consumo reducido de las ceras para odontología.

Tabla 30 Escucho acerca de ceras para la odontología de fabricación internacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	10	25.0%
Si	30	75.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 30 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de ceras odontológicas de procedencia internacional, como se puede observar un 75% indica que Si han escuchado. Las ceras para odontología de origen internacional presentan mayor difusión entre los odontólogos encuestados.

Tabla 31 Uso acerca de ceras para la odontología de fabricación internacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	9	22.5%
Si	24	60.0%
A veces	7	17.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Como se muestra en la tabla 31, el uso de ceras odontológicas de procedencia internacional, en un 60% indicaron que si emplean estos

productos. Las ceras para odontología de procedencia internacional son los de mayor consumo entre los odontólogos de la ciudad de Tacna.

Tabla 32 Marcas de ceras para odontología

Marcas de ceras para odontología	Respuestas	
	N	Porcentaje
Silicona	1	4.2%
Sherman	1	4.2%
Tropicalgin	5	20.8%
Uniuereal	1	4.2%
Maypriw	1	4.2%
Algin	1	4.2%
Kavo	1	4.2%
Cavex	5	20.8%
Oranwash	1	4.2%
Zhermark	5	20.8%
Geltrit	1	4.2%
Vutallay	1	4.2%
Higyedent	2	8.3%
3M	3	12.5%
Otro	6	25.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 32 muestra las principales marcas de ceras odontológicas, como se puede observar un 42.9% usa las marcas Tropicalgin, Cavex y Zhermark en igual medida. Sin embargo, existe una gran variedad de productos usados en producto. A pesar de contar con una variada oferta en marcas de cementos dentales, la mayoría de los odontólogos elije entre dos o tres de las marcas.

Tabla 33 País de procedencia de las principales marcas de ceras dentales

		Respuestas	
		N	Porcentaje
País de procedencia de la ceras dentales	Alemania	4	44.4%
	Perú	2	22.2%
	Brasil	2	22.2%
	Italia	1	11.1%
	USA	1	11.1%
	Austria	1	11.1%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 33 se muestra el principal país de procedencia de las ceras dentales, como se puede observar un 44.4% indica que procede de Alemania, un 22.2% indica que procede de Perú y Brasil.

Tabla 34 Gasto anual en ceras dentales

Gasto anual en Cera dental	Frecuencia	Porcentaje
<= S/.1000	22	55.0%
S/.1001 - S/.3000	8	20.0%
S/.3001 -S/. 6000	2	5.0%
>=S/.10,001	1	2.5%
No opina	7	17.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 34, se muestra el gasto anual del consultorio en cera dental, como se puede observar un 55% indica que gasta menos de S/. 1000 anuales, un 20% indica que gasta entre S/.1001 y S/.3000 soles anuales.

Tabla 35 Porcentaje de gastos en ceras dentales que son de marca nacional

Porcentaje de marca nacional	Frecuencia	Porcentaje
No opina	9	22.5%
0%	11	27.5%
10%	4	10.0%
100%	2	5.0%
20%	4	10.0%
30%	2	5.0%
50%	4	10.0%
60%	1	2.5%
70%	2	5.0%
90%	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 35 muestra el porcentaje de gastos en ceras dentales de marca nacional, como se puede observar un 47.5% indica que no gasta nada en ello y un 7.5% indica que gasta 10% en tornos dentales nacionales. Estos datos demuestran que no existe una gran inversión por parte de los odontólogos en productos de ceras dentales de origen nacional.

Tabla 36 Compraría productos importados de ceras dentales

Compraría productos importados de ceras dentales	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	90.0%
Tal vez	4	10.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 36 muestra la decisión de compra de productos importados de ceras dentales, como se puede observar un 90% indica que si compraría ceras dentales importadas.

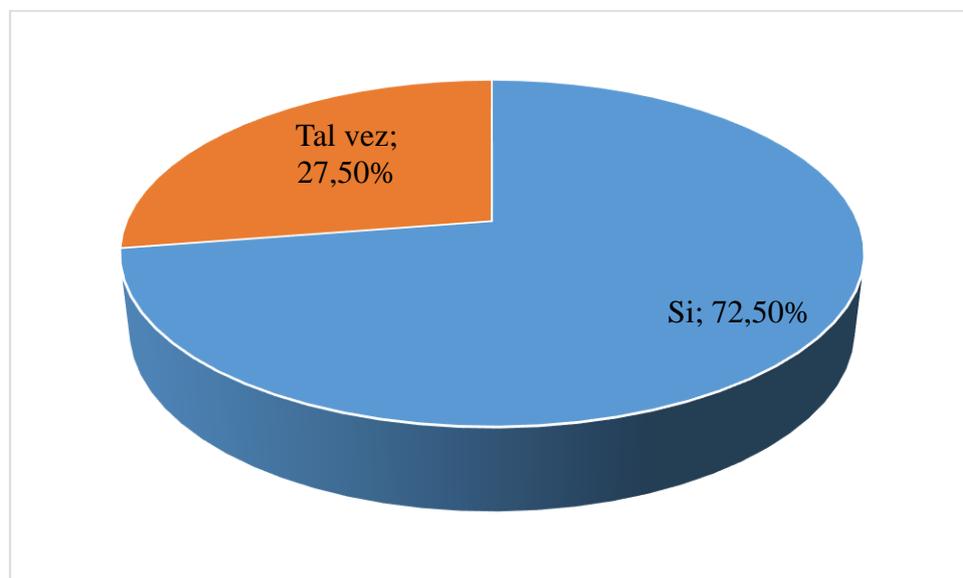


Figura 7: Compraría productos importados de ceras dentales

4.3.5 Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales

Lo relacionado a los tornos dentales, se plasman en las siguientes tablas y Figuras.

Tabla 37 Escucho acerca de tornos dentales de fabricación nacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	7	17.5%
Si	15	37.5%
No	18	45.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 37 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de tornos dentales que sean de procedencia nacional. Como se puede observar un 45% indica que No ha escuchado. . La mayoría de los encuestados

demuestra que no han escuchado sobre productos nacionales al momento de comprar tornos dentales.

Tabla 38 Uso de tornos dentales de fabricación nacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0%
Si	6	15.0%
No	17	42.5%
A veces	9	22.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 38 muestra el uso de tornos dentales de procedencia nacional, como se puede observar un 42.5% indica que no usa productos nacionales. Existe un consumo reducido de tornos dentales de fabricación nacional.

Tabla 40 Escucho acerca de tornos dentales de fabricación internacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	6	15.0%
Si	34	85.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 40 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de tornos dentales de procedencia internacional, como se puede observar un 85% indica que Si ha escuchado. Los tornos dentales de origen internacional presentan mayor difusión entre los odontólogos encuestados.

Tabla 39 Uso de tornos dentales de fabricación internacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	6	15.0%
Si	27	67.5%
A veces	7	17.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 40 muestra el uso de tornos dentales de procedencia internacional, como se puede observar un 67.5% indica que si usa productos de procedencia internacional. Los tornos dentales de procedencia internacional son los de mayor consumo entre los odontólogos de la ciudad de Tacna.

Tabla 40 Marcas principales de tornos dentales

Marcas para tornos dentales	Respuestas	
	N	Porcentaje
NSK	16	55.2%
Kavo	15	51.7%
Gnatus	2	6.9%
W&H	3	10.3%
Woodpecker	2	6.9%
Zhermack	2	6.9%
FGM	2	6.9%
Otro	11	37.9%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 41 muestra las principales marcas de tornos dentales, como se puede observar un 55.2% usa la marca NSK, un 51.7% usa la marca Kavo y un 10.3% usa la marca W&H. Sin embargo, existe una gran variedad de marcas que representa 37.9%. A pesar de contar con una variada oferta en marcas de cementos dentales, la mayoría de los odontólogos elije entre dos o tres de las marcas.

Tabla 41 País de procedencia de los tornos dentales

		Respuestas	
		N	Porcentaje
País de procedencia de los tornos dental	Japón	6	37.5%
	Brasil	9	56.3%
	China	4	25.0%
	Alemania	2	12.5%
	España	2	12.5%
	Perú	2	12.5%
	Italia	1	6.3%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 42 muestra el principal país de procedencia de los tornos dentales, como se puede observar un 56.3% indica que procede de Brasil, un 37.5% indica que procede de Japón y 25% indica que proceden de China.

Tabla 42 Gasto anual en tornos dentales

Gasto anual en Torno dental	Frecuencia	Porcentaje
<= S/.1000	19	47.5%
S/.1001 - S/.3000	4	10.0%
S/.3001 - S/.6000	1	2.5%
S/.6001 - S/.10,000	3	7.5%
No opina	13	32.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 43 muestra el gasto anual del consultorio en tornos dentales, como se puede observar un 47.5% indica que gasta menos de S/. 1000 anuales, un 10% indica que gasta entre S/.1001 y S/.3000 soles anuales y un 32.5% no opina.

Tabla 43 Porcentaje de gastos en tornos dentales de marca nacional

Porcentaje de marca nacional	Frecuencia	Porcentaje
No opina	13	32.5%
0%	19	47.5%
10%	3	7.5%
20%	2	5.0%
5%	1	2.5%
70%	1	2.5%
90%	1	2.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Es en la tabla 44 que muestra el porcentaje de gastos en tornos dentales de marca nacional, como se puede observar un 47.5% indica que no gasta nada en ello y un 7.5% indica que gasta 10% en tornos dentales nacionales. Estos datos demuestran que no existe una gran inversión por parte de los odontólogos en productos de tornos dentales de origen nacional.

Tabla 44 Compraría productos importados de tornos dentales

Compraría productos importados de tornos dentales	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	67.5%
Tal vez	13	32.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

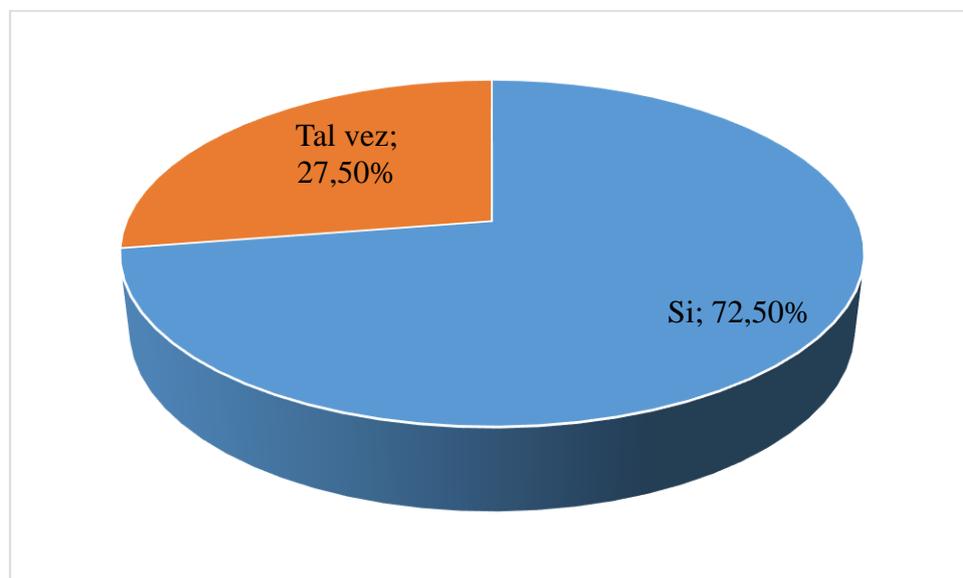


Figura 8: Compraría productos importados de tornos dentales

La tabla 45 muestra la decisión de compra de productos importados de tornos dentales, como se puede observar un 67.5% indica que si compraría tornos dentales importados.

4.3.6 Artículos y aparatos de prótesis dental

Para el caso de los artículos y aparatos de prótesis dental, se plasman en las siguientes tablas y Figuras.

Tabla 45 Escucho acerca de prótesis dentales de fabricación nacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0%
Si	16	40.0%
No	16	40.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 46 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de prótesis dentales que sean de procedencia nacional. Como se puede observar un 40% indica que Si ha escuchado y el otro 40% indica que no ha escuchado.

Tabla 46 Uso de prótesis dentales de fabricación nacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0%
Si	9	22.5%
No	11	27.5%
A veces	12	30.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 47 muestra el uso de prótesis dentales de procedencia nacional, como se puede observar un 30% indica que a veces usa productos nacionales. Existe un consumo moderado de prótesis dentales de fabricación nacional.

Tabla 47 Escucho acerca de prótesis dentales de fabricación internacional

Ha escuchado	Frecuencia	Porcentaje
No opina	9	22.5%
Si	31	77.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 48 muestra si el odontólogo ha escuchado acerca de prótesis dentales de procedencia internacional, como se puede observar un 77.5% indica que Si han escuchado. Las prótesis dentales de origen internacional presentan mayor difusión entre los odontólogos encuestados.

Tabla 48 Uso de prótesis dentales de fabricación internacional

Uso	Frecuencia	Porcentaje
No opina	8	20.0%
Si	26	65.0%
A veces	6	15.0%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Se puede ver en la tabla 49 muestra el uso de prótesis dentales de procedencia internacional, como se puede observar un 65% indica que si usa productos de procedencia internacional. Las prótesis dentales de procedencia internacional son los de mayor consumo entre los odontólogos de la ciudad de Tacna.

Tabla 49 Marcas principales de prótesis dentales

Marcas de prótesis dentales	Respuestas	
	N	Porcentaje
Vitaloy	1	10.0%
Cromo	1	10.0%
Acrilico	1	10.0%
NSK	1	10.0%
Lynch	1	10.0%
Bio art	3	30.0%
Gnatus	1	10.0%
Otro	6	60.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

En la tabla 50 muestra las principales marcas de prótesis dental, como se puede observar un 30% usa la marca Bio art, y un 60% usa una gran diversidad de marcas. A pesar de contar con una variada oferta en marcas de cementos dentales, la mayoría de los odontólogos elige entre dos o tres de las marcas.

Tabla 50 País de procedencia de las principales marcas de prótesis dentales

	Respuestas		
	Frecuencia	Porcentaje	
País de procedencia de las prótesis dental	Perú	2	40.0%
	USA	1	20.0%
	Alemania	1	20.0%
	Brasil	1	20.0%
	China	1	20.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 51 muestra el principal país de procedencia de las prótesis dentales, como se puede observar un 40% indica que procede de Perú.

Tabla 51 Gasto anual en prótesis dentales

Gasto anual en Prótesis dentales	Frecuencia	Porcentaje
<= S/.1000	19	47.5%
S/.1001 - S/.3000	2	5.0%
S/.3001 - S/.6000	2	5.0%
S/.6001 - S/.10000	1	2.5%
>=S/.10,001	1	2.5%
No opina	15	37.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

La tabla 52 muestra el gasto anual del consultorio en prótesis dentales como se puede observar un 47.5% indica que gasta menos de S/. 1000 anuales, un 37.5% no opina cerca de esto.

Tabla 52 Porcentaje de gastos en prótesis dentales de marca nacional

Porcentaje de marca nacional	Frecuencia	Porcentaje
No opina	14	35.0%
0%	9	22.5%
10%	4	10.0%
100%	1	2.5%
20%	5	12.5%
30%	2	5.0%
40%	1	2.5%
5%	1	2.5%
50%	3	7.5%
Total	40	100.0

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

Es en la tabla 53 muestra el porcentaje de gastos en prótesis dentales de marca nacional, como se puede observar un 22.5% indica que no gasta nada en ello y un 12.5% indica que gasta 20% en prótesis dentales nacionales y un 35% no opina. Estos datos demuestran que no existe una gran inversión por parte de los odontólogos prótesis dentales de origen nacional.

Tabla 53 Compraría productos importados de prótesis dentales

Compraría productos importados de prótesis dentales	Frecuencia	Porcentaje
Si	29	72.5%
Tal vez	11	27.5%
Total	40	100.0%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

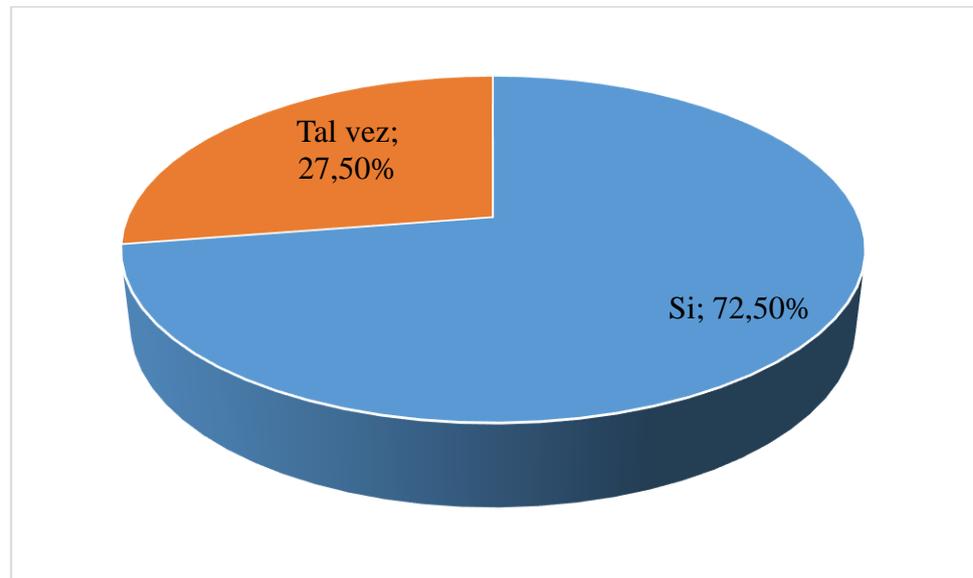


Figura 9: Compraría productos importados de prótesis dentales

En la tabla 54 y Figura 5, se muestran los resultados que si el odontólogo compraría productos importados de prótesis dentales, como se puede observar un 72.5% indica que si compraría.

4.3.7 Pruebas de hipótesis

Se usó la prueba de bondad de ajuste Chi Cuadrado para probar si existen diferencias en la decisión de compra de productos importados.

Primera hipótesis

H₀: No existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de cementos dentales de los odontólogos

H_a: Existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de los cementos dentales de los odontólogos

Nivel de significancia= 0.05 (5%)

Tabla 54 Prueba de Bondad de Ajuste Chi cuadrado para cementos dentales

Estadísticos de prueba	
	Compraría productos importados de cementos dentales
Chi-cuadrado	19,600 ^a
G1	1
Sig. asintótica	0,000

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 20,0.

Elaboración: Propia

La tabla 55 muestra los resultados de la hipótesis para contrastar si los odontólogos comprarían productos importados de cementos dentales, con el P-Valor es menor a 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula, lo que quiere decir que existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de cementos dentales de los odontólogos, lo que indica que si compraría este tipo de productos según la tabla 18, con 85% que si compraría.

Segunda hipótesis

H₀: No existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de higiene bucal de los odontólogos

H_a: Existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de higiene bucal de los odontólogos

Nivel de significancia= 0.05 (5%)

Tabla 55 Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para Higiene Bucal

Estadísticos de prueba	
	Compraría productos importados de higiene bucal
Chi-cuadrado	16,900 ^a
G1	1
Sig. asintótica	0,000

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 20,0.

Elaboración: Propia

La tabla 56 muestra los resultados de la hipótesis para contrastar si los odontólogos comprarían productos importados de higiene bucal, con el P-Valor es menor a 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula, lo que quiere decir que existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de higiene bucal de los odontólogos, lo que indica que si compraría este tipo de productos según la tabla 27 indica que un 82.5% si compraría este producto.

Tercera hipótesis

H₀: No existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de cera dental de los odontólogos

H_a: Existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de cera dental de los odontólogos

Nivel de significancia= 0.05 (5%)

Tabla 56 Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para ceras dentales

Estadísticos de prueba	
	Compraría productos importados de ceras dentales
Chi-cuadrado	25,600 ^a
G1	1
Sig. Asintótica	0,000

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 20,0.

Elaboración: Propia

En la tabla 57 se muestra los resultados de la hipótesis para contrastar si los odontólogos comprarían productos importados de cera dental, con el P-Valor es menor a 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula, lo que quiere decir que existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de cera dental de los odontólogos, lo que indica que si compraría este tipo de productos según la tabla 36 indica que un 90% si compraría estos productos.

Cuarta hipótesis

Ho: No existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de tornos dentales de los odontólogos

Ha: Existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de tornos dentales de los odontólogos

Nivel de significancia= 0.05 (5%)

Tabla 57

Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para tornos dentales

Estadísticos de prueba	
	Compraría productos importados de tornos dentales
Chi-cuadrado	4,900 ^a
Gl	1
Sig. Asintótica	0,027

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 20,0.

Elaboración: Propia

La tabla 58 muestra los resultados de la hipótesis para contrastar si los odontólogos comprarían productos importados de tornos dentales, con el P-Valor es menor a 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula, lo que quiere decir que existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de tornos dentales de los odontólogos, lo que indica que si compraría este tipo de productos según la tabla 45 que indica que 67.5% si compraría estos productos.

Quinta hipótesis

Ho: No existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de prótesis dentales de los odontólogos

Ha: Existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de prótesis dentales de los odontólogos

Nivel de significancia= 0.05 (5%)

Tabla 58

Prueba de Bondad de Ajuste Chi Cuadrado para prótesis dentales

Estadísticos de prueba	
	Compraría productos importados de prótesis dentales
Chi-cuadrado	8,100 ^a
Gl	1
Sig. Asintótica	0,004

a. 0 casillas (0,0%) han esperado frecuencias menores que 5. La frecuencia mínima de casilla esperada es 20,0.

Elaboración: Propia

La tabla 59 muestra los resultados de la hipótesis para contrastar si los odontólogos comprarían productos importados de prótesis dentales, con el P-Valor es menor a 0.05 entonces se rechaza la hipótesis nula, lo que quiere decir que existen diferencias en la decisión de compra de productos importados de prótesis dentales de los odontólogos, lo que indica que si compraría este tipo de productos según la tabla 54 indica que un 72.5% si compraría este producto.

Considerado todo los resultados obtenidos, es que se da la misma tendencia que la presentada en el estado del arte del presente trabajo, es decir, las personas, ya sean naturales o jurídicas, siempre desarrollan actividades que pueden obtener más beneficio con el hecho de adoptar las oportunidades que las zonas francas establecen, es decir, el comercio internacional, ha dado una gran oportunidad para el intercambio de mercaderías, y estas son muy beneficios, por ello es necesario reconocer que estas mercaderías, en el caso de los odontólogos, dentro de su mercado

localizado en Tacna, es una gran oportunidad, ya que aceptarían una unidad comercializadora ubicada en ZOFRATACNA.

4.4 PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN

Por lo resultados obtenidos, se puede concluir que los grados de fidelización de los clientes hacia los proveedores de estos cinco productos, es muy bajo, ya que el 85% señaló que si compraría en otro proveedor el Cementos y los productos de obturación dental, un 83% indicó lo mismo para preparaciones para higiene bucal o dental, el 90% también indicó lo mismo para Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental", un 68% fue para Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales y un 73% para artículos y aparatos de prótesis dental. Mientras que la diferencia porcentual, para alcanzar el 100% en esta respuesta, se encuentra en la alternativa “tal vez”.

Además de la fidelización de los clientes, se debe de considerar que los grados de influencia en las decisiones de compra, por el ítem de “bastante”, establece un orden de descendente de: Calidad del producto, garantía, la atención, el precio, la forma de pago, la recomendación, el tipo de empresa que lo vende y la publicidad. Siendo el de mayor importancia la calidad del producto y el precio, se observa en la cuarta posición de ocho ítems, considerados como factores de decisión de compra.

También se debe de tener en consideración, los resultados de procedencia de los materiales y equipos que emplean, siendo estos de procedencia extranjera en su gran mayoría. Para ello es que se ha desarrollado quintiles, siendo el primer quintil el que se{ala de 75% a 100%, para una mejor interpretación. El 95% de los odontólogos compran más del 75% de cementos y los productos de obturación dental de procedencia extranjera. El 90% compran más del 75% de preparaciones para higiene bucal o dental de procedencia extranjera. Los odontólogos en un 75% adquieren ceras para odontología o compuestos para impresión dental en un 75% de procedencia extranjera. El 95% de ellos señalaron la compra de tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos

dentales, tiene más de 75% de procedencia extranjera y el 90% de los odontólogos compra en un primer quintil (más de 75%) adquieren los artículos y aparatos de prótesis dental de procedencia extranjera. Con ello se aprecia que la tendencia de los productos de procedencia extranjera mantiene una gran aceptación por parte de los profesionales de la salud bucal.

Por último, una información relevante es el valor monetario que gastan los odontólogos

Considerando la cantidad de estos tomados del anexo, es que en el sector privado son 352 odontólogos en Tacna, los mismos que señalaron que en promedio anual gastan alrededor de S/ 1,173, S/417, S/ 1,275, S/ 2,058 y S/ 2,600, para: Cementos y los productos de obturación dental, preparaciones para higiene bucal o dental, ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental", tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales y artículos y aparatos de prótesis dental respectivamente.

Para la simulación de los cálculos requeridos, se considera que el promedio de pacientes – clientes atendidos al mes fue de 48 personas con un gasto de S/ 531 mensuales por cada uno.

Con estas características, se procederá hacer los cálculos necesarios, para poder visualizar los objetivos planteados.

4.4.1 Producto

Considerando que se tiene la partida arancelaria, es que se empleó la información que se presenta en el resumen país, por partida arancelaria en Operatividad Aduanera.

Tabla 59: Resumen partidas arancelarias:

Características de Importación	2019	2018	2017	2016	2015	2014	
3006.40.10.00 CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL	Valor FOB(dólares)	3,344,118.73	5,965,783.30	3,966,535.41	4,588,202.10	4,397,144.42	4,458,457.61
	Valor CIF(dólares)	3,555,644.29	6,278,888.97	4,198,787.96	4,809,991.66	4,605,465.96	4,706,417.89
	Peso Neto(Kilos)	33,761.97	63,641.34	69,326.44	75,970.64	63,037.13	83,190.64
	Peso Bruto(Kilos)	42,755.59	72,862.39	76,198.59	83,636.33	68,093.96	89,871.95
3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL,INCL.POLVOS	Valor FOB(dólares)	4,687,936.50	5,790,018.32	5,047,986.47	5,502,086.16	5,846,131.67	5,944,386.19
	Valor CIF(dólares)	4,877,496.70	5,993,872.61	5,254,776.74	5,732,789.84	6,087,731.06	6,254,743.80
	Peso Neto(Kilos)	1,073,773.27	1,573,056.01	1,547,407.24	1,628,287.53	1,645,252.06	1,756,969.19
	Peso Bruto(Kilos)	1,199,960.38	1,726,552.77	1,718,166.35	1,810,891.31	1,849,393.83	1,979,578.31
3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"	Valor FOB(dólares)	1,171,450.61	1,580,630.08	1,255,289.42	1,242,140.54	1,185,287.37	808,250.88
	Valor CIF(dólares)	1,231,349.24	1,654,129.63	1,319,219.74	1,292,145.51	1,238,772.12	864,101.55
	Peso Neto(Kilos)	129,625.26	177,019.71	145,755.44	162,868.43	144,347.01	90,099.54
	Peso Bruto(Kilos)	141,090.16	191,889.56	161,902.14	178,704.35	162,233.03	100,389.84
9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN	Valor FOB(dólares)	116,459.12	188,014.66	112,991.08	290,798.19	466,439.76	409,753.06
	Valor CIF(dólares)	124,798.40	202,992.76	120,847.66	300,779.44	485,157.81	436,943.67
	Peso Neto(Kilos)	18,167.37	25,874.66	12,413.35	42,577.09	63,172.59	49,511.91
	Peso Bruto(Kilos)	19,421.89	27,240.93	13,053.47	44,996.11	67,055.04	52,243.57
9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN	Valor FOB(dólares)	116,459.12	188,014.66	112,991.08	290,798.19	466,439.76	409,753.06
	Valor CIF(dólares)	124,798.40	202,992.76	120,847.66	300,779.44	485,157.81	436,943.67
	Peso Neto(Kilos)	18,167.37	25,874.66	12,413.35	42,577.09	63,172.59	49,511.91
	Peso Bruto(Kilos)	19,421.89	27,240.93	13,053.47	44,996.11	67,055.04	52,243.57

Fuente: SUNAT

Elaboración: propia

Se debe indicar que, considerando el mismo orden de las partidas presentadas en la tabla anterior, los países de origen más representativos son:

- Estados Unidos, Alemania, Brasil y Japón
- Colombia, Argentina y Brasil
- Italia, Alemania, Suiza y Brasil
- China
- China, Alemania y Brasil

Los países dominantes de estas partidas son Estados Unidos y Colombia, por lo montos FOB exportados o importados de Perú, mientras que la hegemonía del tornos está en China, seguida de Alemania y Brasil. Se considera que los productos, procedentes de Brasil son los más empleados, estando presente en cuatro de las cinco partidas analizadas. En el anexo 09 se muestra el detalle de cada una de estas.

Con esta información, para el caso de la simulación, con lo cual se pueda comprobar hipótesis, se establece el uso de las partidas de “maquinaria”, con lo que se haría un proceso de maquila, es decir, importar los productos, desarmados, para hacer su ensamble y colocación en un paking para venta a consumidor final.

4.4.2 Análisis de inversiones

Para considerar este punto se debe de tener en cuenta en el Anexo 04, los procedimientos a seguir, dentro de las dos subastas públicas que se deben de dar en el año fiscal. Además. En el anexo 05 se plasma los procesos a seguir una vez adjudicada la buena pro de un terreno dentro de ZofraTacna. Los costos administrativos, se aprecian en el anexo 06, mientras que en el anexo 07, se plasma los Requisitos para inscripción

usuarios de industria y en el anexo 08 se puede ver los Beneficios del usuario de industria.

Con toda esta información es que se desarrolla lo siguiente:

- Inversión fija
 - Si bien es cierto la inversión debe de ser capital de trabajo, fija e intangible, es que por naturaleza de la investigación se considerará aquellos que se ven afectados.
 - La inversión fija, sea cual fuera la relacionada con el espacio (área requerida) se debe de cumplir, estableciendo para ello la compra de un terreno, que en el caso de ZofraTacna, sería la cesión de uso.
 - La inversión fija, durante los 12 primeros meses no se paga ningún tipo de derecho de área adjudicada (675 m²), la misma que ascendería a US\$ 0.30 por cada m², lo que hace un total de US\$ 202.50 por concepto de alquiler. Posterior a este, durante los siguientes 6 meses, el pago de cesión de uso tendrá un valor de US\$ 101.25, luego de ellos se iniciará el pago correspondiente.
 - Se tendrá hasta un total de 24 meses para los inicios de operaciones.

- Capital de trabajo
 - Se relaciona con los gastos administrativos por operatividad, para la previsión inicial de 6 meses por lo menos de:
 - Montos a pagar por permisos de operaciones
 - S/ 135.30
 - Por servicio de internet (servicio indispensable para el funcionamiento del SIGO obligatorio) S/57.10
 - Agua y alcantarillado S/ 32.10
 - Energía eléctrica S/ 11.50
 - Limpieza pistas y veredas S/. 64.42
 - Pesaje de vehículos S/ 10.4

- Servicio de ingreso de insumos a la industria (1er ítem) S/ 8.60
 - Autorización de ingreso de productos S/ 10.4
 - Formato de declaración de ingreso (8 ítem) S/ 5.00
 - Formato de declaración de salida S/ 5.00
- Inversión intangible
- Considera las autorizaciones de construcción, como se presentan en otro tipo de inversiones.

4.4.3 Comparativo de propuesta

Para una mejor comprensión se tendrá la presentación de las siguientes tablas:

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL N° 01 PROMOCIÓN DE LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA, 2018.

I. Finalidad del instrumento: recopilar información para presentar comparación con y sin ZOFRATACNA

II. Ubicación: Provincia de Tacna

III. Sector: Comercial - importación

IV. Periodo: 2018

V. Datos generales:

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL No. 01: Las empresas importadoras de materiales y equipos odontológicos son empresas que tienen como giro de negocio la comercialización de productos odontológicos. Empresas que desarrollan su actividad como Personas Naturales de distrito Tacna.

COMPARACION DE LA IMPLEMENTACION DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA, 2018.

CON LOS BENEFICIOS TRIBURARIOS DE ZOFRATACNA Y SIN LOS BENEFECIOS TRIBUTARIOS DE ZOFRATACNA.

	Sin ZOFRATACNA				Con ZOFRATACNA			
	0	1	2	3	0	1	2	3
Formato de declaración de ingreso (8 ítem)								
Formato de declaración de salida								
Útiles de escritorio	50.00				50.00			
Publicidad	20.00				20.00			
Movilidades	100.00				100.00			
Ingresos		220,000.00	220,000.00	220,000.00		220,000.00	220,000.00	220,000.00
Ventas		208,000.00	208,000.00	208,000.00		208,000.00	208,000.00	208,000.00
Otros ingresos		12,000.00	12,000.00	12,000.00		12,000.00	12,000.00	12,000.00
Egresos		168,309.60	168,309.60	168,309.60		168,309.60	168,309.60	168,309.60
Costo de producción		153,069.60	153,069.60	153,069.60		153,069.60	153,069.60	153,069.60
Mercaderías		124,800.00	124,800.00	124,800.00		124,800.00	124,800.00	124,800.00
Remuneraciones		26,400.00	26,400.00	26,400.00		26,400.00	26,400.00	26,400.00
Seguridad		300.00	300.00	300.00		300.00	300.00	300.00
Servicios		1,569.60	1,569.60	1,569.60		1,569.60	1,569.60	1,569.60
Alquiler		0	0	0			2065.5	8,262.00
Gasto administrativo		15,000.00	15,000.00	15,000.00		15,000.00	15,000.00	15,000.00
Gasto de venta		240.00	240.00	240.00		240.00	240.00	240.00
Impuestos		11,708.668	11,708.668	11,708.67		2,778.33	2,778.33	2,778.33
Flujo de caja económico		39,981.73	39,981.73	39,981.73		48,912.07	48,912.07	48,912.07

Elaboración: propia

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL No. 02

PROMOCIÓN DE LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA, 2018.

I. Finalidad del instrumento: recopilar información para presentar comparación con y sin ZOFRATACNA

II. Ubicación: Provincia de Tacna

III. Sector: Comercial - importación

IV. Periodo: 2018

V. Datos generales:

Las empresas importadoras de materiales y equipos odontológicos son empresas que tienen como giro de negocio la comercialización de productos odontológicos.

Empresas que desarrollan su actividad como Personas Naturales de distrito Tacna.

Tabla 61: resumen (pesimista)

	Sin Zofratacna	Con Zofratacna
Inversión total	337,100.80	107,665.22
Inversión fija	300,850.00	71,350.00
Inversión intangible	15,500.00	15,500.00
Capital de trabajo	20,750.80	20,815.22
VAN	-S/216,066	S/12,702
TIR	-38%	17%

Elaboración: propia

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL No. 03

PROMOCIÓN DE LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA, 2018.

I. Finalidad del instrumento: recopilar información para presentar comparación con y sin ZOFRATACNA

II. Ubicación: Provincia de Tacna

III. Sector: Comercial - importación

IV. Periodo: 2018

V. Datos generales:

Las empresas importadoras de materiales y equipos odontológicos son empresas que tienen como giro de negocio la comercialización de productos odontológicos. Empresas que desarrollan su actividad como Personas Naturales de distrito Tacna.

Tabla 62: Resumen (optimista)

	Sin Zofratacna	Con Zofratacna
Inversión total	350,490.00	120,990.00
Inversión fija	300,850.00	71,350.00
Inversión intangible	15,500.00	15,500.00
Capital de trabajo	34,140.00	34,140.00
VAN	-S/53,346	S/231,297
TIR	0%	112%

Elaboración: propia

Como se puede apreciar en las tablas 62 y 63, se logra un mejor escenario para con ZONFRATACNA que sin este, así sea un escenario pesimista como en un optimista. Como se aprecia la cantidad de inversión total hace la diferenciación en un corto plazo, lo que permitiría a cualquier inversión la recapitalización y adquisición definitiva de un activo bien inmueble.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

PRIMERA:

Las empresas que toman decisión de aprovechar los beneficios de ZOFRATAACNA, reconocen las grandes ventajas para los procesos de maquila, donde la liberación de pagos de impuestos regentados para todo el Perú, es beneficiario, sin embargo, en las visitas hechas a la ubicación, existe un gran campo para subastar, no se puede indicar que la zona destinada a ZOFRACTACNA se encuentra en su máximo potencial de instalación o es una preferencia adoptada por los empresarios de diferentes ubicaciones geográficas, sin embargo, los que ya mantienen sus operaciones comerciales, ya sea de producción, maquila o servicio, aprovechan todos los beneficios tributarios que se tienen. Entonces, se puede concluir que hay una influencia, para el caso de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos, para instalarse en la ZOFRATAACNA y ser beneficiado por los materiales y equipos odontológicos que puedan comercializar, siendo esto el resultado de la decisión de compra que se ha recopilado del mercado local.

SEGUNDA:

El hecho que la nacionalización de productos, logre un pago alrededor del 8%, una vez que pasa por ZOFRACTACNA, es una gran reducción, dentro del proceso propio de la ZOFRATAACNA, en comparación con los valores de los impuestos como el IGV o la RENTA, esto permite que las decisiones de las empresas, adoptadas a nivel gerenciales, se proyecten en tiempos futuros a una recapitalización o expansión de la empresa, por los márgenes que se mantienen.

TERCERA:

Como se pudo apreciar, los clientes, profesionales de odontología, destinan grandes valores económicos en los equipos y materiales que emplean, los mismos que están en

las partidas arancelarias: 3006.40.10.00 que corresponde a Cementos y demás productos de obturación dental, 3306.90.00.00 que corresponde a los demás preparaciones para higiene bucal o dental, 3407.00.20.00 que corresponde a ceras para odontología o compuestos para impresión dental, 9018.41.00.00 que corresponde a tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales sobre basamento común y 9021.29.00.00 para los demás artículos y aparatos de prótesis dental. La principal procedencia de importación, es de Brasil, pero la hegemonía la tiene China. La ubicación de Brasil, geográficamente y fronterizamente con Perú, permite grandes ventajas, incluyendo que se presenta la carretera transnacional, ya que el transporte terrestre será siempre de menor costo que el aéreo, en relación a la ciudad de Tacna.

CUARTA:

Los resultados del trabajo de investigación permite también concluir que no hay una fidelización de los clientes a sus proveedores, en relación a los productos de las partidas arancelarias: 3006.40.10.00 que corresponde a Cementos y demás productos de obturación dental, 3306.90.00.00 que corresponde a los demás preparaciones para higiene bucal o dental, 3407.00.20.00 que corresponde a ceras para odontología o compuestos para impresión dental, 9018.41.00.00 que corresponde a tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales sobre basamento común y 9021.29.00.00 para los demás artículos y aparatos de prótesis dental. Ninguno de ellos negó – opción de respuesta NO – adquiriría productos de una nueva empresa que los oferte, otorgando una alternativa de inversión viable. Además de tener la oportunidad de los beneficios tributarios de ZOFRACTACNA, se considera su ubicación, como estratégica, ante la carretera binacional que llega hasta Brasil, para el traslado de la mercadería que se pueda comercializar.

QUINTA:

Dentro de los beneficios que influyen para esta implementación, en la ZOFRACTACNA, está el solo hecho de tener 12 meses sin pagar lo ofertado en subasta y luego seis meses más al 50%, permite reconocer que la inversión es menor a la adquisición de terrenos, incluso, esto permite una capitalización en tres años (corto plazo) para alcanzar la posible compra de un centro mayor, si así se desearía. Los

resultados comparativos, con y sin ZOFRATACNA, son de gran diferencia, la primera es mejor que la segunda, la inversión total asciende a S/ 107,665.22 y S/ 337,100.80 respectivamente, en un escenario pesimista, en un optimista se logra visualizar S/ 120,990.00 y S/ 350,490.00 para cada uno, por lo que en valores que superan el 420% o dicho de otra manera, con ZOFRATACNA, se requiere en inversión fija, solo el 24% de lo que se requeriría sin ZOFRATACNA, por lo tanto. se concluye que, si se aprecia gran diferencia entre una posición de inversión, con y sin ZOFRACTACNA; para el caso de los productos del mercado odontológico.

5.2 RECOMENDACIONES O PROPUESTA

PRIMERA:

Debería de existir el uso de las TIC para que las empresas del Perú puedan aprovechar las ventajas de la ZOFRATACNA, por medio de información que se les alcance a sus correos electrónicos o por las propias redes sociales, para convertir la ciudad en un motor de producción, superior a cualquier parque industrial. Corresponde a las autoridades de Tacna, que integran el comité más alto de ZOFRATACNA, atraer a toda persona natural o jurídica que desee expandir fronteras para mejorar sus posiciones de mercado, dado los beneficios tributarios que se presentan ahora y en el futuro.

SEGUNDA:

Los beneficios son altos, por lo que las políticas de gobierno central y regional, deberían de articular estrategias que permitan una difusión mayor, en especial, por convenios que se den con Brasil, por ser Tacna estratégico para el resto del Mundo, desde el Pacífico, esto permite también que la nacionalización de productos, den márgenes para la capitalización de toda inversión.

TERCERA:

La importación, se ha dado en grandes volúmenes, sin embargo, se debe de considerar que cualquier persona que invierta en ZOFRATACNA, tener como aliado a una empresa que produzca y luego hacer maquila, es decir, alianzas hasta que se logre la propia producción. Las partidas arancelarias revisadas en el presente trabajo de investigación, muestran la demanda de los productos de Brasil, los mismos que por maquila llegarían a mercados, primero locales y luego nacionales, por el posicionamiento de los mismos en las actividades de los odontólogos.

CUARTA:

La falta de fidelización de los clientes hacia los proveedores, como es el caso de los odontólogos a las empresas comercializadoras de los insumos y materias que emplean,

es una oportunidad, clara que se puede aprovechar por medio de campañas que sean aceptables, para buscar la permanencia de ellos, pero no bajo una estrategia de precios de mercado más bajos, sino con lo que se pueda ir dando en el mundo de la investigación, como es lo reconocido como I+D+I+E.

QUINTA:

Aprovechar las ventajas de mantener pagos congelados por períodos de 12 meses, es una gran oportunidad, para que se presenten proyectos de consolidación de empresas y de marcas nacionales, para el extranjero. Por ello se recomienda ejecutar la propuesta de implementación en la ZOFRACTACNA, por los resultados comparativos y las ventajas que se tienen en inversión, dado que es una diferencia de 24% con ZOFRACTACNA, por los montos requeridos, puede lograrse la misma con aporte propio o la asociatividad, más no así con fondos de intermediación financiera o bancaria, ya que existen tiempos congelados y serían tener endeudamiento innecesario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bedoya Castrillón, M. C., & López Montoya, S. (2017). *Estudio de la Zona Franca Internacional de Pereira en relación con la zona franca de Tacna Perú Zofratacna*. Pereira: Doctoral dissertation, Universidad Libre Seccional Pereira.
- Bermejo Galdos, C. R., & Miranda Paredes, S. C. (2014). *Estudio de Mercado para la Implementación de una Tienda Distribuidora de Materiales Dentales para Clínicas y Centros Odontológicos en Arequipa Metropolitana 2014*. Arequipa: Universidad Católica de Santa María.
- Calvo Ortega, R. (2011). *Curso de Derecho financiero, I. Derecho tributario, Parte General*. Madrid: Thomson-Civitas.
- Camacho Vargas, M. R. (2016). *PLAN DE MARKETING PARA LA CLÍNICA DE ESPECIALIDADES ODONTOLÓGICAS DENTIUM SUSTENTADO EN LA IMPORTACIÓN DE INSUMOS Y EQUIPOS DESDE CHINA*. Quito: Universidad Internacional del Ecuador.
- Colegio Odontológico del Perú. (abril de 2019). <http://www.cop.org.pe/registro-de-diplomados-del-cop>. Obtenido de <http://www.cop.org.pe/registro-de-diplomados-del-cop>: <http://www.cop.org.pe/registro-de-diplomados-del-cop>
- DECRETO SUPREMO N° 178-2012-EF. (2012). *DECRETO SUPREMO N° 178-2012-EF*.
- Definición.de. (2008). *DEFINICIÓN.DE*. Obtenido de <https://definicion.de/zona-franca/>
- DIGEMID. (2000). *Manual de Buenas Prácticas de Manufactura de Insumos de Uso Médicoquirúrgico u Odontológico Esteriles y Productos Sanitarios Esteriles*. Lima: Ministerio de la Salud.
- DIGEMID. (noviembre de 2019). <http://www.digemid.minsa.gob.pe/>. Obtenido de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Seccion=39>
- Educalingo. (noviembre de 2019). *Educalingo*. Obtenido de Extraterritorialidad: <https://educalingo.com/es/dic-es/extraterritorialidad>
- El Comercio. (05 de Mayo de 2017). *El Comercio*. Obtenido de Mincetur busca que zonas francas sean gestionadas por privados:

<http://archivo.elcomercio.pe/economia/peru/mincetur-busca-que-zonas-francas-sean-gestionadas-privados-noticia-1989578>

Espinoza León, T. C. (2013).). *La reserva de ley y su aplicación al régimen tributario especial de la zona franca y zona comercial de Tacna*. UPAO.

Ganoza Alemán, J. C. (2017). *Zonas económicas especiales*. Promperú.

GESTIÓN. (31 de Enero de 2017). Salud dental: ¿Cuánto gastan los peruanos cada año en su salud bucal? *GESTIÓN*.

Gobierno del Perú. (marzo de 2020). <https://www.gob.pe>. Obtenido de <https://www.gob.pe/254-superintendencia-nacional-de-aduanas-y-de-administracion-tributaria-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>

Gobierno Regional del Perú. (marzo de 2020). <https://www.gob.pe>. Obtenido de <https://www.gob.pe/280-superintendencia-nacional-de-aduanas-y-de-administracion-tributaria-regimenes-tributarios>

Kotler, P. (1992). *Dirección de Márketing: Análisis, planificación, gestión y control*. McGraw-Hill.

LEY 27688. (s.f.). *LEY DE ZONA FRANCA Y ZONA COMERCIAL DE TACNA*. Lima.

Mankiw, N. G. (2015). *Principios de economía*. Cengage Learning.

Manrique Tejada, R. (2018). *Propuesta de una Plataforma de Tecnologías de Información y Comunicaciones como Metodología para Estandarizar los Esquemas de Planes de Tesis y Tesis de Pregrado y Posgrado en las Universidades del Perú-2018*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.

Manrique Tejada, R., & Revollar Choque Gonzales, C. (2012). *Economía Familiar*. Arequipa: Ocean SRL.

Martínez Arias, M. A., & Trujillo Echevarría, E. M. (2017).). *Las zonas francas de Pereira y Tacna (Zofratacna) como un fenómeno de competitividad y estrategia para las empresas*. Pereira: Universidad Libre Seccional Pereira.

Méndez Méndez, J. F., & Cubero Abril, S. E. (2014). *Plan de Negocios para una Empresa de Importación y Comercialización de Equipo e Insumos Médicos y Odontológicos*. Quito: Universidad de la Cuenca.

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (Marzo de 2020).
<https://www.mef.gob.pe>. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>

Ministerio de salud. (2019).
http://www.minsa.gob.pe/portalweb/06prevencion/prevencion_2.asp?sub5=13.
3. Obtenido de
http://www.minsa.gob.pe/portalweb/06prevencion/prevencion_2.asp?sub5=13

Munch Galindo, L. (1994). *Fundamentos de la administración*. México: Trillas.

Muñoz Flores, J. F. (2011). *El desconocimiento de los beneficios que brinda la Zona Franca de Tacna y su influencia en el nivel de exportaciones de bienes y servicios de las empresas no instaladas en el recinto de ZOFRATACNA*. Tacna: Universidad Jorge Basadre Grohmann.

Podestá Arzubiaga, J. (2011). Regiones fronterizas y flujos culturales: La peruanidad en una región chilena. *Universum (Talca)*, 26(1), 123-137.

SUNAT. (diciembre de 2019). <http://www.sunat.gob.pe/>. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/importacion/index.html>

Zapata Ruiz , R. S., & Urrutia Laura, D. L. (2017). *El Règimen de Zona Franca y la Inversióen en Actividad Industrial de Tacna*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.

ZOFRATACNA. (s.f). *ZONA FRANCA DE TACNA* . Obtenido de <http://www.zofratacna.com.pe/contenido.aspx?id=01000000B4690173466C1960F13378719B830223F4D6D95109047AE6>

ANEXOS

PROMOCIÓN DE LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA, 2018.

ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivo	Hipótesis	VARIABLES	Instrumentos
<p>Principal: ¿Cómo la promoción de los beneficios tributarios, influyen en la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna?</p>	<p>General: Analizar la influencia de la promoción de los beneficios tributarios en la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna.</p>	<p>General: Los beneficios tributarios de la Zona Franca si promueven la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en Tacna 2017.</p>	<p>Variable Independiente: Beneficio Tributario Arancel. Régimen Tributario.</p> <p>Variable Dependiente: Implementación de empresa importadora</p> <p>Tipo de Empresa/Sociedad. Nivel Promedio de Ingresos. Marca del Producto Importado.</p>	<p>El instrumento usado será un cuestionario y una ficha de cortejo.</p>
<p>Específicos ¿Qué beneficios tributarios se aprecian en las zonas francas del Perú?</p> <p>¿Cuál es el registro de importación para 05 productos de partidas arancelarias: 3006.40.10.00 (cementos y demás</p>	<p>Específicos Analizar los beneficios tributarios se aprecian en las zonas francas del Perú</p> <p>Conocer el registro de importación para 05 productos de partidas arancelarias: 3006.40.10.00 (cementos y demás productos</p>	<p>Hipótesis Específicas</p> <p>Los beneficios tributarios que se aprecian en las zonas francas del Perú son cero impuestos.</p> <p>El registro de importación para 05 productos de partidas arancelarias: 3006.40.10.00 (cementos y demás productos de obturación dental),</p>		

<p>productos de obturación dental), 3306.90.00.00 (los demás preparaciones para higiene bucal o dental), 3407.00.20.00 ("ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"), 9018.41.00.00 (tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales sobre basamento com) y 9021.29.00.00 (los demás artículos y aparatos de prótesis dental)?</p> <p>¿Qué resultados se obtendrán de la investigación de mercado para la implementación de una empresa importadora de insumos y equipos odontológicos en la Zona Franca Tacna?</p> <p>¿Cuál será el monto de inversión necesario para la implementación de una empresa importadora de</p>	<p>de obturación dental), 3306.90.00.00 (los demás preparaciones para higiene bucal o dental), 3407.00.20.00 ("ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"), 9018.41.00.00 (tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales sobre basamento com) y 9021.29.00.00 (los demás artículos y aparatos de prótesis dental).</p> <p>Analizar los resultados de la investigación de mercado para la implementación de una empresa importadora de insumos y equipos odontológicos en la Zona Franca Tacna.</p> <p>Establecer el monto de inversión necesario para la implementación de una empresa importadora de</p>	<p>3306.90.00.00 (los demás preparaciones para higiene bucal o dental), 3407.00.20.00 ("ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"), 9018.41.00.00 (tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales sobre basamento com) y 9021.29.00.00 (los demás artículos y aparatos de prótesis dental) mantiene una pendiente positiva.</p> <p>La investigación de mercado para la implementación de una empresa importadora de insumos y equipos odontológicos en la Zona Franca Tacna es directa, es decir, positiva, mayor crecimiento poblacional mayor demanda de servicios.</p>	<p>Calidad del Producto Importado. Gasto. Compras de Productos Importados. Fuente de Información para Importación.</p>	
---	--	--	--	--

<p>materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca?</p> <p>¿Qué resultados tributarios, económicos y financieros se obtendrá con la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna?</p>	<p>materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca</p> <p>Proyectar los resultados tributarios, económicos y financieros de la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna</p>	<p>El monto de inversión necesario para la implementación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca, será de S/ 10,000</p> <p>Los resultados tributarios, económicos y financieros proyectados serán positivos para la inversión</p>		
--	--	---	--	--

ANEXO 02: INSTRUMENTOS

Guía de Entrevista

Indicaciones:

Se deberá de coordinar con 8 días de anticipación (local) la cita con el entrevistado (a), explicándole el objetivo de la presente y las preguntas que se puedan dar.

El día de la entrevista deberá de confirmar hora y acercarse con 30 minutos de anticipación (tráfico, problemas, esperas, ...)

Solicitarle la grabación de la misma, si no lo aprueba, NO GRABAR, anotar todo en un tipo taquigrafía pero con las principales ideas relacionadas a la investigación. Dependiendo del tipo de entrevista, una pregunta es solo el inicio de otras más que se pueden ir presentando según la entrevista.

Una concluida la entrevista, inmediatamente trabajar la monografía ese mismo día, ya que las ideas están “frescas”.

EN TODO MOMENTO considerar los protocolos de respeto y jerarquía.

PREGUNTAS CUALITATIVAS “INDUCTIVA”

Las siguientes preguntas están en entorno al conjunto de productos que se menciona a continuación con las partidas arancelarias:

- 3006.40.10.00 Cementos y demás productos de obturación dental
- 3306.90.00.00 Productos de preparaciones para higiene bucal o dental
- 3407.00.20.00 Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"
- 9018.41.00.00 Tornos dentales, incluso combinados con otros equipos dentales

- 9021.29.00.00 Artículos y aparatos de prótesis dental?
- ¿Cuál es su opinión en relación a calidad y precio entre los nacionales o importados?
- ¿Su organización usa más importados o nacionales? ¿Por qué? ¿de qué procedencia?
- ¿Compraría estos productos si una empresa Tacneña se los ofrece? ¿De qué depende? ¿Por qué compraría?

E: _____

PROMOCIÓN DE LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS EN LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE MATERIALES Y EQUIPOS ODONTOLÓGICOS EN LA ZONA FRANCA DE TACNA, 2018.

I. Finalidad del instrumento:

Mediante este análisis se podrá obtener datos sobre los beneficios tributarios en la implantación de una empresa importadora de materiales y equipos odontológicos en la Zona Franca de Tacna, 2018, con la finalidad de realizar las tablas y figuras estadísticas. La información es de carácter confidencial, solo para fines investigativos.

II. Ubicación:

Provincia de Tacna

III. Sector:

Comercial - importación

IV. Periodo:

2018

V. Datos Generales:

Las empresas importadoras de materiales y equipos odontológicos son empresas que tienen como giro de negocio la comercialización de productos odontológicos, Empresas que desarrollan su actividad como Personas Naturales del distrito Tacna.

CUESTIONARIO

Tipo de Empresa/Sociedad

Persona natural () Persona jurídica () EIRL () SRL () SAC () SAA ()

Años en el mercado: _____ **Años como profesional:** _____

Régimen tributario en el que está

Régimen Mype () RUS () Régimen especial () Régimen general ()

Cantidad de clientes promedio atendidos por mes:

Menos de 5 () De 5 a 10 () De 11 a 20 () De 21 a 30 () De 31 a 40 () De 41 a 50 () De 51 a 60 ()
De 61 a 70 () De 71 a 80 () De 81 a 90 () De 91 a 100 () De 101 a 110 () De 111 a 120 () Más de 120 ()

Nivel promedio de ingresos brutos al mes (soles):

Menos de 1,000 () De 1,000 a 3,000 () De 3,001 a 6,000 () De 6,001 a 9,000 () De 9,001 a 10,000 ()
De 10,001 a 20,000 () De 20,001 a 30,000 () De 30,001 a 40,000 () De 40,001 a 50,000 () Más de 50,000 ()

Encierre en un círculo la cantidad de odontólogos que laboran usted

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 más de 14

1) En el desarrollo de la actividad odontológica en su empresa:

	Ha escuchado de marcas nacionales	Usa marcas nacionales	Ha escuchado marcas internacionales	Usa marcas internacionales
Cementos y los productos de obturación dental	Si () No ()	Si () No () A veces ()	Si () No ()	Si () No () A veces ()
Preparaciones para higiene bucal o dental	Si () No ()	Si () No () A veces ()	Si () No ()	Si () No () A veces ()
Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"	Si () No ()	Si () No () A veces ()	Si () No ()	Si () No () A veces ()
Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales	Si () No ()	Si () No () A veces ()	Si () No ()	Si () No () A veces ()
Artículos y aparatos de prótesis dental	Si () No ()	Si () No () A veces ()	Si () No ()	Si () No () A veces ()

2) Señale hasta tres marcas que recuerda y el lugar de procedencia

	Marca	País	Marca	País	Marca	País
Cementos y los productos de obturación dental						
Preparaciones para higiene bucal o dental						
Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"						
Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales						
Artículos y aparatos de prótesis dental						

3) Indicar lo siguiente:

	¿Cuánto es aproximadamente lo que gasta al año en (S/) en:?	De lo que consume ¿Qué cantidad en porcentaje, es marca nacional?
Cementos y los productos de obturación dental	S/	_____ %
Preparaciones para higiene bucal o dental	S/	_____ %
Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"	S/	_____ %
Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales	S/	_____ %
Artículos y aparatos de prótesis dental	S/	_____ %

4) Si existiese una empresa, que de los productos mencionados en las preguntas 1,2 y 3, que sean importados con la calidad que esperan ¿Compraría?

	Compraría
Cementos y los productos de obturación dental	Si () Tal vez () No ()
Preparaciones para higiene bucal o dental	Si () Tal vez () No ()
Ceras para odontología" o "compuestos para impresión dental"	Si () Tal vez () No ()
Tornos dentales (taladros), incluso combinados con otros equipos dentales	Si () Tal vez () No ()
Artículos y aparatos de prótesis dental	Si () Tal vez () No ()

5) ¿Cuál es el grado de influencia en su decisión de compra de un producto importado?

	Bastante	Mucho	Algo	Poco	Nada		Bastante	Mucho	Algo	Poco	Nada
Calidad del producto	()	()	()	()	()	Recomendación de algún conocido	()	()	()	()	()
Atención	()	()	()	()	()	Publicidad	()	()	()	()	()

Garantía del producto	()	()	()	()	()	Tipo de empresa que lo vende	()	()	()	()	()
Precio	()	()	()	()	()	Forma de pago	()	()	()	()	()
Otro											

6) ¿Cuál es son las tres primeras fuentes que empela para obtener información?

- | | | | |
|--------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|
| a) Radio | b) Facebook | c) Correo electrónico | d) Otra red social |
| e) Televisión | f) Periódicos | g) Revistas | h) Páginas de internet |
| i) Amigos y/o familiares | | | |

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 03: RESUMEN DE PROCESO DE SUBASTA DE CESIÓN EN USO DE LOTES DE TERRENO

- El inversionista solicitante interesado en instalarse en la Zona franca de Tacna elige el o los lotes de terreno dentro del complejo de acuerdo a su necesidad, presenta carta de intención acompañada ficha de prospección y plan de negocios según modelo.
- ZOFRATACNA Evalúa el expediente, y lo considera como postulante para la próxima subasta, si hubiere observación comunica al postulante. De acuerdo a la demanda de solicitantes por lotes de terreno, ZOFRATACNA programa el inicio de una subasta, publicando el cronograma de la Subasta pública cesión en uso de lotes de terreno.
- El inversionista solicitante presenta solicitud de precalificación de acuerdo a lo indicado a las bases acreditando que cumple los requisitos legales, técnicos y económicos mínimos para realizar la actividad.
- La Comisión Ejecutiva de Subastas en acto privado evalúa la solicitud de precalificación presentada por el solicitante, en caso de existir alguna observación u omisión de presentación de documento, la comisión ejecutiva de subastas públicas podrá otorgar al solicitante un plazo de 5 días para subsanar.
- Los solicitantes serán notificados del resultado de la evaluación, los solicitantes que cumplan con los requisitos legales, técnicos y económicos, serán los postores aptos para presentar la oferta económica
- El postor apto procede **estrictamente** a lo señalado en las bases administrativas. Deposita garantía correspondiente al valor de 1 mes de cesión en uso. Asiste personalmente a la Subasta Pública o su representante debidamente acreditado con carta poder, para presentar en sobre cerrado su oferta económica.
- La Comisión Ejecutiva de Subastas en acto público y ante Notario público realiza la apertura del sobre de la oferta económica. La buena pro se otorgará al postor ganador que haya presentado la mejor oferta económica, la cual deberá ser igual o mayor al precio base.
- El Adjudicatario dentro de los 10 días hábiles siguientes a la adjudicación de la buena pro deberá firmar el contrato de cesión en uso, debiendo depositar la garantía equivalente a de 2 meses de cesión en uso, más la primera mensualidad de cesión en uso, y presentar los documentos señalados en las bases de la subasta. Adquiriendo el postor la condición de cesionario.

- El CESIONARIO tramita Licencia de construcción en Municipalidad Provincial de Tacna para edificar su planta, terminada la construcción, el cesionario solicita conformidad de obra, **requisito indispensable** para firmar el contrato de Usuario del sistema. Tiene plazo máximo de 2 años para iniciar operaciones.

REQUISITOS DE PRECALIFICACIÓN

El solicitante para precalificar en el procedimiento de la subasta debe acreditar que cumple los requisitos legales, técnicos y económicos mínimos que se requieren para llevar a cabo la actividad económica a desarrollar en el **LOTE(S)** y/o **GALPÓN(ES)**, según corresponda. Estos requisitos se detallan a continuación:

1) Requisitos legales, el SOLICITANTE debe:

- a) Ser persona natural o jurídica, no sujeta a procedimiento concursal o de liquidación, según corresponda.
- b) Ficha RUC con calidad de activo y habido y una antigüedad menor a 7 días a presentación del expediente
- c) Estar libre de impedimentos para adquirir derechos reales sobre los bienes de **ZOFRATACNA** o realizar operaciones en **ZOFRATACNA**.
- d) No tener obligaciones pendientes de pago, directa o indirectamente, con **ZOFRATACNA**.
- e) No haber sido sancionado con la resolución de contratos anteriores por el incumplimiento de las obligaciones asumidas.
- f) Declarar que se somete incondicionalmente a las **BASES**, obligándose a **(i)** Presentar los documentos que se exigen para celebrar el **CONTRATO DE CESIÓN EN USO** en caso se le otorgue la **BUENA PRO** y Cumplir durante la ejecución del **CONTRATO DE CESIÓN EN USO** todas y cada una de las declaraciones consignadas en los documentos que presente durante la **PRECALIFICACIÓN, SUBASTA PÚBLICA** y para proceder a la celebración del **CONTRATO DE CESIÓN EN USO**, de ser el caso.

2) Requisitos técnicos, el SOLICITANTE debe:

- a) Obligarse a solicitar directamente a Electrosur el servicio de energía eléctrica, en caso la capacidad de energía eléctrica entregada por **ZOFRATACNA** y que se detalla en la Ficha Técnica del **LOTE(S)** y/o **GALPÓN(ES)** ubicadas en las **BASES de la subasta**, no sea suficiente para el desarrollo de sus actividades.
- b) Obligarse a proporcionar a sus trabajadores agua apta para su consumo.
- c) Declarar que el agua de pozo disponible en **ZOFRATACNA** no restringe, afecta o impide sus procesos productivos. Y de ser el caso, se obliga bajo su propio costo y riesgo a **(i)** Realizar las gestiones ante la empresa prestadora de servicios de saneamiento de Tacna para acceder a la red pública de agua potable o **(ii)** Utilizar alguna otra solución técnica.
- d) Obligarse a tratar los desperdicios o desechos de acuerdo con la normatividad nacional vigente.

- e) Conocer los procedimientos operativos de **ZOFRATACNA** y el costo de los servicios ofrecidos por **ZOFRATACNA**, de acuerdo al **TUPA** y **TARIFARIO – SERVICIOS NO EXCLUSIVOS** vigente.
- f) Conocer los procedimientos aduaneros que son aplicados en la **ZONA FRANCA DE TACNA**.
- g) Declarar que la operatividad a realizar no afecta el desarrollo de las actividades de nuestros vecinos-colindantes al **LOTE** y/o **GALPÓN** y viceversa.

3) Requisitos económicos, el SOLICITANTE debe:

- a) Presentar un “Plan de Negocios del **SOLICITANTE**”, de acuerdo al modelo proporcionado en las bases elaborado y firmado por un profesional a fin a la actividad con colegiatura y habilidad vigente.
- b) Copia de la habilitación del profesional que firmó el Plan de Negocios

DOCUMENTOS QUE DEBEN ACOMPAÑAR LA SOLICITUD DE PRECALIFICACIÓN

Con la finalidad de acreditar el cumplimiento de los requisitos mínimos de **PRECALIFICACIÓN** exigidos en las **BASES**, la **SOLICITUD DE PRECALIFICACIÓN** debe estar conformada por los documentos siguientes:

- 1) “Carta de Presentación del Solicitante” a través del cual el **SOLICITANTE** se identifica y declara que: (i) Se somete incondicionalmente a las **BASES** de la **SUBASTA PÚBLICA** y (ii) Cumple los requisitos legales, técnicos y económicos.
- 2) Copia del documento de identidad del **SOLICITANTE**, tratándose de persona natural.
- 3) Copia de la Ficha RUC activo y habido
- 4) Certificado de vigencia de poder del representante legal del **SOLICITANTE**, tratándose de personas jurídicas.
- 5) Copia del documento de identidad del representante legal del **SOLICITANTE**, tratándose de personas jurídicas.
- 6) “Ficha de Negocios del **SOLICITANTE**”, de acuerdo al modelo proporcionado en las bases.

REQUISITOS PARA LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO CESIÓN EN USO

El **POSTOR** que obtuvo la **BUENA PRO** celebrará el **CONTRATO DE CESIÓN EN USO** siempre que presente al Área de Atención al Cliente de la Gerencia de Negocios de **ZOFRATACNA**, los siguientes documentos:

- 1) Reporte del RUC actualizado y no se encuentren en el estado de baja de inscripción, con suspensión temporal de actividades, ni tenga la condición de contribuyente no habido.
- 2) Testimonio de la escritura pública de constitución de la empresa, de ser el caso.
- 3) Partida Electrónica de Registros Públicos actualizada, de ser el caso.

- 4) Copia del DNI ó carné de Extranjería o Pasaporte con Visa de Negocios, del titular ó representante legal del **POSTOR**.
- 5) Vigencia de poder del representante legal del **POSTOR**, de ser el caso.
- 6) “Cronograma de Inversiones del **POSTOR**”, de acuerdo al modelo proporcionado en las bases.
- 7) Comprobante de depósito de la garantía contemplada en el **CONTRATO DE CESIÓN EN USO**, equivalente a dos (02) contraprestaciones mensuales.
- 8) Comprobante de pago de la primera mensualidad por concepto de cesión en uso.

NOTA:

Los pagos o depósitos por concepto de compra de bases de la subasta y el depósito de la garantía para participar de la subasta, el postor los podrá realizar en la caja de la sede institucional en el horario de 9:20 a 12:30 y 13.30 a 17:15 horas de lunes a viernes, o través del banco SCOTIABANK debiendo agregar al monto señalado + el costo de la comisión que cobra el banco por un depósito fuera de plaza, utilizando la siguiente cuentas de ZOFRATACNA:

Concepto de compra de bases administrativas CUENTA CORRIENTE M/N ZOFRATACNA N° 3269388 BANCO SCOTIABANK CODIGO INTERBANCARIO 009-418-000003269388-59.

Concepto de depósito de garantía para participar en Subasta Pública CUENTA CORRIENTE M/E ZOFRATACNA N° 3261633 BANCO SCOTIABANK GARANTIA CODIGO INTERBANCARIO 009-418-000003261633-56

El voucher deberá escanearlo y enviarlo al correo electrónico: negocios@zofratacna.com.pe para la emisión del comprobante respectivo.

ANEXO 04: TRÁMITES Y COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN DE INFRAESTRUCTURA

1. Firma de contrato de cesionario:

El **POSTOR** que obtuvo la **BUENA PRO** en la subasta pública celebrará el **CONTRATO DE CESIÓN EN USO**, para lo cual deberá presentar los siguientes requisitos, en el Área de Atención al Cliente:

- Reporte del RUC actualizado.
- Testimonio de la escritura pública de constitución de la empresa, de ser el caso.
- Partida Electrónica de Registros Públicos actualizada (máximo 30 días de antigüedad a la firma del contrato), de ser el caso.
- Copia del DNI ó carné de Extranjería o Pasaporte con Visa de Negocios, del titular ó representante legal del **POSTOR**.
- Vigencia de poder del representante legal del **POSTOR**, de ser el caso.
- “Cronograma de Inversiones del **POSTOR**”, de acuerdo con el Anexo de las **BASES**.
- Comprobante de depósito de la garantía contemplada en el **CONTRATO DE CESIÓN EN USO**, equivalente a dos (02) contraprestaciones mensuales.
- Comprobante de pago de la primera mensualidad por concepto de cesión en uso.

2. Acta de entrega de lote de terreno o galpón

A partir de la firma del contrato podrá coordinar con la Sección de Control Patrimonial de la Gerencia de Servicios, para levantar un **ACTA DE ENTREGA** del lote de terreno o local, en el cual se realizará una inspección física del inmueble.

3. Elevar a escritura pública el contrato de cesión en uso.

En la Notaría para elevar a escritura pública el cesionario presentará:

- Contrato de cesión en uso original
- Fotocopia del acta de la subasta
- Fotocopia del acta de entrega de lote(s) de terreno o galpón(es)
- Fotocopia de DNI del cesionario o de su representante legal y vigencia de poder actualizada en caso de persona jurídica.
- Fotocopia del DNI de Gerente General de ZOFRATACNA y de su resolución de nombramiento.
- Duración del trámite depende de la Notaría, 1 día aproximadamente.
- Costo de trámite en la Notaría es 250 soles aproximadamente.
- Entregar un original del testimonio de la escritura al área de atención al cliente.

4. Construcción de la infraestructura:

Servicio	Duración	Derecho de trámite en S/.	Entidad que brinda el servicio
Elaboración de expediente técnico de acuerdo a las normas técnicas vigentes.	Depende del proyecto	El costo del expediente a tratar con el prestador del servicio	Profesionales o empresa constructora
<p>Trámite de licencia de edificación:</p> <p>Modalidad “C”: edificaciones para fines diferentes de vivienda a excepción de las previstas en la modalidad “D”, edificaciones comerciales con un máximo de 30,000 m² de área construida.</p> <p>Modalidad “D”: edificaciones para industria o industria básica, edificaciones comerciales > a 30,000 m²</p>	20 días hábiles	<p>Por revisión y precalificación: S/. 36.00.</p> <p>Por los derechos de revisión de la Comisión Técnica: 0.1% del valor de la obra.</p> <p>Por derecho mínimo: S/. 72.00</p> <p>Por derecho de comisión ad-hoc por cada institución:</p>	Municipalidad Provincial Tacna

		0.02% del valor de la obra Derecho licencia de edificación: 1% del valor de la obra	
Trámite de Aprobación de expediente técnico por nueva obra.	4 días hábiles	S/. 186.00	ZOFRATACNA
Trámite de autorización de inicio de obra	30 días hábiles	S/. 64.20	ZOFRATACNA
Ingreso de materiales de construcción: Los materiales de construcción de origen nacional podrán ingresar bajo una exportación definitiva, no estando afecto al IGV. Los materiales de construcción del exterior, ingresan sin pago de los derechos de importación.	2 días hábiles 1 día hábil	Trámite de la DUA= US\$ 120.00 más gastos adm. = S/. 40.00 aprox. Gastos adm.= S/. 40.00 aprox.	ADUANAS SUNAT ZOFRATACNA
Trámite para la emisión de certificado de conformidad de obra	30 días hábiles	S/. 220.90	ZOFRATACNA
Derecho de trámite de Licencia de funcionamiento: Establecimientos mayores a 500 m2	10 días hábiles	S/. 126.10	Municipalidad Provincial de Tacna

ANEXO 05: GASTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS DE FUNCIONAMIENTO

Comprende los servicios que brinda ZOFRATACNA a los usuarios de industria

1. Cesión en Uso (alquiler)

Es el pago mensual por el uso del lote o galpón adjudicado por Subasta Pública y se calcula de la siguiente manera:

Cesión en uso mensual = cantidad de m² x valor del m² (de acuerdo al precio adjudicado en la Subasta), monto que deberá ser pagado dentro de los ocho (08) primeros días útiles del mes al que corresponde el pago.

Los cesionarios de industria, Agroindustria y Maquila que inviertan en la construcción de infraestructura en los lotes cedidos, a petición de parte podrán solicitar el inicio de pago cuando termine la construcción de la infraestructura que no deberá exceder los 6 meses desde la firma del contrato de cesión en uso,

3. Tarifas Servicios Beneficios en ZOFRATACNA (Según el TUPA y Tarifario)

Pago por única vez		
Servicio	Tiempo de instalación	Pago por única vez
Instalación de Anexo Telefónico (opcional)		
Instalación de línea de anexo telefónico	02 días	S/. 90.00
Instalación de teléfono IP	02 días	S/. 107.30
Instalación de Línea Telefónica Directa (opcional)		
Línea telefónica directa + lo que cobra proveedor del servicio	02 días (*)	S/. 162.20
Instalación de Línea Directa RDSI + lo que cobra el proveedor del servicio	02 días (*)	S/. 201.00
Instalación de Línea de Datos + lo que cobra el proveedor del servicio	02 días (*)	S/. 280.10
Instalación de Punto de Red (obligatorio)		
Instalación de Punto de Red	02 días	S/. 109.80
Instalación de Punto de Red inalámbrico	02 días	S/. 82.00
Conexión de medidor de Agua	Atención inmediata (8.30 a.m. a 12.00 pm; 1.30 p.m a 4.00 p.m.)	S/. 11.90
Conexión de medidor de Energía Eléctrica	Atención inmediata (8.30 a.m. a 12.00 pm; 1.30 p.m a 4.00 p.m.)	S/. 11.90

(*) Adicionalmente deberá tener en cuenta el tiempo que demore el proveedor seleccionado en instalar la línea.

Pago mensual de servicios	
Servicios	Pago mensual
Por Línea de Anexo + consumo (opcional)	S/. 34.20 + consumo (de ser el caso)
Por Línea Telefónica Directa + lo que cobra el proveedor del servicio (opcional)	S/. 115.80
Por Línea Telefónica Línea de Datos + más lo que cobra el proveedor del servicio (opcional)	S/. 216.50
Por servicio de internet (servicio indispensable para el funcionamiento del SIGO obligatorio)	S/. 57.10
Por Línea de Red (obligatorio)	S/. 67.40
AGUA - ALCANTARILLADO	TARIFA
	S/. 3.21 soles el m3

Tarifa Industrial: Usuarios de Industria, Maquila, Ensamblaje y Agroindustria: en m ³ x Tarifa x IGV	a) Costo del Agua = Consumo b) Alcatarillado = 42% del Costo del Agua x IGV c) Costo Total = Costo del Agua (a) + Alcatarillado (b)	
EnergiaElectrica		TARIFA
Costo estimado por kW.h, según nivel de consumo y prorrateo de la factura (baja tensión)		S/. 1.15
Para el uso de energía en mediana tensión, el usuario de industria deberá solicitar y tramitar en ELECTROSUR S.A. La instalación de subestación		
Limpieza pistas y veredas	Cantidad de Lotes	Porcentaje UIT
Industria, Agroindustria, Maquila y Ensamblaje	1 a 2 lotes	1.30%
	3 a 4 lotes	2.00%
	5 a 6 lotes	2.70%
	7 a 8 lotes	3.30%
	9 a mas lotes	4.00%
		Monto incl. IGV
		S/. 63.70
		S/. 97.95
		S/. 132.22
		S/. 161.60
		S/. 195.88

Unidad Impositiva Tributaria 2016 (1 UIT = S/. 3,950.00)

* El usuario puede optar por adquirir una o más líneas móviles directamente del proveedor que presta dicho servicio.

El vencimiento para el pago de los servicios es el último día hábil del mes facturado.

OTROS COSTOS (FUERA DE ZOFRATACNA)

Costo estimado en el mercado de un medidor chorro de Agua de \varnothing ½"	S/. 150.00
Costo estimado en el mercado de un medidor de Energía Eléctrica de baja tensión	S/. 310.00

4.- COSTOS OPERATIVOS:

Comprende los servicios necesarios para el ingreso de insumos y salida de productos manufacturados hacia y desde las industrias.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN	MONTO EN SOLES	Monto Aprox. en dólares	ENTIDAD QUE BRINDA EL SERVICIO
Pesaje de ingreso del vehículo transportador con mercancía más el pesaje a la salida del vehículo vacío	Vehículos menores que registran pesaje de 0 a 9 Tn.	10.40	3.2	ZOFRATACNA
	Vehículos mayores que registran pesaje mayores a 9 Tn. .	23.80	7.3	

Servicio de Ingreso de insumos a la Industria (Aforo de mercancías)	1er ítem o serie de la declaración. Por ítem o serie adicional	8.60 0.70	2.65 0.22	ZOFRATACNA
Autorización de ingreso de los productos manufacturados	Por declaración de ingreso	10.40	3.2	ZOFRATACNA
Formato de la Declaración de Ingreso	Por hoja de 8 ítem	5.00	1.54	Lo adquieren de un tercero
Servicio para la Reexpedición de Mercancías	Por declaración de salida de reexpedición	19.10	5.88	ZOFRATACNA
Autorización de traslado de mercancías entre usuarios ubicados en diferentes Depósitos Francos.	Por declaración de salida	15.20	4.68	ZOFRATACNA
Servicio para la Salida de Mercancías procedentes de las Industrias, excepto vehículos	Por Declaración de salida cualquier destino	7.20	2.22	ZOFRATACNA
Formato de la Declaración de Salida	Por hoja	5.00	1.54	Lo adquieren de un tercero
Exportación de los productos Manufacturados	Por DUA de exportación, se tramita con Agente de Aduana	Desde 390 soles	Desde 120.00	Agencia de Aduana y ADUANA-SUNAT
Atención fuera del horario de la jornada laboral (horas extras)	En días no laborables: 1era hora	65.20	20.06	ZOFRATACNA
	Terminada la jornada laboral: 1era hora	65.20	20.06	
	Por cada hora extra adicional	43.60	13.42	
Distintivo de identificación para mercancías con destino a la zona comercial de Tacna	Por unidad de distintivo redondo	0.03	0.00923	ZOFRATACNA
	Por unidad distintivo con código de barras	0.05	0.0154	
Modificaciones o anulaciones de datos del sistema integrado de gestión operativa	Por declaración de ingreso o salida de mercancías	13.50	4.15	ZOFRATACNA
Emisión de Certificado de Manufactura	Por certificado	43.00	13.23	ZOFRATACNA

ANEXO 06: REQUISITOS PARA INSCRIPCIÓN USUARIOS DE INDUSTRIA

N°	REQUISITO	MONTO
1.	Solicitud o Formato N° 03 dirigido al Gerente General de ZOFRATACNA.	X
2.	Fotocopia de factura de pago por derecho de adquirir la condición de usuario.	S/.208.20
3.	Copia simple de RUC actual.	X
4.	Copia del DNI o Carné de Extranjería del titular o representante legal de la persona jurídica.	X
5.	En caso de Persona Jurídica Copia simple del testimonio de constitución de la empresa inscrita en SUNARP y Ficha Registral Vigente (partida electrónica)	X
6.	01 Fotografía tamaño pasaporte vigente (color) del titular o representante legal	X
7.	Copia del Contrato de Cesión en Uso elevado a escritura pública de ser el caso. En caso de alquiler a otro cesionario, copia de: Oficio de autorización de alquiler, conformidad de obra y contrato de alquiler con firma legalizada notarialmente.	X
8.	Relación del sistema de cómputo, equipo de seguridad y equipo de manipuleo de mercancías y maquinaria con sus respectivas características técnicas	X
9.	Conformidad de obra actual, solo en caso de construcciones (emitido por la Gerencia de Servicios de ZOFRATACNA).	X

Los usuarios de la actividad industrial por concepto de acogimiento a los incentivos tributarios de la Zona Franca de Tacna deberán abonar mensualmente el 0.25% del monto bruto de la facturación mensual declarada a la SUNAT mediante el PDT 0621.

Excepcionalmente en los casos que el cesionario requiera ingresar equipos, maquinarias, repuestos, herramientas y materiales de construcción para la implementación y edificación de sus instalaciones, el Gerente de Operaciones, a solicitud del interesado, podrá autorizar, previa evaluación, la condición de usuario para el desarrollo de la actividad autorizada, obviando los requisitos de conformidad de obra y la relación y descripción del Sistema de Cómputo, Equipo de Seguridad y

Equipo de Manipuleo de Mercancías. Una vez culminadas las obras, los requisitos exceptuados serán regularizados conforme a lo exigido en el TUPA vigente.

Todos los documentos solicitados se deben presentar en la oficina de Trámite Documentario en el orden que se indica, en un **FILE AMARILLO simple** con fastener. Plazo de duración del trámite 07 días

Consultas en: negocios@zofratacna.com.pe teléfono: 317090 anexo 2067 - 2006

ANEXO 07: BENEFICIOS DEL USUARIO DE INDUSTRIA

1. BENEFICIOS TRIBUTARIOS

- **Exoneración del Impuesto a la Renta (en el Perú 29.5%):** Las utilidades que obtengan los usuarios Industria por las ventas de los productos manufacturados, gozan de la exoneración del Impuesto a la Renta, aun cuando estas actividades se realicen para el resto del territorio nacional. (Art. 7 de la ley 27688, y Art. 7 del TUO del Reglamento de la ley 27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR)
- **Exoneración del impuesto general a las ventas 16%:** Las ventas realizadas en ZOFRATACNA de los productos manufacturados, están exoneradas del IGV. (Art. 7 de la ley 27688, Art. Y 7 del TUO del Reglamento de la ley 27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR)
- **Exoneración del Impuesto Promoción Municipal (IPM) 2%:** Las ventas de los productos manufacturados en ZOFRATACNA, están exoneradas del IPM. (Art. 7 de la ley 27688, y Art. 7 del TUO del Reglamento de la ley 27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR.)
- **Exoneración de todo tributo de Gobierno Central, Regional y municipal creado o por crearse.** (Art. 7 de la ley 27688, y Art. 7 del TUO del Reglamento de la ley 27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR.)

2. BENEFICIOS ADUANEROS

- **Exoneración del pago del Ad-valoren del arancel de aduanas para el ingreso de mercancías:** El ingreso de mercancías del exterior hacia ZOFRATACNA está exonerado de todos los derechos de importación. (Art. 20 del TUO del reglamento de la ley 27688 aprobado con DS.002-2006-MINCETUR.)
- La **maquinaria, equipos**, herramientas, repuestos y materiales de construcción necesarios para el desarrollo de sus actividades, procedentes del exterior gozan de **suspensión del pago de Derechos e Impuestos a la importación**. (Art. 8 de la ley 29739 que modifica el art. 26 de la ley 27688, y Art. 14 del DS. 006-2012-MINCETUR que modifica el Art. 26 del reglamento de la ley 27688.)
- **PERMANENCIA INDEFINIDA** de las mercancías (maquinaria, repuestos, insumos, productos manufacturados) dentro de las industrias de ZOFRATACNA durante la vigencia del contrato de usuario es decir no caen en abandono legal de aduanas (Art. 27 del TUO del reglamento de la ley 27688 aprobado por D.S. 02-2006-MINCETUR).

- Las exportaciones definitivas hacia la ZOFRATACNA de productos o servicios, le son aplicables las normas de **restitución simplificada de los derechos arancelarios (DRAWBACK) o reposición de mercancías en franquicia y del IGV.** (Art. 7 de la ley 29739 que modifica el Art. 24 de la ley 27688, y Art. 12 del DS. 006-2012-MINCETUR que modifica el Art 24 del TUO del reglamento de la ley 27688.)
- El ingreso de mercancías a la ZOFRATACNA **regulariza los regímenes de admisión temporal para reexportación en el mismo estado y admisión temporal para perfeccionamiento activo** (Art. 22 del Texto único Ordenado del Reglamento de la Ley N°27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR.)
- Los productos manufacturados en ZOFRATACNA cuando ingresen al resto del territorio nacional pagaran la **menor tasa arancelaria que aplique el país**, según los acuerdos y convenios internacionales vigentes, es decir **0% de derechos advalorem**
Se considera producto manufacturado en ZOFRATACNA, a las mercancías que resulten de un proceso de transformación realizado en la ZOFRATACNA, distinto del ensamblaje, montaje o maquila, que:
 - La mercancía resultante del proceso de transformación clasifica en un capítulo del arancel, diferente a cada uno de los bienes usados en su elaboración; o,
 - Genere un valor agregado no menor a 50% del valor declarado para su nacionalización.

(Art. 3 del DS. 006-2012-MINCETUR que modifica el Art. 7 del TUO del reglamento de la ley 27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR)

- La salida de mercancías de ZOFRATACNA hacia terceros países se realizará por cualquier aduana nacional autorizada con la presentación del Manifiesto Internacional de Carga. (Art. 4 de la ley 29739 que modifica el Art. 14 de la ley 27688, y Art. 15 del DS. 006-2012-MINCETUR que modifica el Art. 30 del TUO del reglamento de la ley 27688 aprobado con DS. 002-2006-MINCETUR)
- El traslado de mercancías ingresadas por los puertos de Matarani, Ilo, Aeropuerto Internacional Carlos Ciriani Santa Rosa, Aeropuerto Jorge Chávez hacia Aeropuerto Carlos Ciriani Santa Rosa. Puerto del Callao hacia los puertos de Ilo o Matarani será autorizado por la aduana con la sola presentación de la **Solicitud de Traslado**, sin estar afecto al régimen aduanero de tránsito.
- La exportación temporal de mercancías a la ZOFRATACNA para perfeccionamiento pasivo al momento de su retorno al país pagarán los derechos e impuestos de importación por el valor agregado.
- Los bienes nacionales o nacionalizados que ingresen temporalmente para perfeccionamiento pasivo a través de la **Solicitud de Traslado**. No se encuentran gravadas con los derechos arancelarios que gravan su reimportación al país.

- Las mercancías del resto del territorio nacional que se exporten a la ZOFRATACNA no requerirán ingresar a un terminal de almacenamiento de ADUANAS.
- Las ventas que realicen los usuarios dentro de la ZOFRATACNA están exonerados de:
 - a. Exoneración del Impuesto a la Renta (En el Perú es de 29.5%).
 - b. Exoneración del impuesto general a las ventas (En el Perú es de 16%).
 - c. Exoneración del Impuesto de Promoción Municipal (En el Perú es de 2%).
 - d. Exoneración del Impuesto Selectivo al Consumo (En el Perú es variable entre 2% y 30%, según el tipo de producto).
 - e. Exoneración de todo tributo del Gobierno Central, Regional o Municipal creado o por crearse.
- La exportación de productos elaborados en ZOFRATACNA se acogerán a los beneficios de los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, siempre y cuando cumplan con los requisitos de origen establecidos en cada uno de ellos y los acuerdos no excluyan a los productos procedentes de las zonas francas.
- Cuando las mercancías son destinadas a la Zona Comercial de Tacna, están exonerada del Impuesto Ad-Valorem, Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal e Impuesto Selectivo al Consumo y demás impuestos creados y por crearse, estando sujetas solo al pago de un arancel especial del 6% del valor CIF o valor de Venta de la mercancía.
- Cuando las mercancías que no hayan sido manufacturadas en ZOFRATACNA, son destinadas al Resto del Territorio Nacional están grabadas con todos los tributos que afecten la importación (Ad-Valorem, IGV, IPM, ISC).

3. BENEFICIOS LOGÍSTICOS

- ZOFRATACNA cuenta con un área total de 265 hectáreas, de las cuales 120 están totalmente habilitadas con todos los servicios como ser: fibra óptica, fluido eléctrico, agua, drenaje, pistas, veredas, estacionamientos, áreas verdes, etc.
- Sistema de seguridad electrónica: red de **censores perimetrales** y centrales de incendio que abarcan las hectáreas habilitadas.
- ZOFRATACNA se ubica dentro de un recinto cerrado, totalmente amurallado, que cuenta con personal de **vigilancia las 24 horas** del día.
- El sistema logístico de ZOFRATACNA cuenta con **Depósitos Francos Públicos** que permiten almacenar mercancías por tiempo indefinido, sin pagar derechos e impuestos.

- ZOFRATACNA cuenta con operadores logísticos y de comercio exterior, tales como oficina de SUNAT Aduanas y **Agencias de Aduana** que permiten que desde nuestro complejo se realice cualquier operación de comercio internacional.
- Tiene una ubicación estratégica, en la Región fronteriza de Tacna, en el centro de la costa Pacífico de Sudamérica, compartiendo frontera con los países de Chile, Bolivia y a través del mar con toda la Cuenca del Pacífico, que le permite tener acceso a los principales mercados del mundo.
- Es la puerta de ingreso y salida de mercancías hacia y desde el mercado asiático.
- Tiene acceso por carreteras asfaltadas a los mercados del norte de Chile y Argentina, a toda Bolivia y occidente de Brasil.
- Cercanía a puertos, la Zona Franca se encuentra ubicada a 300 Km. del puerto de Matarani, 140Km del puerto del Ilo y a 56 Km. del puerto de Arica; este último de gran movimiento de mercancías y frecuencia de arribo de naves facilitando sus operaciones de logística y distribución internacional. Tiene acceso al Malecón de Atraque al Servicio del Perú MASP, en la ciudad chilena de Arica.
- Su costo de mano de obra es menor al del promedio de la región.

ANEXO 08: SUBPARTIDAS

<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2018</i>				
<i>Subpartida Nacional : 3006.40.10.00 CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
US - UNITED STATES	1,905,189.96	2,015,439.23	14,992.45	17,867.86
BR - BRAZIL	1,383,696.31	1,424,954.06	22,123.60	26,026.36
DE - GERMANY	1,052,016.57	1,126,511.77	8,493.72	9,257.48
JP - JAPAN	519,919.45	558,579.92	3,088.73	3,397.06
LI - LIECHTENSTEIN	286,635.74	295,295.18	1,053.90	1,169.66
KR - KOREA, REPUBLIC OF	259,001.10	264,786.01	4,179.41	4,488.05
AR - ARGENTINA	118,506.54	123,185.52	3,339.98	3,682.20
PL - POLAND	100,936.10	103,438.50	188.86	199.44
CH - SWITZERLAND	85,797.98	87,646.81	710.33	712.16
AU - AUSTRALIA	56,589.20	59,784.33	189.4	238.72
IN - INDIA	53,579.63	63,489.01	1,015.81	1,172.63
CN - CHINA	33,479.44	33,910.33	844.08	844.08
CO - COLOMBIA	27,136.36	29,508.89	987.65	1,045.59
NL - NETHERLANDS	22,604.70	26,375.58	1,879.05	2,144.00
IT - ITALY	22,437.52	24,333.33	216.09	235.16
IL - ISRAEL	12,076.01	12,962.53	59.99	63.8
GR - GREECE	12,023.02	13,598.39	110.01	134.2
GB - UNITED KINGDOM	5,832.34	6,129.81	75.17	90.83
FR - FRANCE	4,488.97	4,916.69	66.91	66.91
SE - SWEDEN	3,836.36	4,043.08	26.2	26.2
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	5,965,783.30	6,278,888.97	63,641.34	72,862.39
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017</i>				
<i>Subpartida Nacional : 3006.40.10.00 CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
US - UNITED STATES	1,393,455.81	1,485,609.55	36,400.54	38,504.01
DE - GERMANY	700,266.23	748,968.86	5,270.31	5,598.75
BR - BRAZIL	544,650.22	565,510.06	11,120.56	13,899.50
JP - JAPAN	542,800.99	574,160.63	2,890.23	3,262.28
LI - LIECHTENSTEIN	258,717.90	268,008.18	985.99	1,244.62
KR - KOREA, REPUBLIC OF	175,016.69	182,666.23	4,076.83	4,268.74
AR - ARGENTINA	146,589.57	153,039.98	2,987.97	3,143.14
CH - SWITZERLAND	64,702.77	65,605.94	1,569.34	1,569.34
IN - INDIA	46,323.41	54,820.94	670.96	808.26
NL - NETHERLANDS	46,034.12	50,525.60	1,738.27	2,181.60
CN - CHINA	31,168.51	32,449.61	832.86	833.65
IT - ITALY	8,333.77	8,780.95	714.49	811.34

CO - COLOMBIA	4,141.76	4,154.01	59.24	62.46
SE - SWEDEN	2,756.16	2,867.34	5.25	7.3
VN - VIET NAM	1,577.50	1,620.08	3.6	3.6
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	3,966,535.41	4,198,787.96	69,326.44	76,198.59

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2016

Subpartida Nacional : 3006.40.10.00 CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
US - UNITED STATES	1,968,603.36	2,051,621.22	37,022.92	40,689.47
DE - GERMANY	840,282.18	895,617.18	7,278.30	7,747.01
BR - BRAZIL	525,250.16	546,183.20	12,020.18	14,461.53
JP - JAPAN	439,948.61	462,427.89	2,228.04	2,492.87
LI - LIECHTENSTEIN	288,488.95	298,324.63	1,170.72	1,256.23
KR - KOREA, REPUBLIC OF	161,861.76	170,225.87	3,716.07	3,943.15
AR - ARGENTINA	89,868.45	92,872.76	2,355.93	2,538.59
IN - INDIA	82,619.12	92,734.35	4,949.24	5,078.25
CH - SWITZERLAND	53,056.38	54,626.00	362.7	362.8
CN - CHINA	46,250.91	46,787.11	1,938.71	1,938.93
SE - SWEDEN	25,463.68	27,911.60	216.16	216.16
AU - AUSTRALIA	23,567.00	25,305.46	282.24	296.55
CO - COLOMBIA	19,617.35	20,721.19	1,859.19	1,960.01
NL - NETHERLANDS	10,473.24	11,174.12	24.6	82
VN - VIET NAM	7,929.50	8,334.88	29.84	29.84
IT - ITALY	3,903.94	4,039.42	502.95	529.42
CZ - CZECH REPUBLIC	550	603.53	11.26	11.85
AT - AUSTRIA	467.51	481.25	1.59	1.67
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	4,588,202.10	4,809,991.66	75,970.64	83,636.33

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2015

Subpartida Nacional : 3006.40.10.00 CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
US - UNITED STATES	1,511,024.44	1,571,526.71	24,923.14	26,415.59
DE - GERMANY	908,060.39	971,068.21	7,900.77	8,414.01
BR - BRAZIL	577,571.98	601,858.02	13,636.03	15,430.14
JP - JAPAN	492,402.04	513,720.79	2,184.61	2,567.55
LI - LIECHTENSTEIN	381,026.04	393,606.27	1,387.68	1,722.79
AU - AUSTRALIA	140,450.26	148,094.52	1,048.77	1,104.00
KR - KOREA, REPUBLIC OF	108,514.88	113,451.78	2,126.52	2,236.12
AR - ARGENTINA	98,607.17	104,753.04	2,941.17	3,184.96
CH - SWITZERLAND	48,894.17	50,039.57	2,682.17	2,682.17

CN - CHINA	47,155.83	48,556.05	1,629.05	1,629.05
NL - NETHERLANDS	20,875.67	22,055.45	1,290.00	1,343.46
SE - SWEDEN	12,885.52	13,720.36	64	64
VN - VIET NAM	11,725.75	12,169.36	60.55	60.55
CO - COLOMBIA	11,569.57	12,181.84	625.76	652.53
IN - INDIA	9,000.00	10,384.82	130.99	154.39
GB - UNITED KINGDOM	7,200.00	7,653.38	19.11	19.25
AT - AUSTRIA	4,642.44	4,856.41	56.63	56.78
IT - ITALY	3,856.95	4,004.54	291.48	315.76
CZ - CZECH REPUBLIC	880	938.76	13.35	14.06
FR - FRANCE	801.32	826.08	25.35	26.8
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	4,397,144.42	4,605,465.96	63,037.13	68,093.96

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2014

Subpartida Nacional : 3006.40.10.00 CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
US - UNITED STATES	1,377,292.63	1,467,397.15	32,997.33	35,183.38
DE - GERMANY	895,804.36	955,394.92	5,973.16	6,658.53
BR - BRAZIL	549,564.29	574,483.69	8,692.25	10,672.22
LI - LIECHTENSTEIN	363,455.29	378,515.22	1,343.38	1,847.10
KR - KOREA, REPUBLIC OF	335,295.48	340,493.44	5,769.38	5,883.39
JP - JAPAN	275,166.20	287,346.69	1,324.35	1,400.19
CH - SWITZERLAND	262,671.04	282,299.88	19,795.49	20,264.85
AR - ARGENTINA	181,804.17	188,310.26	4,546.47	5,133.44
AU - AUSTRALIA	80,686.42	87,281.39	924.79	969.37
SE - SWEDEN	49,176.96	52,593.19	188.39	191.61
CN - CHINA	34,413.00	35,451.26	996	996
NL - NETHERLANDS	16,867.45	17,995.12	97	109.3
CO - COLOMBIA	12,130.92	12,670.29	365.58	373.1
VN - VIET NAM	9,507.00	9,965.28	40.53	40.62
GB - UNITED KINGDOM	6,450.00	6,826.35	12.47	12.47
IN - INDIA	4,964.50	6,013.57	99.04	107.82
FR - FRANCE	1,642.90	1,729.08	10.32	11.86
MX - MEXICO	1,065.00	1,123.60	10.01	11.36
CZ - CZECH REPUBLIC	500	527.51	4.7	5.34
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	4,458,457.61	4,706,417.89	83,190.64	89,871.95

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2019

Subpartida Nacional : 3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL, INCL. POLVOS

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
AR - ARGENTINA	1,369,233.86	1,418,547.08	21,517.98	23,386.41

CO - COLOMBIA	1,264,523.76	1,287,506.13	583,058.77	643,372.43
BR - BRAZIL	942,668.48	983,414.24	357,587.03	414,613.35
ES - SPAIN	596,430.36	635,980.60	68,007.56	68,587.09
US - UNITED STATES	270,257.20	290,984.27	7,242.61	10,826.60
AT - AUSTRIA	68,844.19	73,418.71	2,608.96	2,608.96
CL - CHILE	51,835.69	56,140.23	24,970.27	26,651.31
IN - INDIA	28,121.78	29,934.55	1,439.05	1,439.05
KR - KOREA, REPUBLIC OF	21,420.50	21,481.96	273.97	288.61
CN - CHINA	21,080.21	21,694.18	3,661.14	4,121.91
DE - GERMANY	18,744.73	19,783.40	69.73	78.19
GB - UNITED KINGDOM	13,620.00	14,273.33	848.35	893
EC - ECUADOR	10,361.40	10,597.38	1,473.10	2,020.11
HR - CROATIA	6,793.38	7,320.09	316.17	332.81
RU - RUSSIAN FEDERATION	2,405.94	4,567.15	632.52	665.8
FR - FRANCE	1,389.98	1,641.51	50.26	52.77
CA - CANADA	183.78	190.21	15.08	21.22
CH - SWITZERLAND	21.26	21.68	0.72	0.76
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	4,687,936.50	4,877,496.70	1,073,773.27	1,199,960.38
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2018				
<i>Subpartida Nacional : 3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL,INCL.POLVOS</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CO - COLOMBIA	1,787,251.36	1,822,749.00	986,726.97	1,066,258.20
AR - ARGENTINA	1,516,261.77	1,560,214.35	27,697.94	31,072.22
BR - BRAZIL	1,198,292.42	1,247,450.43	419,961.18	481,618.32
ES - SPAIN	641,780.75	677,847.36	78,933.60	82,276.90
US - UNITED STATES	385,966.11	410,632.00	26,111.96	29,430.85
CL - CHILE	70,727.01	73,070.08	21,433.97	22,562.08
KR - KOREA, REPUBLIC OF	62,688.70	66,201.44	947.76	1,010.94
DE - GERMANY	42,419.74	45,611.36	203.4	214.65
AT - AUSTRIA	27,416.93	29,269.91	509.04	587
CN - CHINA	14,968.57	16,140.15	6,587.64	6,893.70
GB - UNITED KINGDOM	14,576.00	15,823.55	856.34	914.04
AU - AUSTRALIA	11,955.02	12,689.98	30.36	43.34
EC - ECUADOR	9,663.53	9,864.64	1,391.36	1,957.37
CA - CANADA	3,796.98	3,910.22	604.9	611.15
MX - MEXICO	1,381.05	1,410.36	1,017.92	1,054.80
CH - SWITZERLAND	698.88	769.44	34.44	39.6
FR - FRANCE	173.5	218.34	7.23	7.61
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	5,790,018.32	5,993,872.61	1,573,056.01	1,726,552.77
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017				

<i>Subpartida Nacional : 3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL,INCL.POLVOS</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CO - COLOMBIA	1,644,585.65	1,686,142.16	996,687.67	1,094,799.04
BR - BRAZIL	974,360.92	1,001,952.39	386,274.69	448,808.74
AR - ARGENTINA	867,147.86	905,347.63	16,450.95	18,556.09
ES - SPAIN	768,357.42	821,625.16	107,021.97	109,552.23
IE - IRELAND	492,816.06	525,898.88	11,541.50	12,778.70
US - UNITED STATES	223,703.30	232,775.53	12,650.72	14,923.95
DE - GERMANY	11,752.61	12,510.60	83.63	89.64
CL - CHILE	11,202.58	11,850.52	7,599.84	8,000.48
HR - CROATIA	11,199.69	11,619.43	392.84	398.82
EC - ECUADOR	10,853.51	11,094.43	1,530.42	1,947.89
CN - CHINA	9,408.00	10,612.70	5,200.00	6,004.88
GB - UNITED KINGDOM	7,620.00	7,771.80	459	481
KR - KOREA, REPUBLIC OF	5,909.00	5,925.77	109.14	114.9
MX - MEXICO	4,474.08	4,564.83	1,016.79	1,275.09
FR - FRANCE	2,424.81	2,849.13	125.54	132.15
CA - CANADA	2,170.98	2,235.78	262.54	302.75
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	5,047,986.47	5,254,776.74	1,547,407.24	1,718,166.35
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2016</i>				
<i>Subpartida Nacional : 3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL,INCL.POLVOS</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CO - COLOMBIA	1,690,121.71	1,720,662.75	1,114,049.30	1,226,545.26
IE - IRELAND	1,319,438.30	1,391,343.00	21,145.32	23,895.25
BR - BRAZIL	847,980.64	875,231.99	355,096.54	410,833.78
ES - SPAIN	720,848.92	767,582.65	100,065.95	104,772.50
US - UNITED STATES	512,744.59	548,965.58	20,534.83	24,948.99
GB - UNITED KINGDOM	194,742.00	198,890.00	3,405.75	3,585.00
DE - GERMANY	121,031.46	130,758.74	1,000.50	1,075.17
AT - AUSTRIA	29,976.08	31,001.72	6,228.46	6,556.27
AU - AUSTRALIA	22,234.20	23,874.34	266.28	279.78
EC - ECUADOR	15,365.36	15,660.46	3,318.30	4,758.86
JP - JAPAN	6,499.00	6,758.20	17.38	27.5
AR - ARGENTINA	5,396.15	5,673.38	217.8	236.28
CN - CHINA	4,844.85	4,954.40	1,023.61	1,266.09
KR - KOREA, REPUBLIC OF	4,554.00	4,572.72	91.36	96.17
PL - POLAND	3,392.31	3,646.26	1,113.31	1,261.05
CA - CANADA	2,186.10	2,468.33	681.04	716.91
MX - MEXICO	648.16	660.93	31.72	36.37
CH - SWITZERLAND	82.33	84.39	0.08	0.08

LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	5,502,086.16	5,732,789.84	1,628,287.53	1,810,891.31
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2015</i>				
<i>Subpartida Nacional : 3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL,INCL.POLVOS</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CO - COLOMBIA	2,195,290.10	2,246,323.21	1,100,609.73	1,224,819.09
IE - IRELAND	1,504,648.15	1,590,299.04	29,188.42	32,763.79
BR - BRAZIL	1,005,090.54	1,044,884.21	406,364.29	471,897.83
US - UNITED STATES	589,509.89	619,006.40	27,145.82	31,512.58
ES - SPAIN	396,389.60	421,445.96	62,895.31	66,292.63
DE - GERMANY	36,438.97	39,182.67	280.49	314.02
PL - POLAND	28,857.76	30,808.95	10,324.56	11,543.01
EC - ECUADOR	24,506.44	25,433.06	4,038.27	5,462.47
AU - AUSTRALIA	23,015.94	24,166.54	127.61	134.34
HR - CROATIA	16,282.23	18,741.43	769	845.4
AT - AUSTRIA	11,994.76	12,846.17	903.74	951.31
MX - MEXICO	3,770.13	3,808.29	1,764.00	1,967.32
KR - KOREA, REPUBLIC OF	3,240.00	3,249.92	65.51	68.95
JP - JAPAN	2,839.60	2,970.96	8.5	13.76
CA - CANADA	2,472.05	2,587.22	418.34	440.36
TW - TAIWAN, PROVINCE OF CHINA	1,357.20	1,464.71	200.01	210.53
CN - CHINA	404	422.25	141.74	149.2
CH - SWITZERLAND	15.71	18.88	1.87	1.88
CL - CHILE	8.6	71.19	4.85	5.36
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	5,846,131.67	6,087,731.06	1,645,252.06	1,849,393.83
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2014</i>				
<i>Subpartida Nacional : 3306.90.00.00 DEMAS PREPARACIONES PARA LA HIGIENE BUCAL/DENTAL,INCL.POLVOS</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CO - COLOMBIA	2,206,444.68	2,265,481.85	932,399.62	1,038,140.79
BR - BRAZIL	1,318,787.40	1,382,393.08	472,535.29	555,240.07
ES - SPAIN	823,635.32	879,237.41	98,273.17	103,252.67
US - UNITED STATES	790,760.16	859,056.32	169,185.14	183,063.39
IE - IRELAND	498,140.11	539,235.46	22,757.95	31,913.41
CA - CANADA	81,393.46	92,954.82	34,806.44	36,507.61
CL - CHILE	75,942.11	77,272.29	12,288.20	13,056.80
MX - MEXICO	45,296.60	46,737.05	11,070.72	13,915.41
DE - GERMANY	37,591.69	41,145.31	292.37	327.85
HR - CROATIA	26,871.50	29,695.85	670.13	705.4
AU - AUSTRALIA	15,477.50	16,328.94	109.24	114.18

EC - ECUADOR	15,464.60	16,280.16	1,710.59	2,428.95
CH - SWITZERLAND	3,013.06	3,179.32	85.61	88.04
CN - CHINA	2,950.00	3,117.23	734.05	772.69
KR - KOREA, REPUBLIC OF	2,618.00	2,628.71	50.67	51.05
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	5,944,386.19	6,254,743.80	1,756,969.19	1,979,578.31

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2019

Subpartida Nacional : 3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
IT - ITALY	622,030.69	645,126.52	77,627.26	82,095.14
DE - GERMANY	179,135.24	195,399.49	10,313.48	13,054.95
CH - SWITZERLAND	148,802.49	149,853.69	11,546.84	11,606.61
NL - NETHERLANDS	52,030.31	53,764.19	6,354.35	7,709.07
AR - ARGENTINA	39,727.70	41,932.38	1,171.82	1,338.30
CN - CHINA	33,886.66	40,438.68	8,165.67	9,414.09
BR - BRAZIL	25,208.38	26,860.75	2,779.31	3,325.03
IN - INDIA	24,136.73	26,434.39	7,204.00	7,727.00
CO - COLOMBIA	17,800.00	19,176.12	216.39	232.1
US - UNITED STATES	13,117.06	13,630.97	199.7	219.3
MX - MEXICO	5,746.71	5,906.98	3,108.40	3,421.16
KR - KOREA, REPUBLIC OF	5,400.00	5,514.99	319.7	329
GR - GREECE	4,093.32	6,966.19	617	617
LI - LIECHTENSTEIN	335.32	343.9	1.34	1.41
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	1,171,450.61	1,231,349.24	129,625.26	141,090.16

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2018

Subpartida Nacional : 3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
IT - ITALY	856,605.69	897,868.29	110,927.29	122,660.80
CH - SWITZERLAND	216,134.78	217,934.47	18,368.99	18,368.99
DE - GERMANY	191,301.07	203,349.03	11,802.46	12,659.48
BR - BRAZIL	83,896.38	85,535.83	4,175.10	4,455.55
CN - CHINA	82,171.78	92,382.74	25,526.68	27,022.40
AR - ARGENTINA	68,253.92	70,877.62	2,117.03	2,272.32
US - UNITED STATES	48,818.51	50,552.00	632.47	668.47
ES - SPAIN	19,192.26	20,155.34	1,470.95	1,548.40
MX - MEXICO	7,829.60	8,549.17	1,812.76	2,034.23
CO - COLOMBIA	3,705.00	4,150.58	41.7	46.2
KR - KOREA, REPUBLIC OF	2,721.09	2,774.56	144.28	152.72
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0

TOTAL - TOTAL	1,580,630.08	1,654,129.63	177,019.71	191,889.56
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017				
Subpartida Nacional : 3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
IT - ITALY	687,802.21	720,509.13	89,791.33	103,090.94
DE - GERMANY	160,307.85	168,598.18	11,026.83	11,277.36
CH - SWITZERLAND	129,785.70	130,960.88	10,466.39	10,466.39
AR - ARGENTINA	85,571.73	90,548.65	3,385.00	3,614.88
CN - CHINA	79,483.28	90,025.55	24,711.95	26,030.01
BR - BRAZIL	43,926.95	45,634.33	2,976.14	3,563.32
ES - SPAIN	40,849.41	43,569.93	1,536.70	1,595.81
US - UNITED STATES	18,340.52	19,178.34	269.78	286.71
MX - MEXICO	8,565.00	9,504.16	1,584.18	1,969.20
CZ - CZECH REPUBLIC	360	376.74	3.42	3.6
SE - SWEDEN	296.77	313.85	3.72	3.92
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	1,255,289.42	1,319,219.74	145,755.44	161,902.14
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2016				
Subpartida Nacional : 3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
IT - ITALY	725,177.86	754,978.05	110,074.41	123,534.37
CH - SWITZERLAND	188,893.80	191,615.60	17,048.00	17,048.00
BR - BRAZIL	100,945.47	106,627.61	10,604.14	11,665.29
DE - GERMANY	99,640.44	105,462.92	5,271.78	5,948.70
ES - SPAIN	44,950.38	47,393.85	8,658.28	8,985.40
AR - ARGENTINA	38,020.17	39,046.69	1,343.61	1,444.65
CN - CHINA	26,648.96	27,921.69	8,800.00	8,820.00
US - UNITED STATES	9,138.39	9,630.24	389.34	408.3
MX - MEXICO	4,541.50	5,057.05	621.51	789.66
GB - UNITED KINGDOM	2,145.82	2,266.83	37.8	39.78
CZ - CZECH REPUBLIC	960	998.61	8.69	9.15
RO - ROMANIA	825.2	879.65	7.09	7.15
SE - SWEDEN	252.51	266.68	3.78	3.9
IN - INDIA	0.04	0.04	0	0
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	1,242,140.54	1,292,145.51	162,868.43	178,704.35
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2015				
Subpartida Nacional : 3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
IT - ITALY	696,858.92	727,976.70	101,467.70	113,387.69
CH - SWITZERLAND	131,864.27	134,184.38	12,486.25	12,486.25

DE - GERMANY	110,072.20	115,359.72	7,424.91	7,814.64
ES - SPAIN	74,551.75	79,046.50	4,412.33	4,709.66
AR - ARGENTINA	63,450.84	66,364.57	1,732.97	1,887.17
BR - BRAZIL	49,621.38	52,971.26	4,597.99	8,494.39
MX - MEXICO	23,082.35	25,118.80	5,369.72	5,652.32
CN - CHINA	22,614.00	23,858.21	6,419.57	7,339.00
US - UNITED STATES	12,460.92	13,139.55	428.29	454.38
CZ - CZECH REPUBLIC	435	458.08	3.71	3.91
SE - SWEDEN	275.74	294.35	3.57	3.62
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	1,185,287.37	1,238,772.12	144,347.01	162,233.03
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2014				
Subpartida Nacional : 3407.00.20.00 "CERAS PARA ODONTOLOGIA"				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
IT - ITALY	537,738.67	575,467.62	70,081.39	79,078.16
ES - SPAIN	75,320.70	81,935.97	4,460.77	4,734.27
DE - GERMANY	63,522.79	68,293.86	2,542.54	2,669.63
BR - BRAZIL	53,416.76	56,131.91	7,709.68	8,023.09
AR - ARGENTINA	47,533.09	49,035.59	1,638.08	1,837.91
MX - MEXICO	10,350.00	11,818.00	2,270.00	2,624.00
US - UNITED STATES	9,898.85	10,555.26	231.49	245.56
NL - NETHERLANDS	9,683.88	10,036.21	1,158.00	1,168.00
SE - SWEDEN	786.14	827.13	7.59	9.22
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	808,250.88	864,101.55	90,099.54	100,389.84
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2019				
Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	108,598.39	116,597.64	18,132.49	19,379.88
DE - GERMANY	7,610.08	7,902.75	31.83	38.96
BR - BRAZIL	250.65	298.01	3.05	3.05
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	116,459.12	124,798.40	18,167.37	19,421.89
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2018				
Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	149,685.42	162,979.48	25,747.61	27,104.54
DE - GERMANY	28,626.86	29,751.11	95.63	104.87
BR - BRAZIL	4,126.68	4,274.78	9.32	9.32

CH - SWITZERLAND	4,013.70	4,089.15	20.1	20.1
AR - ARGENTINA	1,562.00	1,898.24	2	2.1
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	188,014.66	202,992.76	25,874.66	27,240.93
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	73,995.70	79,317.23	12,102.86	12,732.70
DE - GERMANY	19,510.49	20,316.59	213.42	218.39
KR - KOREA, REPUBLIC OF	15,826.00	17,315.53	80.08	80.88
FR - FRANCE	2,205.36	2,266.29	3.54	7.03
BR - BRAZIL	1,453.53	1,632.02	13.45	14.47
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	112,991.08	120,847.66	12,413.35	13,053.47
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2016				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	252,606.00	260,728.30	41,939.85	44,257.58
DE - GERMANY	15,772.49	16,160.96	55.33	61.72
AR - ARGENTINA	11,385.25	12,452.04	20.09	20.99
BR - BRAZIL	11,034.45	11,438.14	561.82	655.82
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	290,798.19	300,779.44	42,577.09	44,996.11
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2015				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	372,747.59	389,289.97	60,926.91	64,431.47
DE - GERMANY	89,324.77	90,971.79	2,188.98	2,560.30
JP - JAPAN	3,540.00	4,040.80	32.3	34
BR - BRAZIL	827.4	855.25	24.4	29.27
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	466,439.76	485,157.81	63,172.59	67,055.04
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2014				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	236,569.95	254,358.05	39,481.45	41,437.31
DE - GERMANY	92,595.79	95,245.91	3,316.16	3,816.56
AR - ARGENTINA	74,703.72	80,862.78	6,680.03	6,953.39
US - UNITED STATES	5,774.75	6,349.06	29.23	31
BR - BRAZIL	108.85	127.87	5.04	5.31
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	409,753.06	436,943.67	49,511.91	52,243.57
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2019</i>				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	108,598.39	116,597.64	18,132.49	19,379.88
DE - GERMANY	7,610.08	7,902.75	31.83	38.96
BR - BRAZIL	250.65	298.01	3.05	3.05
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	116,459.12	124,798.40	18,167.37	19,421.89
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2018</i>				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	149,685.42	162,979.48	25,747.61	27,104.54
DE - GERMANY	28,626.86	29,751.11	95.63	104.87
BR - BRAZIL	4,126.68	4,274.78	9.32	9.32
CH - SWITZERLAND	4,013.70	4,089.15	20.1	20.1
AR - ARGENTINA	1,562.00	1,898.24	2	2.1
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	188,014.66	202,992.76	25,874.66	27,240.93
<i>Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2017</i>				
<i>Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN</i>				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	73,995.70	79,317.23	12,102.86	12,732.70
DE - GERMANY	19,510.49	20,316.59	213.42	218.39
KR - KOREA, REPUBLIC OF	15,826.00	17,315.53	80.08	80.88
FR - FRANCE	2,205.36	2,266.29	3.54	7.03
BR - BRAZIL	1,453.53	1,632.02	13.45	14.47
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0

TOTAL - TOTAL	112,991.08	120,847.66	12,413.35	13,053.47
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2016				
Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	252,606.00	260,728.30	41,939.85	44,257.58
DE - GERMANY	15,772.49	16,160.96	55.33	61.72
AR - ARGENTINA	11,385.25	12,452.04	20.09	20.99
BR - BRAZIL	11,034.45	11,438.14	561.82	655.82
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	290,798.19	300,779.44	42,577.09	44,996.11
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2015				
Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	372,747.59	389,289.97	60,926.91	64,431.47
DE - GERMANY	89,324.77	90,971.79	2,188.98	2,560.30
JP - JAPAN	3,540.00	4,040.80	32.3	34
BR - BRAZIL	827.4	855.25	24.4	29.27
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	466,439.76	485,157.81	63,172.59	67,055.04
Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2014				
Subpartida Nacional : 9018.41.00.00 TORNOS DENTALES,INCL.C/OTROS EQUIPOS DENTALES EN BASE COMUN				
País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)
CN - CHINA	236,569.95	254,358.05	39,481.45	41,437.31
DE - GERMANY	92,595.79	95,245.91	3,316.16	3,816.56
AR - ARGENTINA	74,703.72	80,862.78	6,680.03	6,953.39
US - UNITED STATES	5,774.75	6,349.06	29.23	31
BR - BRAZIL	108.85	127.87	5.04	5.31
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0	0	0	0
TOTAL - TOTAL	409,753.06	436,943.67	49,511.91	52,243.57