

**CARACTERIZACIÓN ECONOMICA DEL SECTOR DE EQUIPOS E
INSTRUMENTAL MÉDICO
CONVENIO CUAO - FENALCO**

DIANA PATRICIA OROZCO GARCIA

MARTHA LUCIA GALEANO CARVAJAL

Universidad Autónoma de Occidente
SECCION BIBLIOTECA

022426

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTONOMA DE OCCIDENTE
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONOMICAS
SANTIAGO DE CALI**

1.996



C.U.A.O.
BIBLIOTECA



0024141

**CARACTERIZACIÓN ECONOMICA DEL SECTOR DE EQUIPOS E
INSTRUMENTAL MÉDICO
CONVENIO CUAO - FENALCO**

DIANA PATRICIA OROZCO GARCIA

MARTHA LUCIA GALEANO CARVAJAL

**Trabajo de grado para optar el titulo de:
Economista**

**Director
HOLMES SÁNCHEZ
Economista**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTONOMA DE OCCIDENTE
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONOMICAS
SANTIAGO DE CALI**

1.996

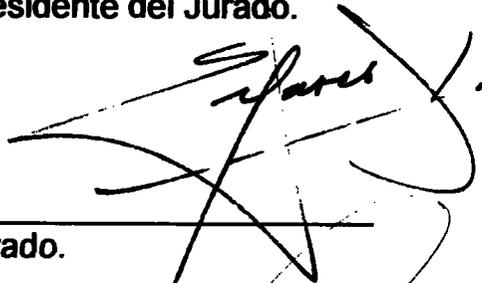
Donación Corporación Universitaria Occidente, Montebue Luis Galeano 09-10-96

T
681.761
074e
L.1

NOTA DE ACEPTACIÓN

Aprobado por el comité de grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Corporación Universitaria Autónoma de Occidente para optar al título de Economista.

Presidente del Jurado.



Jurado.



Jurado.

Santiago de Cali, Octubre de 1.996

DEDICATORIA

A Dios por la fortaleza y la fe que me dió para culminar esta meta y seguir adelante.

A mi Madre quien gracias a su esfuerzo, apoyo moral y su amor ha hecho posible este triunfo.

A mi abuela que con su colaboración y cariño me animó en la culminación de mi sueño.

MARTHA LUCIA

DEDICATORIA

A Dios por que me dió la fuerza y la fe que necesité para alcanzar esta meta y seguir adelante.

A mis padres quienes con su apoyo y dedicación permitieron que culminara mis estudios, brindándome amor y consejo.

A mi esposo que me brindó todo su amor y toda la fuerza para culminar con lo más anhelado en mi vida.

DIANA PATRICIA

TABLA DE CONTENIDO

| | | Pág. |
|--------------|---|-------------|
| 0 | INTRODUCCIÓN | 1 |
| 0.1 | Planteamiento del Problema | 2 |
| 0.2 | Objetivos | 4 |
| 0.2.1 | Objetivo General | 4 |
| 0.2.2 | Objetivos Específicos | 4 |
| 0.3 | Justificación | 5 |
| 1 | Marco Teórico | 8 |
| 1.1 | Neoestructuralismo | 9 |
| 1.2 | Neoliberalismo | 10 |
| 1.3 | Apertura Económica | 14 |
| 1.3.1 | Política Cambiaria | 17 |
| 1.3.2 | Política de Desarrollo Tecnológico | 17 |
| 1.3.3 | Política Tributaria | 18 |
| 1.4 | Evidencia Empírica del Sector | 19 |

| | Pág. | |
|---------|---|----|
| 1.4.1 | Características de la Oferta | 19 |
| 1.4.2 | Producción | 21 |
| 1.4.3 | Caracterización de la demanda | 32 |
| 1.4.4 | Tecnología | 36 |
| 2 | ANÁLISIS CRÍTICO DE LA APERTURA EN EL SECTOR | 38 |
| 2.1 | Desempeño del Comercio Caleño en el Primer Semestre de 1995 | 40 |
| 2.2 | Evolución del sector de equipos e instrumental médico | 43 |
| 2.3 | Situación de los establecimientos comercializadores de equipo e instrumental médico | 46 |
| 2.3.1 | Numero de empleados | 46 |
| 2.3.2 | Volumen de Ventas | 47 |
| 2.3.2.1 | Destino de las Ventas | 47 |
| 2.3.3 | Origen de las compras | 47 |
| 2.3.3.1 | Sistema de compras | 48 |
| 2.3.4 | Manejo Administrativo | 48 |
| 2.3.5 | Aspectos Técnicos | 48 |
| 2.3.6 | Influencia de la competencia internacional | 48 |
| 2.3.7 | Ventas en productos en especial | 48 |

| | Pág. |
|--|-------------|
| 2.3.7.1 Los productos de mayor salida | 49 |
| 2.3.8 Comportamiento de la clientela | 49 |
| 2.4 Cambios que requiere el sector | 49 |
| 2.4.1 Estrategias y políticas de la empresa | 49 |
| 2.4.2 El papel del gobierno | 50 |
| 2.4.3 El papel del Gremio | 50 |
| 2.5 Análisis DOFA | 50 |
| 2.5.1 Análisis DOFA del sector comercializador de instrumental médico | 51 |
| 2.5.1.1 Debilidades | 51 |
| 2.5.1.2 Oportunidades | 51 |
| 2.5.1.3 Fortalezas | 52 |
| 2.5.1.4 Amenazas | 52 |
| 3 EFECTOS DE LA APERTURA SOBRE LA ECONOMÍA DEL PAÍS | 56 |
| 3.1 Apertura Económica y sector externo | 57 |
| 3.2 Tasa de Cambio y la política Cambiaria | 58 |
| 3.3 Desempeño Comercial | 59 |
| 3.4 Integración de la Apertura | 61 |
| 3.4.1 Regionalización de la apertura en América Latina | 62 |

| | Pág. |
|---|-------------|
| 3.4.2 Integración de Colombia en la Economía Mundial | 63 |
| 3.5 Efectos de la Apertura en el sector | 64 |
| 4 CONCLUSIONES | 67 |
| 5 RECOMENDACIONES | 73 |
| BIBLIOGRAFÍA | 76 |
| ANEXOS | 77 |

LISTA DE TABLAS

| | Pág. |
|--|-------------|
| TABLA 1. Importaciones de equipo e instrumento médico en Colombia 1.989 - 1.993. | 26 |
| TABLA 2. Exportaciones de equipo e instrumento médico en Colombia 1.989 - 1.993. | 27 |
| TABLA 3. Importaciones de equipos Instrumental médico de Cali, de 1988 a 1995. | 29 |
| TABLA 4. Sector de mayor crecimiento en el año de 1.994. | 44 |
| TABLA 5. Principales problemas del comportamiento de Cali. Primer semestre de 1.995. | 44 |
| TABLA 6. Crecimiento del comercio 1.993 - 1.994 - 1.995 | 45 |
| TABLA 7. Análisis EFI | 53 |
| TABLA 8. Análisis EFE | 54 |
| TABLA 9. Matriz DOFA | 55 |
| TABLA 10. Concesiones arancelarias a Argentina | 64 |

LISTA DE ANEXOS

Anexo A. Entrevista para representantes comercializadores de equipo de instrumental médico.

Anexo B. Fenalco seccional Valle del Cauca afiliados al sector comercial de equipos de instrumental médico.

Anexo C. Tipos de estrategias más utilizadas según el caso

RESUMEN

El estudio presenta la caracterización del Sector Comercial de Equipo e Instrumental Médico de la ciudad de Cali, motivado por los cambios que se dieron con la internacionalización de la economía que afectaron todas las actividades y variables económicas, llevando a una modernización de los procesos para lograr más competitividad, presentándose una mayor exigencia a nivel laboral y transformaciones a nivel del Sistema Financiero, Tributario, comercio exterior y liberación extranjera.

El esquema que se desarrollo en el estudio esta enfocado hacia el análisis critico de la apertura y esta dividido en cinco capítulos: En el primer capitulo se plantea la teoría del Neoliberalismo para compararla con la practica en el contexto económico colombiano, seguidamente se presenta la evidencia empírica del sector a través de cifras como importaciones a nivel nacional y a nivel de Cali y exportaciones a nivel

nacional, también se tiene en cuenta la demanda y la influencia de esta en el mercado de equipo e instrumental médico.

El segundo capítulo hace análisis del sector en el periodo de la apertura mostrando la situación actual de los establecimientos a través del análisis DOFA, en el Tercer capítulo se explica los efectos de la apertura en el sector y las posibilidades que se dieron con la apertura para generar más acuerdos comerciales con otros países y así tener acceso a otros mercados.

En el Cuarto capítulo se pretende enterar sobre la actual problemática que presenta el sector, y en el quinto capítulo se dan algunas recomendaciones como por ejemplo: mayor acceso a líneas de crédito, mayor educación, y así contribuir a mejorar las deficiencias que se presentan.

0. INTRODUCCIÓN

El estudio tiene como propósito determinar los efectos de las políticas de apertura en el sector comercial de equipos e instrumental médico, a través del análisis de las características que presenta este mercado en la ciudad de Cali; en este sentido la internacionalización de la economía permitió una mayor diversificación en el área del comercio, ofreciendo ventajas en algunos sectores y desventajas en otros, el sector de equipo e instrumental médico se vió favorecido debido a la introducción de más tecnología, puesto que el país no produce tecnología en equipos médicos.

La investigación se llevo a cabo durante el transcurso de finales de 1.995 hasta mediados de 1.996, a través de encuestas realizadas a los gerentes de 40 establecimientos de distribución de equipo e instrumental médico, de ésta manera se formulan recomendaciones que contribuyan a un mejor desempeño del sector y así poder enfrentar

los problemas que se presentan en el sector comercial de equipos e instrumental médico.

El estudio tomó como referencia el análisis de variables macroeconómicas del sector a saber: demanda, oferta, tecnología, ingreso, importaciones y exportaciones.

En la investigación realizada se encontraron limitantes en la información, hasta el momento no se había realizado un estudio que tratará en general los rasgos del sector comercial de equipos e instrumental médico y las personas que trabajan en este negocio se guían por las tendencias que tiene el mercado internacional sin observar las condiciones de los que componen el sector comercial.

0.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El proceso de apertura económica facilitó la introducción de equipo e instrumental médico de uso general tales como Fonendoscopios, electrocardiógrafos, equipo de suturas y de diagnóstico, etc., permitiendo así la aparición de nuevos establecimientos con escasa formación en el área, ello trajo como consecuencia un contrapeso para

el sector existente antes de la apertura, dado que se incrementó la oferta y la demanda no creció simultáneamente.

Igualmente entre las causales que deterioran el mercado de equipos médicos, se pueden mencionar entre otras las siguientes: la tardanza en la recuperación de cartera, causada en ocasiones por el poco presupuesto asignado a entidades oficiales como los hospitales, igualmente la inflación, el lavado de dólares que permite la entrada de equipos médicos a menor precio, la política monetaria del gobierno que presiona el incremento de las tasas de interés, elevando los costos financieros y la política de restricción del crédito que perjudica así el desempeño del sector.

De lo planteado se infiere que la apertura económica al permitir el ingreso de una serie de establecimientos, se desmejora la calidad del servicio que antes poseía el sector, por consiguiente el estudio propuesto pretende determinar los efectos económicos de la apertura económica en el sector comercializador de equipos e instrumental médico en la ciudad de Santiago de Cali.

0.2 OBJETIVOS

0.2.1 Objetivo General. Determinar los efectos de la apertura económica en el sector comercial de equipos e instrumental médico en el periodo comprendido entre 1988 - 1995 en la ciudad de Santiago de Cali

0.2.2 Objetivos Específicos:

- Caracterizar el mercado (oferta y demanda) de equipo e instrumental médico.
- Realizar un análisis de la matriz DOFA del sector dentro del contexto de apertura.
- Incidencia de los acuerdos y tratados internacionales en el mercado de equipos e instrumental médico.
- Identificar los factores que han incidido en el mercado de equipos e instrumental médico a raíz del proceso de apertura.

0.3 JUSTIFICACIÓN

Colombia dió un viraje a su política de comercio exterior con la Apertura cuyo objetivo era promover las exportaciones a través de mecanismos como el CERT y el plan Vallejo, sin embargo el libre movimiento de capitales que se dió provocó una revaluación en el peso que, a su vez ayudó a incrementar las importaciones llegando más competencia al mercado nacional, cuyo aparato productivo tenía que mejorarse incrementando así sus costos, aunado a esto, el Banco de la República trazó su política anti-inflacionaria elevando las tasas de interés. Esto ocasionó una serie de cambios en las condiciones del mercado tanto a nivel de producción como de comercialización. El estudio pretende mostrar cuales han sido los efectos de la apertura que se han presentado en el sector de equipos e instrumental médico.

Otro factor importante es el cambio de modelo que se dio con la descentralización a nivel institucional, por ejemplo en el caso del sector salud se crearon nuevas organizaciones que adquirieron más responsabilidad al transformarse en la parte administrativa, ya que esto implica encargarse de una mejor dotación de equipos para dar mayor eficiencia a los servicios de salud, lo cual traduce, en un

esfuerzo por mejorar servicio y mayor calidad de los productos ofrecidos por el sector comercial de equipos e instrumental médico.

Este sector se ha caracterizado por una demanda exclusiva de ciertas entidades de salud en cuanto a equipo de alta tecnología, presentándose una gran diferencia en la accesibilidad de esos equipos; algunos factores que inciden en la adquisición de estos equipos son los elevados costos, la capacidad de las autoridades competentes para diferenciar entre la necesidad y la demanda; la existencia de la infraestructura necesaria para su uso y servicio y la capacidad de pago del país.

Por lo anterior y a manera de importancia, el estudio pretende dar un conocimiento más profundo al empresario de las oportunidades y problemas que presenta este sector para lograr desarrollarlo y darle la importancia que tiene en la prestación del servicio de salud.

Igualmente con el resultado se pretende que FENALCO se entere de la situación por la cual atraviesa el sector, de tal manera que coadyuve a corregir en parte, las deficiencias que se presentan en la comercialización de este tipo de productos.

El trabajo se presenta dividido en cinco capítulos, en el primer capítulo se plantea las teorías del Neoliberalismo y para comparar sus teorías con la aplicación de estos dentro del contexto económico colombiano, posteriormente se describe la situación del mercado de equipos médicos y su evolución en la ciudad de Santiago de Cali en los últimos cuatro años. En el segundo capítulo se hace un análisis del sector en el período de la apertura y las oportunidades que se presentaron, el tercer capítulo explica los efectos resultantes de la aplicación de la internacionalización a nivel nacional y del sector de equipos médicos. Por último se plantea las conclusiones y recomendaciones con el propósito de guiar a los empresarios en la consecución de acciones que posibiliten el mejor desempeño del sector.

1. MARCO TEÓRICO

Dentro del devenir de los modelos de desarrollo implantados por Colombia, se han encontrado, los modelos agroexportador, el de sustitución de Importaciones que ayudaron en principio a estructurar el aparato económico, apoyado el primero en el sector primario, el segundo en el sector secundario sin embargo sus políticas conllevaron a una formación del mercado muy rígida es decir con pocas posibilidades de desarrollar nuevas industrias pues las condiciones eran poco favorables, escasa formación de capital humano, un atraso en el nivel de industrias; el país con el animo de mejorar éstas imperfecciones, necesitaba transformar el esquema que se traía entonces, se implementó el Neoliberalismo como posible solución para dinamizar el mercado y poder ajustarse a las tendencias internacionales; por ser éste el modelo que trajo la apertura de la economía como mecanismos para incentivar el desarrollo interno, se

tomó como referencia para saber si la aplicación de sus tesis, en la práctica han funcionado.

A continuación se describen los postulados propuestos por ésta escuela y de su contraparte el Neoestructuralismo.

1.1 NEOESTRUCTURALISMO

En el bagaje de ideas propuestas por este modelo se encuentran: El mercado y el estado no solo debe actuar como regulador, sino tener el liderazgo de la estrategia de crecimiento económico como única forma para superar los obstáculos al desarrollo, por esto debe crear unas condiciones o reglas que por medio de instituciones regulen el comportamiento de los agentes económicos.

Concibe que el manejo de las políticas macroeconómicas en forma integrada constituyen la política social es decir que el buen manejo de la política fiscal, monetaria y cambiaria conducirán a el bienestar social; su política fiscal es progresiva y restablece cargas sobre la propiedad.

En su marco de política internacional los neoestructuralistas conciben que, para lograr competitividad internacional es primordial la transformación del sistema en el área tecnológica por lo cual le dan prioridad a la implantación de una política de desarrollo tecnológico y de formación de capital humano que es evidente en el proceso de intercambio mundial, incentivando a través de la proporción de financiamiento y concertación entre los sectores públicos y privados.¹

1.2 NEOLIBERALISMO

El Neoliberalismo está regido por el individualismo y el utilitarismo y por el cálculo racional del agente económico deduciendo formas optimizantes de comportamiento, postulando así la eliminación de fuerzas que intervengan en su flexibilidad; por lo cual la política Neoliberal concibe el estado y el mercado como entes sustitutos, insistiendo en la eficiencia del mercado libre.

Concibe que el estado solo debe intervenir en justicia y plantea la privatización en áreas como: Las telecomunicaciones, el seguro social, y la provisión de servicios públicos.

¹ Apuntes del CENES, Homero Cuevas.

Dentro de su programa está, mantener un riguroso equilibrio fiscal y monetario a nivel macroeconómico, su concepción de reducción del gasto, sin darle mayor ponderación a los costos sociales y el desplazamiento de una política fiscal regresiva a través de una disminución del peso de los impuestos directos en particular los de propiedad, enfocándose hacia la tributación indirecta bajo la consideración de que constituiría en un estímulo para la inversión.

Dentro de las prioridades del modelo Neoliberal esta el control del proceso inflacionario, una vez controlada esta se impulsa el desarrollo económico a través de las siguientes políticas:

- a. Especialización en bienes de exportación con el criterio de las ventajas comparativas. En Colombia se dio un crecimiento de los bienes no transables, como son los bienes raíces y al contrario no hubo diversificación de las exportaciones, si no, incremento de las importaciones.
- b. En el marco de la nueva división de trabajo crear condiciones que permitan la reinserción de los países atrasados en la economía capitalista mundial, es decir eliminar los obstáculos a

la inversión extranjera directa y propiciar el mercado donde colocar sus excedentes.

En el país se dió una mayor integración con el mercado mundial y se permitió la entrada de inversión extranjera que es tratada en las mismas condiciones que la inversión nacional.

- c. Redistribución negativa del ingreso en favor de la clase dinámica en la primera etapa de puesta en marcha el modelo.

Los empresarios para adquirir la tecnología y el capital necesario vieron disminuidas sus ganancias.

- d. El estado debe concentrarse en :

1. Preservar las condiciones socio-políticas que permitan la libre competencia del mercado y del capital extranjero.
2. Intervenir en aquellas áreas económicas donde las condiciones de inversión no atraen o no permiten la

inyección de capital privado (nuevas legislaciones, nuevas instituciones).

3. Aplicar medidas fiscales y monetarias necesarias para el control de la inflación como: reducción del gasto público, liberación de las tasas de interés, dejar que los precios suban hasta el nivel que requiera el mercado para equilibrarse y reprimir los salarios y los precios de los bienes de consumo.

Para la implantación de éste modelo se tienen en cuenta las condiciones históricas, sociales, políticas y económicas de la sociedad; entonces se crean programas que sirvan para moldear las condiciones socioeconómicas y políticas que faciliten el funcionamiento del modelo, como es el caso de la implantación de la descentralización como canal por medio del cual se libera el gobierno central de responsabilidades, las que se trasladan al municipio dejándole a aquel un mayor espacio y con él más movilidad en el control público.

Ambos modelos tanto Neoliberales como Neoestructuralistas coinciden en la transformación de la estructura económica de los países

latinoamericanos, teniendo en cuenta las posibles consecuencias y así poder enfrentar los problemas de la transición.

La apertura económica es un eslabón culminante en la cadena de políticas conducentes a implantar el neoliberalismo.

1.3 APERTURA ECONÓMICA

El excesivo proteccionismo que presentaba Colombia condujo a una baja competencia interna, lo que a su vez afectó negativamente los índices de productividad; la situación se caracterizaba por las limitaciones a la competencia internacional, el uso ineficiente de los factores de producción, inhibiendo la inversión y generando un marcado sesgo antiexportador, como resultado se tiene en la producción una estructura monopólica y oligopólica cuya rentabilidad se basa en incrementos de precios superiores a los niveles de productividad, traduciéndose finalmente en estancamiento del desarrollo, por la concentración de la riqueza y la deficiencia en la distribución del ingreso, incitándose al crecimiento. Por eso la solución a éstos problemas es la internacionalización y la modernización de la economía, este proceso se inicia a finales de 1990 buscando inducir un

incremento en la productividad y eficiencia de las actividades económicas para lo cuál se requiere una reorientación de la inversión pública y privada.

La modernización de la economía va dirigida hacia varios frentes a saber: el comercio exterior, la reconversión industrial, política de ciencia y tecnología, la infraestructura, fortalecimiento del sistema financiero.

Para complementar las decisiones tomadas se han hecho reformas en los campos de política Laboral, tributaria, sector financiero, inversión extranjera, política portuaria, agraria y política cambiaria.

En los frentes se plantea un incremento de productividad por persona a través de la acumulación de capital humano. Sin embargo lo que se presenta en el comercio es que, está compuesto por personas que tienen poca formación y que para nuestra área de investigación es necesaria, puesto que, es un sector que está permanentemente con cambios en tecnologías que cada vez son más sofisticadas y requieren de personal que las use de manera adecuada.

En cuanto a la política de comercio exterior se propone promover las exportaciones y racionalizar la estructura de las importaciones. En cuanto a los estímulos de las exportaciones están: el certificado de reembolso tributario (CERT) y el plan Vallejo. En cuanto a las importaciones se han establecido unos regímenes de libre importación quedando 2850 partidas de las cuales 5143 conformaban el universo arancelario, de las cuales 2229 ítem están en licencia previa buscando así reducir el costo de transformación por medio de los siguientes tratamientos:

- Tratamiento de encuestas Arancelarias.
- Tratamiento de previa libre.
- Tratamiento de previa con cupo.

El CONPES determinó una nueva estrategia de apertura rápida y vigorosa acelerando el cronograma de desgravación arancelaria en el que se estableció cuatro niveles de gravámenes: Un primer nivel de cero por ciento para insumos, materias primas, bienes intermedios y de capital no producidos en el país y bienes susceptibles de contrabando como electrodomésticos, tabaco, licores. Un segundo nivel de 5% y un tercero de 10% ambos para insumos, materias primas, bienes

intermedios y de capital que registren producción nacional y un cuarto nivel del 15% para bienes de consumo final. El sector de equipo e instrumental médico se encuentra en el rango del 5% y 10%.

1.3.1 Política Cambiaria. La apertura comercial estuvo acompañada por el establecimiento de un nuevo régimen cambiario, acorde con el proceso de modernización y apertura de la economía, éste se contempla en la Ley 9 de 1.991, que delega en los intermediarios financieros la compra de divisas para la totalidad de las operaciones de cambio, con éste propósito flexibiliza el régimen de posición propia de los intermediarios financieros y autoriza a los bancos y corporaciones financieras para adquirir divisas, en el Banco de la República, los intermediarios fijaran la tasa de cambio a la cual se compran o venden las divisas informando diariamente la tasa máxima y mínima de compras de las divisas.

1.3.2 Política de Desarrollo Tecnológico. Con la internacionalización de la economía se abrió un gran reto, no solo para penetrar los mercados internacionales, si no para competir y mantener nuestros productos al nivel de los extranjeros y mantener nuestros productos en el mercado doméstico.

Es imprescindible la utilización de tecnología, en éste gran cambio de la economía para Colombia, se presentan algunas características, en este campo como son:

La escasa autonomía tecnológica de éstas economías, ésto implica fomentar una política de transferencia de tecnología y vigilar para que no se realice en condiciones onerosas para las empresas colombianas.

La segunda característica es que nuestros esfuerzos no se realizan hacia generar nueva tecnología, si no a la adaptación de las tecnologías importadas y cuyo resultado depende la competitividad del país.

La tercera característica esta asociada con las imperfecciones del mercado de tecnología.

Es que las inversiones en creación de tecnología son de un riesgo alto y de largos periodos de maduración.

1.3.3 Política Tributaria. Con la ley 49 de 1990 se sustituyeron los ingresos fiscales perdidos en la disminución de aranceles a las

importaciones por una mayor tarifa del impuesto a las ventas; se establecieron facilidades para la repatriación de capitales al permitir que los contribuyentes pudieran incorporar su capital extranjero a su patrimonio gravable.

Se modificó la estructura tributaria aplicada a el capital extranjero, reduciendo la tarifa del impuesto a la renta sobre los dividendos del 20% en 1990 al 12% en 1996.

1.4 EVIDENCIA EMPÍRICA DEL SECTOR

1.4.1 Características de la Oferta. No existen firmas nacionales que hagan equipos médicos de alta tecnología, son las multinacionales las encargadas, como es el caso de SIEMENS, GENERAL ELECTRIC, JOHNSON Y JOHNSON, TOSHIBA.

Este sector es heterogéneo porque existen empresas que se encargan solamente de distribuir instrumento y equipos de uso general como: agujas, bisturí, espéculos, curetas, pinzas, tijeras, termómetros, suturas, guantes, gasas. fonendoscopios, tensiómetros.

EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución de el sector de equipos médicos es:



Por el contrario existen empresas que se encargan de distribuir equipos de carácter específico que son de alta tecnología y elevado costo, dentro de esta clasificación se encuentra SIEMENS, JOHNSON y JOHNSON, CASA DENTAL, GIL MEDICA.

Otra característica que se presenta dentro del sector es la ramificación de equipos e instrumental médico, unas están dedicadas a distribuir equipos odontológicos, otras en Laboratorio Clínico, otras en Fisioterapia, Rayos X .

1.4.2 Producción. El número de establecimientos productores de equipo e instrumental médico se ha incrementado de 58 en 1982 a 72 en 1991 del total nacional.

Dentro de la gama de producción la gasa y las suturas son las que más se fabrican y se exportan en poca cantidad.

En 1991 la producción de la industria a precios de venta, alcanzo 79.450.089 miles de millones de pesos, generó un valor agregado de 44.645.399 miles de millones de pesos. Su participación total en la

industria nacional alcanzó en 1991 el 0.6% de la producción bruta, el 0.88% del valor agregado.

La producción de equipos e instrumental médico en Colombia es realizada por compañías multinacionales, ésta producción es realizada en el área Cali - Yumbo y en Barranquilla.²

En el sector de equipo e instrumental médico se ha dado un tratamiento de Importación previa-libre entre el cual se presentan los siguientes aparatos:

- Termómetro.
- Equipos Dentales
- Aparatos de Odontología.
- Demás instrumentos y Aparatos y Máquinas.
- Demás Mobiliario Médico - Quirúrgico.
- Partes y piezas para Mobiliario Medico - Quirúrgico.

² Fuente DANE - Encuesta anual Manufacturera 1991.

- Mesas, sillones y demás para examen y tratamiento Radiológico.
- Dientes Artificiales.
- Agujas y utensilios en Medicina y Cirugía Humana.
- Termómetros clínicos: Tipo de termómetro: Oral, Rectal, Veterinario.

Los siguientes aparatos están dentro del régimen de libre importación:

- Electrocardiógrafos.
- Demás aparatos Electromédicos.
- Aparatos para facilitar la Audición a los sordos.
- Aparatos Rayos X.
- Pantallas Radiológicas.
- Mesas, sillones y demás soportes para examen y tratamiento Radiológicas.³

La importación de equipos de Rayos X requiere licencia del ministerio de salud (artículo 154 de la ley 9ª de 1.979), los importadores deben registrarse en la división de control de accidentes y salud ocupacional.

³ Importaciones y Exportaciones del INCOMEX.

Los aparatos Odontológicos, de radiografía o radioterapia, tubos de Rayos X y demás dispositivos generadores de rayos X, generadores de tensión, pupitres de mando, mesas, sillones y soportes similares para examen o tratamiento. Las exportaciones de estos aparatos dan derecho a CERT del 5% a partir del 1 de abril de 1.992 (decreto 446 de 1.992).

Los siguiente aparatos necesitan registro sanitario expedido por el ministerio de salud:

1. Los elementos y equipos para la administración de medicamentos tales como:

- a. Jeringas desechables.
- b. Equipos para Venoclisis.
- c. Equipos para Diálisis.
- d. Equipos para transfusiones.
- e. Equipos Pericraneales.
- f. Catéteres.
- g. Sondas.

2. Las suturas y materiales de curación en general.
3. Las gasas.
4. Los algodones.
5. Las vendas enyesadas.
6. Los esparadrapos.
7. Los apósitos.
8. Los productos biológicos, los medios de contraste para radiografía y las demás sustancias utilizadas en vivo para el diagnóstico en medicina humana.
9. Medicamentos utilizados en Odontología.⁴

Ley 223 de 1995; Artículo 424 Bienes que no causan el impuesto sobre las ventas:

Artículos y aparatos de Ortopedia, Prótesis, Fajas y bandas Médico - Quirúrgicas, muletas, tablillas, Férulas y demás artículos y aparatos para fracturas, artículos y aparatos de Prótesis.⁵

El arancel de Aduanas se estimó del 5% para equipos e instrumentos médicos excepto: dientes artificiales que es del 15%, tomos dentales que es el 10% .

⁴ Arancel de Aduanas del INCOMEX.

⁵ Revista del Banco de la República Vol. LXVIII No. 818 Diciembre 1995.

**TABLA 1. Importaciones de equipo e instrumento médico en Colombia
1.989 - 1.993**

| | 1989 US\$000 | 1990 US\$000 | 1991 US\$000 | 1992 US\$000 | 1993 US\$000 |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Electrocardiógrafos | | | 285 | 228 | 531 |
| Otros Electro-diagnosticos | | | 2.618 | 1.272 | 5.107 |
| Aparatos | | | | | |
| U.V/I.R. Aparatos | | | 288 | 45 | 18 |
| Sub-total | 3.298 | 6.751 | 3.191 | 1.545 | 5.656 |
| Aparatos de Rayos X | | | 4.510 | 6.341 | 13.516 |
| Alfa, Beta, Gamma | | | 120 | 167 | 1.659 |
| Aparatos | | | | | |
| Tubos de Rayos X | | | 1.444 | 380 | 789 |
| Partes y Accesorios | | | 823 | 618 | 1.773 |
| Sub-total | 8.854 | 7.239 | 6.897 | 7.506 | 17.737 |
| Taladro Dental | | | 51 | 162 | 168 |
| Instrumentos Dentales | | | 796 | 777 | 2.515 |
| Sub -total | 352 | 275 | 847 | 939 | 2.683 |
| Jeringas, Agujas, Cateteres | | | 4168 | 3.396 | 6.335 |
| Instrumentos Oftalmicos | | | 1.038 | 237 | 1.957 |
| Otros Instrumentos Médicos | | | 11.185 | 12.860 | 39.897 |
| Medico Quirúrgicos | | | 267 | 358 | 1.028 |
| Sub-total | 9.008 | 15.190 | 16.658 | 16.851 | 49.217 |
| Maquina Terapia | | | 81 | 183 | 1.144 |
| Oxigeno | | | 1.700 | 818 | 2.689 |
| Aparatos | | | | | |
| Sub-total | 1.073 | 1.355 | 1.781 | 1.001 | 3.883 |
| Mueble Dental | | | | | |
| Silla Dental | | | | | |
| Sub-total | | | | | |
| Implantes Ortopédicos | | | 786 | 1.356 | 3.491 |
| Dientes artificiales | | | 77 | 59 | 217 |
| Otras partes Artificiales | | | 85 | 153 | 94 |
| Audifonos | | | 20 | 58 | 126 |
| Medidores | | | 227 | 99 | 568 |
| Lentes de contacto | | | 64 | 175 | 702 |
| Otros aux. de incapacitado | | | 282 | 236 | 883 |
| Sub-total | 1.365 | 1.502 | 1.541 | 2.136 | 6.081 |
| Vendas y curas | 656 | 658 | 725 | 694 | 1.702 |
| Reactivos | | | 160 | 392 | 428 |
| Preparaciones | | | 1.166 | 1.046 | 2.640 |
| Otros materiales | 4.479 | 4.860 | 2.835 | 2.320 | 5.636 |
| Sub total | 5.135 | 5.518 | 4.886 | 4.452 | 10.406 |
| Total | 29.260 | 38.497 | 36.364 | 34.857 | 97.485 |

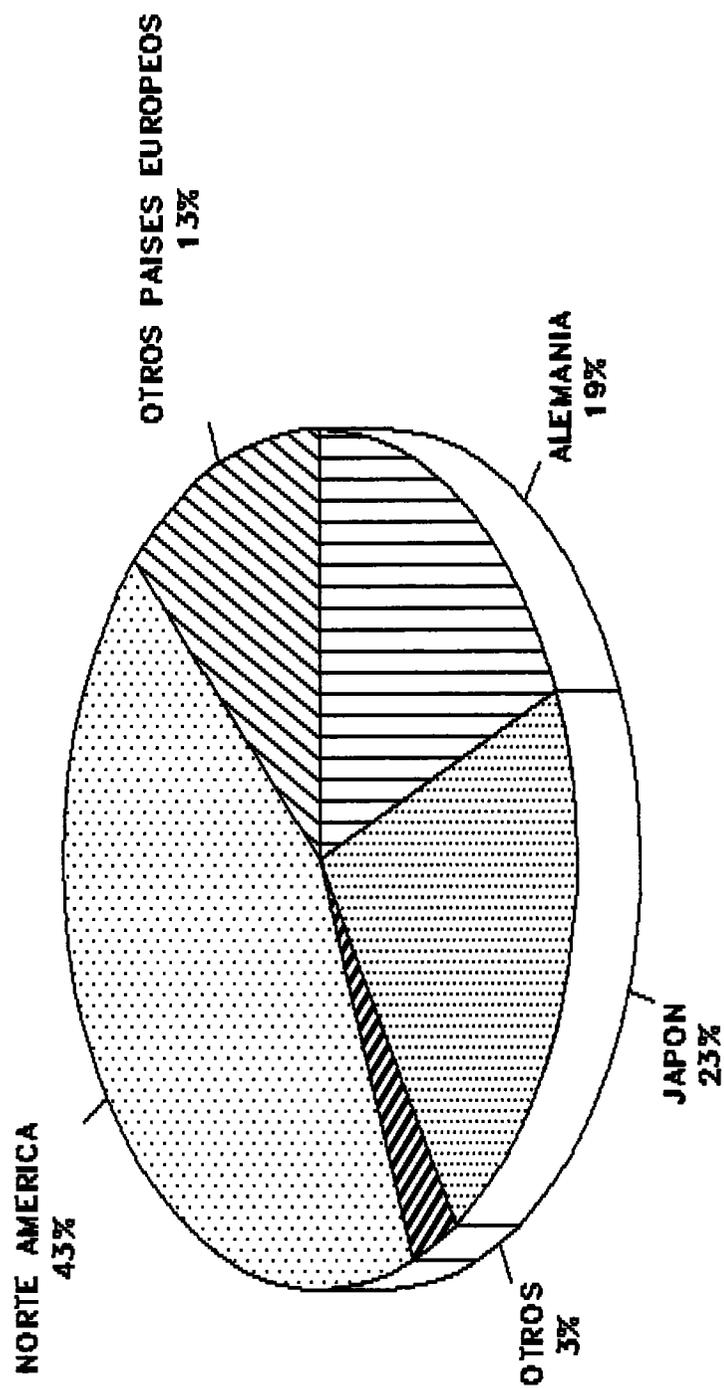
Fuentes: Informe Hospital (Ohio) E.E.U.U
MDIS Publicaciones Limitada

Julio de 1.995

TABLA 2. Exportaciones de equipo e instrumento médico colombia 1.989 - 1.993

| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|-----------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
| | US\$000 | US\$000 | US\$000 | US\$000 | US\$000 |
| Electrocardiógrafos | | | - | - | 50 |
| Otros Electro-diagnosticos | | | 35 | 16 | 42 |
| Aparatos | | | | | |
| U.V/I.R. Aparatos | | | 54 | - | - |
| Sub-total | - | 8 | 89 | 16 | 92 |
| Aparatos de Rayos X | | | 277 | 411 | 369 |
| Alfa, Beta, Gamma | | | - | 26 | - |
| Aparatos | | | | | |
| Tubos de Rayos X | | | 55 | 1 | 115 |
| Partes y Accesorios | | | 47 | 22 | 163 |
| Sub-total | 18 | 30 | 379 | 460 | 647 |
| Taladro Dental | | | - | - | - |
| Instrumentos Dentales | | | 161 | 361 | 368 |
| Sub -total | 72 | 73 | 161 | 361 | 368 |
| Jeringas, Agujas, Cateteres | | | 3.213 | 2.507 | 4.178 |
| Instrumentos Oftalmicos | | | 15 | 22 | 94 |
| Otros Instrumentos Médicos | | | 1.443 | 1.510 | 2.448 |
| Medico Quirúrgicos | | | 24 | 16 | 41 |
| Sub-total | 4.108 | 3.611 | 4.695 | 4.055 | 6.761 |
| Maquina Terapia | | | - | - | 17 |
| Oxigeno | | | 16 | 39 | 141 |
| Aparatos | | | | | |
| Sub-total | 113 | 70 | 16 | 39 | 158 |
| Mueble Dental | | | 297 | - | 928 |
| Silla Dental | | | 15 | 9 | 11 |
| Sub-total | 780 | 228 | 312 | 9 | 939 |
| Implantes Ortopédicos | | | 5 | 33 | 66 |
| Dientes artificiales | | | 1.990 | 2.156 | 2.576 |
| Otras partes Artificiales | | | 7 | 3 | - |
| Audifonos | | | | | |
| Medidores | | | | | |
| Lentes de contacto | | | 328 | 19 | |
| Otros aux. de incapacitado | | | 33 | | 27 |
| Sub-total | 1.991 | 1.873 | 2.363 | 2.211 | 2.669 |
| Vendas y curas | 837 | 644 | 1.220 | 1.166 | 1.987 |
| Reactivos | | | | | |
| Preparaciones | | | 1 | 3 | 29 |
| Otros materiales | 564 | 784 | 926 | 1.117 | 3.175 |
| Sub total | 1.401 | 1.428 | 2.147 | 2.286 | 5.184 |
| Total | 8.483 | 7.321 | 10.162 | 9.437 | 16.818 |

IMPORTACIONES DE EQUIPOS DE RAYOS X y ELECTROMEDICOS POR PAIS DE ORIGEN



Informe Hospital (Ohio) E.E.U.U.
MDIS Publicaciones Limitada

TABLA 3. Importaciones de equipos e instrumental medico de Cali, de 1988-1995

| Concepto | 1988 US\$ | 1989 US\$ | 1990 US\$ | 1991 US\$ | 1992 US\$ | 1993 US\$ | 1994 US\$ | 1995 US\$ |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Agujas para medicina | 105.011 | 244.446 | 166.693 | 238.366 | 107.701 | 493.372 | | |
| Sondas canulas y tubos de drenaje | 8.524 | 88.724 | 338.201 | | 19.130 | 16.867 | 49.597 | 306.406 |
| Otras sondas y canulas | 33.524 | | 168.991 | 14.720 | | | 18.676 | |
| Otras jeringas | 490 | 7.975 | 135.136 | | | 10.812 | | |
| Obluradores e insertadores para cirugia cardiovascular | 1.320 | 10.171 | 600 | 1.177 | 1.081 | 924 | 2.509 | 78.705 |
| Demás instrumentos y aparatos de medicina y cirugia humana. | 686.446 | 1.108.357 | 1.756.985 | 195.382 | 5.756.189 | 6.245.941 | 9.028.237 | 6.688.122 |
| Fresas, discos, muletas y cepillos de odontología | 16.876 | 25.911 | 22.044 | 49.632 | 16.579 | 41.917 | 110.018 | 62.376 |
| Demás instrumentos y aparatos de odontología | 53.081 | 72.773 | 32.171 | 26.648 | 167.56 | 243.580 | 166.424 | 170.949 |
| Electrocardiografos | 14.700 | 9.150 | 92.660 | 15.431 | 14.069 | 13.671 | 48.983 | 10.071 |
| Demás aparatos electromédicos | 351.122 | 538.111 | 781.630 | 816.218 | 1.043.309 | 3.254.621 | 2.564.388 | 3.049.835 |
| Demás aparatos de electrodiagnóstico | | | | 40.000 | 141.048 | 305.320 | 128.054 | 499.222 |
| Demás aparatos de oftalmología metálicos | | | | 4.605 | 1.500 | | 23.577 | 5.350 |
| Total | 1.271.054 | 2.105.618 | 3.495.111 | 1.928.104 | 7.268.152 | 10.627.025 | 12.140.463 | 10.871.036 |

FUENTE: Incomex

Las importaciones a nivel nacional:

La antesala de la apertura condujo a una liberación gradual de aranceles aplicada desde 1988, se observa que las importaciones en 1989 pasaron de 29.260 miles de dólares a 38.497 miles de dólares en 1990, incremento ocasionado por la mayor facilidad en la adquisición de: agujas, catéteres e instrumentos médicos e instrumentos oftalmológicos.

En 1991 con los aranceles ya establecidos en la agenda de apertura, las importaciones llegaron a 36.364 miles de dólares, presentándose una disminución de 2.133 miles de dólares. De nuevo en 1992 ocurrió una disminución de 1.513 miles de dólares, llegando a 34.857 miles de dólares en ese año, esto se otorga a la poca demanda de aparatos médicos.

En 1993 se incrementaron casi el doble en comparación con el año anterior, dándose una cifra de 97.485 miles de dólares, este aumento se justifica por las mayores importaciones de instrumentos médicos que pasaron de 12.860 miles de dólares en 1992 a 39.857 miles de dólares en 1993.

Importaciones a nivel de Cali:

Según cifras del Incomex, en 1989 las importaciones alcanzaron un valor de 2.105.618 dólares que corresponde a el 7% de las importaciones nacionales, para 1990 estas ascendieron alcanzando un valor de 3.495.111 dólares cuyo valor corresponde al 9% de las importaciones nacionales.

En 1991 después de establecer los aranceles para ese sector se presentó una disminución de las importaciones totales quedando en 1.104.000 dólares debido primordialmente a el cambio de las políticas.

En 1992 las importaciones totales para Cali fueron de 7.268.152 dólares, incremento considerable, esto debido primordialmente al restablecimiento de la demanda, alcanzando una participación del 20% del total nacional.

En los años siguientes ha tenido incrementos aproximadamente de 2.000.000 de dólares por año hasta 1995.

Los equipos más demandados por Colombia son los instrumentos y aparatos médicos seguidos de aparatos de Rayos X.

Desde 1.989 hasta 1.993 las exportaciones se incrementaron el doble, pasaron de 8.483 dólares a 16.818 dólares en este periodo los productos más exportados son los dientes artificiales, vendas y otros implementos de curación. (Ver Tabla 2).

1.4.3 Caracterización de la Demanda. La demanda de equipo e instrumental médico es realizada por clínicas, hospitales y centros de salud, una característica que presenta es una alta injerencia del estado, pues esta considerado como el más importante comprador de equipos e instrumental médico.

Los cambios de carácter organizacional y administrativo que presenta el sector salud, han influido mucho en el mercado puesto que ha implicado una distribución de competencias entre la nación y las entidades territoriales.

Dentro del Marco de la descentralización la ley 10 de 1990 reorganiza el sistema nacional de salud adoptando un enfoque integral para la

prestación de los servicios, facultando al ministerio de salud por fortalecer la intersectorialidad a nivel nacional, departamental y municipal.

Otro punto de actual importancia es la delegación del ministerio a las seccionales de la asistencia técnica a los municipios, para el desarrollo de la infraestructura física hospitalaria y el mantenimiento de los equipos y la dotación médica, igualmente la ley 100 pretende estimular el proceso de privatización y la competencia para darle mayor eficiencia al sistema.

Otro aspecto importante es la eliminación del monopolio del estado en la prestación de la seguridad social y el establecimiento de un sistema competitivo que permita una mayor eficiencia y calidad dando participación al sector privado.

Con el desmonte del monopolio que tenía el I.S.S. surge la posibilidad de elegir frente a mayores ofertas en el mercado introduciendo, en calidad y eficiencia, creándose la medicina prepagada pero debido a su

costo la prestación estaba estipulada para determinadas clases sociales es por eso que se crean las EPS.⁶

En lo correspondiente al desarrollo y mantenimiento de la infraestructura médico hospitalaria, se tiene que la ocupación promedio de equipos médicos es solo de 57%, los hospitales locales muestran una tasa de utilización más reducida (41%), mientras que los especializados y universitarios alcanzan promedios de 72% y 75% respectivamente.

En realidad, hoy se presenta una utilización desequilibrada de la infraestructura física: ella es mayor para las instalaciones más sofisticadas y costosas, mientras que muchas de las instalaciones más básicas, permanecen subutilizadas. Es corriente que los hospitales especializados atiendan casos cuya complejidad podría ser resuelta en el nivel de atención local o básico.

Las insuficiencias de infraestructura no se derivan entonces de la inexistencia de las instalaciones, se deben más bien a sesgos en sus

⁶ Revista Clase Empresarial de junio de 1995.

modalidades de uso y aún pobre cuidado por el mantenimiento de las inversiones.⁷

La dotación hospitalaria se tiene prevista para hospitales medianos y pequeños con buen servicio de alta tecnología, para mantener estos equipos, se conformará talleres de mantenimiento, financiado con recursos del Banco Interamericano de desarrollo integrado por 72 talleres regionales localizados en áreas de fácil acceso y de mayor concentración de hospitales y por un taller central en el fondo nacional hospitalario.⁸

En una investigación realizada por la personería, de febrero a mayo de 1.996 encuentra que la situación actual en la dotación de equipos médicos en la ciudad de Cali presenta fallas sobretodo en las EPS, muchas de éstas remiten a los pacientes al Seguro o al el hospital Departamental, en muchas de ellas es cuestión de negocios ya que escasamente cuentan con camillas y no cuentan con la dotación de equipo necesario.

⁷ Apertura de la Salud Lineamientos del Plan de Acción 1991 - 1994, Resumen ejecutivo, Documento DNP - 2531 UDS - Minsalud.

⁸ Revista Síntesis económica Noviembre 4 de 1991.

Dentro de las manifestaciones hechas por el personero José Asunción Silva delega: es la falta de una mayor vigilancia de la superintendencia de salud y de la contraloría municipal, una de las respuestas de los directivos de clínicas y hospitales a éste fenómeno es que no tienen infraestructura en salud debido a que no hay recursos.

La asociación colombiana de hospitales y clínicas dice que hay un desfase en las tarifas y los costos para los hospitales que sobrepasa el 30%.⁹

1.4.4 Tecnología. Colombia por ser un país en vía de desarrollo, su ritmo de absorción de Tecnología no es potencial, no existiendo normas ni criterios definidos para innovar o transferir tecnología a los servicios de salud, por lo tanto está sometida a la capacidad de las autoridades competentes.

Para diferenciar entre la necesidad y la demanda, aceptándose que una gran cantidad de tecnologías utilizadas por el sector nunca han probado su eficiencia o eficacia, también está sometida a la capacidad de pago.

⁹ El Tiempo, Julio 13 de 1.996

La introducción de tecnología es vital para la prestación eficiente de los servicios de salud, tanto en los hospitales más complejos como en los centros de salud de atención primaria, en donde también se prestan servicios preventivos, diagnósticos Terapéuticos, de Rehabilitación para lo cual es necesario la utilización de gran variedad de equipos de diverso grado de complejidad que continuamente se fabrican y se introducen en la práctica como medios para ayudar a los profesionales de la salud a llevar a cabo sus funciones.

Sin embargo una de las características de la tecnología es el alza constante de sus costos haciendo que una nación subdesarrollada deba racionalizar cada vez más la inversión.

La universidad del Valle, ha sido promotora de alta tecnología, manejando tecnologías por médicos entrenados dentro y fuera del país, siendo competitiva a nivel internacional.

La clínica de Occidente se ha consolidado como una de las entidades de mayor tradición y profesionalismo en sus servicios y atención médico - quirúrgica, cuyas especialidades que posee son: Angiografía, Oncología y Medicina Nuclear.¹⁰

¹⁰ Periódico de Occidente de Marzo de 1995.

2. ANÁLISIS CRÍTICO DE LA APERTURA EN EL SECTOR

Hay que reseñar la situación que ha presentado el sector Comercio en general para destacar el desempeño de éste y específicamente el de equipos e instrumental médico.

El sector comercio desempeña una destacada participación dentro de la actividad económica ocupando el tercer lugar de importancia y su contribución a la generación de empleo ha sido significativo, se estima que desde 1950 ha generado 1 de cada 4 puestos de trabajo en el país y que dicha proporción se incrementó por encima del 30% en la década pasada.

El sector Comercio ha tenido acceso a líneas de corto plazo por el sistema financiero y ha carecido de acceso a inversiones de capital fijo (Equipos y Planta física).

Dado el excesivo número de trámites ésto genera trabas al comerciante para realizar su actividad formal incidiendo en el incremento del contrabando.

Otra dificultad presente en este sector es el bajo nivel tecnológico y de capacitación inadecuada de la mano de obra, que se refleja en una baja productividad y en elevados costos.

Las políticas que están orientadas a desarrollar este sector, con el fin de hacer más transparente la formación de los precios, disminuir los costos de operación y mejorar las condiciones de la población.

Las acciones son las siguientes:

El fomento al Crédito a través de la apertura de líneas para el sector por parte de la corporación Financiera Popular, el acceso del sector cooperativo a los fondos de fomento.

La ampliación de los servicios del Fondo Nacional de Garantías para el pequeño Comercio.

El incremento del monto de Recursos disponibles por Corporaciones de ahorro y vivienda a actividades diferentes de vivienda, ampliando la oferta de créditos para actividades , la financiación de locales bodegas, oficinas, parqueaderos etc.

2.1 DESEMPEÑO DEL COMERCIO CALEÑO EN EL PRIMER SEMESTRE DE 1995

El comercio caleño al igual que el resto de la actividad económica, se ha visto afectado por las políticas macroeconómicas de corte restrictivo y contraccionista, que han traído consigo el desaceleramiento de la actividad productiva y comercial del país.

A nivel de la ciudad de Cali el comercio registra un deterioro muy marcado de sus ventas reales en el primer semestre del año del -3.2% en relación al crecimiento que registró la actividad comercial en igual periodo de 1994 con 2.8%. (Ver Tabla 5).

La restricción de la demanda, como meta gubernamental, ha sido el principal problema que afronta el comercio toda vez que se limitan las posibilidades de consumo e inversión. Esta ultima como consecuencia

de las medidas tendiente a restringir el crecimiento de la cartera financiera.

El tope de crecimiento de la cartera financiera , unido a la restricción del circulante por parte del Banco de la República, propiciaron el crecimiento desorbitante de las tasas de interés, convirtiéndose en el mayor obstáculo para el crecimiento de los negocios comerciales y un estímulo directo de la inversión y el consumo.

Para la mayor parte de los comerciantes (58%) el volumen de sus ventas disminuyó permanecieron iguales para el 26% y aumentaron solo para el 16% restante.

Los sectores que registraron en términos de sus ventas reales un comportamiento positivo fueron: Farmacias (2.5%) Llantas y Lubricantes (16%) y maquinaria agrícola e industrial (3.3%). (Ver Tabla 5).

Para el resto de sub-sectores que constituyen el comercio, las ventas, reales cayeron en forma dramática en el periodo analizado, siendo los de mayor decrecimiento: materiales para la construcción (7.0%)

restaurantes (-6.8%) electrodomésticos (-6.5%) y agencias de viajes (-6.1%). (Ver Tabla 5).

El desaceleramiento de la actividad comercial estuvo relacionada directamente con la incertidumbre y expectativa que generó en el semestre, la actividad del bloque de búsqueda, las altas tasas de interés y la baja demanda. Este último problema es casi que la consecuencia de los dos anteriores. (Ver Tabla 4).

Para el comercio de la ciudad, es en sumo grado preocupante la situación recesiva que atraviesa la economía, en donde interactúan por un lado, la política general de Apertura Económica que tendría implícito una reestructuración empresarial y de infraestructura, con una política macroeconómica que está en función solo de concretar metas, en variables como la inflación, tasa de cambio, y el crecimiento del PIB; con medidas que desestimulan la dinámica empresarial e imposibilitan la creación de nuevos y mejores empleos, pues están sometidos a la presión de la competencia.

2.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE EQUIPOS E INSTRUMENTAL MÉDICO

En el primer semestre de 1.993, las ventas de este sector registraron un crecimiento negativo de -3.0, mejorando el segundo semestre de 2.2%, para lo cual en promedio el sector tuvo un comportamiento de poco crecimiento en 1.993 con -0.8%. Las causas que incidieron en el bajo nivel de ventas fueron la lenta rotación de Cartera debido a el poco presupuesto de que disponían los hospitales y otra causa fue la insuficiencia de la demanda.

Durante 1.994 el sector de equipos e instrumental médico registra un incremento de las ventas en un 15.1%; esto se dió a causa de las Reformas que introdujo el Ministerio de Salud en las instituciones prestadoras del servicio; como son la Ley 100 y la creación de las EPS (Entidades Prestadoras de Salud).

En el primer semestre de 1.995 se presenta un comportamiento negativo de -4.3%; esto se dio por la problemática que ha presentado el sector como es la lenta recuperación de cartera, la competencia desleal y la falta de capital.

TABLA 4. Sector de mayor crecimiento En el año 1.994

| | |
|----------------------|-------|
| * INFORMÁTICA | 22.6% |
| * AGENCIA DE VIAJE | 19.5% |
| * EQUIPOS DE SALUD | 18.3% |
| * REPUESTOS | 15.9% |
| * PRODUCTOS QUÍMICOS | 13.6% |

FUENTE: Investigación sobre el comportamiento del comercio caleño.

TABLA 5. Principales problemas del comportamiento de cali Primer semestre de 1995.

| Problemas | Porcentajes |
|-----------------------------|-------------|
| Bloque de búsqueda | 47 |
| Altas tasas de interés | 35 |
| Baja demanda | 32 |
| Contrabando | 31 |
| Restricción al crédito | 29 |
| Competencia desleal | 28 |
| Inflación | 24 |
| Inseguridad | 13 |
| Recuperación de Cartera | 11 |
| Otros: Escasez de productos | 3 |
| Competencia desleal | 2 |

Fuente: Encuesta semestral del Comercio - FENALCO VALLE

TABLA 6. Crecimiento del comercio 1.993 - 1.994 - 1.995

| Sectores | 1° Sem. 1.993 | 1° Sem. 1.994 | 2° Sem. 1.993 | 2° Sem. 1.994 | 2° Sem. 1.995 |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Abarrotes | -0.7 | 5.2 | 2.0 | -3.8 | -4.5 |
| Agencia de Viajes | -3.5 | 14.3 | -1.1 | 5.2 | -6.1 |
| Calzado y art. de cuero | 2.0 | 4.0 | 3.0 | 3.1 | -3.5 |
| Automotores | 9.6 | -1.3 | 11.1 | 7.3 | -4.1 |
| Farmacias | 0.4 | -3.1 | 0.4 | -3.5 | 2.5 |
| Joyerias y relojerias | -8.2 | -15.0 | 2.6 | -8.5 | -4.0 |
| Electrod. y muebles | -2.8 | 3.0 | 2.5 | -2.9 | -6.5 |
| Informatica | 6.9 | 15.7 | 6.9 | 9.2 | -1.5 |
| Insumos | 4.1 | 13.5 | -2.8 | -2.5 | -6.8 |
| Agropecuarios | | | | | |
| Producto Quimico | -0.6 | 11.2 | -1.2 | 2.4 | -2.0 |
| Liantas y lubricantes | -2.1 | -11.0 | -1.8 | -1.5 | 1.6 |
| Repuestos | 10.6 | 10.8 | 6.3 | 5.1 | -1.1 |
| Papelerias | 6.8 | 8.3 | 1.7 | -1.5 | -1.2 |
| Textiles y confección | -0.7 | -2.7 | 3.0 | 4.0 | -3.0 |
| Maquinaria Agric. e Industrial | 11.8 | -8.0 | 2.1 | -2.0 | 3.3 |
| Materiales. Construcción | 9.2 | -1.7 | 3.2 | -2.0 | -7.0 |
| Articulos para el hogar | -2.8 | 1.0 | -0.2 | 2.4 | -5.4 |
| Equipo para oficina | 14.3 | -4.4 | 14.8 | 5.6 | -2.6 |
| Restaurantes | -1.8 | -9.5 | 2.4 | -2.7 | -6.8 |
| Equipos de Salud | -3.0 | 16.1 | 2.2 | 5.4 | -4.3 |
| Total | 2.3 | 2.8 | 2.6 | 1.3 | -3.2 |

Fuente: FENALCO CALI

Las políticas como son la expansión del gasto público, el nivel inflacionario, han sido los principales factores que perjudican el sector, la actividad económica y con la medida de restricción del crédito que presiona el alza de las tasas de interés ingiriendo en el costo financiero traduciéndose en el aumento de precios.

2.3 SITUACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALIZADORES DE EQUIPO E INSTRUMENTAL MÉDICO

Con las medidas tomadas en el proceso de la apertura se transformaron las condiciones de todos los sectores de la economía en general notándose un incremento en la competitividad de todas las empresas para sostenerse en el mercado, involucrando factores que son la medida para ver ventajas y desventajas.

2.3.1 Numero de Empleados. De 40 empresas encuestadas el 15% cuentan con 3 empleados.

El 20% cuentan con 5 empleados, el 15% con 6 empleados, el 5% con 7 empleados, el 5% con 15 empleados, el 5 % con 30 empleados, y el 5% con 55 empleados.

2.3.2 Volumen de Ventas. De 40 encuestas realizadas el 15% presenta ingresos en el rango de 10.000 a 20.000.000.

El 25% en el rango de 20.000.000 a 50.000.000

El 25% en el rango 50.000.000 100.000.000

El 10% en el rango de 100.000.000 a 150.000.000

El 20% en el rango de 150.000.000 a 200.000.000

El 5 % en el rango 200.000.000 en adelante.

2.3.2.1 Destino de las Ventas. De los establecimientos entrevistados el 100% afirman que no han exportado equipos e instrumental médico, sus ventas son a nivel nacional.

2.3.3 Origen de las Compras. De las compras de los establecimientos entrevistados el 90% son de origen extranjero y solo el 10% es nacional.

2.3.3.1 Sistemas de Compras. De los establecimientos entrevistados el 80% mantiene el mismo sistema de compras y el 20% restante ha cambiado su sistema de compras.

2.3.4 Manejo Administrativo. De los encuestados el 65% tienen un manejo administrativo normal y en el 35% restante se presenta un declive.

2.3.5 Aspectos Técnicos. El 60% de los establecimientos encuestados han cambiado de local y han disminuido personal, el 20% se han sistematizado y el otro 20% no presentan cambios.

2.3.6 Influencia de la Competencia Internacional: El 60% de los entrevistados afirman que la competencia internacional no influye sobre el nivel de los precios de los productos de su empresa. El 40% restante dicen que la competencia internacional.

2.3.7 Ventas de Productos en Especial: El 40% opina que la venta de reactivos para laboratorio clínico se ha estimulado y el 30% dicen

que los aparatos de Diagnóstico, el otro 30% opina que los instrumentos Dentales.

2.3.7.1 Los Productos de Mayor Salida. Dentro de los instrumentos el 100% afirma que los de mayor salida son las suturas, las jeringas y las gasas.

2.3.8 Comportamiento de la Clientela. Por el fenómeno de la Apertura Económica debido al entrada de diversas marcas de equipos se exige más calidad, aunque la mayoría tiene sus preferencias.

2.4 CAMBIOS QUE REQUIERE EL SECTOR

2.4.1 Estrategias y políticas de la Empresa. Las estrategias y políticas que debe tomar la empresa para enfrentar los próximos años según los entrevistados, el 35% mejorar técnicas de organización interna, el 30% vender a más corto plazo, el 20% innovar y el 15% tener mayor cubrimiento.

2.4.2 El Papel del Gobierno. Según los entrevistados en cuanto a los cambios que requiere el gobierno en la política económica, el 40% afirma que debe controlar el contrabando, el 35% dar préstamos a largo plazo con crédito más barato y el 25% restante disminuir impuestos.

2.4.3 El papel del Gremio. Según los establecimientos entrevistados, el 100% afirman que el gremio debe tener más unión para lograr una mayor coordinación y orientación a todos los comerciantes.

2.5 ANÁLISIS DOFA

La matriz DOFA es un recurso del análisis estratégico que permite cumplir y obtener conclusiones, comparando las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas se llega a el propósito del análisis integrado del sector, llevando posteriormente a la formulación de lo que debe hacer y planear el mismo para confrontar su actual problemática.

El análisis estratégico esta compuesto por:

- **El análisis externo:** Que es el operativo externo de la empresa su objetivo consiste en identificar las oportunidades y Amenazas.
- **El análisis interno:** Posibilita fijar con exactitud las fortalezas y debilidades de la empresa identificar la cantidad de los recursos disponibles.

2.5.1 Análisis DOFA del Sector Comercializador de Equipos e Instrumental Médico:

2.5.1.1 Debilidades:

- Pocos Vendedores.
- Iliquidez.
- Falta de Capital.
- Recuperación de Cartera muy lenta.
- No hay personal adecuado en las ventas.

2.5.1.2 Oportunidades:

- La Apertura de nuevos productos en el mercado, por lo cual se tiene mayor posibilidad de escoger.

- Mayores licitaciones de Importación.
- La descentralización.

2.5.1.3 Fortalezas:

- Productos de buena calidad.
- Buen servicio.
- Buena selección de proveedores.
- Mantenimiento de equipos.
- Buen nombre.

2.5.1.4 Amenazas:

- Falta de presupuesto de los hospitales.
- Contrabando.
- Competencia desleal.
- Falta de solidaridad entre los comerciantes de equipo e instrumental médico.
- Falta de una Política de precios.

La matriz DOFA permitió identificar que la problemática que presenta el sector es: la poca preparación que tiene el personal que labora en las empresas ya que ni tienen un buen conocimiento de los equipos, no posee un buen capital para poder adquirir productos de alta tecnología y además la recuperación de cartera es muy lenta debido a el poco presupuesto de los hospitales.

El sector debe tomar correctivos necesarios para estimular de nuevo la actividad comercial y también ser más solidarios entre los comerciantes de equipo e instrumental médico.

TABLA 7. Análisis EFI

| Valor | Descripción | Peso Absoluto | Peso Relativo | Resultado sopesado |
|-------|--|---------------|---------------|--------------------|
| | Fortalezas: | | | |
| (4) | Productos de buena calidad | 0.8 | 0.1142 | 0.4568 |
| (4) | Buen Servicio | 0.9 | 0.1285 | 0.514 |
| (4) | Buena selección de proveedores | 0.8 | 0.1142 | 0.4568 |
| (3) | Mantenimiento de los equipos | 0.6 | 0.08571 | 0.25713 |
| (3) | Buen nombre | 0.4 | 0.05714 | 0.17142 |
| | | | | |
| | Debilidades: | | | |
| (1) | Pocos vendedores | 0.5 | 0.071428 | 0.1428 |
| (2) | Capital escaso | 0.6 | 0.08571 | 0.17142 |
| (1) | Ilíquidez | 0.8 | 0.1142 | 0.1142 |
| (1) | Recuperación muy lenta de cartera | 0.7 | 0.1 | 0.1 |
| (2) | No hay personal adecuado para las ventas | 0.9 | 0.1285 | 0.1285 |
| | | 7.0 | 0.99 = 1.0 | 2.5 |

El valor total sopesado es de 2.5, lo que no indica que el sector de equipo e instrumental médico presenta una fuerte posición interna.

TABLA 8. Análisis EFE

| Valor | Descripción | Peso Absoluto | Peso Relativo | Resultado sopesado |
|-------|---|---------------|---------------|--------------------|
| | Oportunidad: | | | |
| (4) | La apertura | 0.8 | 0.14285 | 0.5714 |
| (3) | Mayores licitaciones de importación | 0.6 | 0.10714 | 0.32142 |
| (4) | La descentralización del sistema de salud | 0.9 | 0.16071 | 0.64284 |
| | | | | |
| | Amenaza: | | | |
| (2) | Falta de presupuesto de hospitales | 0.5 | 0.089285 | 0.17857 |
| (1) | Contrabando | 0.6 | 0.10714 | 0.10714 |
| (1) | Competencia desleal | 0.7 | 0.125 | 0.125 |
| (1) | Falta de solidaridad entre los comerciantes | 0.7 | 0.125 | 0.125 |
| (1) | Falta de una política de crédito | 0.8 | 0.14285 | 0.14285 |
| | | 5.6 | 0.99 = 1.0 | 2.2 |
| | | | | |

El valor total sopesado es de 2.2, lo cual nos indica que presenta amenazas de mucho peso que deben ser tratadas de forma más eficiente.

Indicadores:

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| (1) Amenaza Mayor | (1) Debilidad menor |
| (2) Amenaza menor | (2) Debilidad mayor |
| (3) Oportunidad menor | (3) Fortaleza menor |
| (4) Oportunidad mayor | (4) Fortaleza mayor |

MATRIZ DOFA

| | |
|--|--|
| ANÁLISIS INTERNO | ANÁLISIS EXTERNO |
| | OPORTUNIDADES |
| | <p>0.1 La apertura económica conllevó a la introducción de nuevos productos en el mercado, teniendo mayor posibilidad de escoger.</p> <p>0.2 Mayores oportunidades de importación.</p> <p>0.3 Descentralización del sistema de salud.</p> |
| | AMENAZAS |
| | <p>A₁ Falta de presupuesto de hospitales.</p> <p>A₂ Contrabando.</p> <p>A₃ Competencia desleal.</p> <p>A₄ Falta de solidaridad entre los comerciantes de equipo e instrumental médico.</p> <p>A₅ Falta de una política de fomento para el sector.</p> |
| FORTALEZAS | ESTRATEGIAS FO |
| <p>F₁ Productos de buena calidad</p> <p>F₂ Buen servicio.</p> <p>F₃ Buena selección de Proveedores.</p> <p>F₄ Mantenimiento de los equipos.</p> <p>F₅ Buen Nombre</p> | <p>1. Ampliar las líneas de productos con más tecnología para lograr de esta manera mayor participación en el mercado.</p> <p>2. Importar directamente por las ventajas arancelarias que se presentan.</p> <p>3. Penetrar en el mercado a través de publicidad empresarial.</p> <p>4. Diversificar las importaciones añadiendo nuevos productos en negocios como el farmacéutico.</p> |
| DEBILIDADES | ESTRATEGIAS DO |
| <p>D₁ Pocos vendedores.</p> <p>D₂ Ilíquidez.</p> <p>D₃ Capital escaso.</p> <p>D₄ Recuperación de cartera muy lenta.</p> <p>D₅ No hay personal adecuado en las ventas, poca preparación.</p> | <p>1. Introducir productos actuales en nuevas áreas geográficas.</p> <p>2. Unión de las pequeñas empresas distribuidoras de equipos para desarrollar conocimientos de los nuevos equipos y hacer una mejor oferta de estos.</p> <p>3. Incluir nuevos proveedores de otros países que ofrezcan productos similares a los existentes pero con ventajas en los precios.</p> |
| | ESTRATEGIAS FA |
| | <p>1. Crear una asociación de importadores de equipos médicos a nivel nacional y de esta manera poner reglas de juego.</p> <p>2. Conformar un grupo de los grandes distribuidores que adquieran equipos de alta tecnología, para que transfieran conocimientos a los pequeños distribuidores y así ingresen a explorar este mercado.</p> <p>3. Asociarse compañías grandes y pequeñas para crear talleres de mantenimiento de equipos.</p> |
| | ESTRATEGIAS DA |
| | <p>1. Consolidar la oferta mediante la alianza de las empresas pequeñas del sector para contrarrestar la competencia desleal, y con su integración influenciar negociaciones con otros países.</p> <p>2. Asociarse con otros inversionistas para la adquisición de equipos que requieren un alto capital.</p> <p>3. Crear un pool para mejorar utilidad mediante la reducción de la competencia.</p> |

3. EFECTOS DE LA APERTURA SOBRE LA ECONOMÍA DEL PAÍS

La apertura Económica ha presentado unas deficiencias ya que el proceso se inicio sin una preparación previa que asegurara el aumento de la productividad.

La política macroeconómica ha interferido seriamente, inicialmente determino una restricción del crédito que dejo a las empresas sin ninguna posibilidad de reestructuración y modernización.

En los dos primeros años de iniciada la Apertura las importaciones descendieron, luego con la liberación cambiaria se dio una ampliación de la oferta monetaria que neutralizó en buena parte el efecto arancelario sobre las exportaciones. Ésta condición se manifestó en una revaluación que ha modificado totalmente el sentido de la Apertura propiciando una cuantiosa demanda sobre los bienes no transables. Los recursos no se trasladaron de los bienes protegidos a las

exportaciones, sino hacia las actividades de difícil comercialización externa. De esta manera, la Apertura ha venido acompañada de una expansión de la construcción y los automóviles y un descenso de las exportaciones.

Tal vez la falla más grande residió en el intento de, sí imponer una apertura indiscriminada en una economía cuyos sectores se enfrentan a condiciones externas muy diferentes. Ni siquiera se reparó en que existieran las condiciones de mercado que inspiraron la política. No se le concedió mayor atención a las características especiales de los productos agrícolas.¹¹

3.1 APERTURA ECONÓMICA Y SECTOR EXTERNO

A comienzos de los noventa Colombia abrió su economía al liberalizar la cuenta comercial y flexibilizar el control existente. Se adoptó un nuevo estatuto cambiario que simplificó y descentralizó en el sector financiero los trámites para importación y exportación de bienes y servicios y se otorgó una mayor injerencia a las fuerzas del mercado para la determinación de la tasa de cambio nominal. Para que fuera

¹¹ Revista Económica Colombiana. Enero - Febrero de 1.993

más viable la Apertura, se eliminaron las restricciones existentes a la inversión extranjera.

A partir de 1.985 se inicio la reducción gradual del arancel nominal, para acelerarse en 1.991. El número de categorías arancelarias pasó de 28 en 1.985 a 8 en 1.994.

Al arancel de aduanas se le adicionó en 1.991 la sobretasa CIF de las importaciones y se disminuyo el premium asociado a las restricciones cuantitativas. Los sobrecostos a las importaciones se redujeron a 39.1%.¹²

3.2 TASA DE CAMBIO Y LA POLÍTICA CAMBIARIA

La abolición de los controles cambiarios y las altas tasas de interés internas, junto con la amnistía tributaria para la repatriación de capitales, propiciaron una avalancha de divisas que elevaron las reservas internacionales. La acelerada expansión de los medios de pago que ésta situación provocaba, centró la atención de las autoridades económicas en el control de la masa monetaria para

¹² Libro Planeación y Desarrollo. Vol. XXVI, No. 3 Julio - Septiembre de 1.995

disminuir las presiones inflacionarias, lo que llevo en 1.991 a una situación recesiva, al punto que el Pib creció tan solo el 2.2%.¹³

La política Cambiaria ha sido objeto de intensos debates en los últimos años. En 1.993 contribuyó en forma decisiva a reducir la inflación y a sostener el crecimiento económico. En efecto el lento ritmo de devaluación de la tasa de cambio de mercado en el contexto de apertura comercial contribuyó a reducir las presiones inflacionarias.

Adicionalmente, la reducción del precio interno de los bienes transables (exportables e importables) respecto a los no transables, consecuencia de la disminución de las trabas y sobre costos a las importaciones e importaciones, la tasa de cambio real de las exportaciones cayo 27% y la de las importaciones 35%.¹⁴

3.3 DESEMPEÑO COMERCIAL

A comienzos de la década de los noventa, el crecimiento de las exportaciones no tradicionales no mantuvo su dinámica, éstas

¹³ Revista Económica Colombiana de 1.993

¹⁴ Planeación y Desarrollo. Vol. XXVI, No. 3 Julio - Septiembre de 1.995

disminuyeron como resultado de la caída de su tasa efectiva de cambio.

Durante el periodo 1.985 - 1.991 crecieron en promedio 20.1%, mientras que para el periodo 1.991 - 1.994 lo hicieron en promedio de 8.8%, las exportaciones más afectadas, fueron las del sector agrícola (frutas y comestibles excepto banano, tabaco y algodón), por el contrario algunas del sector industrial mantuvieron o aumentaron su dinámica exportadora (confecciones, cueros, industria química, papel y sus manufacturas, maquinaria eléctrica y equipo de transporte).

Esto se dió debido a la caída relativa del precio de las materias primas como consecuencia de la Apertura Económica que redujo los sobrecostos de importación y generó una mayor competencia a las de producción nacional.

Las importaciones crecieron aceleradamente, no solo como efecto de la reducción de los controles a las importaciones como consecuencia de la Apertura, sino por la reducción de la tasa efectiva en más de 30.1%.¹⁵

¹⁵ Planeación y Desarrollo. Vol. XXVI, No. 3, Julio - Septiembre 1.995

3.4 INTEGRACIÓN DE LA APERTURA

Con la apertura de la economía y otras medidas se han dado grandes pasos en la eliminación de tarifas con los países andinos. Colombia dió apoyo a diversas iniciativas de integración económica Subregional, en particular los acuerdos de integración con Venezuela han registrado avances significativos, creándose a partir de enero de 1.994 una zona de libre comercio con México y Chile y se iniciaron conversaciones para los mercados de centroamérica y el Caribe. Además en febrero y marzo se puso un arancel externo común del 10% para materias primas, de 15% para bienes de capital y de 20% para bienes de consumo.

Para poder integrarse a ésta nueva economía global no solo hay que evitar el aislamiento de todos los mercados internos respecto a la competencia internacional, sino aplicar el conocimiento a la producción y distribución de bienes y servicios.

Las reglas e instituciones que regulan las transacciones internacionales han sufrido modificaciones, sobre todo en la década de los ochenta. De un esquema tradicional de negociaciones internacionales que hacia

énfasis en la disminución de tarifas y restricciones no arancelarias y cuyos beneficios se obtenían a través de la cláusula de la nación más favorecida, se llega a la liberación del comercio pues el GATT y otros acuerdos regionales han venido dedicando atención a la reglamentación de otras prácticas que favorecen una mejor interdependencia de los mercados globales.

La posibilidad de participar en los nuevos mercados globales depende de la modernización de productos y procesos con tecnologías avanzadas y de la flexibilidad para adaptarse a necesidades cada vez más especializadas de los consumidores.

Las Multinacionales canalizan actualmente cerca de la mitad del comercio internacional de bienes.

3.4.1 Regionalización de la Apertura en América Latina. Por la búsqueda de mejorar la inserción en la economía internacional, se ha visto un relanzamiento del regionalismo Latinoamericano con el propósito de elevar la productividad y la orientación exportadora del sistema productivo. Además de estimular una sustitución eficiente de importaciones, la integración resulta ser un instrumento para

contrarrestar el limitado atractivo en América latina de las inversiones mundiales, para lograr especializaciones empresariales más eficientes en las nuevas escalas que se están abriendo y mejorar la capacidad de negociación, se debe desmontar el proteccionismo intraregional.

3.4.2 Integración de Colombia a la economía Mundial. Con la adopción del denominado programa de modernización de la economía, basado en la internacionalización como estrategia para el crecimiento, Colombia ha venido acompañando el proceso unilateral de liberación de importaciones y otras reformas estructurales complementarias, con una aceleración de los compromisos de integración económica y la negociación de nuevos convenios de liberación del comercio.

En el programa de comercio exterior 1.992 - 1.994 se señala que la profundización de la integración constituye una prioridad de la política comercial colombiana, a fin de incentivar la expansión del comercio dentro de espacios competitivos de libre intercambio; adoptar compromisos que le den estabilidad a la política de apertura, buscar especializaciones más eficientes con empresas de varios países y ampliar las alternativas políticas para negociar con terceros países.¹⁶

¹⁶ Libro Colombia Ante la Economía Mundial.

Concesiones Arancelarias a Argentina: Aparatos de electrodiagnóstico (incluidos los aparatos de exploración funcional o de vigilancia de parámetros fisiológicos:

TABLA 10. Concesiones Arancelarias a Argentina

| | Gravamen Importación. % | Régimen | Impuesto Venta % |
|---|----------------------------|---------|---------------------|
| - Electrocardiógrafos | 5 | LI | 14 |
| - Los demás | 5 | LI | 14 |
| - Aparatos de rayos ultravioleta o infrarrojos | 5 | LI | 14 |
| - Electromédicos | 5 | LI | 14 |
| - Aparato de Rayos X, para uso médico quirúrgico | 5 | LI | 14 |
| - Aparato de Rayos X para uso odontológico | 10 | LI | 14 |

Fuente: Arancel de Aduanas del INCOMEX

Los registros y licencias de importación para estos productos tienen validez de doce meses (Artículo 17 de la Resolución 001 de 1.995 del consejo superior de comercio exterior.

3.5 EFECTOS DE LA APERTURA EN EL SECTOR

- La apertura conllevó a que el programa de desarrollo, se enfocara hacia la productividad por persona, mejorando la acumulación de capital como son la educación y la experiencia laboral, sin embargo en este sector se presenta una baja capacitación de las personas encargadas de comercializar equipos médicos . Esta situación debe ser superada puesto que el sector salud necesita de buena información para dotarse de buenos equipos para estar en las condiciones de competencias en sus servicios.**

- La aperturas indujo a la aparición de subdistribuidores que presentan escasez de capital, por lo cual la importación es realizada por grandes empresas; ya que se necesita una inversión alta para adquirir equipos de alta tecnología; aumentando los canales de, distribución, haciendo que el costo de los equipos sea mayor.**

- La internacionalización de la economía facilitó el fenómeno del lavado de dólares impulsando la adquisición de equipos médicos, que luego son puestos en el mercado a precios menores que los disponibles, afectando de esta manera la rentabilidad del sector.**

- Con la liberación del comercio se permitió un mayor ingreso en la inversión extranjera en el país, sin embargo existen grandes multinacionales distribuidoras de equipos médicos cuyas marcas están posicionadas en el mercado, pero que aún no han decidido instalarse como es el caso de General Electric.

- Debido a las pocas restricciones de la aduanas ha logrado penetrar como contrabando artículos como: jeringas, suturas, que son de uso general.

4. CONCLUSIONES

- **El pequeño distribuidor de equipos médicos, que se dedica a la venta de productos médicos de uso general, es el que ha presentado más deterioro debido a la escasa formación en el conocimiento de los equipos y al poco capital para inyectar en la empresa.**
- **El sector comercial de equipos e instrumental médico debe idear mecanismos para evaluar el desempeño del personal y de ésta manera dar incentivos en la capacitación.**
- **Los pequeños distribuidores de equipo instrumental médico han presentado una baja adquisición de los equipos, dado que se han visto afectados por la iliquidez, ya que no cuentan con el capital disponible para adquirirlos y**

además, los préstamos que se les hacen, son a una elevada tasa de interés y corto plazo

- Otro factor que ha incidido en el comportamiento que presenta el sector, es el de instituciones como el Seguro Social que demandan equipos de alta tecnología e importan directamente estos equipos, sin recurrir a distribuidores de la ciudad, disminuyendo su participación en el mercado ya que no alcanzan a suplir la necesidad de ésta entidad que ocupa un amplio segmento dentro de la demanda de equipo instrumental médico de la Ciudad de Cali.
- También otro de los problemas que más ha afectado a el sector comercial de equipos e instrumental médico ha sido el contrabando, por lo tanto una de las medidas a tomar por parte del gobierno debe ser mayor control aduanero.
- Sin embargo el sector comercial de equipos instrumental médico durante 1994 presenta el mejor comportamiento en sus ventas, teniendo un crecimiento del 10% debido a la restauración de la demanda, puesto que se permitió la

participación del sector privado en el sistema de seguridad social creándose las EPS.

- A nivel administrativo se observa que el sector más pequeño posee empresas que presentan atrasos en su sistema funcional, como es el caso de la contabilidad manual incurriendo en la demora de sus procesos, si ello se corrige se logrará competitividad.
- Uno de los factores que beneficio al gran distribuidor de equipo instrumental médico es la revaluación, ya que se aumentaron las importaciones, permitiendo la adquisición de productos innovadores a menores precios que colaboran en una mejor labor en las áreas de la salud.
- Los importadores deberían informarse de equipos que presentan concesiones arancelarias con otros países tales como Argentina, Chile, México y demás países con los que existen convenios gubernamentales .

- **El sector de equipos instrumental médico internamente es capaz de contrarrestar las amenazas que tienen alta influencia en sus determinaciones, porque aquellos empresarios que se encuentran dentro del sector legal incrementan sus costos ya sea por impuestos, nacionalización de mercancías etc., viéndose sometidos a condiciones desiguales en el mercado como es el caso de la competencia desleal que ofrece precios más bajos haciendo que ellos tengan que disminuir su margen de ganancia.**

- **Uno de los factores que influencia la comercialización de equipo instrumental médico, es la filosofía de hospitales oficiales en cuanto a las inversiones que deben realizar pues la burocracia que se presenta no está orientando el gasto hacia una dotación de equipos médicos que realmente genere una buena prestación del servicio, sino que está cumpliendo con el requisito de lo presupuestado, de esta manera se observan aparatos que están siendo subutilizados o que se desperdician archivándolos .**

- **Factores como el alza de los costos de salud, la influencia del desarrollo científico y tecnológico han producido el desarrollo rápido de industrias medico-quirúrgicas al rededor de la atención curativa descuidando de ésta manera la protección de salud, es decir los sistemas preventivos de enfermedades.**
- **La tecnología está siendo concedida de manera equivocada, pues se están considerando sólo para aquellas instituciones denominadas de tercer nivel en adelante como el hospital departamental, la Clínica Valle del Lili y aquellas instituciones de primer nivel o centros de atención primaria presentan deficiencias e insuficiencias en la dotación de servicios médicos**
- **La apertura conlleva a mejorar la productividad de todas las áreas incluyendo la de la salud, por consiguiente es indispensable la competitividad en la dotación de equipos de alta tecnología .**

- **Con la apertura económica el mercado de equipo instrumental médico ha incrementado su oferta debido principalmente a la apertura comercial, la cual ha permitido el ingreso de equipos médicos de alta tecnología, logrando así ampliar el mercado. Sin embargo el personal que labora en las empresas presenta poca preparación, puesto que no tienen un buen conocimiento de los equipos.**
- **Es necesario que el gobierno proporcione la adecuada financiación de la tecnología necesaria para el sector de la salud, tratando de dar un crédito más barato para que los comerciantes de equipo instrumental médico puedan adquirir productos más sofisticados.**
- **Con la apertura es evidente que, se incrementaron las importaciones según cifras a nivel de Colombia. Estas ascendieron de 29.260 miles de dólares en 1989 a 97.485 miles de dólares en 1993, lo cual quiere decir que el mercado se amplió dando mayores posibilidades de escoger al consumidor ya sea por precio, marca, calidad, etc. (Ver tabla 1)**

- **En el mercado de equipos médicos, los empresarios dedicados a las transacciones con aparatos de alta tecnología y especializados son los que tienen mayor rentabilidad en sus negocios, pero más esporádicamente , puesto que estos negocios resultan sobretodo cuando se crean nuevas instituciones prestadoras de salud.**

5. RECOMENDACIONES

- Producir suministros básicos, el desarrollo de Colombia en muchas áreas es factible articulado con el sector Salud.**

Es posible hacer varios paquetes de suministros básicos y de acuerdo con la tecnología necesaria para su fabricación estudiar la factibilidad de producir los insumos en el país. Algunos de estos insumos podrían ser producidos en industrias ya existentes y otros mediante la promoción de microindustrias alrededor de las instituciones hospitalarias, sobre esto hay experiencia en algunos hospitales y bien valdría la pena identificarlas y definirlas a nivel nacional.

Hay también una serie de reactivos de laboratorio, material de osteosíntesis etc. que son productos importados y que podría estudiarse la posibilidad de su fabricación en el país.

- Se necesita un acercamiento real entre los investigadores y aquellos otros sectores como la industria y el financiero que permitan no solo el desarrollo sino la comercialización de nuevos productos o servicios dentro y fuera del país.**

- Fortalecer mecanismos administrativos para la adquisición y mantenimiento de equipos, importación de reactivos . Vale la pena sobretodo en mantenimiento de equipos considerando alternativas complementarias a la contratación que para algunos equipos muy especiales con una o pocas unidades en el país resultaría muy costosa. Seguramente en otros programas se debe estar planeando el fortalecimiento de conocimientos en construcción y reparación de instrumental sofisticado; este esfuerzo podría ser integrado para el beneficio de todos los programas que lo necesitan.**

- Con el apoyo de Fenalco, capacitar a través de cursos, suministros de información, conferencias acerca de las nuevas tecnologías utilizadas en el sector de equipos médicos y que trase políticas para fomentar la equidad entre los establecimientos para que tengan todos acceso a las licitaciones.**

- Conformar una cooperativa del Sector de equipos médicos para adquirir préstamos no solamente del Sector, si no también del Estado.

- Diseñar estructuras que faciliten la cooperación entre los distribuidores.

BIBLIOGRAFÍA

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. La apertura económica en Colombia: Agenda de un proceso.

COLCIENCIAS, programa nacional de ciencia y tecnología, Primera edición 1.993.

CHARLES W. L. HILL, Gareth R. Jones. Administración Estratégica. Tercera Edición. Mc Graw Hill.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Anuario estadístico en cuenta anual manufacturera Valle del Cauca, 1.991.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN, Apertura a la salud lineamientos del plan de acción 1.991 - 1.994, resumen ejecutivo.

FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES, balance del comercio caleño en 1.993 - 1.994 - 1.995, Documento.

FEDESARROLLO. Coyuntura económica, planeación y desarrollo. Vol. XXVI, No. 3, Julio-Septiembre 1995.

HERNAN SAN MARTIN, Vicente Pastor. Economía de la Salud. Interamericana de Mc Graw Hill.

INCOMEX, Arancel de Aduanas.

LOPEZ CABALLERO, Juan Manuel. Crítica al modelo neoliberal.
Editorial Oveja Negra.

REVISTA DEL BANCO DE LA REPÚBLICA, Vol. LXVIII N°. 818
Diciembre 1.995.

REVISTA, ECONÓMICA COLOMBIANA No. 24, Tres años de
apertura. Eduardo Sarmiento. enero-Febrero, 1993.

REVISTA, SÍNTESIS ECONÓMICA, Noviembre 4 de 1.991.

ANEXOS

**ANEXO A. ENTREVISTA PARA REPRESENTANTES
DE COMERCIALIZADORES DE EQUIPO E INSTRUMENTAL MÉDICO**

NOMBRE DE LA EMPRESA: _____

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: _____

CARGO: _____ **FECHA:** _____

OBJETIVO: El proposito de la siguiente entrevista, es conocer el desempeño economico y comercial del sector de Equipos e instrumental médico frente al proceso de apertura economica.

Como caracterizaría usted su empresa, tomando como base los siguientes parámetros.

1. Numero de empleados máximo y minimo que ha tenido su empresa en los ultimos seis meses.

2. Volumen máximo y minmo de ventas que ha alcanzado en los ultimos seis meses.

a. __ 0-\$10.000.000

b. __ \$10.000.001 - \$20.000.000

c. __ \$20.000.001 - \$50.000.000

d. __ \$50.000.001 - \$100.000.000

e. __ \$100.000.001-
\$150.000.000

f. __ \$150.000.001-
\$200.000.000

g. __ \$200.000.001 - en adelante

10. Como ha cambiado el manejo administrativo de la empresa, durante la apertura? (Reajustes organizacionales, crecimiento, declive, estancamiento, otros).

11. Cómo han cambiado los aspectos técnicos de la empresa (Distribución física, personal, otros) en los últimos cinco años para ajustarse a este nuevo orden económico?

12. Cómo ha cambiado el sistema de compras de la empresa en los últimos años?

13. Qué estrategias de mercado ha adoptado para contrarrestar los efectos de la apertura?

14. Cómo ha influido la competencia internacional, sobre el nivel de precios de venta de los productos de su empresa?

15. La apertura económica ha motivado la venta de algunos productos en especial?. Los podría nombrar.

16. Indique en orden de importancia, cinco productos de mayor salida.

**ANEXO B. FENALCO
SECCIONAL VALLE DEL CAUCA
AFILIADOS AL SECTOR COMERCIAL DE EQUIPO E INSTRUMENTAL MEDICO**

| | Razón Social | Representante Legal | Telefono | Ficha de afiliación M/ D/A |
|----|-------------------------------------|-----------------------------|----------|----------------------------------|
| 01 | AYUDAS Y APOYOS | YOLANDA CHAPARRO DE V. | 5560343 | 05/30/95 |
| 02 | BIODIAGNOSTICOS LTDA | OMAR CARDONA RIOS | 6672320 | 08/31/92 |
| 03 | BIOTECNICA COLOMBIANA LTDA | HUDO NILI ALVAREZ | 8890858 | 11/30/92 |
| 04 | CASA DENTAL GABRIEL VELASQUEZ | LUIS EDUARDO VELASQUEZ | 6601940 | 02/01/58 |
| 05 | CEN. ELECTRO AUDITIVO DE LA REHAB. | SARA MARIA DOMINGUEZ DE C | 5526038 | 07/30/91 |
| 06 | CLINI SERVI | ENRIQUE CALVO | 6842902 | 11/30/92 |
| 07 | CLINICA BLANCA | WILLIAN JIMENEZ HURTADO | 5568065 | 10/24/94 |
| 08 | CLINICA QUIRURGICA SANTA MARIA | JAIME VIVAS PACHECO | 5570890 | 06/21/91 |
| 09 | COBO Y ASOCIADOS DE OCCIDENTE LTDA | LUZ MARINA PAYAN | 6632601 | 09/26/88 |
| 10 | COLMEDICA | JHONY ALEXANDER GARZON | 6661241 | 11/30/92 |
| 11 | COLREATIVOS LTADA | HENRY SEGURA LIBREROS | 5529905 | 05/30/95 |
| 12 | COMERCIALIZADORA MEDICA LTDA | NELCY LUCIA GARCIA DE M. | 6686792 | 09/01/91 |
| 13 | CURVILCO LTDA | ROSE MARIE S. DE SANTAMARIA | 8809407 | 11/30/92 |
| 14 | DENTAL COLOMBIANA LTDA | ALVARO RUIZ RUIZ | 8809407 | 09/09/84 |
| 15 | DENTALES LARAR | CARLOS ROBERTO LARAR | 8812411 | 11/30/92 |
| 16 | DENTALES UNIDOS | RICARDO GOMEZ DUQUE | 3353125 | 11/30/92 |
| 17 | DISRIBUIDORA MEDICA LTDA. | WILSON ALBERTO RUIZ | 5542039 | 11/30/92 |
| 18 | DOTACIONES MEDICAS LTDA. | CARLOS ALBERTO ROMERO | 9963413 | 01/24/77 |
| 19 | EQUI - DENT LTDA. | DARIO DE JESUS RIOS CALLE | 6615252 | 09/01/91 |
| 20 | EQUIPOS HOSPITALARIOS LTDA. | JORGE H. BERNAL H. | 5510376 | 12/22/92 |
| 21 | ESPECIALI.. DIADNOST. I.H.R LTDA | ISAIAS HERRERA ROMEX | 5516142 | 11/26/84 |
| 22 | FISIOMEDICA LTDA. | GLORIA INES PIZARRO | 5560007 | 11/26/84 |
| 23 | FUNDACIÓN VALLE DEL LILI | VICENTE BORRERO RESTREPO | 3317474 | 05/30/95 |
| 24 | GIL MEDICA LTDA. | LUIS FERNANDO GIL | 6647998 | 02/11/85 |
| 25 | HOSPITALARIA A.B.C. LTDA. | HENRY GARCIA CERON | 4438245 | 02/23/93 |
| 26 | INST. DE RELIGIOSAS DE SAN JOSE DE | HERMANA LUCIA MARTINEZ | 6684596 | 08/31/93 |
| 27 | INSTRUMENTACIONES CIENTIFICAS LTDA. | JOSE JAIR BONILLA P. | 6681324 | 09/10/81 |
| 28 | INTELMEDIC | BERNARDO LOPEZ MONTOYA | 5586707 | 11/30/92 |
| 29 | MASER LTDA. | MIRIAN NUÑEZ DE DÍAZ | 5531617 | 11/30/92 |
| 30 | MEDICALI LTDA | ALBERTO RODRIGUEZ M. | 5565743 | 06/03/81 |
| 31 | MIGUEL V. VARGAS CASTILLO Y CIA | MIGUEL VICENTE VARGAS | 3392774 | 07/27/93 |
| 32 | NELSON A. ROYERO Y CIA. LTDA | NELSON ANTONIO ROYERO M. | 5565941 | 11/30/92 |
| 33 | PERAFAN BONILLA LTDA | BERNARDO PERAFAN | 5535849 | 11/30/92 |
| 34 | PODUCTOS MEDICOS LTDA. | FERNANDO RAMOS GUEVARA | 5513001 | 03/30/93 |
| 35 | PROMED | CARLOS ALBERTO GARZON | 6640364 | 11/30/92 |
| 36 | PROVINDOS | JULIAN ALBERTO JIMENEZ | 6686128 | 11/30/92 |
| 37 | MADIOECOGRAFIA DEL VALLE LTADA | JAIME VARGAS MARTINEZ | 5584098 | 12/22/92 |
| 38 | TODO MEDICO S.C. | ANTONIO JOSE GARZON | 6640364 | 11/30/92 |
| 39 | WINTER Y CIA. LTDA. | SIEGFRIED WINTER CAMACHO | 5570685 | 02/11/85 |
| 40 | WORLD MEDICA LTDA. | ARACELLY HERRERA DE LOPEZ | 6643874 | 12/22/92 |

ANEXO C. TIPOS DE ESTRATEGIAS MAS UTILIZADOS SEGUN EL CASO

ESTRATEGIAS

Son las macroacciones propuestas por la Junta Directiva y los ejecutivos de la organización.

Las estrategias alternativas se pueden clasificar en cuatro grupos importantes: (Fred Davis).

1. **Integrativas:** integración hacia adelante, integración hacia atrás e integración horizontal.
2. **Intensivas:** Penetración en el mercado, desarrollo en el mercado y desarrollo del producto.
3. **Diversificadas:** Diversificación concéntrica, diversificación de conglomerado y diversificación horizontal.
4. **Otras:** Asociaciones, reducción, desposeimiento, liquidación, combinación, expansión geográficas, segmentación de costos, rentabilidad.