



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales  
Escuela de Mercadeo

Tema:

**“Plan de Importación y Distribución de Sistema Personalizado de  
Dosificación en República Dominicana”**

*Elaborado por:*

Vanessa Rodríguez	(2011-1916)
Karla Muñoz	(2013-2580)
Reyna Cornielle	(2014-2231)

Conferencista: Vladimir Hernández del Orbe

Auxiliar: Lilly Cruz Castillo

Coordinación TF MON: Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila

Monografía de grado para optar por el título de:  
**Licenciatura en Negocios Internacionales**

**Distrito Nacional, República Dominicana**

**Julio de 2018**

# ÍNDICE

Dedicatoria.....	i
Agradecimientos.....	iii
Resumen ejecutivo.....	viii
Introducción .....	x
Capítulo I: ANTECEDENTES Y NECESIDAD DE LA DOSIFICACIÓN PERSONALIZADA EN REPÚBLICA DOMINICANA	
1.1 Uso Racional del Medicamento.....	1
1.1.2 Definición Medicamento .....	1
1.1.3 Uso Racional.....	1
1.2 Problema del Uso Irracional .....	2
1.3 DOSIFICACIÓN PERSONALIZADA .....	3
1.4 Necesidad de Sistema Dosificación en República Dominicana.....	6
CAPÍTULO II: DISEÑO DE PLAN DE IMPORTACIÓN	
2.1 Plan de Importación.....	12
2.1.2 Importación Definición.....	12
2.1.2 Definición Plan de Importación.....	12
2.2 Requisitos para el registro de Importador .....	12
2.3 El proceso para el registro de importador .....	13
2.4 Proveedores .....	13
2.5 Incoterm .....	14
2.6 Partida Arancelaria .....	15
2.7 Agencia Aduanal.....	16
2.8 Requisitos y Documentos para importar a República Dominicana con Agencia Técnica Aduanal Carlos Nouel & Asoc. ....	16

2.9 Obligaciones del importador .....	18
2.10 Constitución de la Empresa .....	18
2.11 Financiamiento .....	18
CAPÍTULO III: PLAN DE DISTRIBUCIÓN Y PROMOCIÓN	
3.1 Canales de distribución .....	12
3.2 Estrategias de promoción. ....	13
3.3 Estrategias de comercialización.....	13
CAPÍTULOIV: ANÁLISIS DEL MERCADO IMPORTADOR DE SISTEMA DE DOSIFICACIÓN PERSONALIZADA O PRODUCTOS SIMILARES	
4.1 Presentación y Características del producto.....	20
4.2 El Mercado Objetivo .....	20
4.2.1 Análisis de la oferta y demanda .....	21
4.3 Análisis Estratégico .....	21
4.3.1 Análisis PEST .....	21
4.3.2 Análisis de Porter .....	30
4.3.3 Análisis FODA.....	34
4.4 Análisis financiero .....	35
4.4.1 Costos del producto.....	35
4.4.2 Costos administrativos .....	36
4.4.3 Costos logísticos.....	36
4.4.4 Costos de registros.....	37
4.4.5 Margen bruto.....	37
Conclusiones .....	xii
Recomendaciones.....	xiii
Bibliografía .....	xiv

- Anexo I. Anteproyecto.
- Anexo II. Producto Recién Preparado para ser despachado. Panamá.
- Anexo III. Farmacéutica despachando a cliente. Panamá.
- Anexo IV. Visita Escuela de Farmacia UASD
- Anexo V. Pastillero competencia de Sistema Personalizado de Dosificación
- Anexo VI. Formulario SIGA
- Anexo VII. Requisitos de Solicitud para Registro de Importador
- Anexo VIII. Validación de SIGA
- Anexo IX. Entrevista: Luz Divina Crisóstomo ex – presidente de la Asociación Nacional de Dueños de Farmacia y actual propietaria de 3 farmacias en Santo Domingo.
- Anexo X. Entrevista: Licda. Muceta Cedeño, Ex Directora y actual docente de la Escuela de Farmacia UASD y la Licda. Ana Isabel Herrera actual Presidente de la Asociación de Farmacéuticos.
- ANEXO XI. Licenciado Luis González. Distribuidor de Venalink SPD en Panamá.
- ANEXO XII. Página de Antiplagio

## **Dedicatoria**

A Jehová, A mi padre, a mi madre por su soporte, entrega, ayuda, por no dejarme caer y su amor incondicional a través de los años. Lao confianza en este proyecto y sobretodo que se sientan tan o más orgullosos de mí y lo que he logrado hasta el momento. GRACIAS.

**Vanessa Rodríguez Crisóstomo**

A Dios por haberme permitido llegar hasta donde he llegado y haberme dado su amor en todo momento y la salud para lograr mis objetivos en esta etapa tan importante de mi vida. Gracias por darme la paciencia y la capacidad para poder culminar este peldaño.

Dedicado a mi ángel, mi tío bello que sé que desde el cielo está orgulloso y feliz por lo que he alcanzado, Raymond Tavarez. Siempre te tengo en mi corazón. Gracias por siempre ser mi apoyo en vida.

**Karla Nicole Muñoz Tavarez**

A ti mi Dios, mi Padre Celestial, mi Luz, mi Guía, quien nunca me ha dejado sola y  
ha iluminado todos mis días desde el momento que fui concebida.

A mis padres terrenales: Cesar Cornielle y Glenny Báez por estar conmigo en  
cada etapa de mi vida, por su amor, esfuerzo y dedicación hacia mí y mis  
hermanos.

**Reyna Luisa Cornielle Guichardo**

## **AGRADECIMIENTOS**

Sobre todas las cosas agradezco a Jehová, quien me ha dado salud, sabiduría y ha guiado mis pasos a lo largo de mi vida. A mi familia que ha sido mi soporte, quienes me ha impulsado cada día accionar con compromiso, con responsabilidad ante la sociedad.

A Luis Rodríguez mi padre, de quien he recibido la ayuda fundamental y soporte en mi educación desde mis inicios escolares hasta mi preparación académica profesional.

A Luz Crisóstomo mi madre, es el ser de luz que me ha acompañado, inspirado y empujado al desarrollo de todas la habilidades y capacidades hecho que me ha permitido trabajar con pasión y entrega en cada proyecto emprendido, alcanzando grandes satisfacciones y éxitos en todos los ámbitos de mi vida.

A Grace Potentini mi hermana, ese pequeño reflejo que me compromete a ser mejor. Me lleva a esforzarme por ser siempre su gran ejemplo a seguir.

A mis asesores Vladimir y Lily que han sido de gran ayuda para que esta monografía se lleve a cabo, permitiéndome investigar un proyecto que ansiaba desarrollar y perfeccionar durante 2 años.

A UNAPEC por ser el centro de excelencia académica que nos permite desarrollarnos, aprender a través de la creación y formación de líderes y emprendedores preparados para la competitividad laboral que existe en nuestra sociedad.

A la Escuela de Farmacia de la UASD por su apoyo y colaboración en la sustentación de este proyecto, como también los docentes, Licda. Erodita de Jesús, Licda. Ana Isabel Herrera, Licda. Muceta Cedeño, Licda. Juana Castillo.

A todas aquellas personas que de una manera u otra han colaborado con este proyecto hecho con esfuerzo y mucho empeño para la veracidad del mismo.

**Vanessa Rodríguez Crisóstomo**

En primer lugar, a Dios. Su amor y bondad no tiene límites, quien ha forjado mi camino y me ha dirigido al sendero correcto.

Mis padres, Carlos E. Muñoz y Julissa J. Tavárez quienes siempre me han apoyado a lo largo de estos años para lograr realizar esta carrera profesional y siempre me han amado incondicionalmente. Me han impulsado y ayudado a crecer como persona y me han sabido inculcar valores los cuales me han definido.

Mis hermanos, Camilla Fernanda Muñoz y Carlos Julio Muñoz por su amor y ayuda a lo largo de estos años, por saber estar conmigo en todo momento.

Mis demás familiares, mis abuelos y mi tía- abuela Teresa De Jesús Muñoz (tía Tete), muestras del gran amor de Dios y personas de gran sabiduría en mi vida. A mi tía querida Adriana de La Mota, gracias por el apoyo incondicional y por todo tu amor. A mi tía Ana Sosa por ayudarme desde pequeña a desarrollarme en la mujer que soy, gracias por el amor incondicional. Mis padrinos, Héctor Julio Tavarez y Mercedes Antonia Muñoz quienes han sido guía y motivación para lograr mis metas. Mis primos: Ana Isabel, Raymond Junior, Yahenny Marie, Héctor A., Carlos Antonio, Yaristela y demás. A mi querido tío John y a mi querida tía Yannery, por ser partícipes de este gran logro

A mi querida Laura Fortuna (Lula) por también ser parte de mi desarrollo desde pequeña y motivarme a lograr mis objetivos.

A mis amigos por ser mi apoyo a lo largo de esta etapa: María Alexandra, José Omar, Milagros, María Hidalgo, Paola, Carolina, Rafael Padilla, Manuel y Enmanuel Blandino, Mario, John Wesly y demás.

Y a Shaggy, por ser mi alegría.

**Karla Nicole Muñoz Tavarez**

Gracias a mi Dios Todopoderoso que me ha permitido culminar esta etapa en mi vida. Gracias por el proceso, gracias por las experiencias, gracias por las personas que conocí en el camino, gracias por la persona que hasta ahora me he convertido y muchas gracias porque sé que lo mejor está por venir.

Gracias a mi padre terrenal Cesar Cornielle quien siempre se ha preocupado y encargado de que yo sea una persona de bien, preparada para la vida. Gracias papi porque siempre he podido contar con tu apoyo incondicional.

Gracias a mi madre Glenny Báez quien nunca me ha dejado sola ni en los momentos que hemos estado separadas. Gracias por apoyarme en mis decisiones, por ser mi consejera y mejor amiga y ayudarme a ser mejor persona.

Gracias a mi tía Mercedes Breton por ser como una segunda madre para mí y por estar para mí siempre.

Gracias a mis hermanos Luis y Gaby por su compañía todos estos años.

No sé qué haría sin ustedes.

**Reyna Luisa Cornielle Guichardo**

## RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este monográfico fue realizar una propuesta de un plan de importación y distribución de Sistema Personalizado de Dosificación (SPD). Este se define como un sistema de reacondicionamiento donde un profesional sanitario, habitualmente el farmacéutico, organiza los medicamentos de forma farmacéutica sólida, que toma un determinado paciente durante una semana, siguiendo la pauta prescrita. El uso de los Sistema Personalizados de Dosificación está incluido en las prácticas y políticas de salud de diferentes países con el objetivo de facilitar la administración de los medicamentos por parte de los pacientes y tanto, aumentar la adherencia a los tratamientos. Se demostró con evidencias de estadísticas nacionales que este dispositivo de reacondicionamiento es de suma importancia para los pacientes ambulatorios polimedicados en la República Dominicana debido a la falta de adherencia que se presenta en el país lo cual las muertes prematuras por enfermedades cardiovasculares, diabetes, hipertensión, entre otras deja en evidencia la falta de racionalidad de la población dominicana al ingerir los medicamentos. Tras el análisis, se determinó la factibilidad del proyecto debido al gran mercado que tiene este producto y la necesidad del mismo. Se estableció que se espera lograr no sólo traer el producto, sino colocarlo como única oferta en su clase hasta el momento, para luego de eso fortalecernos en el mercado solidificando así el producto.

## Palabras Claves

Uso racional del medicamento.

Adherencia del medicamento.

Farmacovigilancia.

Polimedicación.

Partida Arancelaria.

Plan de Distribución e importación.

## **INTRODUCCIÓN**

Considerando y entendiendo las condiciones propias que ha producido la globalización, en donde las negociaciones entre países es una herramienta de desarrollo cada vez más frecuentes, facilitando el aprovechamiento de ventajas competitivas, formando oportunidades de negocio sobre bienes y/o servicios que no se han fortalecido dentro de la economía de un país.

Por esta razón hemos detectado una oportunidad para desarrollar un plan de negocios, que evalúa la viabilidad de importar y comercializar Sistemas Personalizados de Dosificación este es un producto innovador. Trabajaremos en la creación de un nuevo mercado capaz de desarrollarse hacia una nueva experiencia de uso convirtiéndolo en una necesidad para los pacientes y basándonos en eso crear la compra.

Esta investigación plantea un análisis y propuesta de la factibilidad de los Sistema Personalizado de Dosificación, que incluirá donde se establecerá y el tipo de paciente que aplica para el Venalink como servicio o producto, los establecimientos donde se podrá conseguir y los requerimientos de los profesionales sanitarios para utilizarlo en las áreas de los establecimientos sanitarios donde se implementen este servicio.

El plan de negocios inicia desde la búsqueda del país objetivo y empresas del sector del mismo para la importación, el análisis de los posibles proveedores, la cadena de valor, la investigación de mercado para distribuir el Sistema Personalizado de Dosificación, la investigación de los medios de transporte

disponibles y aceptables para nuestra importación, los modos de pago, la logística y tramite desde la negociación hasta recibir el Sistema Personalizado de Dosificación y el análisis financiero para determinar la viabilidad de la importación.

En virtud de los resultados, estimamos cuatro capítulos que se desglosan de la siguiente manera: El primer capítulo “Antecedentes y necesidad de la dosificación personalizada en República Dominicana” que describe el historial de los pacientes, de las enfermedades, las ventajas de la adherencia y el uso racional del medicamento, define el producto per se. En el segundo capítulo “Diseño de plan de importación” se explica de manera detallada son los pasos para hacer una importación al país, con sus reglas y requisitos. En el tercer capítulo “Análisis del Mercado Importador de Sistema de Dosificación Personalizada o Productos Similares” se detalla ampliamente el mercado, las necesidades, las competencias del producto; por último, en el cuarto capítulo: “Plan de Distribución y promoción” se habla sobre las estrategias de distribución y como se promocionará el producto.

## **CAPÍTULO I:**

### **ANTECEDENTES Y NECESIDAD DE LA DOSIFICACIÓN PERSONALIZADA EN REPÚBLICA DOMINICANA**

## **1.1 Uso Racional del Medicamento**

### **1.1.2 Definición Medicamento**

En primera instancia, es imprescindible entender el significado de medicamento. La ley General de Salud Dominicana 42-01 no abarca el significado exacto de medicamento. Por consiguiente, se explica el significado de medicamento de la Ley Española. La Ley de Garantías y uso racional de los medicamentos española 209-06, de 26 de julio, define un medicamento de "Uso humano" como toda sustancia o combinación de sustancias que se presenta como poseedora de propiedades para el tratamiento o prevención de enfermedades en seres humanos o que pueda usarse en seres humanos o administrarse a seres humanos con el fin de restaurar, corregir o modificar las funciones fisiológicas ejerciendo una acción farmacológica, inmunológica o metabólica, o de establecer un diagnóstico médico.

### **1.1.3 Uso Racional**

El uso racional del medicamento es el nivel de conciencia y adherencia por parte del paciente a la receta indicada por su doctor. Esto comprende terminar el tratamiento al pie de la letra hasta la última dosis y por el tiempo predeterminado.

La Organización Mundial de Salud (OMS) definió en 1985 el uso racional del medicamento cuando el paciente toma la medicación correcta y adecuada a sus necesidades de salud y en la dosis que le corresponde según sus requisitos individuales, a lo largo de un lapso de tiempo apropiado y a un costo conveniente para ellos y para la comunidad.

## 1.2 Problema del Uso Irracional

El problema del uso irracional y adherencia a los medicamentos es una problemática Internacional.

Lo que se define como uso irracional de medicamentos es a la utilización de los medicamentos de una manera discordante a la definición del uso racional plasmada anteriormente.

Aproximadamente más del 50 por ciento de los medicamentos que se recetan alrededor del mundo, se dispensan o se venden inadecuadamente y el 50 por ciento de los pacientes los toman incorrectamente. (OMS, 2018)

A pesar de la sobreentendida importancia del uso racional de los medicamentos para terminar o llevar con éxito un tratamiento médico para cierta enfermedad, muchos pacientes alrededor del mundo fallan en llevarlo de manera correcta y constante, causando así consecuencias irreversibles y/o mortales.

Al respecto Figueras (2009) afirma que es frecuente que los pacientes tomen su tratamiento hasta el momento en que los síntomas se desaparecen y es usual que los pacientes que deben de seguir un tratamiento de una enfermedad crónica como la hipertensión arterial, terminan abandonando el tratamiento afirmando que se encuentran saludables nuevamente o que se "sienten bien".

### **1.3 DOSIFICACIÓN PERSONALIZADA**

De acuerdo a las informaciones provistas por Venalink en el congreso realizado realizado para julio del 2017 en la ciudad de Panamá. Así como las informaciones adquiridas con las entrevistas pudiéramos definir un sistema personalizado de dosificación como una herramienta la cual le permite tanto la farmacia como al paciente a través de un protocolo de trabajo garantizando la seguridad y la calidad del servicio en un acto a través del cual un farmacéutico profesional prepara la medicación. Este sistema es de mucha ayuda para las medicaciones que sean en cápsulas, tabletas, píldoras o grageas siendo no apto en las formas farmacéuticas: jarabe, aerosol gotas o cualquier otro medicamento que necesite cadena de refrigeración y medicamentos citotóxicos.

Cuando un sistema personalizado de dosificación es ofrecido por la farmacia no solamente usted se exime de responsabilidades con su medicación sino que también esta herramienta le permite la facilidad de ponérselo todo a su alcance, esperando esto ayude a minimizar los errores en la medicación y a mejorar la adherencia al medicamento y el seguimiento farmacéutico (Farmacovigilancia) ya que este tratamiento es por un período de tiempo de una semana así que semanalmente estará donde su farmacéutico y obtendrá un seguimiento monitorizado de la de la mejora, de su sintomatología. Este es un producto diseñado para aquellos pacientes que tienen dificultades para seguir el tratamiento, mejorará la calidad de vida del paciente y de sus familiares y trabaja mucho con la confianza el compromiso y la comunicación de este.

Cabe destacar que este sistema no es exclusivo para las personas de la tercera edad cualquier persona que debe seguir un tratamiento por una cuestión de salud ya sea una operación, accidente o cualquier otra condición de salud que te requiera el seguir una medicación de más de 3 medicamentos puede utilizar este moderno e innovador sistema que promueve una utilización segura y racional por parte del paciente. A menudo captamos casos de pacientes con patologías crónicas que reúnen estas condiciones especiales de una dificultad visual o una pérdida de memoria que son aquellos a quienes más trabajo le cuesta la adherencia al tratamiento. en estas situaciones es conveniente aplicar medidas o de herramientas para mejorar el seguimiento del tratamiento en los pacientes para esto para esta situación se propone este sistema personalizado de dosificación.

Venalink es la marca que se estará utilizando para este Sistema Personalizado Dosificación (SPD) Ya que vienen múltiples marcas con este innovador producto, los representantes de la marca informan que esto es un servicio no solamente para los pacientes sino también para las farmacias ya que esto permite preparar de Manuel de manera individualizada la medicación para sus pacientes haciendo validar el importante papel del farmacéutico finalidad de ofrecer un servicio profesional vinculado al medicamento que refuerza la integración de la farmacia como un eslabón fundamental en el Sistema Nacional de Salud pero aparte de eso, desde el punto de vista comercial se destaca que este producto fideliza tu clientela con la marca y con el farmacéutico de manera constante.(Venalink,2018)

Según la doctora Cecilia Calvo Pica farmacéutica hospitalaria que trabaja en el servicio Navarro de salud forma conocidos que contribuyen a la aparición de errores de medicación cómo son los problemas de la forma farmacéutica del envasado o del etiquetado son problemas causados por la apariencia de los medicamentos que suenan iguales o se ven iguales ya sea por un tema mercadológico que el laboratorio mantenga el mismo tipo de presentación para todos sus productos eso ayuda mucho a la confusión del farmacéutico. Ella describe cómo los hospitales afines de disminuir los riesgos asociados a estas circunstancias frecuentes de los servicios que farmacia se ponen en marcha estrategias orientadas a reducir los errores de medicación como la definición de Procedimientos y prácticas seguras donde Los profesionales Implicados En la cadena de suministro de los medicamentos sean considerados bajo criterios de seguridad en el uso del proceso de selección de la selección de los medicamentos.

El momento de la Administración es uno de los puntos críticos del sistema de utilización de medicamentos en un centro sanitario ya que constituye a la última Barrera antes de que el error de medicación llega alcanzar a la paciente, Aunque el farmacéutico no esté presente en el momento de la Administración la intervención de este profesional en la dispensación y del modo que esté la realicen pueden salvar este error. (Pica, 2018)

Siempre se deben tener en cuenta las residencias socio-sanitarias que son donde la medicación se administra en las horas correspondientes y en ocasiones

también cuando el paciente se despierta o se va a costar es decir que la administración se realiza en pacientes ambulatorios en el comedor por lo cual en la mayor parte de los casos la medicación es administrada por el personal encargado del cuidado del enfermo. (Pica, 2018)

#### **1.4 Necesidad de Sistema Dosificación en República Dominicana**

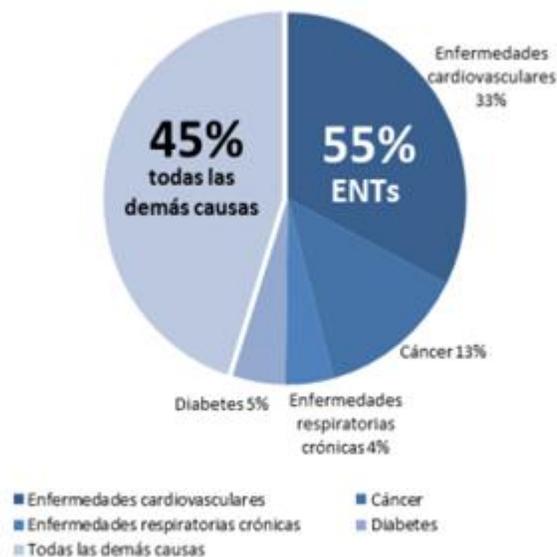
Nos dirigimos a todos los hombres y mujeres tanto de Santo Domingo y el resto del país paulatinamente que se enfrente a las diferentes enfermedades crónicas.

El cliente potencial es todo paciente que sea polimedicado que tenga múltiples enfermedades o utilice múltiples medicamentos para una misma enfermedad para que le ayude a crear una cultura de concientización en la importancia de una correcta medicación.

En la República Dominicana una considerable cantidad de personas posee enfermedades como la Hipertensión, Diabetes, enfermedades cardiovasculares que normalmente necesitan de polimedicación.(OMS,2014)

A continuación, presentamos cuatro gráficas de pastel que representan la población dominicana y sus causas de muerte prematura.

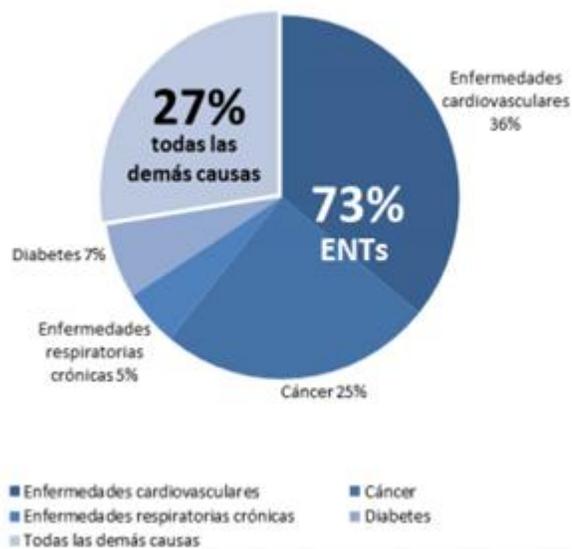
TABLAS DE MORTALIDAD PREMATURA POR TODAS LAS CAUSAS  
REPÚBLICA DOMINICANA 2010  
HOMBRES (30 a 69 años)



Total de muertes prematuras: 14.514  
Muertes prematuras por las 4 ENT: 7.979

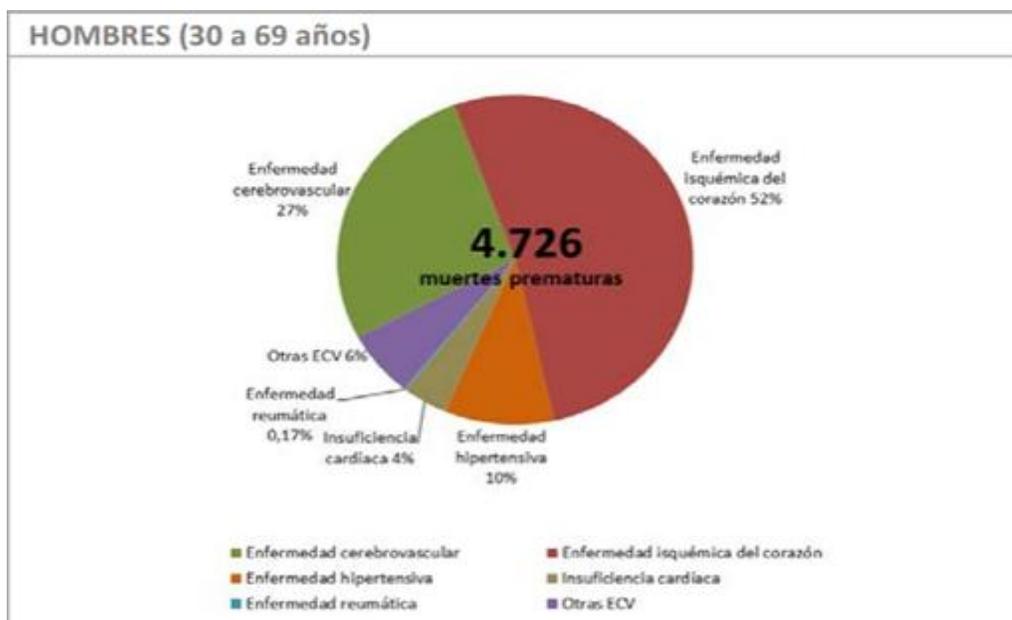
(OPS/OMS, 2014)

MUJERES (30 a 69 años)

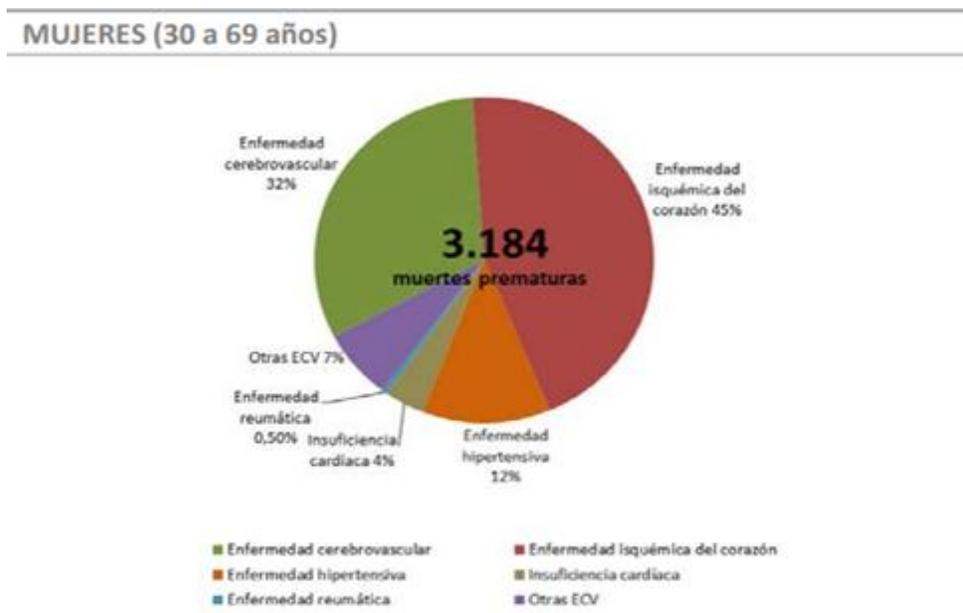


(OPS/OMS, 2014)

TABLAS DE MORTALIDAD PREMATURA POR ENFERMEDADES CARDIOVASCULARES EN REPÚBLICA DOMINICANA 2010



(OPS/OMS, 2014)



(OPS/OMS, 2014)

Estas estadísticas fundamentan la existencia de la polimedicación en República Dominicana y la necesidad de un Sistema de Dosificación Personalizada para cada paciente. Debido a que enfermedades como la diabetes afectan no solamente la parte de la producción de insulina, sino que afecta al cuerpo completo y surgen otros tipos de enfermedades por causa de la primera y por ende los pacientes conllevan otros tipos de medicamentos que deben ser suministrados adecuadamente para garantizar el estado óptimo del paciente y prevenir peores circunstancias. Sin la debida dosificación y adherencia, el paciente puede morir por causa de la enfermedad, como podemos observar en las tablas anteriores. Cabe destacar que, según datos del Diario Libre, El 11% población República Dominicana padece de diabetes.

Además de los datos anteriores, en la base de datos del Ministerio de Salud Pública se puede encontrar la siguiente tabla que contiene información acerca de la morbilidad de la población dominicana con relación a enfermedades crónicas no transmisibles.

6. Indicadores de Morbilidad por enfermedades no transmisibles		2013	
6.1 Hipertensión y Diabetes** ( r )		Proporción	
Prevalencia de hipertensión arterial; Total		14.2%	
Prevalencia de hipertensión arterial; Masculino		9.8%	
Prevalencia de hipertensión arterial; Femenino		18.6%	
Prevalencia de diabetes mellitus 2; Total		4.5%	
Prevalencia de diabetes mellitus 2; Masculinos		3.8%	
Prevalencia de diabetes mellitus 2; Femeninos		5.1%	
		2013	
6.2 Neoplasias Malignas (Cáncer)*** (y)		Casos	Proporción
Casos nuevos registrados de Cáncer		3,461	100%
Casos nuevos registrados de Cáncer - Masculino		1,433	41%
Casos nuevos registrados de Cáncer - Femenino		2,028	59%
Casos nuevos registrados de cáncer de mama de la mujer		716	21%
Casos nuevos registrados de cáncer de Cuello de útero		447	13%
Casos nuevos registrados de cáncer de Aparato digestivo		511	15%
Casos nuevos registrados de cáncer de Prostata		483	14%
Casos nuevos registrados de cáncer de Piel		204	6%
Casos nuevos registrados de cáncer de Labio, cavidad oral y faringe		199	6%
Casos nuevos registrados de cáncer de bronquios y pulmón		123	4%
Casos nuevos registrados de cáncer de Colon		126	4%
(**) Este dato corresponde al número de personas entrevistadas en la ENDESA 2013 de 15 a 49 años mujeres y de 15 a 69 hombres a los cuales se les pregunto si padecían actualmente de hipertensión arterial y/o diabetes diagnosticado por un medico, de un total de 4,976 personas encuestadas de ambos sexos con estas edades, a nivel nacional.			
(***) Incluye registros hospitalarios de casos nuevos diagnosticados y tratados en dos centros de oncología de referencia.			

(MSP, 2018)

Se puede observar que un considerable porcentaje de la población muere a causa de enfermedades crónicas. Cabe destacar que las enfermedades cardiovasculares y la diabetes no son las únicas enfermedades que conllevan polimedicación, el cáncer también conlleva un tratamiento de múltiples medicamentos. Para estas enfermedades si el tratamiento no se lleva al pie de la letra puede causar hasta la muerte.

Se espera con este producto ayudar a los pacientes polimedificados con múltiples enfermedades o simplemente con una enfermedad, que obtengan su medicación a la hora correcta y la correcta dosificación. De esta manera, lograr

reducir el número de muertes prematuras y en general causadas por este tipo de enfermedades.

Con el Sistema Personalizado de Dosificación, se evitan los errores en la administración de la medicación, por lo que se mejora la eficacia del tratamiento y, por tanto, su bienestar y calidad de vida. Este es un producto manipulado específicamente por un profesional del área de la salud o su farmacia de cabecera que le va preparando la dosificación de su medicación semanal, quincenal o mensual, de forma correcta e individualizada.

## **Capítulo II:**

### **Diseño de plan de importación**

## **2.1 Plan de Importación**

### **2.1.2 Importación Definición**

La importación se define como la actividad que se basa en transportar legítimamente mercancías de un país extranjero al país receptor.

### **2.1.2 Definición Plan de Importación**

Es importante tener en conocimiento que un plan de importación es un análisis, planificación y descripción de los procesos y actividades concernientes a la importación de algún tipo de bien o servicio.

## **2.2 Requisitos para el registro de Importador**

El servicio consiste en registrar en SIGA la empresa en calidad de Importador y/o Exportador, siempre que se cumpla con las normativas legales y administrativas.(DAG, 2018)

Según la página web de la Dirección General de Aduanas (DGA), los diferentes requisitos se resumen para el registro del importado los siguientes:

- A. Realizar un comunicado al director de Aduanas con la solicitud de Registro de Importador.
- B. Copia del RNC como documento.
- C. Copia del Registro Mercantil como documento

D. Copia de Cédula de Identidad y Electoral y/o Pasaporte del Presidente de la empresa o institución jurídica, gerente de la misma o persona autorizada para firmar en nombre de la empresa.

### **2.3 El proceso para el registro de importador**

Como bien se señala en el primer requisito para el registro del importador se debe depositar un comunicado destinado al director de Aduanas, a la vez se anexa los documentos requeridos en el Área de Correspondencia y Archivo de la Dirección General de Aduanas (DGA) en la Sede Central. Este proceso está dirigido a toda persona jurídica que desee realizar ejecuciones y transacciones aduaneras en el Sistema Integrado de Gestión Aduanera(SIGA). El horario de prestación o asistencia es de lunes a viernes de 8:00am a 5:00pm, el tiempo opta de 24 horas laborables. Se debe tomar en cuenta que el servicio va a depender con haber cumplido con los compromisos al realizar los pagos, los depósitos de los documentos que se le exige, etc. El costo es gratuito y es presencial.

### **2.4 Proveedores**

El proyecto posee dos proveedores: un proveedor directo Venalink Southern Europe quien es la casa de la marca, la cual se encuentra ubicada en Barcelona, España y un proveedor directo quien juega el papel de intermediario. El intermediario se encuentra ubicado estratégicamente en Ciudad de Panamá, Panamá. El señor Luis González es quien se encargará de cumplir con las obligaciones de la distribución para América. Preestablecidas en el contrato.

## 2.5 Incoterm

Así vemos que los Incoterms poseen el propósito de instituir las reglas internacionales para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, para evitar las incertidumbres que se producen por las distintas interpretaciones de tales términos en diferentes países, o por lo menos, intenta reducir en gran medida tales incertidumbres. (Acosta Roja, 2005)

El Incoterm seleccionado como más conveniente para la importación de Venalink es Free On Board (FOB), por sus siglas en inglés y en español Libre a Bordo o Puerto de Embarque Convenido.

Según las características que explica la página web del CEI-RD, bajos los procedimientos del Incoterm FOB, el vendedor se encarga: Entregar la mercancía de acuerdo con los términos establecidos en el contrato de venta; colocar la mercancía a bordo del barco designado por el comprador en el puerto acordado; conseguir los documentos de exportación por su cuenta y riesgo; responsabilizarse de todos los riesgos los gastos que pudiese causar la mercancía justo hasta el momento que haya pasado de manera efectiva a bordo del barco incluyendo los impuestos y los derechos a pagar; responsabilizarse de los gastos que conllevan las operaciones de verificación; aprovisionar por su cuenta los documentos usuales netos que prueban la entrega de la mercancía a bordo del barco y entregar si es solicitado, el Certificado de Origen al comprador.

Por parte del comprador también se explica que tiene que asumir las siguientes obligaciones: Elegir el buque y pagar el flete marítimo y avisar al vendedor el nombre del navío. el lugar del embarque y la fecha de entrega; responsabilizarse de todos los gastos y riesgos que cause la mercancía a partir del momento en que haya pasado los límites a bordo del barco pagar el precio contractual; en caso de que el buque seleccionado por el comprador no llegase en el tiempo estimado, asumir todos los gastos complementarios; asumir los gastos y costos de adquisición de los documentos obtenidos por el vendedor: Conocimiento de embarque, certificado de origen y papeles consulares.

En este caso, la mercancía será importada desde Panamá, utilizando el Canal de Panamá como vía marítima hasta República Dominicana, Santo Domingo en el Puerto de Santo Domingo, utilizando el Incoterm FOB y asumiendo las obligaciones del comprador y/o importador. El plazo del traslado de la mercancía desde Panamá hasta Santo Domingo es de 15 días.

## **2.6 Partida Arancelaria**

Se conoce como partida arancelaria al código numérico a través del cual se puede identificar un producto en cualquier lugar del mundo.

La partida arancelaria para este producto utilizada por nuestro distribuidor directo es 392690 articles of plastics and articles of other materials of heading 3901 to 3914, (excluding goods of 9619), en español: Artículos de plástico y artículos de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14 (excluidos los productos de 9619).

## **2.7 Agencia Aduanal**

Una Agencia Aduanal es una empresa que se dedica a dar soporte en la logística internacional de empresas importadoras y exportadoras. Estas organizaciones, conocen y asesoran acerca de los requisitos, costos, cantidades y todo lo relacionado a la compra y venta de mercancía y a su movilización. Éste proceso puede ser marítimo, aéreo o terrestre, dependiendo de la modalidad más efectiva para la empresa cliente.

La agencia aduanal que hemos seleccionado es Agencia Técnica Aduanal Carlos Nouel & Asoc. empresa fundada en 1981 con una vasta experiencia en este sector en el país. Transforman una empresa familiar en un Operador Logístico Global, contando hoy día con representantes asociados en los 5 continentes. (Nouel, 2018)

Como empresa importadora, Agencia Técnica Aduanal Carlos Nouel & Asoc. se encargará del asesoramiento en los documentos requeridos, cumplir con las especificaciones, transporte y flete, asumir los riesgos que pueda afrontar la mercancía.

## **2.8 Requisitos y Documentos para importar a República Dominicana con Agencia Técnica Aduanal Carlos Nouel & Asoc.**

Poseer una institución legítimamente establecida con Registro Nacional del Contribuyente de la DGII vigente.

Hacer enlace con la DGA y Agencia Técnica Aduanal Carlos Nouel de su empresa.

Documentos requeridos importaciones:

1. Factura Comercial en dólares, con términos de compra (FOB, CIF, CFR o EX-WORK) y traducida al español.
2. BL o AWB del medio transporte original. (Remitir BL en original a nuestras oficinas, sellado por la naviera o el consolidador de carga.)
3. Remitir el recibo de pago del THC en destino de la naviera o el consolidador de carga (puede ser por correo).
4. Copia escaneada a color de cédula de identidad o pasaporte del representante legal de la empresa.
5. Completar Formulario de Solicitud de Enlace SIGA-DGA publicado más abajo, firmar con lapicero de tinta azul y con sello de la empresa, luego remitir a departamento de trafico de ATA.
6. RNC de la empresa y registro mercantil en copia escaneada a color.
7. Completar los Formularios del SGCS de seguridad de la carga y la cadena de suministro OEA-BASC. Firmar y sellar los formularios y completar la documentación solicitada escaneada a color y enviar al Depto. SGCS al correo: s.soriano@agenciatecnica.com.
8. Packing list carga (opcional).
9. “Permisos importación administrativos” por productos, si son requeridos. (Ver nuestra ventanilla de Consultas).
10. Remitir a departamento de Trafico ATA, Ramona González:

## **2.9 Obligaciones del importador**

Seleccionar la nave y pagar el flete al vendedor del producto, el nombre, fecha de entrega y lugar. El importador tiene que hacerse cargo de todos los riesgos y gastos que la mercancía pueda correr a partir de que se haya pasado los límites en el transporte correspondiente. También Si la nave es escogida por el vendedor y este no llega en el tiempo del plazo, tiene que también responsabilizarse de todos los gastos adicionales que se presente respectivamente.

## **2.10 Constitución de la Empresa**

Los Requisitos para la constitución de una empresa en República Dominicana se debe registrar el nombre comercial en la Oficina Nacional de la Propiedad Industrial (ONAPI). El segundo paso es pagar el impuesto que conlleva la constitución de una compañía en la Dirección General de Impuestos Internos (DGII). Luego, se procede a depositar los documentos corporativos en la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo y el último paso es solicitar el Registro Nacional de Contribuyentes (RNC) en la DGII. (CEI-RD.gob.d, 2018)

Se constituirá una Distribuidora Sociedad de Responsabilidad limitada, SRL.

## **2.11 Financiamiento**

Como empresa, hemos optado por la línea de crédito que ofrece en Banreservas. De esta manera, utilizaremos la cantidad de dinero que necesitemos en el tiempo que lo necesitemos durante la vigencia del crédito.

Los requisitos descritos en la página web del Banreservas son los siguientes:

- o Llenar y completar la solicitud. Consignar firma autorizada y sello de la empresa
- o Estatutos y documentos constitutivos de la compañía
- o Fotostáticas legalizadas de los escritos correspondientes a la última Asamblea celebrada, en caso de modificación de estatutos
- o Acta certificada de la Asamblea General donde se eligió el actual Consejo de Administración
- o Acta certificada donde se autoriza a la empresa a:
  - Concertar préstamos con el banco de reservas
  - Poner en garantía sus bienes muebles e inmuebles
  - Designar la(s) persona(s) autorizadas para firmar documentos
  - En representación de la empresa
- o Estados Financieros de los últimos tres (3) años y corte a la fecha reciente
- o Referencias comerciales o bancarias
- o Garantías: solidarias, hipotecarias y prendarias, según aplique
- o Carta donde el cliente formaliza la solicitud del producto Línea de Crédito

## **Capítulo III:**

### **Plan de Distribución y Promoción**

### 3.1 Canales de distribución

Los canales de distribución son las vías o caminos que elige la empresa para llevar los productos al consumidor de la manera más eficiente y que cumpla con las expectativas del consumidor tanto de tiempo como de calidad.

En pocas palabras estos canales definen y marcan los distintos pasos que un bien o producto pasa desde el fabricante hasta el cliente o el consumidor final.

Entre los niveles de canales de distribución se eligió el canal indirecto debido a que en este caso resulta más corto y a menor coste. Como se estableció anteriormente, el intermediario entre la casa matriz y el importador es un único intermediario que se encuentra en Panamá. Siendo el intermediario representado en el país por los dueños de la patente o importadores.

Los minoristas son los que venden el producto al consumidor, por lo tanto, como minoristas en el proyecto se vendería a diferentes farmacias públicas y privadas donde se pueda captar el paciente ambulatorio.

#### Canal Indirecto

Fabricante → Minorista → Consumidor

### **3.2 Estrategias de promoción.**

La principal estrategia de promoción consiste en colocar el Sistema Personalizado de Dosificación en las farmacias. El vendedor de la farmacia debe de hacer el empuje de ventas y retención del cliente. Si no se logra vender la cantidad necesaria para alcanzar la meta de rentabilidad. Se le asigna un promotor de ventas.

La estrategia de promoción tiene como punto clave el mercadeo de boca en boca. Dígase que clientes que han tenido una experiencia satisfactoria con el producto, lo recomienden a sus personas allegadas con este tipo de necesidad.

Además, se propone implementar el uso del producto como materia en universidades que imparten farmacología, para que los farmacéuticos salgan capacitados en el reacondicionamiento de medicamentos.

### **3.3 Estrategias de comercialización.**

Las estrategias de comercialización consisten en conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Ayudan a distribuir, proyectar y presidir un conjunto de actividades del mercado. (Vázquez, 2015)

La estrategia de comercialización del producto es desarrollada por estudios de mercados y del público en el que debe concentrar para finalidad de consumo. Dicho

proceso se resume en qué grupo de personas se va a dirigir el producto y se va a garantizar los beneficios del mismo.

En este caso la estrategia de comercialización del producto es colocarlo en los puntos más estratégicos, los puntos de mayor acaparamiento de pacientes polimedicados para que ellos sean suplidos con este nuevo método, lo prueben y lo conozcan. Estos puntos estratégicos son las farmacias tanto públicas como privadas y los hospitales.

## **Capítulo IV:**

### **Análisis del Mercado Importador de Sistema de Dosificación Personalizada o Productos Similares**

## **4.1 Presentación y Características del producto**

El Sistema Personalizado de Dosificación SPD® Venalink es un instrumento utilizado como envase u otra forma de reacondicionamiento para los medicamentos, el cual se encuentra sellado herméticamente y organiza las cápsulas, agrupándolas para la administración diaria en la hora adecuada con la información correcta para ser utilizadas en la dosis y el correcto uso que los pacientes deben dosificarse. (Venalink,2018)

De su composición tenemos hecha de cartón, plástico y aluminio. Cuenta 28 espacios para ser rellenos por la prescripción del paciente a través de la semana. Debe ser relleno semanalmente. En la parte superior tiene un espacio para la especificación del medicamento que contiene el sistema con sus respectivas fechas de vencimiento y lote del producto.(Venalink,2018)

## **4.2 El Mercado Objetivo**

El segmento de mercado objetivo de esta investigación está basado en todos los pacientes ambulatorios que son polimedicados y se desarrolla en las farmacias como mercado directo. Siendo de manera indirecta distribuido a las Administradora de Riesgo de Salud (ARS), Laboratorios de medicamentos, Ministerio de Salud Pública, hospitales y PROMESE/CAL.

### **4.2.1 Análisis de la oferta y demanda**

Debe abarcar el desarrollo de la demanda del bien en la actualidad al analizar las características y obligaciones que se ocupen de dar una completa explicación de su comportamiento en el futuro.

La oferta es una de las fuerzas del mercado y representa la cantidad de bienes o servicios que individuos, empresas u organizaciones ponen a disposición de los consumidores. Representa la combinación de productos, servicios, información o experiencias que se ofrece en un mercado para satisfacer una necesidad o deseo en un periodo de tiempo determinado. (finanzas para mortales, s.f.)

Suponiendo que existe una carencia de competencia de este producto en el mercado, se basaría en el capital que se tendría y en la capacidad de compra. Se va aumentando la demanda mientras se va incorporando la oferta.

### **4.3 Análisis Estratégico**

#### **4.3.1 Análisis PEST**

En marketing, el macro ambiente de la compañía es el entorno en el cual ella se encuentra y este está compuesto por cuatro fuerzas fundamentales:

- Fuerzas Políticas
- Fuerzas Económicas
- Fuerzas Sociales
- Fuerzas Tecnológicas

Procederemos a evaluar el macro ambiente de República Dominicana para descubrir en qué condiciones se encuentra este mercado importador del producto de Sistema de Dosificación Personalizada que es Venalink. Se realizará a través del Análisis PEST.

Según Jorge Lara en su tesis “Plan de Negocios para la Importación y Comercialización de Aceite de Maní en Chile”: El análisis PEST lo que hace es identificar cuáles son los factores del entorno general que pueden afectar a las empresas y este es realizado usualmente en forma complementaria a un análisis FODA en un marco de planificación estratégica. Permitiendo este conocer la situación y potencial actual de un mercado para ir si es adecuado o no entrar en él.

El término PEST proviene de las siglas para: “Político, Económico, Social y Tecnológico”. A continuación, el Análisis PEST del mercado importador República Dominicana.

### **Entorno Político y Legal Dominicano**

Cuando se habla Del entorno político se refiere al ambiente y estabilidad política que posee un país.La estructura política de la República Dominicana está organizada bajo el marco de una democracia representativa. Posee un Presidente de la República que a la vez es el Jefe de Estado y de gobierno. República Dominicana posee un sistema multipartidista. El presidente actual de la República es Danilo Medina y la vice-presidente es Margarita Cedeño perteneciente al Partido de Liberación Dominicana (PLD).

Según Polanco (2017) en su artículo “Corrupción Política en la República Dominicana y la entronización del partido cartel” se explica lo siguiente: Que actualmente el país está pasando por una crisis institucional debido a los altos niveles de corrupción en el sector público que los índices de percepción de la corrupción de la República Dominicana en 2015 recibieron solo 33 puntos sobre 100.

Del texto anterior podemos entender que el Sistema político dominicano es un Sistema categorizado como corrupto. De todos modos, el gobierno dominicano en la última década ha prestado atención a ciertos aspectos y ha invertido en Educación, Mejorar la circulación vial, Salud y la promoción Del comercio. (Libre, 2015)

Con relación al comercio según el Banco Mundial, la República Dominicana promulgó una legislación de insolvencia que facilitará una reestructuración comercial más rápida y menos costosa.

El marco legal en el que se desenvuelve la República dominicana con relación al producto a importar aún no está definido. Sin embargo, existen las leyes 246-06 que establece el Reglamento de Medicamentos en República Dominicana y la Ley General de Salud, No. 42-01. En las cuales no se encuentra un decreto que autorice la utilización de este tipo de Sistema de Dosificación Personalizada en el país.

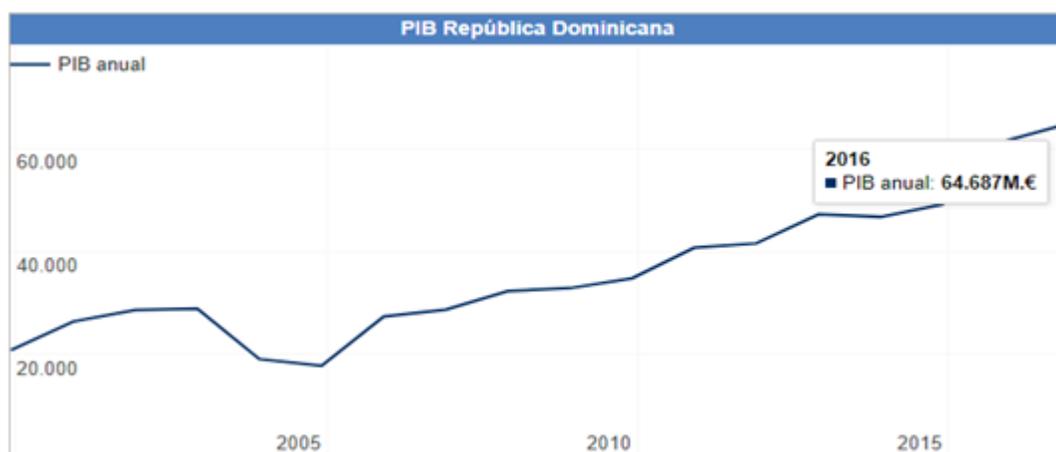
Según la Licda. Muceta Cedeño ex directora de la Escuela de Farmacia de la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) en la entrevista realizada (Ver anexos), explicó que para la implementación del Sistema Personalizado de Dosificación en las farmacias es necesario que exista una modificación o una nueva resolución donde se permite el reacondicionamiento de medicamentos ya que solo se les permite a los laboratorios. (Cedeño, Comunicación Personal, Julio 2018)

### Entorno Económico Dominicano

República Dominicana es la economía número 69 por volumen de PIB. Posee una deuda pública del 34.99 por ciento de su PIB el cual fue de 64,687 miles de millones EU en el 2016. Y el PIB per Cápita 6,421 EU en 2016. (Datosmacro,2016)

Según la CEPAL, la economía dominicana crecerá un 5,2 por ciento para finales del 2018.

Gráfica. Comportamiento del PIB Dominicano en la última década



(Datosmacros.com, 2018)

En esta gráfica se puede observar que el PIB de la República Dominicana en la última década ha mantenido un grado de estabilidad y un constante crecimiento lo que indica que el país ha ido avanzando en cuanto al desarrollo de su economía.

TABLA PRODUCTO INTERNO BRUTO DOMINICANO ENERO – MARZO 2017-2018. EVALUANDO TASAS DE CRECIMIENTO

<b>Producto Interno Bruto (PIB)</b>		
<b>Enero-Marzo 2017-2018*</b>		
<b>Tasas de crecimiento (%)</b>		
<b>Actividades</b>	<b>17/16*</b>	<b>18/17*</b>
<b>Agropecuario</b>	<b>8.1</b>	<b>6.0</b>
<b>Explotación de Minas y Canteras</b>	<b>-0.9</b>	<b>4.6</b>
<b>Manufactura Local</b>	<b>5.5</b>	<b>6.3</b>
<b>Manufactura Zonas Francas</b>	<b>5.6</b>	<b>8.1</b>
<b>Construcción</b>	<b>3.8</b>	<b>9.9</b>
<b>Servicios</b>	<b>5.1</b>	<b>5.0</b>
Energía y Agua	-0.1	6.0
Comercio	5.7	8.0
Hoteles, Bares y Restaurantes	7.9	5.8
Transporte y Almacenamiento	5.4	6.2
Comunicaciones	5.3	6.3
Servicios Financieros	7.1	5.0
Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	3.7	3.7
Administración Pública	-0.7	0.6
Enseñanza	2.8	1.3
Salud	0.0	7.7
Otras Actividades de Servicios	4.1	3.4
<b>Valor Agregado</b>	<b>5.7</b>	<b>5.8</b>
<b>Impuestos a la producción netos de subsidios</b>	<b>4.4</b>	<b>13.1</b>
<b>Producto Interno Bruto</b>	<b>5.5</b>	<b>6.4</b>

\* Cifras preliminares.

(Dominicana, 2018)

En esta tabla podemos observar el comportamiento del PIB dominicano entre los años 2017-2018 en las diferentes actividades económicas que componen la macroeconomía dominicana. Podemos observar el notable crecimiento del sector

Salud en la economía dominicana saltando de un 0 por ciento entre 2016 y 2017 a un 7.7 por ciento entre 2017 y 2018. Esto nos indica que existe buena una oportunidad para desarrollar esta propuesta de importación.

En otros aspectos de la economía dominicana tenemos que la tasa de desempleo de República Dominicana bajó a 5.5 por ciento en 2017. La tasa de Variación anual del IPC (Índice de Precios al Consumo) a mayo del 2018 ha sido del 4.5 por ciento y la inflación acumulada en 2018 para mayo ha sido del 1.2 por ciento. (Datosmacros.com, 2018)

Con relación al clima de Negocios, República Dominicana se encuentra en el puesto número 99 de los 190 países que conforman el ranking Doing Business. A continuación, se presenta una tabla con información del comercio en general en la República Dominicana.

Comercio		
Exportaciones [+]	2017	9.117,5 M.€
Exportaciones % PIB [+]	2016	13,77%
Importaciones [+]	2017	15.977,7 M.€
Importaciones % PIB [+]	2016	24,42%
Balanza comercial [+]	2017	-6.860,2 M.€
Balanza comercial % PIB [+]	2016	-10,65%

(Datosmacros.com, 2018)

Podemos analizar que tanto las exportaciones como las importaciones tienen un gran peso en la composición del PIB nacional Dominicana. Podemos observar que el porcentaje de las importaciones con relación al PIB superan a las exportaciones, causando así una balanza comercial negativa para el 2017. La historia de la balanza comercial de República Dominicana se compone de una lista de cifras negativas. Por ende, podemos decir que República Dominicana es un país dependiente de las importaciones.

Según datos del CEI-RD (Centro de Inversión y Exportación de República Dominicana) los cinco productos que más se exportan en el país son el oro bruto (18.2 por ciento de las exportaciones totales en 2016), puros o cigarros (7.5 por ciento de las exportaciones totales en 2016), interruptores (4.1 por ciento de las exportaciones totales en 2016), camisetas (3.8 por ciento de las exportaciones totales en 2016) y oro en forma de joyas (3.7 por ciento de las exportaciones totales en 2016).

Con relación a las importaciones, las importaciones más recientes son lideradas por refinado de petróleo, que representa el 7,62% de las importaciones totales de República Dominicana, seguido por autos que representa el 4,93%. Los instrumentos médicos poseen un 1.3 por ciento (The Observatory of Economic Complexity, 2018).

La República Dominicana es un país con una economía aún en desarrollo. De todos modos, es una economía estable y dinámica que se está superando a medida que pasan los años.

### **Entorno Socio-cultural Dominicano**

El entorno sociocultural de un país no es más que el desarrollo de vida y la cultura en la nación. Este se compone desde el nivel de educación de la población hasta sus ideologías y costumbres. Todo esto interviene en el nivel de éxito de cualquier plan de negocios que se quiera desarrollar en un país determinado.

El idioma oficial de la República Dominicana es castellano y son considerados como personas afables y calurosas. República Dominicana posee un nivel de vida Bajo y su porcentaje de analfabetos es del 7.7 por ciento de la población dominicana mayor de 15 años, según datos de la Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiple 2016 (ENHOGAR, 2016) publicada por la Oficina Nacional de Estadísticas. Con relación a la salud de los dominicanos, de acuerdo con la base de datos de la Organización Mundial de Salud (OMS) la República Dominicana posee una esperanza de vida al nacer 77 años.

La República Dominicana posee una población joven y relativamente saludable. El informe del Observatorio Mundial de la Salud acerca de la Salud en la Población dominicana” Dominican Republic WHO Statistical Profile (Ver anexos) muestra que un dominicano normal puede vivir saludable hasta los 66 años de vida. También establece que las causas más comunes de la muerte de los dominicanos

son por enfermedades cardiacas, derrames cerebrales, diabetes, hipertensión, entre otras enfermedades.

### **Entorno Tecnológico**

El entorno tecnológico muestra la capacidad y avances tecnológicos del país determinado en cada uno de los sectores económicos y el acceso a las tecnologías y medios de información y comunicación por parte de la población.

La República Dominicana tiene un nivel de acceso a Tecnologías de la Información y las Comunicaciones razonable por hogar de acuerdo al documento compartido por la (ONE, 2015).

Para finales del 2015 el Instituto Dominicano de las Telecomunicación (Indotel) explico que el país ocupaba el lugar número 21 de 30 países de la región con relación al índice de Desarrollo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación que prepara la Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Por esta razón el gobierno de la República Dominicana ha decidido invertir en "El Plan Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación 2008-2018" el cual proyecta a la República Dominicana que incremente su competitividad en general adoptando un modelo económico fundamentado en la creación de nuevos conocimientos e ideas, en la innovación tecnológica en los sectores claves de la economía dominicana.(OECD, 2012)

(Peguero, 2016) en su artículo " La tecnología, el crecimiento económico y República Dominicana" afirma que la República Dominicana ha tenido un notable crecimiento económico y tecnológico en la última década y que el país ha logrado brindarle acceso a internet aproximadamente a más del tercio de la población. Además, (Peguero, 2016) también explica que en 2014 se realizó la primera cirugía robótica en el Hospital Metropolitano de Santiago y su resultado fue exitoso y establece que las intervenciones de las Inversiones extranjeras han permitido la introducción de máquinas y procedimientos modernos los cuales significan un avance y valor agregado a la economía dominicana.

Considerando los resultados del análisis PEST se entiende que República Dominicana presenta un panorama razonablemente estable y accesible para la importación de nuestro producto.

#### **4.3.2 Análisis de Porter**

El Análisis de las Fuerzas de Porter es un Modelo de Evaluación Estratégica creado por el profesor de la Universidad de Harvard Michael Porter en el año 1979. "La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente. Aunque el entorno relevante es muy amplio y abarca tanto fuerzas sociales como económicas, el aspecto clave del entorno de la empresa es el sector o sectores industriales en los cuales compiten". (Porter, 1982)

Este análisis estratégico se basa en cinco fuerzas que juegan un papel importante en el sector industrial las cuales se definen a continuación:

- **Competidores Potenciales:** Estos se refiere a las empresas que tienen la capacidad de entrar a competir con las demás empresas que se encuentren en el sector o subsector determinado. (Porter, 1982)
- **Competidores del Sector:** Se refiere al conjunto de empresas que brindan el mismo producto o bien y/o servicio.
- **Clientes:** Son los compradores de los bienes y servicios.
- **Proveedores:** Se refiere a las empresas que juegan el papel de suministrar todo lo necesario para producir el bien y/o servicio.
- **Productos Sustitutivos:** Se refiere a aquellos productos que puede surgir en el mercado y suplir las mismas necesidades que ya satisfacen los productos actuales en el mercado.

### **Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Siendo este un mercado muy específico y el producto posee características muy específicas, además que existen algunas barreras de entrada convierte a este producto uno con pocos posibles nuevos competidores. De todos modos, la competencia en este mundo globalizado siempre está activa, por ende, calificamos esta fuerza como categoría **Media**.

### **Competidores del Sector**

La rivalidad con los demás oferentes es limitada debido a la diferenciación del producto con los demás. En la actualidad, en República Dominicana No existe

una competencia directa a l Sistema Personalizado de Dosificación Venalink, ya que este es un sistema totalmente innovador en el país. Lo que más se acerca al producto con relación a la organización de los medicamentos son los pastilleros. De todos modos, un producto de reacondicionamiento y dosificación personalizada como Venalink, en República Dominicana no existe. Esto lo confirma la Licda. Ana Isabel Herrera Presidente de la Asociación de Farmacéuticos en la entrevista. (Ver Anexos). (Herrea, Comunicación Personal, Julio 2018).

Por esta razón calificamos a esta variable un nivel **Medio-Bajo**.

#### **Poder negociador de los Proveedores**

Se ha identificado como potencial proveedor del producto a importar al mercado panameño. El poder negociador del proveedor consta de la oferta exportable que existe en Panamá como distribuidor autorizado del producto en Centroamérica. Se califica esta fuerza como **Nivel Medio**.

#### **Poder de Negociador de los Compradores o Clientes**

Los clientes se definen como por estrategia de ventas tanto como laboratorios farmacéuticos, Farmacias y personas que son polimedicadas o tienen un allegado polimedicado. Se utilizará la metodología de negociación directa como estrategia. Esta fuerza se le califica como **Media**.

## Amenaza de Productos sustitutos o secundarios

Puede existir una amenaza del ingreso de sustituto del producto en cuestión. Aunque es una modalidad joven, el tema de dosificación personalizada y reacondicionamiento de medicamentos en la última década ha tomado peso en los países europeos específicamente en España. No obstante, hasta ahora es un productor innovador en la Región Centroamericana y el Caribe. Por ende, consideramos esta amenaza **Media- Alta**.

El análisis de las Fuerzas de Porter aplicadas al proyecto, nos indican un nivel equilibrado de ellas, por lo que se consideran completamente abordables.

**Tabla 1. Resumen de las Fuerzas de Porter**

Fuerza	Baja	Media-Baja	Media	Media-Alta	Alta
Amenaza Nuevos Competidores			X		
Amenaza de Competidores		X			
Poder Negociador de los Proveedores			X		
Poder de Negociación Compradores			X		
Amenaza Productos sustitutos				X	
Tendencia			X		

### **4.3.3 Análisis FODA**

El análisis FODA por sus siglas en español: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, evalúa estos factores internos y externos dejando así un panorama claro a la hora de visualizar la posición estratégica de la empresa y proceder a la toma de decisiones operacionales.

A continuación, se muestra una tabla con el desglose del análisis FODA

#### **Fortalezas**

- Único en el mercado nacional
- Se contará con la distribución y comercialización del producto para responder ante un mercado necesitado él lo que la ventaja competitiva del producto es calidad y efectividad.
- Se menguará una problemática de salud nacional con relación al uso racional de los medicamentos.
- El producto, está catalogado de una manera positiva en el área de salud y farmacéutica. Siendo este un producto muy utilizado en Europa, específicamente en España.

#### **Oportunidades externas**

- Existe una problemática nacional del uso racional de los medicamentos.
- Posibilidad de Alianzas con Laboratorios Nacionales para la Comercialización del Producto.
- Posibilidad de Alianza con el Ministerio de Salud Pública para trabajar con los hospitales nacionales.

## **Debilidades**

- Poca Experiencia en el Sector
- Poseer un solo proveedor
- Desconfianza por Parte de los consumidores a la hora de permitir la personalización y reacondicionamiento de sus medicamentos.

## **Amenazas**

- Necesidad de Modificación del Marco Legal para la distribución y uso del producto en las farmacias.
- Posible entrada de otros productos similares tras la modificación de la ley.
- Crecimiento lento del mercado demandante.

## **4.4 Análisis financiero**

El análisis o estudio financiero de un proyecto se realiza para visualizar de una manera contable la dimensión de la inversión determinando los presupuestos tanto de gastos como de impuestos y el valor del apalancamiento que requiera el proyecto antes y durante la operación del mismo.

### **4.4.1 Costos del producto**

El producto se compra por unidad a US\$1.50(González, Comunicación personalizada, Junio 2018). La caja contiene 500 unidades, por lo que el costo del producto sería US\$750. Las conversiones a pesos dominicanos corresponden RD\$37,500.00.

Para la colocación del producto se estiman se necesitan 2 cajas que comprenden 1000 unidades para completar la colocación de 100 unidades en 10 farmacias que le suministraremos a un costo de 250 pesos por unidad.

#### **4.4.2 Costos administrativos**

En el primer año de la implementación del proyecto no se generarán costos administrativos, debido al asentamiento del producto. Lo que no requiere de recursos que colaboren en la acción directa de esta fase.

Sin embargo, luego de la aceptación y promulgación de la ley que objeto o avale las condiciones del SPD, se procederá al reclutamiento y funcionamiento de las áreas administrativas. Por ende, la generación de los costos administrativos corresponde al año 2 o 3 del proyecto.

#### **4.4.3 Costos logísticos**

Para los costos logísticos contamos con el servicio de una agencia aduanal que nos cobrará US\$250 de ocean Freight en él incoterm FOB, qué es el pago mínimo por el costo de cada metro cúbico que utilicemos de la paleta o tarima. Posterior a eso deberá ser transportada de aduanas para fines de distribución cargando de transporte USD\$120.

#### **4.4.4 Costos de registros**

Los costos de Registro de la empresa se basan en el Impuesto a Pagar ante la DGII y el capital que se debe poseer para constituir la Sociedad.

En este caso para constituir una SRL en República Dominicana se necesita un capital de RD\$100,000.00. El pago del impuesto correspondiente a la DGII de RD\$ 4,755.00.

#### **4.4.5 Margen bruto**

Para el margen bruto se toma en consideración el precio de venta entre el precio de compra de ese mismo producto. Por consiguiente, el producto será vendido a un precio de US\$5 y se estima que el costo del producto es US\$1,120 este resultado dividido entre 500 unidades que valor el precio de compra de US\$2.24. Por lo que, US\$5 entre US\$ 2.24 generan un margen de bruto de US 2.23 sin impuestos incluidos.

## **Conclusiones**

La presente investigación logró resumir las necesidades del mercado sobre pacientes ambulatorios y polimedicados resaltando grandes consecuencias en la falla del uso, originando un diagnóstico de fortalezas y debilidades que presentan el sistema actual que contempla al paciente, el Ministerio de Salud, las diferentes universidades que imparten la carrera, las farmacias y el farmacéutico. Dónde en las entrevistas se destaca el manejo de las informaciones por parte de las autoridades competentes y en la poca implementación de sistemas actuales para el desarrollo del sector.

Para mencionar otro logro de nuestra monografía fue la visita que se hizo a tantos profesionales del área para presentarle el proyecto y obtener sus aportes a este trabajo es algo que le agradecemos inmensamente el apoyo que se le dio al proyecto para que esta propuesta sea tomada en consideración de manera real y efectiva.

En este sentido se pudo explicar paso a paso que se requiere para realizar la importación, la constitución de la compañía y los requerimientos expresados tanto por la DGII Y DGA para la comercialización del producto en el país. Es de gran interés esta parte ya que en el proceso primordial que debe pasar el producto luego de que existan las leyes necesarias para la comercialización de Venalink. Siguiendo los pasos de la importación se especificó el plan para la distribución y colocación del SPD.

## Recomendaciones

- Se recomienda a la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD) impartir este producto como una materia tanto a los técnicos en farmacia como en la Licenciatura en farmacia.
- Seguimiento de una certificación a los Licenciados Profesionales del área para actualizarse con el sistema personalizado de Dosificación.
- Se aconseja al Ministerio de Salud Pública un plan piloto con un permiso especial algunas farmacias con capacidad para áreas estériles, la habilitación para poder implementar el SPD.
- Implementar una ampliación a las normativas de regulación de dispositivos médicos y productos sanitarios en nuestro país para expandir el campo de acción en la farmacia más allá de una dispensación. y a si siguiendo con el anexo de este tipo de empaque para los medicamentos.
- Es recomendable el subsidio del Ministerio de Salud Pública para las entidades públicas como el Departamento de Alto Costo, las farmacias hospitalarias.
- Se Propone el enfoque del Gobierno de la República Dominicana apoyar e implementar acciones y propuestas de innovación para los departamentos y la mejora del sistema de salud de la República Dominicana, implementando un sistema entrelazado de las farmacias, la SISALRIL, las clínicas y hospitales y el Ministerio de Salud Pública.

## Bibliografía

- Acosta Roja, F. (2005). *Términos de Compra- Venta Internacional (2da ed.)*. Santo Domingo: Incoterms.
- CEI-RD.gob.d. (Lunes de 06 de 2018). *CEI-RD | ¿Cuáles son los pasos para constituir una empresa en República Dominicana?* . Obtenido de <https://cei-rd.gob.do/preguntas-frecuentes/como-puedo-registrar-mi-empresa-en-republica-dominicana/>
- DAG, F. (2018). *Dirección General de Aduanas · DGA · República Dominicana*. <https://www.aduanas.gob.do/faq>: DGA.
- Datosmacros.com. (2018). <https://www.datosmacro.com/paises/republica-dominicana>. Santo Domingo: DM.
- Dominicana, B. C. (2018). *Informe Banco Central República Dominicana*. Santo Domingo: BC.
- Libre, D. (13 de Agosto de 2015). *Según Indotel, República Dominicana está en los últimos lugares en avances tecnológicos.* . Obtenido de <https://www.diariolibre.com>
- MSP. (2018). *Ministerio de Salud Pública*. Santo Domingo: MSP.
- Nouel, C. (Lunes de 07 de 2018). *Agencia Técnica Aduanal*. Obtenido de <http://www.agenciatecnica.com/>: <http://www.agenciatecnica.com/>
- OECD. (Lunes de Julio de 2012). *Evaluaciones de Políticas Nacionales de Educación: La Educación Superior en la República Dominicana 2012*. Obtenido de <https://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.unapec.edu.do>.
- OMS. (07 de Julio de 2018). <http://www.who.int/countries/dom/es/>. Obtenido de OMS | República Dominicana: <http://www.who.int/countries/dom/es>

OPS/OMS. (2014). *Sistema de información regional de mortalidad 2014 (ICD-10)*. México: ICD.

Peguero, J. (2016). *La tecnología, el crecimiento económico y República Dominicana*. Santo Domingo: <https://www.analytica.com.do/2016/07/la-tecnologia-el-crecimiento-economico-y-republica-dominicana/>.

Pica, C. C. (2018). *Farmacéutica Hospitalaria Servicio Navarro de Salud*. Santo Domingo: Servicios de Salud Navarro.

Agencia Técnica Aduanal Carlos Nouel. Obtenido de:

<http://www.agenciatecnica.com/>

Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (n.d.). Retrieved from

<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2006-13554>

Banreservas. (2018, febrero 01). Línea de Crédito. Obtenido de:

<https://www.banreservas.com/products/linea-de-credito>

CEPAL. (República Dominicana: Prolongado auge económico es lección para

América Latina - CEPAL - Naciones Unidas. Obtenido

de:<https://www.cepal.org/cgibin/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/7/4957/P4957.xml>

Decreto 246-06. Reglamento Medicamentos, Santo Domingo, República

Dominicana, 09 de junio del 2006.

DGA. FAQ · Dirección General de Aduanas · DGA · República Dominicana.

Obtenido de: <https://www.aduanas.gob.do/faq>

Dominican Republic: Who Statistical Profile[PDF]. (2015, Enero). World Health Organization. Obtenido de <http://www.who.int/gho/countries/dom.pdf?ua=1>

Evaluaciones de Políticas Nacionales de Educación: La Educación Superior en la República Dominicana 2012. (2012). Obtenido de <https://www.oecd-ilibrary.org.ezproxy.unapec.edu.do>.

Informe de la Economía Dominicana Enero-marzo 2018[PDF]. (2018, junio). Banco Central República Dominicana. Obtenido de: <https://gdc.bancentral.gov.do/Common/public/informe-de-la-economía-dominicana>

Indicadores Básicos de Salud[PDF]. (2015). Ministerio Salud Publica.

Jiménez, J. (2017, enero 09). Corrupción política en el RD y la entronización del partido cartel. Obtenido de <http://hoy.com.do/corrupcion-politica-en-la-rd-y-la-entronizacion-del-partido-cartel/>

La Compraventa Internacional y los Contratos Asimilados. CEI-RD. Obtenido de: [http://www.cei-rd.gov.do/mapa\\_ruta/MRI/presentacion/web/pdf/ci/guiaComercioInter.htm](http://www.cei-rd.gov.do/mapa_ruta/MRI/presentacion/web/pdf/ci/guiaComercioInter.htm)

Ley N. 42-01. Ley General de Salud, Santo Domingo, República Dominicana, 10 de marzo del 2011.

Peguero, J. (2016, Julio 25). La tecnología, el crecimiento económico y República Dominicana. Obtenido de: <https://www.analytica.com.do/2016/07/la-tecnologia-el-crecimiento-economico-y-republica-dominicana/>

Promoción de Uso Racional de Medicamentos[PDF]. (2002). OMS.

República Dominicana. Obtenido de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/dom/>

República Dominicana: Porcentaje de hogares, por tenencia de medios y/o servicios de acceso a las tecnologías de información y comunicación (TIC), según algunas características geográficas, demográficas y socioeconómicas, 2015[EXL]. (2015). Oficina Nacional de Estadísticas.

República Dominicana: Economía y demografía 2018. Obtenido de: <https://www.datosmacro.com/paises/republica-dominicana>

República Dominicana: Panorama general. (2018, marzo). Obtenido de: <http://www.bancomundial.org/es/country/dominicanrepublic/overview#1>

República Dominicana: Panorama general. (2018, marzo). Obtenido de: <http://www.bancomundial.org/es/country/dominicanrepublic/overview#3>

Según Indotel, República Dominicana está en los últimos lugares en avances tecnológicos. Diario Libre. (agosto,2015), Obtenido de: <https://www.diariolibre.com>

Sistema Personalizado de Dosificación SPD | SPD Venalink. (n.d.). Retrieved from  
<http://www.venalink.es/>

Uso Racional de los Medicamentos[PDF]. (1985). OMS.

Vazquez, E. (2015). Estrategias de Comercializacion[PDF].

## **ANEXOS**

**Anexo I. Anteproyecto**



**Vicerrectoría Académica**

**Oficina Coordinadora de Curso Monográfico**

**Anteproyecto del Trabajo Final (TF) en la modalidad de Monografía  
Investigación Acción para optar por el título de Licenciatura en Negocios  
Internacionales**

**“Plan de importación y distribución de Sistema Personalizado de  
Dosificación en República Dominicana”**

**Autores:**

**Vanessa Rodríguez (2011-1916)**

**Karla Muñoz (2013-2580)**

**Reyna Cornielle (2014-2231)**

**Conferencista: Vladimir Hernández del Orbe**

**Auxiliar: Lilly Cruz Castillo**

**Coordinación TF MON: Dra. Sención Raquel Yvelice Zorob Avila**

**Distrito Nacional 2018**

## **1.1 La selección y definición del tema de investigación**

“Plan de Importación y Distribución de Sistema Personalizado de Dosificación”

A continuación, se plantea una propuesta que busca la implementación de un plan de distribución de un Sistema Personalizado de Dosificación con la finalidad de establecer el producto en República Dominicana y alivianar la problemática del uso racional del medicamento en el país.

El estudio "Programa Dioscórides" realizado en Castilla y León ha establecido que Los Sistemas Personalizados de Dosificación han mejorado el estado de salud de los pacientes que fueron analizados que fueron diabéticos e hipertensos. Explica que pacientes que sufrían de hipertensión mejoraron su presión arterial y en el caso de los diabéticos se redujo a 15 puntos el número de paciente que tenían su índice glucémico elevado. (Venalink, 2018).

## **1.2 Modelo o Instrumento de Cambio**

Es una investigación bibliográfica que cuenta con el método exploratorio del análisis de documentos requerida para importación y la entrevista a profesionales farmacéuticos, doctores, soporte de la escuela de farmacia de las instituciones de educación superior que ofertan la carrera de farmacia del país.

Para Denzin y Lincoln (2005, p. 643, tomado de Vargas, 2012) la entrevista es “Una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas”. Se diseñará un método de entrevistas con preguntas abiertas y cerradas para que respondan a los objetivos planteados en la investigación.

## **Objeto de Estudio**

Establecer un plan de importación y distribución de SPD® Venalink donde se profundice en los beneficios para sus usuarios y a su vez los requerimientos para su inversionista como sus beneficios y la rentabilidad de este proyecto donde se analiza cada paso para este dispositivo.

## **Campo de Acción**

Dentro del campo de acción de la investigación se contempla aplicarlo a los pacientes ambulatorios con enfermedades crónicas que son aquellos que responden a una polimedicación como usuario final y a su vez de modo macro impactará todo el Sector farmacéutico (tanto farmacias como laboratorios de productos farmacéuticos), ya que esto es una innovación positiva para este mercado.

## **2. Planteamiento del Problema**

El sistema de personalizado de dosificación es un es un tipo de empaque que se utiliza para re-acondicionar o re-ensasar los medicamentos. Nos permite proveer orden y seguridad al paciente polimedicado, quien no es más que la persona que está siendo tratada para una o más enfermedades con más de tres medicamentos. Impactando directamente en todo pacientes que esté tolerando una polimedicación.

En este proyecto se plantea que el farmacéutico sea el profesional sanitario que basándose en sus conocimientos pueda organizar los medicamentos para el

paciente. Dentro de los riesgos que esto podría presentar en el envase sería que el cliente o paciente no conocería sus medicamentos ya que éstos estarán fuera de su blíster original además de que el paciente para la veracidad del vencimiento y el lote que circule el Ministerio de salud pública, en la parte superior del sistema se dispone de un espacio para la identificación del nombre de los productos contenidos en el blíster y su respectivo lotes y fecha de vencimiento.

La problemática actual a destacar que se le presenta una solución con este producto incluye: en primer orden, la adherencia al medicamento que se define según la OMS como el cumplimiento al tratamiento prescrito por un doctor. Por lo que el paciente con solvencia económica que pueda adquirir por lo menos 7 días de tratamiento consecutivo se le va a preparar el dispositivo, para que el paciente a lleve una adherencia correcta. En segundo lugar, se evitará las interacciones con los medicamentos entre ellos causado por la ingesta de múltiples medicamentos en un mismo minuto. En tercer lugar, se trabajará la reacciones adversas o reacciones alérgicas que sucederían como reacción del cuerpo humano al recibir una mala dosificación por un largo periodo de tiempo de manera posterior al mal uso/abuso de los medicamentos.

Durante esta investigación estará trabajando en la importación y distribución en el mercado dominicano para el año 2018 de este dispositivo médico del sistema de personalizado de dosificación en la marca VENALINK que permite el reacondicionamiento de los medicamentos en un blisteado herméticamente sellado

en el que se disponen los comprimidos y/o cápsulas que el paciente debe tomar, agrupados en función de la hora en el que deben ser administrados a lo largo del día y que contiene la información necesaria para la correcta administración de las dosis.

Con la finalidad de desarrollar los pasos para llevar a cabo la importación, distribución, pero sobre todo la implementación y el uso, de dicho dispositivo para República Dominicana acogiéndose permisos establecidos por la ley. Pero lo que más se espera es darle solución a la problemática nacional del uso adecuado del medicamento, la adherencia del medicamento.

### **3. Objetivos: General y específicos de la investigación**

#### **3.1 Objetivo General**

Elaborar una propuesta de Importación Y Distribución de un Sistema Personalizado de Dosificación y acondicionamiento de medicamentos en República Dominicana.

#### **3.2 Objetivos Específicos**

- 1- Especificar las características que ofrece SPD® Venalink.
- 2- Identificar la necesidad de Venalink en la sociedad.

3- Determinar los procesos y procedimientos que se debe cumplir para su importación y comercialización en la República Dominicana.

4- Desarrollar el plan de importación de SPD® Venalink.

5-Definir el método logístico de importación y la comercialización de SPD® Venalink para sus consumidores potenciales.

#### **4. Justificación de la investigación**

##### **4.1 Justificación Teórica**

La propuesta se hará en base a la necesidad del mercado dominicano de un producto que ayude a mejorar el uso racional y la adherencia a los tratamientos médicos. Esto presenta una problemática en República Dominicana ya que un considerable porcentaje de la población está sufriendo de muerte prematura a causa de enfermedades como diabetes, cáncer y cardiovasculares.

El 25 por ciento de las muertes prematuras en República Dominicana son causadas por cáncer, el 36 por ciento por enfermedades cardiovasculares y el 7 por ciento por Diabetes. (OMS,2014)

A través de esta propuesta lo que se busca es aliviar esta situación en el país al mismo tiempo de crear una oportunidad de negocio.

La investigación es viable, pues se dispone de los recursos necesarios para llevarla a cabo.

## 4.2 Justificación de la Investigación Metodológica

En esta investigación se evaluarán las diferentes opiniones de los profesionales del área de la salud en cuanto a los problemas de adherencia, uso incorrecto de las medicaciones donde podemos encontrar opiniones tanto nacionales como internacionales. Entre ella podemos destacar la siguiente:

Según la Ex-presidenta de la Asociación Nacional de Dueños de Farmacia (ASONANDUFAR) la licenciada Luz Divina Crisóstomo indicó que El sector farmacia presenta una vulnerabilidad ante la aplicación de esta metodología ya que no garantiza la calidad debido a que los dueños de farmacia se prestarán a vender productos vencidos o a pronto vencimiento a fin de no perder su inversión, exponiendo así la salud de la población. Este sistema no aplica para pacientes de bajos recursos ya que generalmente compran sus medicamentos al detalle y no todos los tratamientos bien va a detallarse y no es sustentable económicamente. Ya que la metodología comprende que Tratamiento se dosifica semanalmente venga a retirar el medicamento semanalmente pero ya era comprado su medicamento no debe dejar en la farmacia identificado separado. (Crisóstomo, Comunicación Personal, junio 2018)

### **4.3 Justificación de la Investigación Práctica**

Se considera que la investigación tiene un alto grado de importancia, debido a que servirá como un aporte para el sector farmacéutico dominicano y para la diversificación del mismo. Además, la investigación servirá de guía y apoyo al momento de importar y distribuir el producto en cuestión, así como otros productos de su misma índole.

También dará a conocer el proceso de importación y distribución en todos sus niveles para la República Dominicana con relación a este tipo de producto. Revelará una estrategia de investigación e introducción de un nuevo producto al mercado dominicano.

Este estudio tiene como proyección social beneficiar tanto a pacientes polimedicados que carecen de adherencia los tratamientos medicinales y por consiguiente sufren de consecuencias mortales en la República Dominicana.

### **5.1 Marco Teórico**

Los trabajos a utilizar como referencia en la presente investigación tratan sobre diferentes temas, principalmente acerca de Sistemas Personalizados de Dosificación, Estadísticas Nacionales en temas de Salud y de temas económicos con República Dominicana. Uno de estos documentos es "Promoción de Uso Racional de Medicamentos" publicado por la OMS, dicho informe habla de la importancia de educar a los pacientes en el uso racional del medicamento y señala la problemática mundial al respecto.

Otro informe a utilizar es Informe de la Economía Dominicana Enero-marzo 2018 emitido por el Banco Central de la República Dominicana, el cual explica el comportamiento de la economía dominicana en ese periodo de tiempo.

### **5.3 Marco Conceptual**

- Adherencia: La Organización Mundial de la Salud (OMS) define la adherencia al tratamiento como el cumplimiento del mismo; es decir, tomar la medicación de acuerdo con la dosificación del programa prescrito; y la persistencia, tomar la medicación a lo largo del tiempo. (Pfizer, 2009)
- Reacción adversa: daño imprevisto derivado de un acto justificado, realizado durante la aplicación del procedimiento correcto en el contexto en que se produjo el evento. (Organización Mundial de la Salud)
- Incoterm: Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. (Roja, 2005)
- Paciente Ambulatorio: Se ha establecido al paciente como el ser humano que obtiene atención sanitaria, y a la atención sanitaria como los servicios para promover, mantener, vigilar o restablecer la salud. La Organización Mundial de la Salud define la salud como «un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades». (20 Organización Mundial de la Salud. Preámbulo a la Constitución de la Organización Mundial de la Salud, que fue adoptada por la Conferencia Sanitaria Internacional, celebrada en Nueva York del 19 de

junio al 22 de julio de 1946, firmada el 22 de julio de 1946 por los representantes de 61 Estados (Official Records of the World Health Organization, N° 2, p. 100), y entró en vigor el 7 de abril de 1948.

- Interacción de medicamentos: Se dice que hay una interacción cuando un medicamento no ejerce el efecto esperado ya sea debido a la administración simultánea (al mismo tiempo) o sucesiva de otro medicamento, fármaco, hierba medicinal, alimento, bebida o contaminante ambiental. Hay ciertas condiciones fisiológicas (como el embarazo) o patológicas (como la insuficiencia renal o hepática) que también pueden afectar al comportamiento de un determinado medicamento en nuestro organismo. (Centro de Información de Medicamentos de Catalunya).
- El daño asociado a la atención sanitaria: es el daño que deriva de los planes o medidas adoptados durante la prestación de atención sanitaria o que se asocia a ellos, no el que se debe a una enfermedad o lesión subyacente.

#### **5.4 Marco Espacial**

Enfocaremos este proyecto a la REPÚBLICA DOMINICANA ya que este producto está en sus comienzos en su país matriz y queremos implementarlo en nuestro país debido a que representa tanto una innovación como la solución al problema planteado.

## **5.5 Marco Temporal**

La presente propuesta se hará cubriendo el periodo 2017-2018.

## **6.1 Aspectos Metodológicos**

Los aspectos metodológicos en este trabajo final son:

### **Tipo de su investigación:**

Esta investigación será de manera mixta ya que contempla tanto la investigación descriptiva como explicativa.

Será descriptiva porque se incluirán las características que ofrece el Sistema Personalizado de Dosificación para la República Dominicana demostrando a través de documentación variada (requisitos para importaciones y documentos mixtos para el proceso de importación, entre otros) además entrevistas a expertos tanto del área de la salud como a las instituciones de educación superior.

Al respecto del tipo de investigación explicativa: se eligió debido a que orienta el por qué y el para que se incorpora Venalink para la República Dominicana como producto de importación y comercialización mediante encuestas observación de procesos, estadísticas para mencionar los antecedentes, entre otros.

Con el uso de estos métodos se busca demostrar la factibilidad del proyecto en la República Dominicana. Con el fin de obtener resultados veraces que muestran la

facilidad en los procesos de importación, mejoras en la calidad, reducción de riesgos a los pacientes, tiempo, dinero y además aplicar la nueva tecnología como una forma más viable para realizar el proceso de dispensación.

## **Métodos, procedimientos y técnicas de investigación:**

### Exploratoria:

Donde se Busca explorar cómo se importará, distribuirá y los pasos para comercializar Venalink al mercado de la República Dominicana. A través de investigaciones de campo que nos permitan llevar una pesquisa de mayor profundidad.

## **7.1 Tabla de Contenido Preliminar**

### **Índice**

### **Dedicatorias**

### **Agradecimientos**

### **Resumen**

### **Introducción**

## **CAPÍTULO I: EL PROBLEMA**

### 1.1. Planteamiento del problema

### 1.2. Objetivo General

### 1.3. Objetivos Específicos

#### 1.4.1. Justificación de la Investigación Teórica

1.4.2 Justificación de la Investigación Metodológica

1.4.3 Justificación de la Investigación Práctica

1.5.1 Marco Teórico

1.5.2 Marco Conceptual

1.5.3 Marco Temporal

1.5.4 Marco Espacial

1.6 Aspectos Metodológicos

1.7 Tabla de Contenido Preliminar

## **CAPÍTULO II: DISEÑO DE PLAN DE IMPORTACIÓN**

2.1 Requisitos para el registro de importador

2.2 El proceso para el registro de importador

2.3 Proveedores

2.4 Incoterm

2.5 Documentación

2.6 Obligaciones del importador antes del despacho

## **CAPÍTULO III**

### **DETERMINACION Y ANALISIS DEL MERCADO IMPORTADOR DE ESTE TIPO DE PRODUCTO O PRODUCTOS SIMILARES**

3.1 Presentación del producto

3.2 Beneficios y desventajas del producto a importar. (PORTER)

3.3 Canales de comercialización y distribución

3.4 Análisis FODA

3.5 LAS 4P

3.6 Costos del producto

3.7 Costos administrativos

3.8 Costos logísticos

3.9 Costos de registros

3.10 Estrategias de promoción y de comercialización

**Conclusiones**

**Recomendaciones**

**Bibliografía**

**Anexos**

## 8. Bibliografía

OMS | República Dominicana. (2018, Julio 07). Obtenido de <http://www.who.int/countries/dom/es/>

***LA ADHERENCIA AL TRATAMIENTO: CUMPLIMIENTO Y CONSTANCIA PARA MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA***[PDF]. (2009). Pfizer.

Estudio Dioscórides - X Congreso Farmacéutico | SPD Venalink. (2018, June 20). Retrieved from <http://www.venalink.es/x-congreso-farmaceutico-castilla-leon/>

Vargas, I. (2012, August/September). ***LA ENTREVISTA EN LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA: NUEVAS TENDENCIAS Y RETOS***[PDF].

Acosta Roja, F. (2005). Incoterms, Términos de Compra- Venta Internacional (2da ed.)

Pineda, E. (n.d.). ¿Qué son las interacciones? Retrieved from [http://www.cedimcat.info/index.php?option=com\\_content&view=article&id=212:que-son-las-interacciones&catid=40&Itemid=472&lang=es](http://www.cedimcat.info/index.php?option=com_content&view=article&id=212:que-son-las-interacciones&catid=40&Itemid=472&lang=es)

World Health Organization. (n.d.). Obtenido de <http://www.who.int/>

## Anexo II

**Producto Recién Preparado para ser despachado. Panamá.**



## Anexo III

**Farmacéutica despachando a cliente. Panamá.**



## Anexo IV

### Visita Escuela de Farmacia UASD



Licda. Erodita De Jesús, Directora De La Escuela De Farmacia De La UASD.



De derecha a izquierda: Licda. Ana Isabel Herrera Presidente de la Asociación de Farmacéuticos. Licda. Juana Castillo Docente Farmacéutica, Licda. Muceta Cedeño, Ex Directora y actual docente.

## Anexo V

### Pastillero competencia de Sistema Personalizado de Dosificación



## Anexo VI

### Formulario SIGA

 <p style="text-align: center;"><b>DGA</b> <b>ADUANAS</b> UNIDAD DE REGISTRO CONSULTORIA JURIDICA FORMULARIO DE SOLICITUD DE ENLACE</p>	
RAZON SOCIAL / PERSONA FISICA:	
FECHA DE SOLICITUD :	RNC:
DIRECCION:	E-MAIL:
TELEFONO (S):                      OFICINA:	FAX:
CELULAR:	CONTACTO:
REPRESENTANTE LEGAL:	CIE / PAS. No.:
<p>Por este medio solicitamos el enlace de la persona física o jurídica solicitante con el Agente y/o Agencia Aduanal, que indica a continuación:</p> <p><b>Agente y/o Agencia Aduanal:</b> <u>Agencia Tecnica Aduanal Carlos Noel</u></p> <p><b>CIE y/o RNC No.:</b> <u>101830141</u></p> <p><b>Dirección:</b> <u>C/Gala #10, arroyo Hondo viejo, santo Domingo, D.N.</u></p> <p><b>Teléfonos:</b> <u>(809) 685-9680</u></p> <p><b>Resolución:</b> <u>356-2012</u></p> <p><b>PRIMERO:</b> La presente solicitud sólo debe ser interpretada como la autorización por parte del solicitante para que el Representante Aduanal pueda acceder, en el sistema informático de la Dirección General de Aduanas, a sus expedientes de importación y/o exportación, no como un poder general de representación otorgado por el primero en favor del segundo, quedando bajo la exclusiva responsabilidad del solicitante el establecimiento de los límites de dicha representación, aún en lo que respecta a las operaciones relacionadas al indicado acceso.</p> <p><b>SEGUNDO:</b> El procesamiento de esta solicitud será realizado en un plazo de dieciséis (16) horas laborables, y dentro de los cinco (5) días siguientes el original de este documento debidamente firmado, sellado y notariado, deberá ser entregado a la Unidad de Registro de la Consultoría Jurídica de la Dirección General de Aduanas, de lo contrario el enlace quedará sin efecto.</p> <p><b>TERCERO:</b> Una vez autorizado el acceso, éste permanecerá vigente hasta tanto el solicitante requiera su revocación por medio del formulario establecido al efecto, siguiendo el mismo procedimiento previsto para la solicitud.</p> <p style="text-align: center;"> <span style="margin-right: 200px;">Solicitante</span> <span>Agente o Representante de Agencia Aduanal</span> </p> <p style="text-align: center;"> <span style="margin-right: 200px;">_____</span> <span>_____</span> </p> <p><b>Luego de llenar e imprimir este documento es obligatorio firmarlo, sellarlo y notarizarlo para su validez. Las personas que poseen registro de firma digital, quedan eximidos de la notarización del documento de enlace siempre y cuando envíen copia del Certificado de Firma Digital emitido por la entidad Certificadora, para su validación por esta DGA. NO MANUSCRITO</b></p> <p style="text-align: center;"><small>(LEGALIZACION AL DORSO)</small></p>	

## **Anexo VII**

### **Requisitos de Solicitud para Registro de Importador**

#### **REQUISITOS PARA SOLICITUD DE REGISTRO DE IMPORTADOR/EXPORTADOR**

- 1. CARTA DE SOLICITUD DE REGISTRO, DIRIGIDA A LA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS, TIMBRADA Y SELLADA POR LA EMPRESA, FIRMADA POR EL PRESIDENTE/GERENTE DE LA EMPRESA O UNA PERSONA APODERADA POR LA MISMA.**
- 2. COPIA DEL REGISTRO MERCANTIL DE LA EMPRESA**
- 3. COPIA DEL RNC DE LA EMPRESA**
- 4. COPIA DE CÉDULA O PASAPORTE DEL PRESIDENTE/GERENTE O UNA PERSONA APODERADA POR LA MISMA**
- 5. ESTA SOLICITUD DEBE SER DEPOSITADA EN EL DEPARTAMENTO DE TRÁMITE Y ARCHIVO DE ESTA DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS.**

**NOTA: CUALQUIER DUDA PUEDE LLAMAR AL 809-793-7918 O AL 809-547-7442**

**UNIDAD DE REGISTRO**

# Anexo VIII

## Validación de SIGA

### AGENCIA TECNICA ADUANAL CARLOS NOUEL & ASOCS. SRL

 <b>VALIDACION CRITERIOS SEGURIDAD</b>		ATA-AD-02	
NOMBRE EMPRESA :		SECTOR :	FECHA :
DIRECCION :		DI SERVICIOS :	
REPRESENTANTE O PUNTO FOCAL :		Email :	Teléfono :
		Para : :	Celular :
TIPO DE ASOCIADO : CLIENTE SUPLENIDOR		OTRA INFORMACION DE LA EMPRESA :	
TIPO DE ACTIVIDAD EN LA CADENA LOGISTICA :		Página Web :	
TIPO DE TRANSPORTE MERCANCIA UTILIZADO :		Facebook, twitter, otros :	
CRITERIOS DE SEGURIDAD - ASOCIADOS DE NEGOCIOS		SI	NO
		COMENTARIOS	
1- Participa o cuenta con algún tipo de programa o sistema de gestión de la seguridad de la cadena logística o alguna asociación de Aduanas, tales como ISPS, OGA, CSI, CEPAT, ISO28000, IASC, TAJPS, u otras?			
2- Mantiene su empresa procedimientos escritos para la evaluación de riesgos internos o de sus asociados de negocios?			
3- Realiza la empresa algún tipo de verificación legal, comercial, fiscal, crediticia o de otro índole a sus asociados de negocio, incluyendo la visita y evaluación de los instalaciones?			
4- Realiza la empresa inspecciones periódicas a contenedores vacíos y cargados? Utiliza o mantiene sellos de alta seguridad ISOPAS17712, preventas u otros?			
5- Cuenta con un área segura o segregada para la verificación de contenedores? Mantiene una adecuada segregación de mercancías y/o carga en almacenos?			
6- ¿Se requiere que los visitantes o terceros presenten alguna documentación oficial válida con foto para fines de identificación al ingresar a la empresa? Se verifica?			
7- ¿Cuenta la empresa con sistemas de identificación para los empleados incluyendo carnets? Cuenta con algún sistema de control de acceso electrónico o?			
8- ¿Se cuenta con procedimientos para la verificación inicial y periódica de antecedentes de empleados? Se realiza algún tipo de depuración oficial?			
9- ¿Se realiza algún tipo de pruebas de verificación a los empleados, tales como prueba de doping de alcohol, drogas, sustancias, exámenes de orina u otros?			
10- ¿Se cuenta con procedimientos para asegurar, mantener y custodiar la documentación relativa a carga o personas vinculados a la cadena logística?			
11- ¿Se mantiene algún sistema para garantizar la integridad, legibilidad así como que la documentación relativa a carga sea completa, íntegra, disponible y confiable?			
12- ¿Se procesa sistemáticamente de inducción y encuestas de seguridad al personal crítico incluyendo personal vinculado a la carga? Se mantienen registros de los mismos?			
13- ¿Se cuenta con algún programa para educar, conscientizar y motivar a los empleados en cuanto a los riesgos de la operación, incluyendo incidentes no conformes?			
14- ¿Cuenta la facilidad con algún sistema de alarmas de intrusión monitoreado con alguna forma de respuesta para los períodos no laborales?			
15- ¿Se cuenta con personal de seguridad disponible en la facilidad? Se cuenta con protección personal, dimensiones de seguridad, servicios de alarmas, CCTV, sistemas contra incendios u otro tipo de equipos y sistemas de seguridad?			
16- ¿Se cuenta con una política o criterios de protección y responsabilidad por las claves de acceso a los sistemas informáticos y aplicaciones de sistemas a IT?			
17- ¿Se cuenta con algún sistema automatizado que requiera claves de acceso individual y el cambio periódico de los mismos? Se cuenta con antivirus, firewall u otros?			
18- Existen políticas o procedimientos de seguridad de la información y se comunican los mismos a los empleados mediante entrenamientos o sesiones formales de capacitación, incluyendo deberes y derechos de los usuarios?			
19- ¿Cuenta con algún procedimiento o mecanismo para la evaluación y mejora continua de sus instalaciones, procesos, equipos y sistemas?			
20- Cuenta con alguna política de seguridad, calidad u otra aprobada, difundida y apoyada por la Gerencia?			
21- Existen procedimientos para documentar, verificar y actualizar los riesgos y objetivos de seguridad, calidad, medioambiente u otros que afectan la empresa?			
22- ¿Se cuenta con procedimientos para controlar la documentación, y la documentación legal, comercial, fiscal, judicial o crediticia de la empresa?			
23- ¿Se cuenta con procedimientos escritos para identificar, reportar y corregir incidentes, no conformidades o fallas en procesos, equipos y sistemas?			
24- ¿Se cuenta con algún proceso para inspeccionar o auditar sus propios procesos incluyendo seguridad? Cuenta con algún tipo de equipo auditos en la empresa?			
25- ¿Se cuenta con personal con funciones y responsabilidades claramente establecidas en términos de la seguridad de procesos, operaciones y sistemas?			

Favor firmar y sellar

## **Anexo IX**

**Entrevista: Luz Divina Crisóstomo ex – presidente de la Asociación Nacional de Dueños de Farmacia y actual propietaria de 3 farmacias en Santo Domingo. (Entrevista corta, basada en su percepción)**

**1- ¿Cuál ha sido su percepción del uso racional y la adherencia a los medicamentos por parte de los pacientes, que en su caso son clientes y cuál es su opinión acerca de los Sistemas Personalizados de Dosificación?**

El sector farmacia presenta una vulnerabilidad ante la aplicación de esta metodología ya que no garantiza la calidad debido a que los dueños de farmacia se prestarán a vender productos vencidos o a pronto vencimiento a fin de no perder su inversión, exponiendo así la salud de la población. Este sistema no aplica para pacientes de bajos recursos ya que generalmente compran sus medicamentos al detalle y no todos los tratamientos bien va a detallarse y no es sustentable económicamente. Ya que la metodología comprende que Tratamiento se dosifica semanalmente venga a retirar el medicamento semanalmente pero ya era comprado su medicamento no debe dejar en la farmacia identificado separado.

## **Anexo X**

**Entrevista: Licda. Muceta Cedeño, Ex Directora y actual docente de la Escuela de Farmacia UASD y la Licda. Ana Isabel Herrera actual Presidente de la Asociación de Farmacéuticos.**

**1- ¿Cree que este Sistema de Dosificación Personalizada resolvería o alivianaría la problemática del usa irracional de los medicamentos en República Dominicana?**

Sí, considero que es una manera de alivianar esta problemática nacional. Quizá no se resolvería del todo, pero si ayudaría a que muchas personas lleven sus medicamentos al pie de la letra y quién sabe si evitar muertes prematuras.

**2- ¿De acuerdo a su experiencia, considera esta una idea de negocios rentable?**

Aparte de Licenciada en Farmacología y docente universitaria, soy propietaria de una farmacia. Esta idea me parece innovadora, rentable con mucho futuro. Debido a que, si existe la necesidad en el mercado dominicano, Esos pacientes que sufren de varias enfermedades crónicas a la vez y que por ende toman más de cinco pastillas al día, normalmente no se adhieren al tratamiento. Con esta propuesta veo una oportunidad para suplir esa necesidad en los pacientes.

#### **4- ¿Existen barreras para la implementación de este Sistema**

##### **Personalizado de Dosificación?**

La ley de Salud Dominicana no contempla este tipo de comercialización de Sistemas Personalizado de Dosificación para las farmacias. Este tipo de actividad solo se les permite a los laboratorios farmacéuticos. Para la implementación del Sistema Personalizado de Dosificación en las farmacias es necesario que exista una modificación o una nueva resolución donde se permite el reacondicionamiento de medicamentos ya que solo se les permite a los laboratorios.

La siguiente pregunta fue respondida por Ana Isabel Herrera quien se encontraba en la oficina.

#### **5- ¿Existe algún producto de dosificación personalizada que la haga competencia a Venalink SPD?**

Un producto de reacondicionamiento de medicamentos y dosificación personalizada como Venalink, en República Dominicana no existe.

## ANEXO XI

### Licenciado Luis González. Distribuidor de Venalink SPD en Panamá

#### **1- Háblenos de su experiencia de importación desde España a Panamá.**

Desde España a Panamá la experiencia ha sido vía marítima. Tenemos las dos vías abiertas, tanto marítima como área, pero la marítima cuesta menos.

#### **2- ¿Cuánto se tarda en llegar la mercancía?**

De España a Panamá sería un mes, para República Dominicana 15 días. Esto es por vía marítima.

#### **3- ¿La importación sería carga suelta o contenedores?**

Se haría totalmente a carga suelta porque los pedidos no son tan grandes para pagar un contenedor.

#### **4- ¿Que incoterm se utilizaría?**

El incoterm que utilizaríamos en FOB Ese es el utilizado normalmente.

Venalink pide algún tipo de acondicionamiento o requisito para pedir el producto? Solo que se tenga espacio para guardar el producto. Realmente, la casa no tiene requisitos mayores.

#### **5- ¿Podríamos Contratar una agencia que nos haga el proceso logístico?**

Por su puesto, ustedes la contratan y le enviamos la factura y certificado de origen y el pago se haría a nivel de Transferencia Bancaria.

#### **6 ¿Cuál ha sido la receptividad del mercado con relación al producto en Panamá?**

Cada mercado es diferente, ejemplo en España, esto duro un tiempo en ser aceptado ya que, al ser tan innovador, siempre existen algunas barreras. En

panamá lo hemos estado introduciendo al mercado a través de las universidades a través de pasantías profesionales. De esa forma el paciente la conoce y normalmente le gusta. Lo que hay es que buscar la manera de que se conozca y así será aceptado.

## PÁGINA DE ANTIPLAGIO

# Dustball Plagiarism Report

**Score: 100%**

Siempre se deben tener en cuenta las residencias socio-sanitarias que OK  
nodos, un producto de reacondicionamiento y dosificación personalizada como OK  
Pastillero competencia de Sistema Personalizado de Dosificación OK  
Podemos analizar que tanto las exportaciones como las importaciones tienen OK  
estudio tiene como proyección social beneficiar tanto a pacientes polimedicados OK  
principal estrategia de promoción consiste en colocar el Sistema Personalizado OK  
ENFERMEDADES CARDIOVASCULARES EN REPÚBLICA DOMINICANA OK  
primera instancia, es imprescindible entender el significado de medicamento OK  
Pastillero competencia de Sistema Personalizado de Dosificación OK  
constituirá una Distribuidora Sociedad de Responsabilidad limitada, SRL OK  
Venalink pide algún tipo de acondicionamiento o requisito para pedir OK  
ca Dominicana una considerable cantidad de la población posee enfermedades OK  
edentes y necesidad de la dosificación personalizada en República Dominicana OK  
ndicionamiento de medicamentos y dosificación personalizada como Venalink, OK  
efine como un sistema de reacondicionamiento donde un profesional sanitario, OK  
rtida arancelaria para este producto utilizada por nuestro distribuidor directo OK  
Fotostáticas legalizadas de los escritos correspondientes a la última Asamblea OK  
institución legítimamente establecida con Registro Nacional del Contribuyente OK  
ma Personalizado de Dosificación SPD® Venalink es un instrumento utilizado OK  
destacar que las enfermedades cardiovasculares y la diabetes no son OK