



UNAPPEC
UNIVERSIDAD APEC

Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadeo y Negocios Internacionales

Trabajo de Grado para optar por el Título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

TEMA:

**“FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS
FARMACÉUTICOS (ANTIINFLAMATORIOS) HACIA HAITÍ. CASO:
SUED & FARGESA SRL. REPÚBLICA DOMINICANA. AÑO 2020”**

Autores:

Br. Marielys Rodríguez Guzmán, 2017-0954

Br. Jorge Luis González Tejada, 2017-0833

Br. Luis Alberto Marte Mercedes, 2017-1472

Asesor:

Lic. Juan Del Rosario Santana

Santo Domingo, D.N

República Dominicana

Noviembre, 2020

Los conceptos expuestos en esta investigación son de la exclusiva responsabilidad de sus autores.

**“FACTIBILIDAD DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS
FARMACÉUTICOS (ANTIINFLAMATORIOS) HACIA HAITÍ. CASO:
SUED & FARGESA SRL. REPÚBLICA DOMINICANA. AÑO 2020”**

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, dar gracias infinitas a **Dios**, por ser el guía en este camino tan importante en mi vida, por bendecirme siempre y permitirme llegar a terminar, de manera satisfactoria, mi carrera universitaria.

A mis padres, **Marino Rodríguez y Elizabeth Guzmán**, por ser piedras angulares en el trayecto de toda mi vida. Gracias por siempre brindarme su apoyo incondicional y demostrarme que siempre estarán ahí para mí. Gracias a su buena educación y los valores inculcados en mí, me he convertido en una persona de bien, todo lo que soy se lo debo a ustedes. A Dios las gracias por regalarme los padres que tengo.

A mi hermano, **Edwin Rodríguez**, gracias por siempre apoyarme cuando te he necesitado. Gracias por siempre acompañarme en las noches en que me quedaba hasta tarde trabajando este proyecto, por brindarme tu ayuda incondicional, gracias.

A mi mejor amigo y compañero de tesis, **Jorge Luis González**, gracias por estar ahí para mí, por ser mi soporte en todo momento. Gracias por siempre tener una actitud positiva y ayudarme en mis momentos de estrés en las largas noches que nos quedábamos trabajando en este gran proyecto. Agradeciendo siempre a Dios por ponerte en mi camino.

A mi compañero de tesis, **Luis Alberto Marte**, por dar lo mejor de ti y mantener esa buena vibra hasta el final. Gracias por siempre poner toda tu dedicación y esfuerzo en este proyecto tan importante para nosotros.

A nuestro asesor, **Juan Del Rosario**, por su gran dedicación y empatía en este proceso de gran importancia para nosotros. Gracias por sus observaciones para que nuestro proyecto sea de gran entendimiento.

A mis amigas/os **Jazmín, Sara, Ligia, Rosmery, Mariela, Bryan, Paty, Naomy, Eileen**, gracias por siempre brindarme su apoyo en todo el transcurso de este gran proceso de mi vida profesional. Gracias a Dios por conocerlos y porque hoy en día se han convertido en mi familia.

MARIELYS RODRÍGUEZ GUZMÁN.

Quiero empezar dándole las gracias a **Dios**, por siempre ser mi guía en todo momento durante este trayecto, por otorgarme la sabiduría y fortaleza para culminar mi carrera universitaria, ya que sin su misericordia nada de esto hubiese sido posible. Gracias infinitas, mi Dios, por siempre mostrarme tu afecto, comprensión y por nunca abandonarme aún en los momentos más difíciles.

A mis queridos padres, **Luis González** y **Maritza Tejada**, sin ustedes nada de esto fuese posible, gracias por siempre estar ahí cuando más los necesito, por darme ese amor incondicional que recibo todos los días, por todo el sacrificio que ustedes día tras día hacen para que mis hermanos y yo podamos cumplir nuestras metas. Es imposible resumir toda esta gratitud y este afecto que les tengo en pocas palabras, los amo.

A mis herman@s, **Luis Eduardo**, **Elvis Luis**, **Luis Alberto**, **Alberto Luis**, **Marco Antonio**, **Noel Antonio**, **Rosset Anabel**, **Arlenís Rosibel**, **Jacelys** y **Albany**, nunca dejo de pensar en cada uno de ellos. Gracias por darme los ánimos para seguir hacia delante, y aunque ya algunos no se encuentren conmigo físicamente, siempre estarán dentro de mi corazón.

A mi mejor amiga, **Marielys Guzmán**, gracias por tratarme como un hermano mayor, por siempre brindarme tu apoyo y empatía, por confiar en mí, por ese afecto incondicional que siempre me brindas. Recuerdo que siempre hablábamos de este gran momento y por fin lo hemos logrado juntos. Mucho sacrificio y esfuerzo esto nos ha tomado, pero gracias a Dios ¡Lo logramos!

Gracias a un hermano que me ha otorgado la Universidad APEC este no es más que mi compañero de tesis, **Luis Marte**, eres demasiado atento y responsable con todo, gracias por tu dedicación, por llevar esta batalla hasta el final con nosotros, vales oro mi hermano.

Una de las personas más importante de mi vida, **Eileen Barrera**, gracias por brindarme tu apoyo, por estar ahí siempre para mí sin importar la ocasión, por tu amor, por tu sinceridad, por tu comprensión. Eres mi felicidad.

A nuestro asesor, **Juan Del Rosario**, gracias por su dedicación, entrega y por siempre confiar en nosotros. Gracias por brindar su apoyo y por ayudarnos a tener un mejor desempeño en este gran trabajo.

A mis amigas, **Irkania, Saira, Rosmery, Ligia, Shakira, Naomi, Dayra, Jatnna**, gracias, por tanto; por el esfuerzo que cada una de ustedes aportaron en este gran recorrido. Gracias le doy a Dios por ponerlas en mi camino.

Y, por último, a todo aquel que compartió, aunque sea palabras de aliento durante este recorrido muchas gracias de corazón.

JORGE LUIS GONZÁLEZ TEJADA.

A **Dios Elohim**, por ser el dador de la vida, quien me acompaña en esos momentos de alegría y sostiene cuando siento desmayar, por ser el vivo ejemplo de que no es necesario ver para sentir el amor incondicional que me das, en pequeñas palabras sólo puedo decir gracias por absolutamente todo.

A mis Padres, **Cayetano Alberto Marte García** y **Marta Elisabet Mercedes de Marte**, son mis mejores amigos y consejeros, les agradezco por educarme e inculcarme en valores cristianos, por enseñar el valor real de la vida, los amo, mis viejos.

A mis hermanas, **Luisa Malbert Marte Mercedes** y **Nairoby Esmeralda Marte Mercedes**, por estar dispuestas a apoyarme en cada momento y a mi sobrina, **Crismar Pineda Marte**, por ser la alegría y pequeña bendición del hogar, las quiero un montón.

A **Ariella Maria Alleyne**, por ser el patrón de que la distancia no importa para permanecer tan cerca como siempre lo he sentido, te agradezco como no imaginas, por escucharme cuando necesito un oído que se adapte a las tantas emociones y palabras que te expreso, siempre habrá un lugar de ti en mi corazón.

A mis queridos compañeros de trabajo de grado, **Marielys Rodríguez Guzmán** y **Jorge Luis González Tejada**, con ustedes este proyecto tomó un curso enriquecedor, les agradezco por el esfuerzo, empeño y dedicación que pusieron para la investigación, muchas gracias Jorge por extenderme tu apoyo en algunas asignaturas que necesitaba de ayuda, tiene un valor enorme. A lo mejor tomaremos direcciones diferentes, sin embargo, siempre quedarán muy presentes en mi mente y corazón, les auguro muchos éxitos, recuerden que no hay metas inalcanzables, los aprecio bastante.

A nuestra alta casa de estudios **UNAPEC**, por ofrecerme el privilegio de poder desarrollarme a nivel profesional, muchas gracias a cada maestro que formó parte de mi trayectoria académica por la labor ética, honesta y capacitada, cada materia transcurrida con estrés e historias distintas. Agradezco a la **Coral UNAPEC** por formar parte de este maravilloso equipo y sentirme en una atmosfera de paz.

A **Sued & Fargesa**, por abrirnos las puertas de sus instalaciones y agradecer al personal que aportó al progreso de esta investigación.

A nuestro asesor, **Juan Del Rosario Santana**, por su labor responsable y dedicada, ha demostrado ser un maestro con vastos conocimientos, respeto de mi parte y éxitos.

Queridas compañeras **Nicole Peña** y **Rosanna Díaz**, les agradezco por formar parte del ambiente universitario. Muchas gracias a todo aquel que participó de forma directa e indirecta para el desarrollo de mi vida espiritual y humana.

LUIS ALBERTO MARTE MERCEDES.

DEDICATORIAS

El siguiente trabajo de grado está dedicado a un sector que ha tenido un excelente posicionamiento en la nación dominicana en los últimos tiempos, el **sector farmacéutico**. Gracias al laboratorio **Sued & Fargesa** por empaparnos de informaciones necesarias para que este proyecto sea de buen entendimiento por todos los lectores/as que se sientan atraídos por este sector. De igual forma, impulsarlos para que sigan con ese buen funcionamiento que hasta ahora han tenido.

Destinar de manera especial esta investigación a toda persona que, de una manera u otra, son fuentes de crecimientos en el sector farmacéutico dominicano.

MARIELYS RODRÍGUEZ GUZMÁN.

Este trabajo está dedicado específicamente al **sector farmacéutico dominicano** y a todas esas empresas que de una manera u otra aportan para que el desarrollo de este sector sea más eficiente. Dedicado especialmente a **Sued & Fargesa**, gracias a todo su equipo por su atención y asistencia en este gran proceso de investigación. Particularmente, me gustaría dedicarle este trabajo a **Christian Díaz**, quien fue parte fundamental para la culminación de este trabajo. Anhele de todo corazón, que nuestro esfuerzo en esta gran investigación incentive a este sector para enfrentar cualquier adversidad y para emprender en nuevos caminos.

JORGE LUIS GONZÁLEZ TEJADA.

El esfuerzo presentado en este trabajo de grado es dedicado al **sector farmacéutico dominicano** y a todas aquellas empresas farmacéuticas, en especial **Sued & Fargesa**, que cada día contribuyen para que esta nación única y bendita, crezca y sea reconocida en la diáspora. Que los hallazgos de esta investigación tengan el fin de buscar la importancia y oportunidad del sector farmacéutico dominicana para que se expanda hacia otros horizontes.

Sobre todo, se lo dedico a **Dios Adonai y familia Marte Mercedes**, son los más importante en mi vida, este logro pertenece a ustedes.

LUIS ALBERTO MARTE MERCEDES.

ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS	I
DEDICATORIAS	VII
INTRODUCCIÓN	XI
CAPÍTULO I. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Marco de referencia.....	2
1.2. Marco conceptual	5
1.3. Aspectos metodológicos.....	7
CAPÍTULO II. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA: 2010-2019	11
2.1. Análisis de la producción	12
2.2. Principales empresas productoras.....	16
2.3. Localización de la producción	21
2.4. Tipos de productos	24
CAPÍTULO III. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO LOCAL E INTERNACIONAL DE MEDICAMENTOS PRODUCIDOS EN LA REPÚBLICA DOMINICANA: 2010-2019.....	27
3.1. Análisis del mercado local	28
3.2. Análisis del mercado internacional.....	43
CAPÍTULO IV. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DOMINICANAS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS AL MERCADO HAITIANO.....	47

4.1. Procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos	48
4.2. Valor y volumen exportado	49
4.3. Precios.....	52
4.4. Factores que estimulan y limitan las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano.....	57
CAPÍTULO V. ANÁLISIS DEL AMBIENTE INTERNO DE LA EMPRESA SUED & FARGESA:	
ANÁLISIS FODA	69
5.1. Aspectos institucionales	70
5.2. Aspectos comerciales: productos, distribución, precios, promoción, posicionamiento competitivo.	71
5.3. Aspectos técnicos y operativos	74
5.4. Recursos de la empresa	75
5.5. Análisis FODA.....	75
CAPÍTULO VI. VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DE SUED & FARGESA AL MERCADO HAITIANO.....	77
6.1. Mecanismos de Entrada al mercado haitiano	78
6.2. Procedimientos de exportación por parte de Sued & Fargesa	80
6.3. La Nacionalización de la importación de productos farmacéuticos en Haití	82
6.4. Cálculo del costo de la exportación	86
6.5. Evaluación económica.....	90
CONCLUSIONES.....	XV

RECOMENDACIONES	XX
BIBLIOGRAFÍA.....	XXIII
ANEXOS	XXXIV

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1: Mercado Farmacéutico en América Latina. Valores a precios de salida de laboratorio en millones de USD	15
Tabla No. 2: Principales 30 corporaciones farmacéuticas en República Dominicana. 2014	19
Tabla No. 3: Miembros a la Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos de la República Dominicana	22
Tabla No. 4: Cuadro de medicamentos según estatus del Registro Sanitario y Marca.....	25
Tabla No. 5: Base Legal del sistema dominicano de salud	30
Tabla No. 6: Principales causas de mortalidad en la República Dominicana	31
Tabla No. 7: Principales causas de morbilidad en la República Dominicana	32
Tabla No. 8: Principales indicadores epidemiológicos y demográficos de la población dominicana	32
Tabla No. 9: Principales indicadores de mortalidad de la población dominicana.....	33
Tabla No. 10: Participación de los laboratorios nacionales respecto a las ventas al mercado privado	34
Tabla No. 11: Volumen y valor de ventas de los principales segmentos comerciales del mercado farmacéutico privado dominicano	34

Tabla No. 12: Principales Antiinflamatorios No Esteroideos del Cuadro de Medicamentos Esenciales de la República Dominicana	36
Tabla No. 13: Precios de medicamentos genéricos (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (enero 2019).....	40
Tabla No. 14: Precios de medicamentos genéricos (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (diciembre 2019)	41
Tabla No. 15: Precios de medicamentos marcas comerciales (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (enero 2019)	42
Tabla No. 16: Precios de medicamentos marcas comerciales (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (diciembre 2019).....	42
Tabla No. 17: Precio de venta de los principales fármacos del programa de medicamentos esenciales en Haití	52
Tabla No. 18: Principales causas de muerte en mujeres y hombres haitianos en 2017	60
Tabla No. 19: Principales medicamentos que pertenecen a la familia de analgésicos y/o antiinflamatorios de Lista Nacional de Medicamentos Esenciales de Haití	61
Tabla No. 20: Principales medicamentos analgésicos y/o antiinflamatorios del grupo terapéutico de la Lista Nacional de Medicamentos Esenciales de Haití	62
Tabla No. 21: Agencias autorizadas de importación y distribución de productos farmacéuticos en Haití	63

Tabla No. 22: Repartición de establecimientos farmacéuticos por departamentos en Haití	65
Tabla No. 23: Tarifas al acceso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano	66
Tabla No. 24: Costo y precio estimado de los principales productos farmacéuticos antiinflamatorios elaborado por Laboratorios Sued	73
Tabla No. 25: Matriz FODA de Sued & Fargesa	76
Tabla No. 26: Índice de Competitividad Global en Haití 2012-2019	79
Tabla No. 27: Principales tasas impositivas al ingreso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano	86
Tabla No. 28: Estimación costo de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios) de Sued & Fargesa hacia Haití, valores en dólares	88
Tabla No. 29: Proyección del costo de exportación aplicando las tasas impositivas al ingreso de productos farmacéuticos dominicano al mercado haitiano	89
Tabla No. 30: Distribución porcentual de los costos y gastos de la exportación dominicana y nacionalización de medicamentos en Haití USD, 2020	90
Tabla No. 31: Flujo de caja del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)	91
Tabla No. 32: Cuadro de amortización por concepto del financiamiento del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)	92
Tabla No. 33: Cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano	92

Tabla No. 34: Cálculo del Valor Actual (VA) del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)	93
Tabla No. 35: Cálculo de la Tasa Interna de Retorno del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD).....	94
Tabla No. 36: Cálculo Período de Recuperación de la Inversión del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No.1: Evolución del volumen de ingresos de la industria farmacéutica a nivel mundial	12
Gráfico No. 2: Ingresos de la industria farmacéutica en Latinoamérica en 2014.....	13
Gráfico No. 3: Ingresos de productos farmacéuticas en la República Dominicana	16
Gráfico No. 4: Unidades vendidas de las principales 30 corporaciones farmacéuticas en República Dominicana. 2014	21
Gráfico No. 5: Medicamentos según estatus del Registro Sanitario y Marca	26
Gráfico No. 6: Exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos, (2012-2019).....	44
Gráfico No. 7: Principales destinos de exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos, 2018	44
Gráfico No. 8: Importaciones dominicanas de productos farmacéuticos (millones de dólares), 2012-2019	45
Gráfico No. 9: Principales proveniencias de importación dominicana de productos farmacéutico, 2018.....	46

Gráfico No. 10: Cinco principales países proveedores de América Latina y el Caribe de productos farmacéutico importado por Haití, 2016-2017	50
Gráfico No. 11: Exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos hacia Haití (USD) 51	
Gráfico No. 12: Principales productos farmacéuticos dominicanos exportados hacia Haití, 2017-2018 (USD)	52
Gráfico No. 13: Muestra representativa de registro sanitario y productos farmacéuticos elaborado por Laboratorio Sued (A)	72
Gráfico No. 14: Muestra representativa de registro sanitario y productos farmacéuticos elaborado por Laboratorio Sued (B)	72
Gráfico No. 15: Índice de Competitividad Global en Haití 2012-2019	79

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración No. 1: Composición del mercado farmacéutico dominicano	29
Ilustración No. 2: Cadena de distribución de medicamentos en la República Dominicana..	38
Ilustración No. 3: Actores y estructura del sistema de salud en Haití.....	59
Ilustración No. 4: Organigrama general de Sued & Fargesa	71

ÍNDICE DE SIGLAS

AGD: Administración de Aduanas de Haití

AINE: Antiinflamatorios No Esteroideo

ALIFAR: Asociación Latinoamericana de Industrias Farmacéuticas

ARAPF: Asociación de Representares, Agentes y Productores Farmacéuticos

ATC: Anatómica, Terapéutica y Química

B/C: Relación Beneficio-Costo

CBME: Tabla Básica de Medicamentos Esenciales de República Dominicana

CDAI: Centros Departamentales de Abastecimiento de Insumos de Haití

CIP: Carriage and Insurance Paid

DAF: Delivered At Frontier

DGA: Dirección General de Aduanas de RD

DIGEMAPS: Dirección General de Medicamentos, Alimentación y Productos Sanitarios de la República Dominicana

DNCD: Dirección General de Control de Drogas de la República Dominicana

DPI: Declaración de Importancia Previa

DPM/MT: Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití

EXW: Ex Works

FCA: Free Carrier

FNE: Flujo Neto de Efectivo

GATT: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

IED: Inversión Extranjera Directa

INCOTERM: International Commerce Terms

INFADOMI: Industria Farmacéutica Dominicana

MSP: Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana

MSPP: Ministerio de Salud Pública y Población de Haití

OFATMA: Seguridad de Accidentes de Trabajo, Enfermedades y Maternidad de Haití

OMC: Organización Mundial del Comercio

OMS: Organización Mundial de la Salud

OPS: Organización Panamericana de la Salud

OSC: Organizaciones de la Sociedad Civil en Haití

P: Pregunta

POP: Punto de Compra

PR: Periodo de Recuperación

PROMESE: Programa de Medicamentos Esenciales de la República Dominicana

PROMESS: Programa de Medicamentos Esenciales de Haití

PVI: Programa de Verificación de Importaciones en Haití

R: Respuesta

SGS: Sociedad General de Vigilancia

TIR: Tasa Interna de Retorno

TMAR: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

VA: Valor Actual

VNA: Valor Neto Actual

INTRODUCCIÓN

La industria farmacéutica es un sector de la economía dominicana que ha ganado un gran respeto y crecimiento, apoyado por el aumento exponencial en la región de América Latina al convertirse en uno de los líderes de esta importante actividad.

En la República Dominicana, el sector farmacéutico cuenta con el apoyo del Ministerio de Salud Pública, la Industria Farmacéutica Dominicana, la Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos, que contribuye a su desarrollo y crecimiento a nivel nacional, asegurando la producción de medicamentos con estándares de calidad y precios asequibles según concepto y valor unitario en dinero, además brindando un excelente bienestar productivo a quienes consumen este tipo de productos.

A pesar de la dinámica de crecimiento mostrada por la industria de medicamentos en el país, aún los volúmenes exportados son poco significativos, no obstante, el gran potencial de demanda que existe en la región del Caribe y principalmente en el mercado haitiano, nuestro más cercano socio comercial, al cual, si bien es cierto que hemos ingresado con algunos rubros médicos, no es menos cierto que aún existen grandes oportunidades que no hemos podido aprovechar.

Existen algunas experiencias positivas de empresas dominicanas que han comercializado ciertos productos farmacéuticos en el mercado haitiano, las cuales no han podido imprimir sostenibilidad a sus exportaciones por lo que la presente investigación persigue desvelar tanto los obstáculos como las oportunidades que presenta el mercado haitiano para medicamentos como los antiinflamatorios, que son muy útiles para reducir los síntomas de la inflamación y que tanto requiere el pueblo haitiano en estos momentos.

Partiendo de lo anterior, el estudio "Factibilidad de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios) hacia Haití. Caso: Sued & Fargesa SRL. República Dominicana. Año 2020" persigue indagar sobre los factores que viabilizan y obstaculizan las exportaciones de medicamentos elaborados por la industria farmacéutica dominicana al mercado haitiano y las condiciones existentes en la empresa objeto de estudio, para realizar con éxito esta importante actividad.

Para alcanzar estos propósitos, la investigación se sustentó en técnicas cualitativas y en el análisis de datos estadísticos para el tratamiento de la información relevante.

Para una mejor comprensión del lector, el documento que recoge los resultados del esfuerzo investigativo se ha estructurado de la siguiente manera. En el primer capítulo se muestra el marco general de la investigación esencialmente basado en las fundamentaciones teóricas o referenciales, marco conceptual y aspectos metodológicos del estudio. El segundo capítulo se fija las características del sector farmacéutico de la República Dominicana dentro de los años 2010 hasta 2019, donde se señalan aspectos tales como: la producción mediante ingreso y volumen a nivel mundial y local de la industria farmacéutica; las empresas destacables de la producción local de fármacos; localización de las principales empresas productoras de medicamentos en el país; y los tipos de medicamentos mostrando su clasificación mediante el registro sanitario y marca.

El tercer capítulo presenta la relevancia y comportamiento a nivel nacional e internacional del sector farmacéutico dominicano durante los años 2010 hasta el 2019. A nivel local se muestra la demanda de medicamentos, representado la composición del mercado farmacéutica dominicano; la oferta o disponibilidad de medicamento a nivel; las principales cadenas de distribución o punto de venta de medicamentos y los precios de los principales antiinflamatorios en diversas cadenas de farmacia del país. A nivel internacional presenta el comportamiento de las exportaciones e importaciones de productos farmacéuticos dominicanos.

El cuarto capítulo se centra en la evolución de las exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos al mercado haitiano, tomando en cuenta el proceso de exportar estos productos por parte del Ministerio de Salud Pública de RD, agregando el monto de exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos al mercado haitiano, seguido de la descripción de los precios del programa de medicamento esenciales de Haití, finalizando con una serie de factores que estimulan y limitan las importaciones haitianas de productos farmacéuticas.

También el quinto capítulo se indica el análisis del ambiente interno de la empresa Sued & Fargesa, donde se presentan aspectos institucionales como visión, misión y valores de la empresa; aspectos comerciales: principales productos y precios de los antiinflamatorios, forma de la distribución y promoción de los medicamentos, posicionamiento competitivo del laboratorio; aspectos técnicos y operativos de la empresa, señalando los sistemas tecnológico y operacionales que sirven de apoyo para el buen funcionamiento y productividad de la empresa; añadiendo los recursos

de la empresa, destacando el capital humano, forma de financiamiento del laboratorio y equipos para la producción de medicamentos; este capítulo finaliza con el análisis de las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa, mediante una matriz FODA.

Por último, el capítulo sexto describe la viabilidad técnica y económica de la exportación de productos farmacéuticos de Sued & Fargesa hacia Haití, tomando como base; el método o mecanismo de entrada al mercado haitiano, donde se muestra los índices de competitividad del país destino; los procedimientos de exportación por parte de Sued & Fargesa; la nacionalización a la entrada de productos farmacéuticos al mercado haitiano; los costos y precios de exportación de la muestra tomada de los medicamentos antiinflamatorios; terminando con evaluación económica, donde se emplean diversos indicadores financieros con el fin de demostrar mediante proyecciones matemáticas la factibilidad del proyecto de exportación.

CAPÍTULO I. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Marco de referencia

En un estudio de factibilidad realizado para la exportación de productos farmacéuticos, Cantón Vinces, Provincias los Ríos, Guerrero Barona & Bravo Game (2018) Universidad de Guayaquil establecieron que: Gozar de un excelente estado de salud es un derecho universal que debe poseer todo individuo independientemente del grado de desarrollo del país en el que vive; por lo tanto, los productos farmacéuticos (ya sean producidos localmente o importados) tienen un alto nivel de importancia social, la cual es muy superior a cualquier otro bien que se comercialice dentro de un determinado país. Es por esa razón que las autoridades deben ser estrictas en sus controles sanitarios y de eficiencia de cada uno de los fármacos que comercializan las empresas tanto nacionales como internacionales, la principal entidad que se encarga de velar por las buenas prácticas químico - farmacéuticas es la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Hoy en día, las grandes compañías farmacéuticas constituyen un sector importante dentro del contexto internacional, no solo en el aspecto económico, sino también en lo social; pues los avances tecnológicos y los descubrimientos de nuevos medicamentos o tratamientos permiten combatir las enfermedades que atentan con la salud del ser humano; mejorando de esta manera su calidad de vida. Bajo esta premisa, en el Ecuador, a partir del año 2010 se crea la Empresa Nacional de Fármacos (Enfarma EP), la cual tiene como función principal la investigación, producción, distribución y comercialización de fármacos de excelente calidad para los ecuatorianos. Sin embargo, el 80% de los medicamentos que se comercializan en el mercado ecuatoriano son extranjeros; es decir, importados.

Soriano & Martínez (2017) Situación actual de las acciones de fármaco vigilancia del sector farmacéutico de la Republica Dominicana. Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña, plantearon que los medicamentos modernos han cambiado la forma de tratar las enfermedades o las diversas alteraciones del estado de salud; sin embargo, pese a todas las ventajas que estos ofrecen, cada vez hay más pruebas de que las reacciones adversas a los medicamentos son una causa frecuente, aunque a menudo prevenible, de enfermedad, discapacidad o incluso la muerte. Se estima que en algunos países las reacciones adversas a los medicamentos representan entre la cuarta y la sexta causa de mortalidad.

La aprobación de un medicamento para su comercialización implica que su eficacia ha sido demostrada y que los efectos indeseados detectados en los estudios previos a la comercialización fueron aceptables, aunque esto no significa que la relación beneficio-riesgo sea definitiva. Una vez comercializado, el medicamento deja atrás el seguro y resguardado medio científico de los estudios clínicos para pasar a ser un producto de consumo público legal. Lo más frecuente es que hasta el momento de la comercialización sólo se hayan comprobado la eficacia y la seguridad del medicamento en el corto plazo y en un reducido número de personas cuidadosamente seleccionadas.

La información obtenida en los estudios clínicos de las distintas fases hasta su aprobación por la autoridad sanitaria no es suficiente para predecir lo que pasará en la práctica clínica habitual en cuanto a la aparición de reacciones adversas poco frecuentes o de lento desarrollo, que son más factibles de detectar en las etapas posteriores a la comercialización.

Por otro lado, Bello Reyes (2017) en un Plan de negocios para la comercialización de un producto farmacéutico. Universidad de Chile propone una metodología para conocer la situación de los mercados de medicamentos veterinarios la cual consta de ocho etapas que son: conocer la oferta, la demanda, segmento objetivo, diseñar e implementar un plan de marketing para la comercialización del producto, Definir sus procesos de operaciones, los miembros del equipo claves, definir sus costos, precio de venta del producto y sus riesgos financiero, todo esto para asegurar el éxito en la entrada de este producto al mercado.

Como es un producto nuevo, el plan de negocios que se pretende desarrollar tiene la finalidad de evaluar el negocio y definir los lineamientos generales para ponerlo en marcha, detallando el producto a ofrecer, las oportunidades del mercado, definiendo los recursos disponibles que permitan la competitividad y diferencia entre competidores y aliados con el fin de disminuir la incertidumbre y los riesgos.

Episcopo Villalobo & Guidottis (2015) Plan de negocio para una empresa especializada en la distribución de productos farmacéuticos. Universidad Peruana de ciencias aplicadas, concluyen que el mercado farmacéutico del Perú está en una época altamente competitiva donde el consumidor final y las regulaciones son cada vez más exigentes, el crecimiento del mercado y el ingreso de nuevos competidores

colocan a las empresas farmacéuticas en escenarios donde ha de hacerse frente a estas exigencias mediante la implementación de nuevas estrategias en la gestión de la cadena de suministro. En este contexto las empresas farmacéuticas y entidades del estado responsables por el suministro de productos farmacéuticos, requieren mantener las condiciones de calidad, seguridad y eficacia de estos.

Entre ellos un eslabón importante de la cadena es la Distribución y Transporte sobre los cuales es requerido aplicar las directrices contempladas en la Guía de Buenas Prácticas de Distribución que aseguren que los productos se mantienen intactos desde los almacenes de origen hasta los almacenes de destino en el mercado peruano que se encuentran agrupados en el canal tradicional, conformado por distribuidores, mayoristas, minoristas, bodegas y el consumidor final y el canal farmacias propiamente.

Por otra parte, la tecnología móvil presenta la gran oportunidad de disponer de una arquitectura que permita hacer tracking “on line” en la nube a los productos que se están distribuyendo, estableciendo con ello relaciones de fidelidad y satisfacción con el cliente final. La propuesta del presente trabajo plantea una solución que a diferencia del enfoque tradicional donde la distribución de productos farmacéuticos se realiza de manera rápida sin el cuidado que garantice calidad del producto, esta solución garantiza el cumplimiento con las Buenas Prácticas de Distribución, distribuyendo los productos en excelentes condiciones y al mismo tiempo utiliza la tecnología de vanguardia para asegurar un tracking “on line” de los productos que se trasladan, permitiendo al cliente y a la empresa tener información “on line” de los productos que se trasladan y el envío de la documentación requerida por DIGEMID en la distribución.

La empresa iniciaría operaciones en Lima metropolitana, identificando como potenciales clientes a Operadores logísticos de las principales Empresas Farmacéuticas, propios o subcontratados y a Entidades del Ministerio de Salud encargadas del suministro de medicamentos. Así mismo se mantiene abierta la posibilidad de tener una cobertura a nivel nacional.

1.2. Marco conceptual

En esta parte se presentan los conceptos más relevantes de la investigación.

Exportaciones: Conjunto de estrategias orientadas al intercambio de bienes y servicios. (Daniels R. S., 2010)

Exportación Temporal: Esta clase de exportación ocurre cuando las mercancías se envían a un mercado internacional específico, pero deben permanecer brevemente en condiciones aduaneras antes de ser enviadas al mercado donde se nacionalizan. Un ejemplo de esto es cuando se envía maquinaria pesada al extranjero para su mantenimiento porque no hay recursos humanos en el país de origen para asumir estas tareas. (Zambrano, 2020)

Exportación Definitiva: Se trata de una exportación donde los bienes enviados al mercado internacional serán utilizados en ese mercado, por lo que la nación de origen de los bienes nunca devolverá las mercancías a menos que estén dañados o no cumplan con los términos del contrato de venta y normativa aduanera. (Sánchez, 2020)

Exportación Directa: Esta clase de exportación se realiza directamente por la empresa constructora o productora, sin intermediarios, es decir, todas las negociaciones de fletes internacionales son manejadas por la empresa exportadora. (Reyes K. , 2020)

Exportación Indirecta: Es la exportación en la que siempre hay un intermediario negociador entre la constructora de la exportación y el país al que se exporta la mercancía. (Decoración, 2017)

Producción: Proceso de fabricar, elaborar u obtener productos o servicios. (Jimenez, 2015)

Demanda: El deseo que se tiene de un determinado producto que está respaldado por una capacidad de pago. (Kotler, 2002)

Comercio internacional: Conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. (Huesca, 2012)

Productos: Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado meta para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue. (Thompson, 2005)

Arancel: Es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. (Bancomext, 2015)

Globalización: Se refiere al conjunto, cada vez más amplio, de relaciones interdependientes entre gente de diferentes partes de un planeta que, por casualidad, está dividido en naciones. En ocasiones, el término se refiere a la integración de las economías del mundo por medio de la reducción de barreras al movimiento del comercio, capital, tecnología y personas. (Daniels R. S., 2010)

Fármacos: Mediante la ley de los EE. UU se define como aquella sustancia (que no sea un alimento o un dispositivo) utilizada para diagnosticar, tratar, curar o prevenir enfermedades, o para tratar afecciones que afectan su estructura o función del cuerpo humano. (Introducción a los fármacos. , 2019)

Antiinflamatorios: Estos son fármacos diseñados para reducir los efectos de la inflamación. La mayoría de las recetas son aquellas clasificadas como AINEs que tienen efectos analgésicos además de reducir la inflamación. (American College of Rheumatology, 2020)

Analgésicos: Este grupo de fármacos incluye todos los medicamentos diseñados para aliviar el dolor físico, ya sea dolor de cabeza, dolor en las articulaciones o de otro tipo. Su lista se puede clasificar en dos grandes familias: opiáceos y no opiáceos. (Zahonero M. , 2020)

Antiácidas y Antiulcerosos: Dos grupos de fármacos diferentes, pero con una función similar: Reducción de las secreciones gástricas. Cuando la acidez disminuye, se evitan los forúnculos. Un ejemplo bien conocido es el omeprazol. (Psicología y Mente, 2020)

Antialérgicos: Los medicamentos utilizados para tratar los efectos secundarios de las reacciones alérgicas o de hipersensibilidad se clasifican en esta categoría. (American College of Rheumatology, 2019)

Antidiarreicos y Laxantes: Clase de medicamentos para aliviar y eliminar los efectos de la diarrea. Los fármacos que se utilizan con más frecuencia en la actualidad son los que suprimen la motilidad intestinal y ayudan a ralentizar el proceso hasta lograr una mayor consistencia y densidad. (Zahonero M. , 2020)

Antiinfecciosos: Medicamento recetado para tratar infecciones. Dependiendo del patógeno, estos medicamentos se dividen en antibióticos o contra bacterias, antimicóticos o contra hongos, antivirales o contra virus y antiparasitarios o contra parásitos. (Psicología y Mente, 2020)

Antipiréticos: Tipo de fármaco capaz de bajar la temperatura corporal. Los más conocidos son la aspirina, el ibuprofeno y el paracetamol, que también tienen otras funciones. (American College of Rheumatology, 2019)

Antitusivos y Mucolíticos: Medicamentos recetados para tratar de reducir la tos improductiva, es decir, para no secretar mucosidad. La dosis debe tomarse con mucho cuidado, ya que algunos de ellos, como la codeína, son adictivos. (Zahonero, 2017)

Factibilidad: Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (VARELA, 2001)

Logística: Proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo. (Lamb Charles, 2002)

Contratos de Compraventa Internacional: Es un acto en el que una de las partes (el vendedor) está obligado a dar o entregar un bien a la otra parte (el comprador) a un precio determinado en efectivo o en la moneda que representa. La característica principal de un acuerdo de categoría internacional es que las dos partes deben provenir de naciones diferentes. (Iberley, 2017)

1.3. Aspectos metodológicos

1.3.1 Planteamiento del Problema

El sector farmacéutico dominicana se ha convertido en uno de los segmentos con mayor impacto en la salud de los ciudadanos. Actualmente, el mercado farmacéutico

dominicano registra cerca de 500 laboratorios, con unas 30,000 unidades vendidas en el mercado. Es de suma importancia resaltar que este sector impulsa al crecimiento de la economía dominicana, ya que aporta más de 10,000 empleos directos.

El mercado dominicano de medicamentos se caracteriza por su diversidad de productos y de precios, debido a la alta competencia en la que se desenvuelven las empresas de este negocio. Los medicamentos suben y bajan de precio conforme a las variaciones mercantiles y a la tasa de cambio, por lo que se trata de un sector sometido a un alto nivel de regulación y supervisión de las autoridades. En cuanto a la producción local de fármacos, en los últimos cuatro años se ha experimentado un crecimiento de un 32,2% pasando las ventas nacionales de productos farmacéuticos de 542 millones de dólares en 2014 a 717 millones de dólares en 2018. Según el último informe del Consejo Nacional de Zonas Francas de exportación, la República Dominicana cuenta con un total de 33 fabricantes de productos farmacéuticos operando en sus zonas francas. El 4,9 % de la actividad productiva de las zonas francas corresponde a productos médicos y farmacéuticos. ICEX (2019)

Laboratorios Sued & Fargesa actualmente ocupan el primer lugar en volumen de ventas, según las últimas mediciones de los reportes del regulador del sector farmacéutico dominicano (Dirección General de Drogas y Farmacias). Ya que es un laboratorio farmacéutico dedicado a preservar y elevar la calidad de vida de los seres humanos como el resultado de poner a disposición en los profesionales de la salud servicios y medicamentos elaborados con los más altos estándares de calidad.

Sin embargo, en la actualidad, la farmacéutica Sued & Fargesa no se ha convertido en un exportador neto de sus productos en general, de la misma forma es compleja conseguir y evaluar las diversas ofertas a exportar si no se conocen las cualidades de la demanda por bienes exportables.

Por consiguiente, para el sector farmacéutica, así como Sued & Fargesa es una labor ardua disertar en los productos que cumplan los requisitos específicos para ser posible su entrada a los diversos mercados, de tal manera proyectar Haití como mercado potencial es una tarea profunda como favorable, por el sector que se trata.

1.3.2 Formulación y sistematización del problema

¿Es factible la exportación de productos farmacéuticos elaborados por Sued & Fargesa (antiinflamatorios) hacia la República de Haití en el año 2020?

Las preguntas que sistematizan el problema son:

- ¿Qué características presenta el sector farmacéutico de la República Dominicana?
- ¿Cómo es el comportamiento del mercado local e internacional de medicamentos producidos en la República Dominicana?
- ¿Cuál es la logística y los procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos desde el país?
- ¿Cómo es el comportamiento de las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano?
- ¿Cómo es el mercado de productos farmacéuticos en Haití?
- ¿Cuáles son los aspectos institucionales y comerciales de la empresa Sued & Fargesa (Análisis FODA)?
- ¿Cuál es la viabilidad técnica y económica para la exportación de productos farmacéuticos de Sued & Fargesa al mercado haitiano?

1.3.3 Objetivos

A) Objetivo general

Analizar la factibilidad de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios) hacia la República de Haití. Caso Sued & Fargesa, República Dominicana, año 2020.

B) Objetivos específicos

- Caracterizar el sector farmacéutico de la República Dominicana.
- Examinar el comportamiento del mercado local e internacional de medicamentos producidos en la República Dominicana.
- Describir la logística y los procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos desde el país.
- Analizar el comportamiento de las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano.
- Indagar sobre el mercado de productos farmacéuticos en Haití.

- Identificar los aspectos institucionales y comerciales de la empresa Sued & Fargesa: Análisis FODA.
- Determinar la viabilidad técnica y económica para la exportación de productos farmacéuticos de Sued y Fargesa al mercado haitiano.

1.3.4 Técnicas de investigación

A. Revisión documental

Mediante esta técnica se revisaron varios documentos cuyas fuentes son recogidas en la sección de bibliografía del estudio, las cuales permitieron profundizar en el conocimiento de la temática y orientar los instrumentos de recolección de los datos.

B. Entrevista

Se realizaron dos entrevistas con personal técnico y administrativo de la empresa objeto de la presente investigación. Específicamente se consultó al Gerente de Logística y al Gerente Administrativo de Laboratorios Sued, quienes aportaron información relevante que permitió al equipo de trabajo un abordaje efectivo del tema.

El uso de otras técnicas de recolección de datos se vio limitado debido a que los trabajos de campo coincidieron con las restricciones de circulación y el cierre de empresas provocados por la pandemia Covid-19. Sin embargo, esta dificultad no impidió el logro de los objetivos propuestos.

**CAPÍTULO II. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR
FARMACÉUTICO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA: 2010-
2019**

2.1. Análisis de la producción

La producción de bienes farmacéuticos a nivel mundial ha generado un crecimiento exponencial, siendo así que según la base de datos Statista (2019), explica la evolución del volumen de ingresos que ha sido de total crecimiento, en el año 2010 el ingreso fue de 888,2 millones de dólares, al año siguiente el ingreso aumento con 963,2 millones de dólares, para el año 2012 el ingreso fue de 993,8 millones de dólares, en el año posterior a este se obtuvo ingreso de 1063,6 millones de dólares, en el año 2015 el ingreso fue de 1073,1 millones de dólares, posteriormente el ingreso siguió aumentando a 1115,7 millones dólares, para el año 2017 el ingreso fue de 1135,1 millones de dólares, el año 2018 se obtuvo ingreso de 1204,8 millones de dólares, finalmente para el 2019 el ingreso alcanzó cifra de 1250,4 millones de dólares, lo mismo se muestra en el siguiente gráfico durante el periodo 2010 hasta 2019, donde los ingresos se mantuvieron en un incremento progresivo hasta llegar al billar en las ventas en los últimos seis años de estudio:

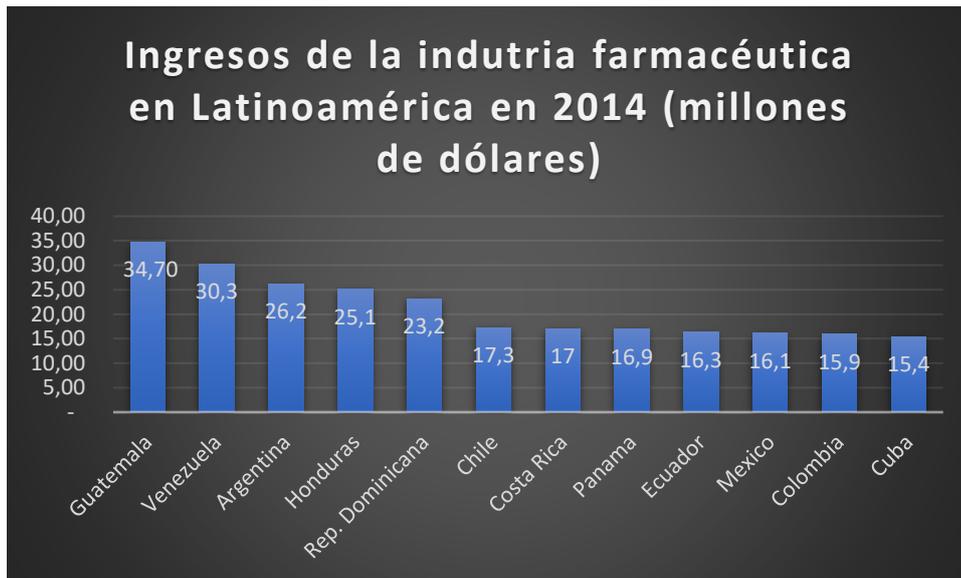
Gráfico No.1: Evolución del volumen de ingresos de la industria farmacéutica a nivel mundial



Fuente: Base de datos Statista 2020

En el mismo tenor, el estudio realizado por la propia base de datos mundial Statista (2014), describe el ingreso percibido en la industria farmacéutica en América Latina, en la cual la República Dominicana se encuentra dentro de las primeras posiciones respecto al ingreso obtenido, así como lo muestra el gráfico:

Gráfico No. 2: Ingresos de la industria farmacéutica en Latinoamérica en 2014



Fuente: Base de datos Statista 2020

Por otra parte Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2018) sostiene que el mercado farmacéutico dominicano se caracteriza por una gran penetración de industrias internacionales que, en general, no poseen fabricación en el país y, algunas se encuentran representadas por filiales y, por laboratorios nacionales que importan los principios activos o los medicamentos sin fraccionar. Además, existen distribuidores que importan y/o comercializan bienes finales.

La producción nacional se encuentra en manos de 70 laboratorios de medicamentos cuya capacidad de fabricación consiste en la producción de formulaciones a partir de materias primas farmacéuticas y el reacondicionamiento de formas farmacéuticas definitivas; y existen cinco multinacionales que producen medicamentos localmente. (Competencia, 2018)

El mercado farmacéutico se ha convertido en uno de los sectores más importantes para la economía dominicana experimentando una fuerte recuperación equivalente a un 11,1% de crecimiento en el 2010 hasta un 18,1% en el 2016 obtenido un incremento de un 7% lo que se espera que para los próximos años se guarde la continuidad del crecimiento de al menos de un 20%.

El presidente de la asociación de Industrias Farmacéuticas Dominicanas (INFADOMI), Fernando Espinal, afirma que "el sector farmacéutico es uno de los más competitivos del país, registrando cerca de 560 proveedores de medicamentos, de los cuales 70

son laboratorios que producen fármacos en el país, con más de 30 millones de unidades suplidas en el mercado privado anualmente” (Infadomi, 2018). Las grandes cadenas farmacéuticas mueven al año en República Dominicana unos 700 millones de dólares, lo que convierte el negocio de la medicina en uno de los más pujantes de la economía del país. En los últimos 15 años se ha producido un incremento de alrededor de un 200%, gracias al programa de la Seguridad Social que llega cada día a más personas. (Salud, 2020)

Conforme a lo expuesto por el Instituto de Comercio Exterior (2019), en cuanto a la producción local de fármacos, en los últimos cuatro años se ha experimentado un crecimiento de un 32,2% pasando las ventas nacionales de productos farmacéuticos de 542 millones de dólares en 2014 a 717 millones de dólares en 2018. Según el último informe del Consejo Nacional de Zonas Francas de exportación, la República Dominicana cuenta con un total de 33 fabricantes de productos farmacéuticos operando en sus zonas francas. El 4,9% de la actividad productiva de las zonas francas corresponde a productos médicos y farmacéuticos.

En la actualidad, la industria ofrece alrededor de 12,000 empleos directos para profesionales altamente calificados: químicos, farmacéuticos, ingenieros industriales, personal de visita médica y personal administrativo. (dinero, 2017)

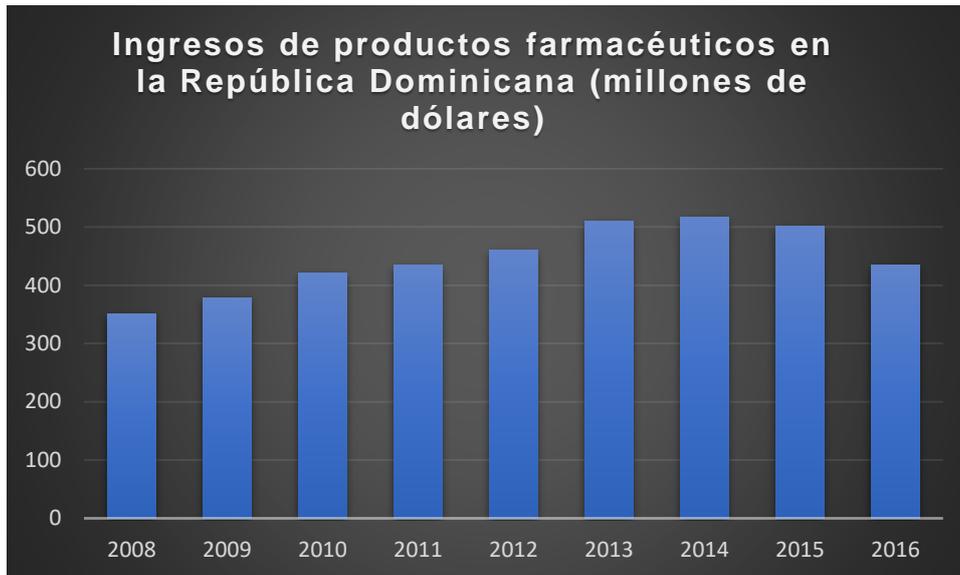
Tabla No. 1: Mercado Farmacéutico en América Latina. Valores a precios de salida de laboratorio en millones de USD

País	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Brasil	12,449	13,116	17,543	21,915	21,608	22,859	23,906	19,484	20,993
México	8,551	7,071	7,761	8,304	8,362	8,913	7,446	6,731	5,957
Venezuela	4,365	5,727	6,23	5,102	7,074	6,256	9,129	12,69	22,326
Argentina	3,242	3,332	4,018	4,931	5,571	5,76	5,264	5,852	5,377
Colombia	1,609	1,506	1,805	1,995	2,124	1,94	1,999	1,652	1,706
América Central	1,072	1,064	1,181	1,318	1,434	1,531	1,602	1,758	1,404
Chile	1,059	1,041	1,207	1,398	1,502	1,584	1,56	1,54	1,612
Ecuador	679	742	825	923	977	1,044	1,126	1,172	1,166
Perú	647	618	722	811	925	977	918	907	908
República Dominicana	351	379	421	434	460	510	517	501	435
Uruguay	259	284	332	372	360	385	365	341	349
Paraguay	195	175	199	248	256	295	306	284	267
Bolivia	149	186	192	249	239	275	278	307	347
Total	34,627	35,241	42,436	48	50,892	52,329	54,416	53,219	62,847

Fuente: ALIFAR (2017)

Como se observa en el cuadro realizado más arriba, muestra el valor total de los productos que salieron de los laboratorios nacionales que pasó de US\$517 millones en 2014 a US\$501 millones en 2015 y el año pasado disminuyó hasta llegar a los US\$435 millones, de la misma forma a continuación se presente un gráfico que muestra las cifras obtenida desde el año 2008 hasta 2016:

Gráfico No. 3: Ingresos de productos farmacéuticos en la República Dominicana



Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base en la Asociación Latinoamericana de Industria Farmacéutica (2017)

2.2. Principales empresas productoras

La industria farmacéutica dominicana es uno de los sectores de mayor crecimiento en los últimos tiempos, pues es lo que está más intrínseco con la salud. Es importante resaltar que es uno de los más competitivos del país, registrando cerca de 560 proveedores de medicamentos, de los cuales 70 son laboratorios que producen fármacos (2016).

Ahora bien, a continuación, se muestra de las empresas productoras más importante que tiene el sector farmacéutico en la República Dominicana:

Sued & Fargesa, S.R.L: Desde sus inicios, en 1970, han servido al mercado nacional con la dedicación y entrega necesarias que han hecho posible alcanzar los anhelos de sus forjadores, los hermanos Jaime y Luis Sued Pichardo: Conforman un grupo empresarial dedicado a comercializar, distribuir y representar marcas de productos farmacoterapéuticos, biotecnológicos, sanitarios y cosméticos. Mediante la representación, distribución y/o co-distribución de productos de importantes firmas internacionales como Iacer, Bial, Ferring, Biomerieux, Gador, PISA, Merck-Serono, Ranbaxy, Glenmark, Church & Dwight, entre otras; así como la distribución de productos a gigantes farmacéuticos mundiales como Pfizer, Johnson & Johnson y

GlaxoSmithKline, dicha corporación es hoy por hoy piedra angular del espectro farmacéutico dominicano. Comprometiéndose con la encomiable tarea de lograr el progreso colectivo por medio del trabajo mancomunado y alto espíritu de servicio que ellos fomentan día a día para ofrecer a la comunidad productos y servicios que contribuyan a mejorar la calidad de vida del público consumidor. (Fargesa, 2016).

Abbott República Dominicana: Es una compañía global que se dedica al cuidado de la Salud. Dentro de sus productos abarcan distintos cuidados continuos, desde productos nutricionales y diagnósticos de laboratorios hasta dispositivos médicos y terapias farmacéuticas. La completa línea de productos rodea la propia vida, aborda importantes necesidades de la salud, desde la infancia hasta los años dorados. (Cruz, 2009).

Ethical Corp: es una empresa fundada por el señor Luis Andrés Lebrón Tejera el 15 de febrero de 1972, dedicada a la producción y venta de medicamentos para el consumo humano. En sus inicios, el área de producción era exclusiva para líquidos, destacándose el jabón B-33 y el Adek Solución dentro de los primeros productos fabricados. Ethical comienza a desarrollar sus propias fórmulas, introduciendo al mercado exitosos productos de marca como Dermofull, Fisiolax, Hipermax, Nitrenol y Urofull. Ya en el año 1999, Ethical abre las puertas de su nueva Planta Farmacéutica, que constituye un modelo para la Región, tanto por su infraestructura como por sus nuevos y modernos equipos y maquinaria, lo que le garantiza mayor consolidación de su permanencia como líder indiscutible en el ranking del mercado farmacéutico nacional, incluyendo los laboratorios internacionales. (Ethical, 2019).

Bayer República Dominicana: Bayer está presente en la República Dominicana en forma continua desde la década de los años 1950, con la representación de negocios que Farbenfabriken Bayer AG otorgó a La Química, C. por A. para la distribución local de sus productos químicos, fitosanitarios y farmacéuticos. El 25 de marzo 1980 Bayer AG adquiere el capital accionario de las empresas locales La Química (1950) y La Química Industrial (1965), iniciando oficialmente sus operaciones. A partir de 1993 Bayer Dominicana se integra al grupo regional de Bayer en Centroamérica. (Bayer, 2016)

Laboratorios LAM: es una empresa farmacéutica comprometida con el cuidado de la salud, para ello contamos con un moderno portafolio de productos farmacéuticos en constante actualización y renovación, lo que define nuestro compromiso con la salud y el bienestar de las personas, y nos ha convertido en el referente del mercado farmacéutico de la República Dominicana. Es una industria farmacéutica radicada y establecida en la República Dominicana desde el año 1983, que surge como necesidad de fomentar la producción nacional de medicamentos. Durante los primeros años la organización cumple su primera fase, con la producción de fármacos líquidos. En el año 1986 se inicia en la fabricación de fármacos sólidos y semisólidos. (LAM, 2019).

Laboratorio Magnachem Int., SRL: Magnachem internacional inició sus operaciones en 1976, importando sus productos farmacéuticos terminados desde Alemania. Esta empresa fue fundada por el señor Cristóbal Federico Gómez G, empresario, visionario e innovador con vasta experiencia en el área farmacéutica. El señor Gómez inició sus estudios en la carrera de Medicina demostrando así su gran vocación por el área de la salud, pero su habilidad por los negocios lo inclinaron a desarrollar un proyecto que estuviera vinculado con esta altruista disciplina. De ahí surge lo que hoy se conoce como Laboratorio Magnachem International, uno de los principales laboratorios farmacéuticos dominicanos. (Magnachem, 2015).

Laboratorios Feltrex inicia sus labores en el año 1975, por iniciativa del Sr. César Jiménez Hernández, quien buscando contribuir con la salud de las personas más desposeídas y unida a su experiencia como Visitador a Médico de laboratorios extranjeros, se lanza en este ambicioso proyecto.

Este apostolado con la calidad, nos ha colocado hoy día en una posición privilegiada dentro de nuestra clasificación; agrupados en división de productos de Marca, Genéricos y OTC (Over the Counter, por sus siglas en inglés) contando actualmente con una oferta de medicamentos para diferentes aplicaciones médicas, asegurándonos que cada lote fabricado esté acorde a las normas GMP (Good Manufacturing Practices, por sus siglas en inglés) y con el aval del Instituto de Innovación en Biotecnología e Industria (IIBI). En cada producto elaborado por

nosotros el médico ofrece a sus pacientes soluciones a sus quebrantos de salud y a un precio asequible a la mayoría. (Feltrex, 2018).

Suiphar dominicana, S.A: es una corporación farmacéutica internacional fundada en 1990 que presta servicios en manufactura, logística, distribución y gestión de pacientes. Han tenido un gran impacto en el mercado farmacéutico latinoamericano al introducir productos de las principales compañías europeas, indias, latinoamericanas y estadounidenses. Importan, promueven y distribuyen productos farmacéuticos en Bolivia, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Panamá y Estados Unidos. Su fuerza de ventas se compone de más de 150 representantes de diversas especialidades médicas. Participan en eventos científicos, comerciales y médicos. Contratan, capacitan, dan apoyo científico y supervisan a los mejores profesionales de promoción y ventas. Su objetivo es continuar expandiéndose, manteniendo el alto nivel de calidad que los caracteriza. (Suiphar, 2017)

Ahora bien, después de conocer algunas historias de los laboratorios más importante de República Dominicana, es necesario conocer las ventas y los precios promedios que contienen estos laboratorios, la siguiente tabla muestra explícitamente datos estadísticos suministrados por la IMS Health:

Tabla No. 2: Principales 30 corporaciones farmacéuticas en República Dominicana. 2014

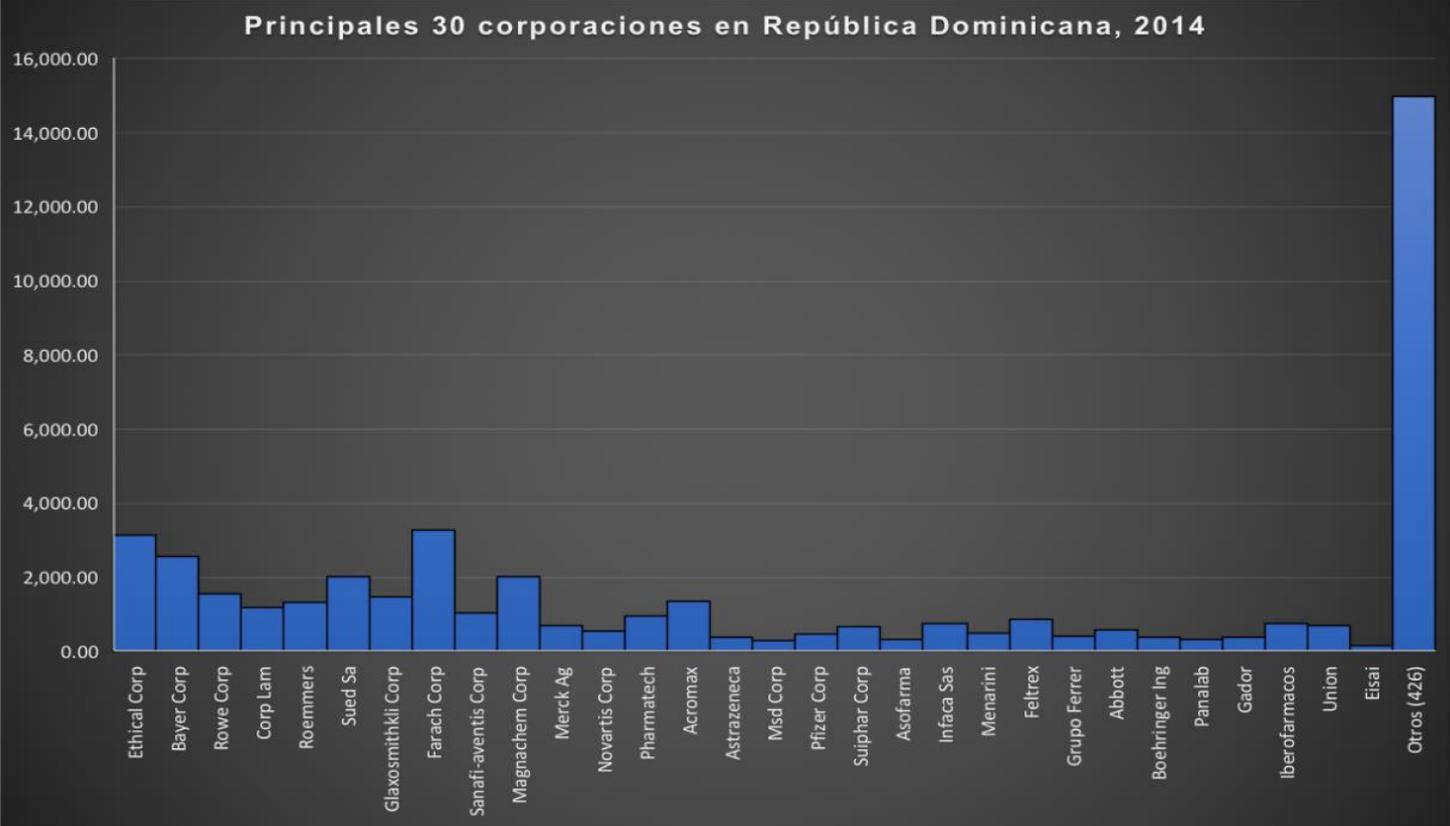
Corporación	Unidades	%	Valor (USD)	%	Precio Promedio
Ethical Corp	3.149.506	6,8%	44.946.046	8,5%	14,27
Bayer Corp	2.568.645	5,6%	22.877.776	4,3%	8,91
Rowe Corp	1.545.043	3,3%	20.909758	4,0%	13,53
Corp Lam	1.182.813	2,6%	19.839.854	3,8%	16,77
Roemmers	1.322.769	2,9%	19.227.982	3,6%	14,54
Sued & Fargesa	2.030.391	4,4%	18.887.622	3,6%	9,30

Glaxosmithkli Corp	1.464.553	3,2%	18.829.153	3,6%	12,86
Farach Corp	3.287.070	7,1%	18.775.924	3,6%	5,71
Sanafi-aventis Corp	1.053.128	2,3%	18.094.584	3,4%	17,18
Magnachem Corp	2.020.305	4,4%	17.778.750	3,4%	8,80
Merck Ag	696.991	1,5%	14.288.545	2,7%	20,50
Novartis Corp	552.794	1,2%	14.253.622	2,7%	25,78
Pharmatech	967.979	2,1%	13.561.15	2,6%	14,01
Acromax	1.350.325	2,9%	12.857.634	2,4%	9,52
Astrazeneca	390.887	0,80%	11.437.513	2,2%	29,26
Msd Corp	294.689	0,60%	11.424.722	2,2%	38,77
Pfizer Corp	455.759	1,0%	11.097.142	2,1%	24,35
Suiphar Corp	678.029	1,5%	10.322.364	2,0%	15,22
Asofarma	339.673	0,70%	9.554.290	1,8%	28,10
Infaca Sas	752.214	1,6%	8.955.074	1,7%	11,90
Menarini	487.539	1,1%	7.492.489	1,4%	15,37
Feltrex	869.669	1,9%	6.626.126	1,3%	7,62
Grupo Ferrer	404.425	0,90%	6.057.473	1,1%	14,98
Abbott	594.236	1,3%	5.919.043	1,1%	9,96
Boehringer Ing	396.407	0,90%	5.892.693	1,1%	14,87
Panalab	326.115	0,70%	5.452.497	1,0%	16,72
Gador	369.162	0,80%	5.320.291	1,0%	14,41
Iberofarmacos	759.787	1,6%	5.215.164	1,0%	6,86
Union	687.648	1,5%	4.447.926	0,80%	6,47
Eisai	143.437	0,30%	4.396.347	0,80%	30,65
Otros (426)	14.980.546	32,5%	133.926.37	25,3%	8,94
			9		
Total	46,122.53	100,0%	528.655.93	100,0%	11,30
			6		

Fuente: Procompetencia RD sobre la base de IMS Health (2016)

Ahora bien, se puede apreciar las principales corporaciones en República Dominicana en el sector farmacéutico, en el cual en este gráfico las presenta en unidades producidas por cada empresa, así también como el ingreso que generan anualmente en millones de dólares:

Gráfico No. 4: Unidades vendidas de las principales 30 corporaciones farmacéuticas en República Dominicana. 2014



Fuente: Tabla No. 2

2.3. Localización de la producción

La ubicación o localización de la producción de fármacos en la República Dominicana está relativamente vinculado al lugar donde se encuentran las principales empresas del país al igual como se describió en el acápite anterior. La Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos de la República Dominicana (2019) en su portal tecnológico, presentan sus miembros siendo estos de las principales empresas en el sector y producción de fármacos en el país, tanto entidades nacionales como internacionales. A continuación, se mostrará los asociados con su nombre y localidad:

Tabla No. 3: Miembros a la Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos de la República Dominicana

Agentes, Representantes y Productores Farmacéuticos.	Localidad
1) Abbott Laboratories Int., LLC.	Santo Domingo
2) Alcon dominicana, S.R. L	Distrito Nacional
3) Alfau & Sánchez, S.A.S.	Distrito Nacional
4) Bayer, S.A.	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
5) Calox Dominicana, S. A.	Distrito Nacional
6) Daniel Espinal, S.A.S.	Distrito Nacional
7) Distribuidora Nacional Farmacéutica, S.A. (DINAFA)	Santo Domingo
8) Disfarmaco, S.R. L	Santo Domingo
9) Disfarcamp, S.R. L	Distrito Nacional
10) Dres. Mallén Guerra, S. A.	Distrito Nacional
11) Dr. Aristy Rodríguez, S.R.L.	Santo Domingo
12) Dr. Manelic Gassó Pereyra, S.R. L	Santo Domingo
13) DRONENA, S. A	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
14) FARMACONAL	Santo Domingo
15) FARMA PLUS, S.R. L	Distrito Nacional
16) F. Reyes & Co., S.R.L	Santo Domingo
17) Font Gamundi, S. A	Santo Domingo
18) Frank Rodríguez Jimenes, S.A.S	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
19) Genéricos del Caribe, S.R. L	Santo Domingo
20) GSK República Dominicana	Santo Domingo
21) Global Skin Dominicana, S.R. L.	Santo Domingo
22) González & Vicente Laboratorio, S.R.L.	Santo Domingo
23) Grupo Sanofi-Aventis	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
24) Hospifar, S.R.L.	Santo Domingo
25) J.D. Guerrero, S.R.L.	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
26) J. Gassó Gassó, S.A.	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
27) Johnson & Johnson Dom., S.A.S.	Santo Domingo

28)Kettlé, Sánchez & Co., S.A.	Santo Domingo
29)Laboratorios Antillanos Edmar, S.A.	Santo Domingo
30)Laboratorios Bagó de la RD, S.A.S	Santo Domingo
31)Laboratorio Brithania, S.R.L.	Santo Domingo
32)Laboratorios Mallén, S.A.	Santo Domingo
33)Laboratorio Magnachem Int., S.R.L.	San Cristóbal (Zona Industrial de Haina)
34)Laboratorios Orbis, S.A.	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
35)Laboratorio Químico Dominicano, S.A.	Santo Domingo
36)Laboratorios Roldán, S.A.	Santo Domingo
37)Laboratorios San Luis, S.A.	Santo Domingo
38)Luis E. Betances R. & C., S.A.S.	Santo Domingo
39)Macario Farma, S.R.L.	Santo Domingo
40)Macrotech Farmacéutica, S.R.L.	Santo Domingo
41)Máximo Gómez P., S.A.	Santo Domingo
42)Nestlé Dominicana, S.A.	Distrito Nacional
43)Novartis Caribe, S.A.	Distrito Nacional
44)Oscar A. Renta Negrón, S.A.	Santo Domingo
45)Penrand Corporation, S.R.L.	Santo Domingo
46)Pfizer Dominicana, S.A.	Distrito Nacional
47)Pharmaceutical Tech, S.A.	Santo Domingo
48)Productos Roche dominicana, S.A.	Santo Domingo
49)Profarma Internacional, S.R.L.	Santo Domingo
50)Saad Medical, S.R.L.	Santo Domingo
51)ENDO SERV, S.R.L.	Santo Domingo
52)Sued & Fargesa, S.R.L.	Santo Domingo
53)Suiphar Dominicana, S.A.	Santo Domingo
54)Victoria Yeb, S.A.	Santo Domingo (Zona Industrial de Herrera)
55)3M Dominicana, S.A.	Santo Domingo

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de la ARAPF (2020)

Así como se describió en la tabla sobre las empresas miembros a la Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos de la República Dominicana (2019), existe 55 empresas farmacéuticas de las cuales, 36 están distribuidas en la provincia del Gran Santo Domingo, incluyendo el sector industrial de Herrera en el

cual se ubican unas 8 empresas de este ramo. En el Distrito Nacional se encuentran 10 empresas y en 1 empresa en la zona industrial de Haina, provincia San Cristóbal. Esto quiere decir 99% de los miembros se encuentran ubicados entre la provincia de Santo Domingo y el Distrito Nacional, donde de igual forma se fabrican y producen sus bienes ofertantes, el 1% restante pertenece al Laboratorio Magnachem Int., S.R.L. localizada en San Cristóbal estratégicamente en la Zona Industrial de Haina.

2.4. Tipos de productos

Los bienes farmacéuticos enfrentan distintos grados de competencia a lo largo de su ciclo, es por esto por lo que las empresas farmacéuticas transforman sus estrategias de mercadeo en relación, esto conlleva a la diversidad y clasificación de productos farmacéuticos. El estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana por Procompetencia (2016) clasifica los productos farmacéuticos de la siguiente forma:

- **Medicamentos originales:** Dentro de estos medicamentos se concentra primero en medicamentos originales, con patente vigente y marca comercial, estos son medicamentos que son protegidos mediante las leyes de patentes y se comercializan frecuentemente bajo la misma marca, estos son producidos por único laboratorio, por lo que usualmente el laboratorio originador de la fórmula molecular y el que obtuvo la autorización inicial sanitaria, documentación de eficacia, eficiencia, seguridad y calidad del producto mediante diversas pruebas o ensayos preclínicos y clínicos, esto para su posterior comercialización. Segundo, se encuentran los medicamentos originales sin patente vigente, aquellos en los cuales las patentes han expirado y que su posición en el mercado puede ser reemplazada o desafiada por un modelo o versión genérica del producto original.
- **Medicamentos genéricos:** Primero se presentan los medicamentos genéricos sin marca comercial, son aquellos sin cuidado o protección de patentes que frecuentemente se comercializa bajo la denominación genérica o nombre de su ingrediente activo, estos medicamentos se caracterizan por ser competentes por el precio y predominan en las naciones en las cuales el farmacéutico tiene fundamentalmente una decisión de reemplazar el medicamento original. Por otra parte, se encuentran los medicamentos genéricos comercializados bajo marcas registradas, estos son aquellos sin protección de patentes que

frecuentemente son comercializados con una marca comercial establecida por el productor o fabricante, a diferencia del anterior, estos buscan competir a través de la marcar en lugar del precio, es decir son los apuestos a los medicamentos genéricos sin marca comercial.

- **Sistemas de clasificación Anatómica, Terapéutica y Química (Sistema ATC):** Son medicamentos establecidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) para órganos que actúan sobre efectos farmacológicos, indicaciones terapéuticas y estructuras químicas, estos productos tienen varios niveles, el primero corresponde al anatómico sobre el que actúa el fármaco, los niveles segundo, tercero y cuarto corresponden a efectos farmacológicos y terapéuticos del medicamento, por último el quinto nivel corresponde a los principios del fármaco. Dentro de este sistema se encuentran productos farmacéuticos como: oncológicos, antidiabéticos, analgésicos, antihipertensivos, antibacteriales, salud mental, antiinflamatorios (Corticoesteroides y Antiinflamatorios no esteroides), agentes respiratorios, dermatológicos, antiulcerosos, antivirales, entre otros.

En la siguiente tabla, se aprecia los distintos estatus de medicamentos según el registro sanitario y marca, el cual contiene una cantidad exacta de los mismos. También, se observa el porcentaje de patentes vigentes y vencidas, así como los genéricos de marca y los que no tienen marca:

Tabla No. 4: Cuadro de medicamentos según estatus del Registro Sanitario y Marca

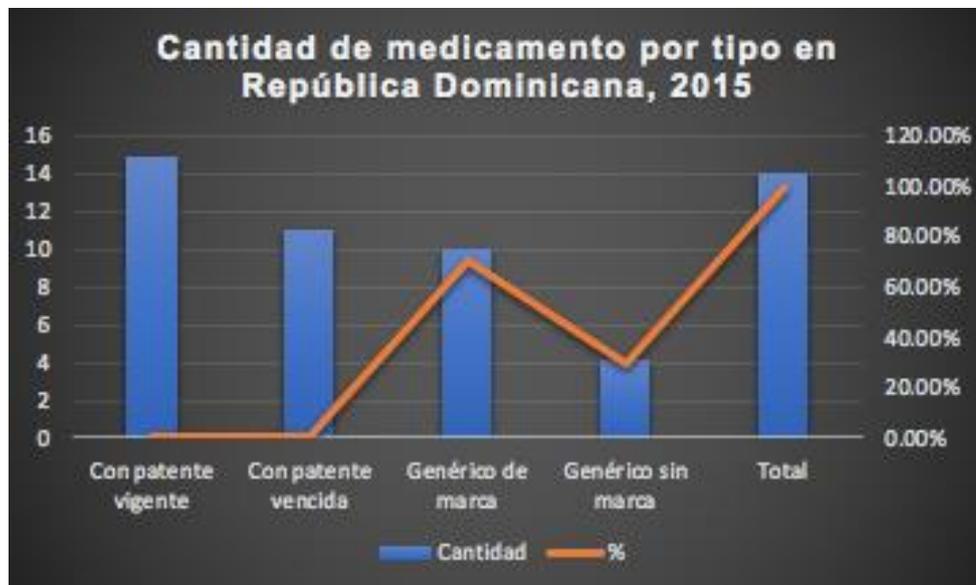
Estatus de medicamento	Cantidad	Porcentaje
Con patente vigente	15	0.10%
Con patente vencida	11	0.10%
Genérico de marca	9.981	70.70%
Genérico sin marca	4.108	29.10%
Total	14.115	100%

Fuente: Procompetencia RD sobre la base de DIGEMAPS (2016)

Gracias al estudio realizado por Procompetencia RD sobre la base de DIGEMAPS, se distinguen por porcentaje en el siguiente gráfico, las cantidades de medicamentos por

tipo en la República Dominicana, la cual surgió con un incremento, el estatus de patente vigente con una cantidad única de 15 tipos de medicamentos.

Gráfico No. 5: Medicamentos según estatus del Registro Sanitario y Marca



Fuente: Tabla No. 4

**CAPÍTULO III. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO LOCAL
E INTERNACIONAL DE MEDICAMENTOS PRODUCIDOS EN
LA REPÚBLICA DOMINICANA: 2010-2019**

3.1. Análisis del mercado local

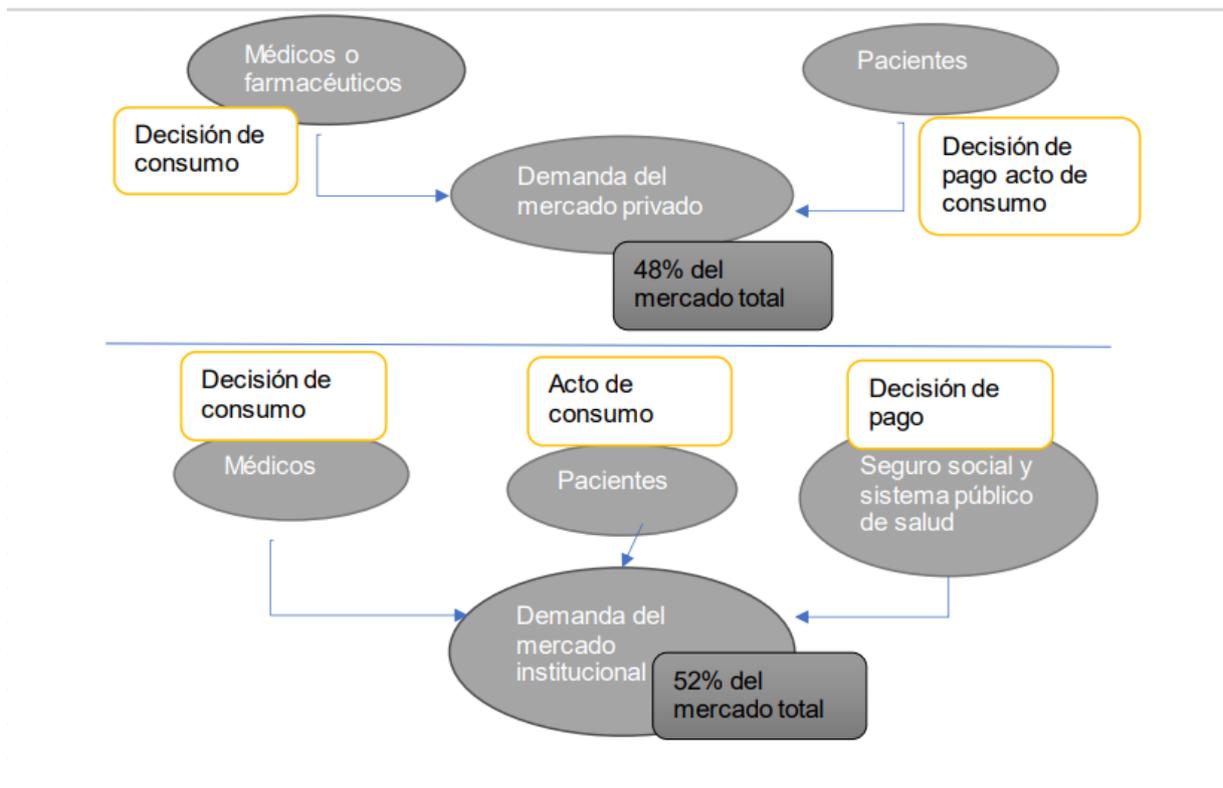
El análisis del mercado local servirá como método integral para describe el comportamiento y factores principales que influyen en el sector farmacéutico dominicano. En el análisis se muestra la demanda de medicamentos, presentando la composición del mercado farmacéutica dominicano, la estructura legal del sistema de salud dominicano; la oferta o disponibilidad de medicamento a nivel nacional; las principales cadenas de distribución o punto de venta de medicamentos y los precios de los principales antiinflamatorios en diversas cadenas de farmacia del país.

3.1.1. Análisis de la demanda

En este acápite, en primera instancia, se describirán los principales agentes que inciden en la demanda de medicamentos, su relevancia en las condiciones de competencia del mercado dominicano, además establecer las necesidades y utilidad de los medicamentos esenciales del país.

La composición del mercado farmacéutica dominicana se divide en medicamentos bajo receta o técnicamente, prescripción médica, el pleno acto de consumo de medicamentos de prescripción médica tiene su naturaleza específica respecto a la interacción de tres agentes: el médico prescriptor, el paciente y las instituciones de seguro social y el sistema público de salud, esto describe el estudio sobre las condiciones de la competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana elaborado por Procompetencia (2015):

Ilustración No. 1: Composición del mercado farmacéutico dominicano



Fuente: Procompetencia (2015)

La ilustración anterior muestra que los agentes que participan en el sector se encuentran divididos en dos elementos fundamentales: primero la asimetría de información entre el paciente y médico, por otra parte, la existencia de instituciones públicas y de seguro social que proveen gratuitamente o bajo costo una cesta de medicamento esenciales a una porción de la población. Por la representación de los datos anteriores, en el consumo de medicamentos de prescripción el agente que decide el consumo, es decir el médico prescriptor y en menor medida el farmacéutico, es diferente del agente que consume el medicamento (el paciente) y del propio agente que afronta su costo económico, esto quiere decir que el paciente en la situación de los medicamentos adquiridos en el mercado privado y las instituciones de seguro social o el sistema público, en la situación de que los medicamentos son gratuitos o subsidiados, los describe el propio estudio (2015). De la misma forma es importante destacar la base legal que rige el sistema de salud en la República Dominicana, como se muestra a continuación:

Tabla No. 5: Base Legal del sistema dominicano de salud

Base Legal del sistema de salud dominicano	
Ley 42-01	Ley General que centra la base para el sistema del salud del país
Ley 50-88	Trata sobre las Drogas y Sustancias Controladas de la República Dominicana
Decreto No. 1138-03	Este aprueba el Reglamento para la Habilitación de Establecimientos y Servicios de Salud.
Decreto No. 246-06	Establece el Reglamento que regula la fabricación, elaboración, control de calidad, suministro, circulación, distribución, comercialización, información, publicidad, importación, almacenamiento, dispensación, evaluación, registro y donación de los medicamentos.

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base del Ministerio de Salud Pública de RD (2020).

El estudio describe que el mercado institucional incide de forma directa en las condiciones de competencia del mercado privado. Por otra parte, en aquellos medicamentos cubiertos por el sistema de seguridad social o público, la población con acceso a los medicamentos cuenta con una opción gratuita de consumo o de bajo costo, esto conlleva a que la elasticidad de la demanda sea mayor y el poder de mercado de los oferentes menor (Procompetencia, 2015).

El perfil farmacéutico elaborado por la Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional (2012) detalla que el gasto público total de medicamentos fue de alrededor 4,204. 81 millones de pesos dominicanos, esto a su vez se traduce que el gasto farmacéutico por habitantes fue de 431 pesos dominicanos.

Como resultado el propio estudio declara que la capacidad de los laboratorios para participar en comportamientos abusivos es algo limitada. La relevancia de esta limitación depende del nivel de información pública y la eficiencia de las distintas agencias gubernamentales (esencialmente PROMESE-CAL y el Programa de Medicamentos de Alto Costo) al desempeñar las licitaciones. En cualquier caso, se

constata que los mercados privados e institucionales son en la práctica mercados relevantes diferentes y que existe una diferencia de precio significativa entre ambos. En este sentido, la falta de negociación, restricciones o regulación de precios por parte de las aseguradoras privadas de salud, en un contexto donde la legislación no les da ningún incentivo, conduce a precios minoristas elevados frente a los precios internacionales.

Dicho esto, a continuación, se nombran las principales causas de mortalidad, en la cual incide de forma directa al consumo y/o prescripción de medicamentos en el país (Procompetencia, 2015):

Tabla No. 6: Principales causas de mortalidad en la República Dominicana

Principales causas de mortalidad
1. Enfermedades isquémicas del corazón
2. Enfermedades cerebrovasculares
3. Accidentes de transporte terrestre
4. Diabetes millitus
5. Enfermedades hipertensivas
6. Tumor maligno de la próstata
7. Infecciones respiratorias agudas
8. Agresiones (homicidios)
9. Enfermedades crónicas de las vías respiratorias inferiores
10. Trastornos respiratorios específicos del periodo perinatal

Fuente: Estudio Procompetencia del Perfil Farmacéutico Nacional (2015)

De igual manera el estudio elaborado por la Comisión de Procompetencia de la Republica Dominicana (2015), detalla las principales causas de morbilidad, produciendo las mismas el consumo de medicamentos:

Tabla No. 7: Principales causas de morbilidad en la República Dominicana

Principales causas de morbilidad
1. Infecciones de vías respiratorias agudas
2. Hipertensión arterial
3. Diarrea y gastroenteritis de presunto origen infeccioso
4. Otras enfermedades del sistema urinario
5. Otras helmintiasis
6. Otras enfermedades inflamatorias de los órganos pélvicos femeninos
7. Otros traumatismos de regiones especificadas, de regiones no especificadas y de múltiples regiones del cuerpo
8. Pesquisa prenatal y otra supervisión del embarazo
9. Otras enfermedades de la piel y del tejido subcutáneo
10. Diabetes mellitus

Fuente: Estudio Procompetencia del Perfil Farmacéutico Nacional (2015)

Los principales indicadores epidemiológicos de la población dominicana en comparación con la región contienen información con un mayor grado de especificidad y relevancia en términos de demanda de consumos de medicamentos, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No. 8: Principales indicadores epidemiológicos y demográficos de la población dominicana

		Las Américas	América del Norte	América Latina y el Caribe	República Dominicana
Población	(miles)	981.557	358.178	623.380	10.529
tasa cruda de natalidad	(1.000 hab)	15,9	13	17,5	20,5
media anual nacimientos	(miles)	15.597,60	4.643,60	10.954,00	215,5
media anual defunciones	(miles)	6.632,80	2.941,70	3.691,20	63,3
crecimiento población anual	(%)	1	0,8	1,1	1,2
tasa global de fecundidad	(hijos/ mujer)	2,1	1,9	2,1	2,5
población urbana	(%)	81	82,9	79,7	71,3
razón de dependencia	(100 hab)	51,3	50,6	51,4	57,1
esperanza de vida al nacer	(años)	76,7	79,3	74,9	73,6

Fuente: Estudio Procompetencia de RD sobre la base de la OPS (2014)

Además, se puede reconocer la importancia relativa de las principales enfermedades o grupos de enfermedades. La mortalidad por enfermedades transmisibles en República Dominicana es alta en comparación con América en su conjunto y similar a América Latina y el Caribe, como se presenta a continuación:

Tabla No. 9: Principales indicadores de mortalidad de la población dominicana

	Las Américas	América del Norte	América Latina y el Caribe	República Dominicana
razón de mortalidad materna (100.000 nacidos vivos)	60,9	4,8	62,9	108,7
tasa de mortalidad infantil (1.000 nv)	13	5,9	16	24,8
Tasa de mortalidad ajustada				
General(1.000 hab)	5,7	4,8	6,3	7
por enfermedades transmisibles (100.000 hab)	45	22,4	59	60,4
por neoplasias malignas (100.000 hab)	107,4	117,4	100,8	108,6
por causas externas(100.000 hab)	62,3	48,9	70,4	83,6
por diabetes mellitus(100.000 hab)	32,2	13,4	43,8	32,3
por enferm. isquémicas del corazón (100.000 hab)	65,2	66,7	64	124,6
por enfermedades cerebrovasculares (100.000 hab)	40,6	41,2	40	60,7

Fuente: Estudio Procompetencia de RD sobre la base de la OPS (2014)

Se aprecia la importancia relativa de las principales enfermedades o grupos de enfermedades. La mortalidad por enfermedades transmisibles en la República Dominicana es alta en relación con América en su conjunto y es similar al ritmo de América Latina y el Caribe. La tasa de mortalidad por enfermedad cerebrovascular es 50% más alta que en América Latina y el Caribe, y la tasa de cardiopatía isquémica es casi el doble. En comparación, la mortalidad materna e infantil es significativamente más alta que en todas las regiones.

3.1.2. Análisis de la oferta

En primer lugar, se describe la participación de laboratorios con instalaciones de producción nacional en la facturación total del mercado farmacéutico privado para el período 2011-2014. El estudio de Procompetencia de la RD muestra que (2015) , los laboratorios con producción nacional representaron alrededor del 32,3% del valor de la facturación del mercado privado en 2014. Este porcentaje está muy por debajo del porcentaje que representan los mismos laboratorios en las unidades vendidas (44,2%), como lo muestra la presente tabla:

Tabla No. 10: Participación de los laboratorios nacionales respecto a las ventas al mercado privado

Participación de los laboratorios nacionales, ventas al mercado privado				
Detalle	2011	2012	2013	2014
Valor				
Laboratorios Nacionales	29,90%	30,20%	31,70%	32,30%
Resto de Laboratorios	70,10%	69,80%	68,30%	67,70%
Unidades				
Laboratorios Nacionales	41,50%	42,10%	43,50%	44,20%
Resto de Laboratorios	58,50%	57,90%	56,50%	55,80%

Fuente: Estudio Procompetencia sobre la base de IMS Health y DIGEMAPS (2015)

A continuación, se presenta el volumen y valor de ventas de los principales segmentos comerciales del mercado farmacéutico privado con una indicación de su participación en el volumen total, variación semestral y precio promedio. Se destaca el mercado ético representó el 93% del total de las ventas del mercado privado en 2014, que ascendieron a 529 millones de dólares. La participación en las unidades vendidas fue del 88%. El precio medio en un mercado ético es el doble del precio medio en un mercado popular.

Tabla No. 11: Volumen y valor de ventas de los principales segmentos comerciales del mercado farmacéutico privado dominicano

	Valores (millones de US\$)			Unidades			Precio medio
	2014	%	2014 vs 2013	2014	%	2014 vs 2013	
Mercado total	529	100%	3%	46.122.534	100%	5%	11,46
Ético o privado	494	93%	2%	40.592.361	88%	5%	12,17
Popular	35	7%	7%	5.530.173	12%	7%	6,27
Marca	341	65%	3%	30.232.718	66%	3%	11,28
Investigación	148	28%	-1%	9.037.052	20%	2%	16,36
Genérico	40	7%	11%	6.852.764	15%	19%	5,78

Fuente: Estudio Procompetencia sobre la base de IMS Health y DIGEMAPS (2015).

Por otro lado, la tabla anterior muestra que el mercado de medicamentos de marca ocupa el 65% en términos de valor y el 66% en unidades. Los medicamentos de investigación representan el 28% en valor y el 20% en paquetes. El mercado de genéricos tiene una mayor participación en unidades (15%) que en inventarios (7%), ya que el precio es el más bajo, casi tres veces menor que el precio promedio de los medicamentos de investigación.

Finalmente, entre 2014 y 2013, el mercado creció entre un 3-5% en términos de medición y costo, respectivamente. Se llama la atención sobre el incremento en el número de genéricos vendidos, llegando al 19%.

Por otra parte, el Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana (2018) presentó la Tabla Básica de Medicamentos Esenciales (CBME) en la cual tiene como objetivo mejorar el acceso a medicamentos terapéuticos y seguros comprobados a un costo razonable. La séptima edición, revisada en 2018, contiene 797 medicamentos y 465 ingredientes activos. Además, esta versión contiene 30 grupos de tratamiento y añade 35 fármacos que corresponden a 28 principios activos. Estos se utilizan para atender las prioridades de los programas de medicina de masas con tratamientos innovadores como el VIH, la tuberculosis y la planificación familiar. fármacos cardiovasculares, fármacos psiquiátricos, tratamiento para la hepatitis B y C, etc.

Dicho esto, como objeto de estudio se presentan los principios activos localizados en dicho Cuadro de Medicamentos Esenciales perteneciente a los AINE o Antiinflamatorios No Esteroideos, como se muestra en la presente tabla:

Tabla No. 12: Principales Antiinflamatorios No Esteroideos del Cuadro de Medicamentos Esenciales de la República Dominicana

C. ATC*	Principio activo	Presentación	Nivel Uso**	V, E, N***
B01AC06	ácido acetilsalicílico	Comprimido: 100 mg	PN	V
B01AC06	ácido acetilsalicílico	Comprimido: 325 mg	PN	E
B01AC06	ácido acetilsalicílico	Comprimido: 500 mg	H	E
M01AB05	diclofenaco sódico	Comprimido: 50 mg	PN	N
M02AA15	diclofenaco sódico	Suspositorio: 12.5 mg	PN	N
M02AA15	diclofenaco sódico	Supositorios: 50 mg	PN	N
M01AB05	diclofenaco sódico	Inyección: 25 mg/ml en amp	PN	N
M02AA15	diclofenaco sódico	Supositorio: 50 mg	PN	N
M01AE01	ibuprofeno	Comprimido: 200 mg	PN	E
M01AE01	ibuprofeno	Comprimido: 400 mg	H, PN	E
M01AE01	ibuprofeno	Comprimido: 600 mg	H, PN	E
M01AE01	ibuprofeno	Líquido oral: 200mg/5ml	H, PN	E
M01AE02	naproxeno	Comprimido: 500 mg	PN	N

*Clasificación ATC / **Nivel de Uso: Primer Nivel (PN), Hospitales (H), Hospitales especializados (E) ***Vital (V), Esencial (E), No Esencial (N)

Fuente: Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana (2018)

3.1.3. Análisis de la cadena de distribución

En cuanto a la oferta de medicamentos, existen agentes económicos principales, dentro de este se destaca la distribución: empresas farmacéuticas, nacionales e internacionales, distribuidores y farmacias y cadenas de farmacias (Procompetencia, 2015).

El perfil farmacéutico de la República Dominicana (2012) expresa que existen 70 laboratorios nacionales de fabricación y cinco empresas internacionales ubicadas en el país, 1305 distribuidores, 103 de los cuales están involucrados en la importación

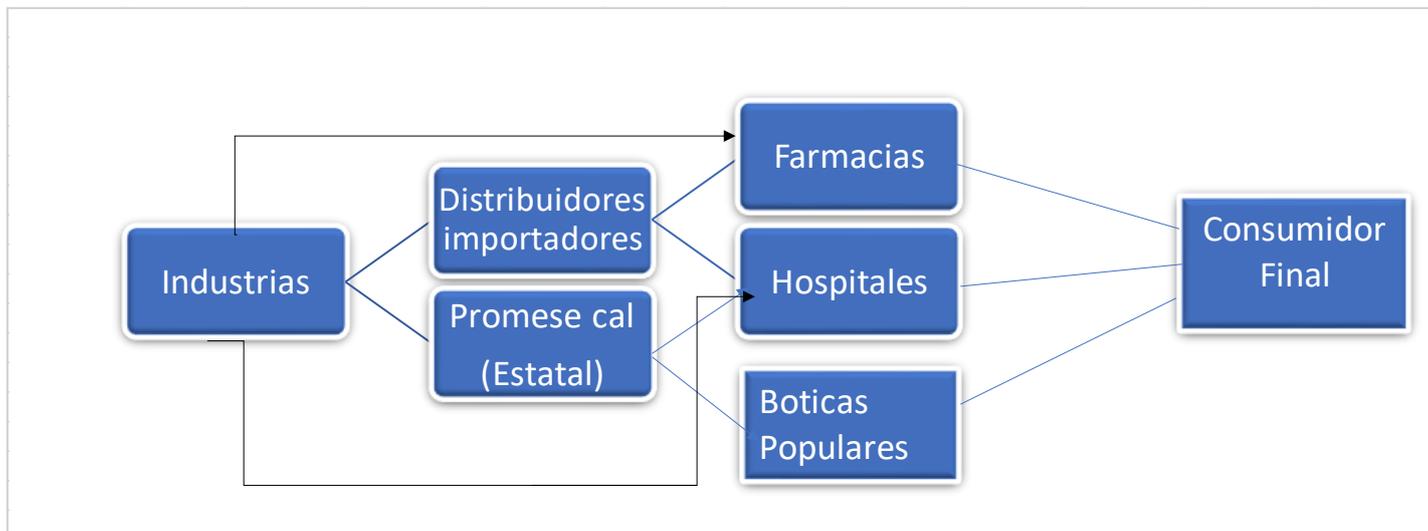
y/o comercialización de productos terminados, y 4075 farmacias aprobadas (502 Farmacias del Pueblo, donde están exentos los medicamentos esenciales).

El mismo estudio (2015) describe que los distribuidores son en su mayoría empresas de propiedad local. Los distribuidores son aquellos que, por un lado, abastecen el mercado institucional participando en licitaciones públicas; y, por otro lado, abastecen a las farmacias y cadenas de farmacias que conforman el canal minorista del mercado privado.

En cuanto a distribución, se destaca Leterago, el principal distribuidor mayorista del país, que opera desde 1961 y se ha expandido desde 2002 a países de Centroamérica como Panamá, Ecuador, Costa Rica. y Nicaragua, entre otros (Procompetencia, 2015).

Hay tres tipos de farmacias: cadena, distrito y popular. Aunque la ley no lo prevé explícitamente, los supermercados ofrecen medicamentos de venta libre. En las farmacias de la ciudad los precios son sensiblemente más bajos que en otros establecimientos, gracias al trabajo de PROMESE-CAL y los incentivos fiscales a favor de estas farmacias. Como resultado, las farmacias vecinas están siendo expulsadas en algunos lugares por farmacias populares debido a las grandes diferencias de precios de los medicamentos, lo que a su vez da lugar a la práctica del arbitraje (Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional, 2012). Dicho esto, se describirá el proceso de distribución de medicamentos desde la industria o productora hasta el consumidor final, como se refleja en la siguiente ilustración:

Ilustración No. 2: Cadena de distribución de medicamentos en la República Dominicana



Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base en el estudio de medicamentos de Procompetencia (2015)

Como lo describe el informe del periódico el dinero (2015) entre las cadenas de farmacias destacan Los Hidalgos, Carol, Farmax, FarmaXtra. Los Hidalgos posee 38 farmacias y cuatro unidades de negocio: las farmacias en formato original, farmacias adicionales (ubicadas principalmente en centros comerciales y supermercados), farmacias institucionales (grupos de empresas que atienden) y farmacias hospitalarias (ubicadas en centros comerciales de salud). Por su parte, Farmacias Carol cuenta con una red de 36 sucursales. Farmax es la farmacia más antigua del país, inició su actividad con el nombre de Pharmacie Normale en el 1837 con la producción de medicamentos caseros; Está presente en grandes cadenas de supermercados (Nacional, Jumbo, Pola, La Sirena y Carrefour). Finalmente, la red FarmaXtra une una red de farmacias independientes bajo una marca, cuenta con 48 sucursales y su propio centro de distribución.

Para el informe estudiado por la competencia de la industria farmacéutica de República Dominicana (2015) no se observaron casos adecuados de integración vertical u horizontal. No se permite la integración vertical entre distribuidores y farmacias. El artículo 173 de la Ley N ° 246 prohíbe que “distribuidores, laboratorios, importadores y fabricantes tengan inversiones o intereses económicos en farmacias” y viceversa.

Por otro lado, expresa la Comisión de Competencia de la RD (2015) que otros agentes relevantes son los médicos de prescripción, que redactan las recetas que los pacientes necesitan para comprar medicamentos recetados en la farmacia. Los actores del mercado institucional (seguro social, hospitales públicos, autoridades de salud) también son actores clave, ya que determinan qué medicamentos estarán disponibles de forma gratuita o de muy bajo costo, así como la cobertura de la población exigente. Por lo tanto, la decisión de compra de los pacientes está determinada por dos factores. Por un lado, por prescripción médica, y por otro, por el acceso a medicamentos que se consideren imprescindibles o necesarios.

3.1.4. Análisis de los precios

Para la Comisión de la Política Farmacéutica en RD (2012) los productos farmacéuticos se consideran bienes de primera necesidad según la Ley Núm. 13 de 1963, esta misma ley creó la Dirección General de Control de Precios y establece que el precio máximo de venta lo fije la entonces Secretaría de Estado de Salud. Ayudas Públicas y Sociales (SESPAS). En la práctica, sin embargo, esta legislación no se aplicó y no hubo control de precios

En este contexto, se firmó un convenio entre SESPAS, Asociación de Agentes, Representantes y Productores Farmacéuticos y la Asociación de Farmacéuticos en febrero de 1972, en el que los márgenes de beneficio del sector privado se establecen de la siguiente manera (Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional, 2012):

- Precio de venta de laboratorio (PVL): Determinado libremente por el fabricante
- Precio de venta del distribuidor (PVD):
 - + 25% de PVL si el minorista no anuncia el medicamento
 - + 40% de PVL si el minorista anuncia el medicamento
 - + 33,3% si se comparten los costes publicitarios
- Precio de venta al público (MSRP): + 30% sobre el MSRP

Cuando se siguen estas pautas, el precio minorista (MSRP) puede ser hasta un 82% superior al precio de venta de laboratorio (PVL). No existe un sistema activo para monitorear los precios minoristas de los medicamentos (Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional, 2012).

Según las entrevistas realizadas por el estudio de Procompetencia (2015) con operadores económicos y organismos oficiales en el marco de este estudio, la promoción la realizan los laboratorios y los acuerdos de distribución establecen en general márgenes comerciales, aunque no necesariamente se verifiquen por la realización de descuentos.

Para los productos farmacéuticos de origen internacional, los importadores pueden tener márgenes más altos que los fabricantes, lo que también conduce a precios altos y crea incentivos para la falsificación y la entrada ilegal al país. De hecho, existe una comercialización “informal” de medicamentos en la República Dominicana y algunas estimaciones privadas 45 han sugerido que la participación de mercado está entre el 20% y el 30% (Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional, 2012).

Agregando a lo anterior a continuación se presentan los diferentes precios en pesos dominicanos de medicamento genérico o principio activo respecto de los principales Analgésicos y/o Antiinflamatorios de las principales cadenas de farmacia en el Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo, estos precios es una muestra representativa obtenida por el Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor (2019), específicamente al inicio del año de estudio, es decir enero del 2019, la presente tabla describiré la variación de precios entre las cadenas de farmacia, se debe tener en cuenta que los espacios vacíos indica la falta de disponibilidad del medicamento al momento del estudio:

Tabla No. 13: Precios de medicamentos genéricos (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (enero 2019)

Analgésico y/o Antiinflamatorio														Resumen					
Genérico/Principio Activo	Concentración	Fabricante	Presentación Disponible	Farma Xtra Mirelys II	Los Hidalgos	Lider Jemili	Carol	Yamila	Medicar GBC	Telefarma	Farma Value	Farmacia CVS	José Nepo	Media y/o Promedio Global	Precios Mínimo	Precios Máximo	Moda	Mediana	Desviación Estandar
Ibuprofeno	400 mg.	Mk	Unidad		19.23		19.22	19.23	19.22	17.34	19.22	19.22	19.22	18.99	17.34	19.23	19.22	19.22	0.67
Ibuprofeno	600 mg.	La Santé	Unidad		12.32	11.10						13.91	12.32	12.41	11.10	13.91	12.32	12.32	1.15
Ibuprofeno	800 mg	La Santé	Unidad		16.96	15.35			16.97			17.51	16.96	16.75	15.35	17.51	N/A	16.96	0.82
Diclofenaco Sódico	50 mg	Ratio	Unidad	6.25	6.18	4.10		6.00	6.18	6.18		7.57	6.18	6.08	4.10	7.57	6.18	6.18	0.94
Diclo-K	100 mg.	Rowe	Unidad	34.00	33.78	33.75		33.77		33.77	33.78	33.78	33.78	33.80	33.75	34.00	33.78	33.78	0.08
Meloxicam	15 mg	Calox	Unidad		34.05	30.90		29.40	33.78	29.41	34.05	33.78		32.20	29.40	34.05	N/A	33.78	2.20

Fuente: Proconsumidor (2019)

A comparación de la tabla anterior, se muestra los precios de las mismas cadenas de farmacias y Principio Activo de los Analgésicos o Antiinflamatorios, pero se observa los precios finalizados en diciembre (Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor, 2019):

Tabla No. 14: Precios de medicamentos genéricos (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (diciembre 2019)

Analgésico y/o Antiinflamatorio														Resumen					
Genérico/Principio Activo	Concentración	Fabricante	Presentación Disponible	Farma Xtra Mirelys II	Los Hidalgos	Lider Jemili	Carol	Yamila	Medicar GBC	Telefarma	Farma Value	Farmacia CVS	José Nepo	Media y/o Promedio Global	Precios Mínimo	Precios Máximo	Moda	Mediana	Desviación Estandar
Ibuprofeno	400 mg.	Mk	Unidad	19.25	19.22		19.22	19.23	19.22	17.34	19.22	19.22	19.22	19.02	17.34	19.25	19.22	19.22	0.63
Ibuprofeno	600 mg.	La Santé	Unidad		13.12	11.10		12.68				14.32	13.12	12.87	11.10	14.32	13.12	13.12	1.16
Ibuprofeno	800 mg.	La Santé	Unidad	17.48	18.06	15.35		18.06		18.06	16.96	18.65	17.48	17.51	15.35	18.65	18.06	17.77	1.01
Diclofenaco Sódico	50 mg.	Ratio	Unidad		6.18			6.00	6.18	6.19		7.57	6.18	6.38	6.00	7.57	6.18	6.18	0.59
Diclo-K	100 mg.	Rowe	Unidad	34.00	33.78	33.75	33.78	33.79	33.78	33.77	33.78	33.78	33.78	33.80	33.75	34.00	33.78	33.78	0.07
Meloxicam	15 mg.	Calox	Unidad		35.75	30.90		35.74			35.75	36.47	35.75	35.06	30.90	36.47	35.75	35.75	2.06

Fuente: Proconsumidor (2019)

Por otra parte, dentro de los Analgésicos o Antiinflamatorios se reflejan diversas marcas comerciales y sus precios, describiendo los mismos de las principales cadenas de farmacias del Distrito Nacional y la Provincia de Santo Domingo, estudiando los precios en enero, se debe tener en cuenta que los espacios vacíos indica la falta de disponibilidad del medicamento al momento del estudio, como se muestra a continuación:

Tabla No. 15: Precios de medicamentos marcas comerciales (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (enero 2019)

Analgésico y/o Antiinflamatorio														Resumen					
Marca Comercial	Concentración	Fabricante	Presentación Disponible	Farma Xtra Mirelys II	Los Hidalgos	Lider Jemili	Carol	Yamila	Medicar GBC	Telefarma	Farma Value	Farmacia CVS	José Nepo	Media y/o Promedio Global	Precios Mínimo	Precios Máximo	Moda	Mediana	Desviación Estandar
Artran	400 mg.	Alfa	Unidad		7.38		7.38	7.00	7.38	7.03	7.38		6.70	7.18	6.70	7.38	7.38	7.38	0.27
Artran	600 mg.	Alfa	Unidad	10.00	10.61	10.00	10.61	10.10	10.61	10.10		9.60	10.10	10.19	9.60	10.61	10.61	10.10	0.35
Artran	800 mg	Alfa	Unidad	15.00	15.19	14.45	15.19	15.19	14.47	14.47	15.19	15.19	14.47	14.88	14.45	15.19	15.19	15.10	0.36
Voltaren	75 mg	Novartis	Unidad	82.70	82.69	82.70	82.69	85.02	82.69	82.69	82.69	88.23	82.69	83.48	82.69	88.23	82.69	82.69	1.82
Voltaren Retard	100 mg.	Novartis	Unidad	115.40	115.40	102.60		115.40	115.39	115.40		150.02	115.40	118.13	102.60	150.02	115.40	115.40	13.64
Tenaron	15 mg	Roemers	Caja de 10 tab.	875.00	840.00	810.00	875.00	875.03	840.00	676.00		690.00	840.0	813.45	676.00	875.03	840.0	840.00	77.16
Artricom Combinado	Sobre	Fluter Domull	Unidad		29.00				20.00	19.99	29.00	20.00	20.00	23.0	19.99	29.00	20.00	20.00	4.65
Artrigesic	20 mg	Etical	Unidad	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.51	12.50	12.50	12.50	12.50	12.50	12.51	12.50	12.50	0.00
Condrex Granulado	Sobre	Asofarma	Caja 30 tab	3,240.00	3,249.98	3,250.00	3,250.0	3,249.90	3,250.00	3,250.01	3,250.00	3,250.00	3,249.9	3,248.98	3,240.00	3,250.01	3,250.00	3,250.00	3.16
Dolo Artrisar Combinado	Sobre	Sued	Tira de 10		630.00	630.00	630.00	474.00	630.00	630.00	630.00	630.00	630.00	612.67	474.00	630.00	630.00	630.00	52.00
Mobicox	15 g	Boehringer	Caja de 10 tab	1,383.00	1,383.01	1,339.00	1,383.01	1,383.01	1,383.00	1,383.01	1,383.00	1,383.01	1,383.00	1,378.61	1,339.00	1,383.01	1,383.01	1,383.01	13.92
Neural	500 mg	Fluter Donnull	Unidad	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.51	25.00	25.05	25.00	25.51	25.0	25.00	0.16
Reumisonse Combinado	500 mg	Fraperco	Unidad	39.00	31.59	31.20		31.59	32.89	32.8	32.89	32.89	32.89	33.09	31.20	39.00	32.89	32.89	2.32

Fuente: Proconsumidor (2019)

De la misma forma, el Instituto Nacional de Protección de los Derechos del Consumidor (2019) detalla los precios de las mismas marcas comerciales de medicamentos de la tabla anterior, pero en otro periodo de tiempo, específicamente a finales del 2019, de modo que sirve de comparación y evaluar las diferentes variaciones, como se presenta en la tabla siguiente:

Tabla No. 16: Precios de medicamentos marcas comerciales (Analgésicos y/o Antiinflamatorios) en las principales cadenas de farmacia del Distrito Nacional y la Provincia Santo Domingo (diciembre 2019)

Analgésico y/o Antiinflamatorio														Resumen					
Marca Comercial	Concentración	Fabricante	Presentación Disponible	Farma Xtra Mirelys II	Los Hidalgos	Lider Jemili	Carol	Yamila	Medicar GBC	Telefarma	Farma Value	Farmacia CVS	José Nepo	Media y/o Promedio Global	Precios Mínimo	Precios Máximo	Moda	Mediana	Desviación Estandar
Artran	400 mg.	Alfa	Unidad		7.38		7.38	7.37	7.38	7.38	7.34		6.70	7.28	6.70	7.38	7.38	7.38	0.25
Artran	600 mg.	Alfa	Unidad	10.00	10.61	10.00	10.61	10.61	10.61	10.61		10.61	10.61	10.47	10.00	10.61	10.61	10.61	0.27
Artran	800 mg	Alfa	Unidad	15.95	15.19	15.20	15.19	15.19	15.19	15.20	15.19	15.19	15.19	15.27	15.19	15.95	15.19	15.19	0.24
Voltaren	75 mg	Novartis	Unidad	82.70	82.69	82.70	82.69	85.02	82.69	82.69	82.69	82.68	82.69	82.92	82.68	85.02	82.69	82.69	0.74
Voltaren Retard	100 mg.	Novartis	Unidad	115.40	115.39	102.60		115.40	115.40	115.40		115.40	115.40	113.80	102.60	115.40	115.40	115.40	4.52
Tenaron	15 mg	Roemers	Caja de 10 tab.	875.05	875.03	810.00	875.03	875.03	875.03	710.00	875.05	710.00	875.03	835.53	710.00	875.05	875.03	875.03	69.20
Artricom Combinado	Sobre	Fluter Domull	Unidad		29.00	29.00		29.00	29.00	29.02		20.00	20.00	26.43	20.00	29.02	29.00	29.00	4.39
Artrigesic	20 mg	Etical	Unidad	15.00		12.50	15.00		15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	14.69	12.50	15.00	15.00	15.00	0.88
Condrex Granulado	Sobre	Asofarma	Caja 30 tab	3,250.50	3,249.99	3,250.00	3,250.00	3,249.90	3,250.00	3,250.01	3,250.00	3,250.00	3,249.90	3,250.03	3,249.90	3,250.50	3,250.50	3,250.50	0.17
Dolo Artrisar Combinado	Sobre	Sued	Tira de 10		750.00	630.0	750.00		750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	735.00	630.00	750.00	750.00	750.00	42.43
Mobicox	15 g	Boehringer	Caja de 10 tab	1,383.00	1,402.00	1,339.00	1,402.00	1,402.0	1,402.00	1,383.01	1,383.00	1,383.01	1,402.00	1,388.10	1,339.00	1,402.0	1,402.0	1,392.51	19.67
Neural	500 mg	Fluter Donnull	Unidad	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.01	25.00	25.51	25.00	25.05	25.00	25.51	25.00	25.00	0.16
Reumisonse Combinado	500 mg	Fraperco	Unidad	35.10	31.59	31.20		31.99	32.89	32.89	32.89	32.89	31.59	32.56	31.20	35.10	32.89	32.89	1.17

Fuente: Proconsumidor (2019)

3.2. Análisis del mercado internacional

El análisis del mercado internacional comprende mostrar el comportamiento de sector farmacéutico dominicano a nivel exterior, esto fundamentalmente mediante las exportaciones e importaciones, destacándose los montos, destino y proveniencia del comercio internacional de productor farmacéuticos dominicanos.

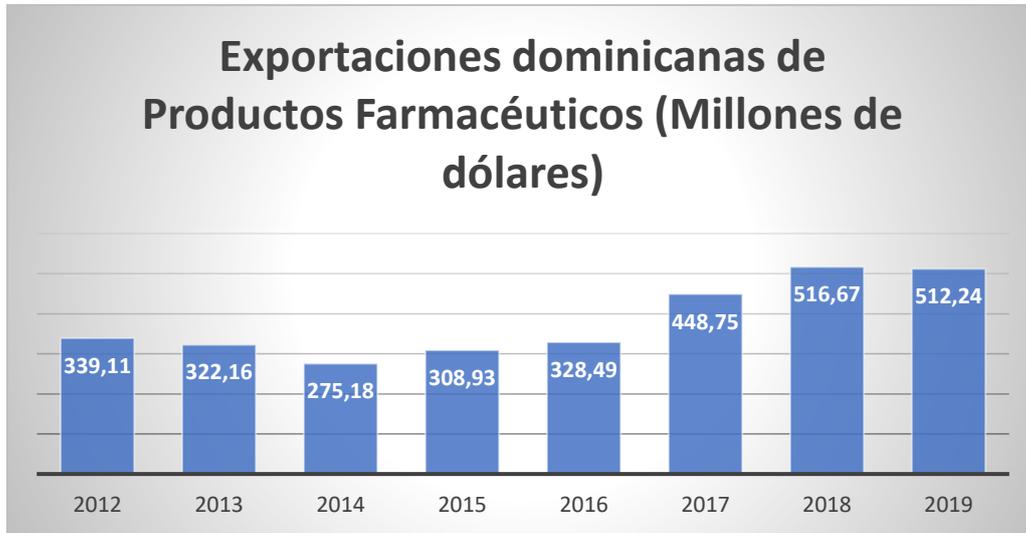
3.2.1. La exportación

Las exportaciones de productos farmacéuticos en la República Dominicana han jugado un rol sumamente importante, ya que, en los últimos tiempos, este sector ha traído muchos beneficios a la economía dominicana y consigo, estabilidad. Cabe destacar que la mayor parte de las fábricas afiliadas a INFADOMI venden sus medicamentos a países de Centroamérica, Suramérica, el Caribe y Estados Unidos.

Conforme a Ignacio Méndez, viceministro del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (2018), destacó que las exportaciones de productos farmacéuticos registraron un crecimiento significativo en los últimos años. Dió a conocer las cifras y explicó que el gobierno dominicano lleva a cabo una serie de acciones para que el país también sea conocido como la “farmacia del Caribe”.

Según un estudio realizado por la Dirección General de Aduanas, (2020), las exportaciones de productos farmacéuticos han incrementado un 200% en los últimos años. El gráfico que se muestra más adelante, fija que el 2012 las exportaciones de fármacos resultaron con ganancias de 339.11 millones de dólares, en el año posterior aumentó, mientras que, en el 2014, tuvo un declive de 275.18 con una diferencia real de 46.98 millones de dólares en comparación con el año anterior. A partir del 2015, se puede apreciar que las exportaciones de medicamentos empezaron a tomar más valor aumentando de hasta 100 millones de dólares en un rango de un año a otro.

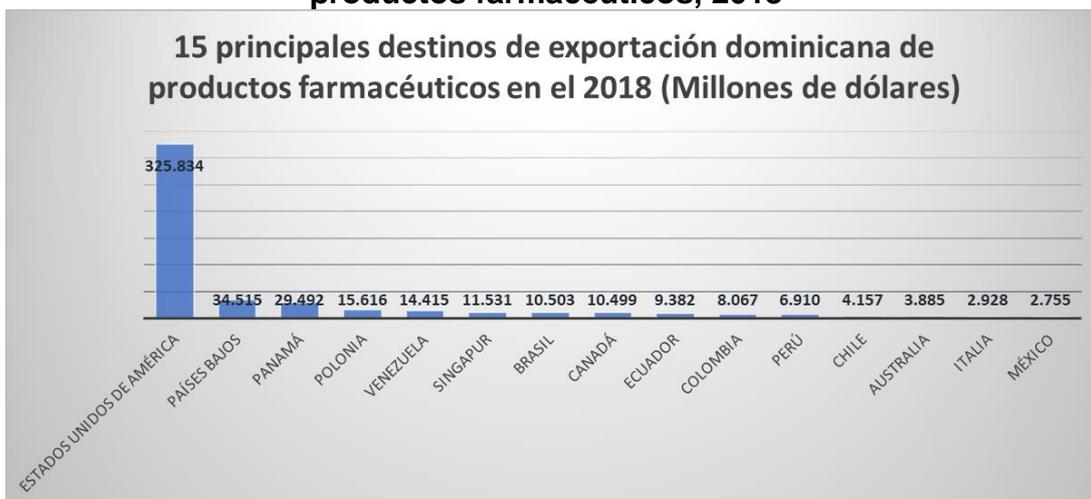
Gráfico No. 6: Exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos, (2012-2019)



Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de datos de la Dirección General de Aduanas de RD (2020)

De la misma manera, los principales destinos de exportación dominicana de productos farmacéuticos, como lo muestra la base de dato para el comercio internacional Trade Map (2019), donde toma la delantera como principal destino los Estados Unidos de América con 325.834 millones de dólares, a continuación, se muestra con mayor desglose:

Gráfico No. 7: Principales destinos de exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos, 2018



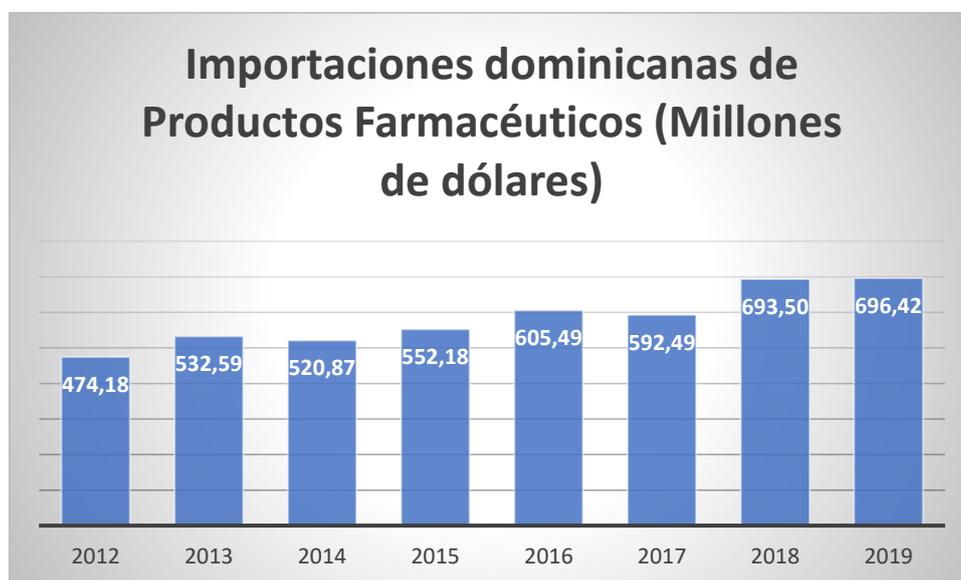
Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de datos de comercio internacional Trade Map (2019)

3.2.2. La importación

Es importante reconocer que, en la importación de productos farmacéuticos en la República Dominicana, intervienen algunos organismos nacionales que son imprescindible a la hora de realizar esta actividad, como lo son la Dirección General de Drogas y Farmacias, el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social, la Dirección General de Aduanas, INFADOMI, entre otros.

En el mismo tenor, el estudio realizado por la Dirección General de Aduanas (2020), detalla el crecimiento que ha tenido la importación de productos farmacéuticos en la República Dominicana, en el gráfico que se muestra a continuación se observa el comportamiento de las importaciones en RD a nivel general. En el año 2012 contó con un 474.18 millones de dólares, las cuales se mantuvieron creciendo año tras año, hasta el 2017 que tuvo un ligero descenso de 13 millones de dólares a comparación del 2016; pero los últimos años han sido fructíferos y las importaciones han ascendidos hasta un 3.8%:

Gráfico No. 8: Importaciones dominicanas de productos farmacéuticos (millones de dólares), 2012-2019

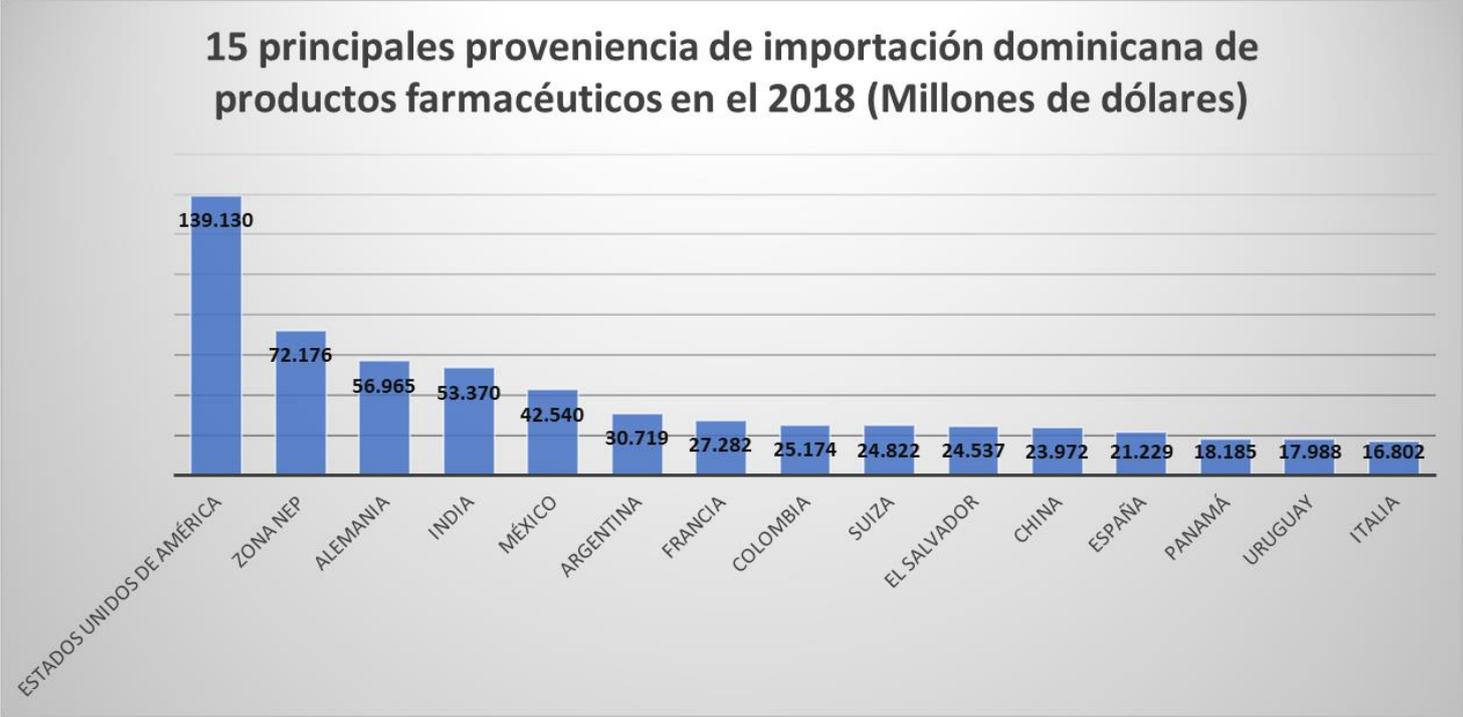


Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de datos de la Dirección General de Aduanas de RD (2020).

Se presentan los principales orígenes de las importaciones dominicanas de productos farmacéuticos, en la cual de la misma forma Estados Unidos de América toma el primer

lugar, seguido por la Zona Nep, siendo estos países de confidencialidad como lo expresa el propio (International Trade Centre, 2019):

Gráfico No. 9: Principales proveniencias de importación dominicana de productos farmacéutico, 2018



Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de datos de comercio internacional Trade Map (2019)

**CAPÍTULO IV. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
DOMINICANAS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS AL
MERCADO HAITIANO**

4.1. Procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos

Los trámites para exportar productos farmacéuticos dominicanos es responsabilidad de la institución afín, en este caso el cómo describe el portal oficial del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de la República Dominicana (2020) tanto para la exportación como importación la entidad pública exige diversos requisitos y permisos para su proceso de internacionalización, por lo que la empresa deberá cumplir las diversas condiciones:

- Copia del certificado para la exportación, importación, fabricación o comercialización de medicamentos controlados (si no es válido o no cuenta con este documento, consulte los requisitos del servicio de registro medicamentos de clase B controlados (en el caso de entidades privadas) u hospitales u otras entidades públicas).
- Se sella y firma una carta de solicitud o aviso del exportador a la Dirección General de Medicamentos, Alimentación y Productos Sanitarios con la siguiente información:
 1. Datos generales del exportador (nombre, dirección, teléfono, correo electrónico, RNC).
 2. Datos generales del importador (país, nombre, dirección, teléfono, correo electrónico).
 3. Nombre y cantidad del medicamento a importar o exportar
 4. Nombre y cantidad del material base controlado contenido en el producto.
 5. Presentación (ampolla, blíster, comprimidos, comprimidos, etc.).
 6. Número de registro sanitario de medicamentos.
 7. Ingrese el país de origen del producto farmacéutico.
 8. Especificar el puerto de carga y descarga del producto médico
 9. Introduzca la ruta de transporte del medicamento (marítimo, aéreo).
- Copia de un formulario o factura comercial de importación (legible y sin borraduras, en español o traducido, recomendado por: ARAPF, INFADOMI, etc. (si aplica), sellado y firmado por la empresa importadora) que contenga:
 1. Nombre de la materia prima del material controlado.
 2. La cantidad de medicamento
 3. País de origen o destino

4. Lote.
 5. Fecha de vencimiento.
 6. Precio unitario.
 7. Total
 8. Introduzca la ruta de transporte del medicamento (marítimo, aéreo).
- Para completar el proceso y aprobar el despacho de aduana del material verificado, el usuario debe proporcionar:
 1. Copia del permiso de importación o exportación emitido por Ministerio de Salud Pública-Dirección General de Control de Drogas.

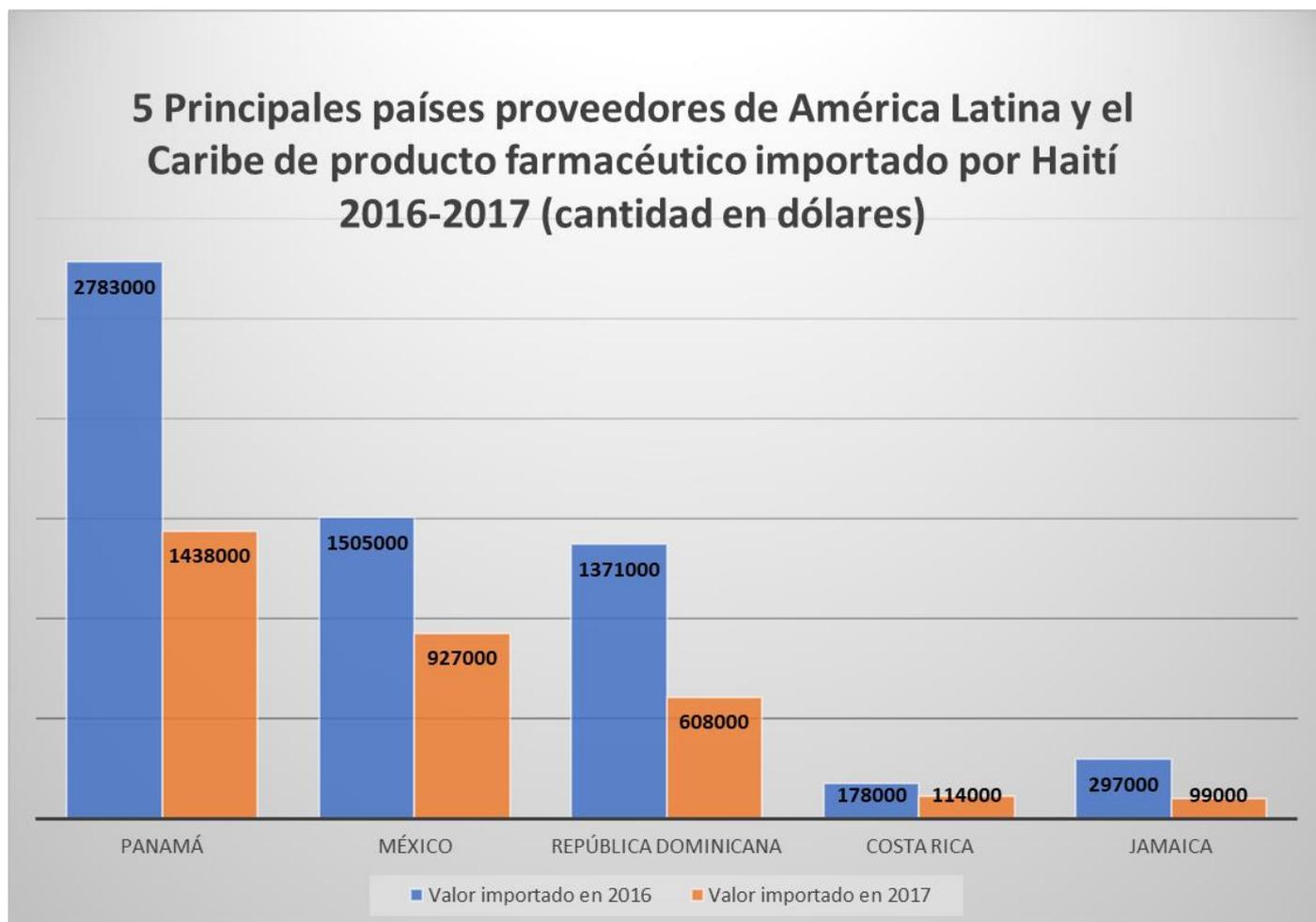
Nota: Se debe agregar cuatro (04) juegos de expediente de todos los documentos al archivo. La empresa importadora o exportadora debe preparar los documentos que detallen los requisitos y colocarlo en la única ventana de servicio del Departamento de Salud para el procesamiento de casos.

4.2. Valor y volumen exportado

En el siguiente gráfico suministrado por TradeMap, se muestra los principales proveedores de productos farmacéuticos de América Latina y el Caribe, importados por Haití. Como se aprecia, Panamá surgió con un margen de 2,783,000 USD en el año 2016 y en el 2017 de 1,438,000 USD con una diferencia de 1,342,000 USD importaciones realizadas por la República de Haití.

En cuanto a la República Dominicana, se observa que el 2016 fue mejor año que el 2017, ya que se importó 1,371,000 USD dólares mientras en el año posterior tuvieron 608,000 USD dólares. Por último, Jamaica resultó como el país que menor importaciones recibió de la Republica de Haití, pues obtuvo 297,000 USD en el 2016 y 99,000 USD en el 2017.

Gráfico No. 10: Cinco principales países proveedores de América Latina y el Caribe de productos farmacéuticos importados por Haití, 2016-2017

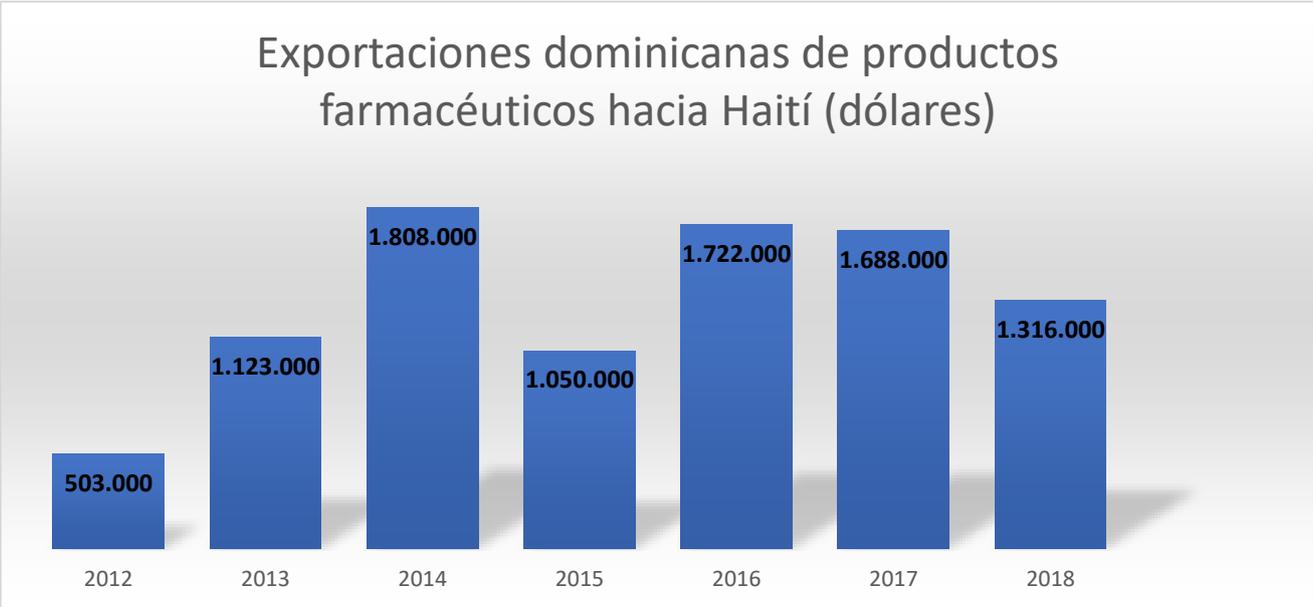


Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de comercio internacional Trade Map (2019)

Conforme al estudio realizado por la plataforma de TradeMap, se visualiza que las exportaciones de fármacos desde la República Dominicana hacia la República de Haití; donde dicho gráfico se desglosa las fluctuaciones que año tras año ha tenido el país. En el 2012 inició con un valor de 503,000 dólares mientras que en el año 2013 alcanzó un crecimiento de 1,123,000, y en el 2014 con exportaciones de 1,808,000, sin embargo, en el 2015 disminuyó un 4.8% arrojando así un resultado de 1,050,000, mientras que, en el 2016, después de una serie de estudios de mercados para darse cuenta de por qué las exportaciones habían bajado, subió un 3.9% con un valor total de 1,722,000, en el 2017 las actividades se mantuvieron y en el 2018 hubo una variación considerable de 1,316,000.

Después de observar y analizar el gráfico que se muestra a continuación, el mejor año para las exportaciones de productos farmacéuticos hacia Haití fue el 2014, pues se muestra que tuvo ganancias de 1,808,000 dólares.

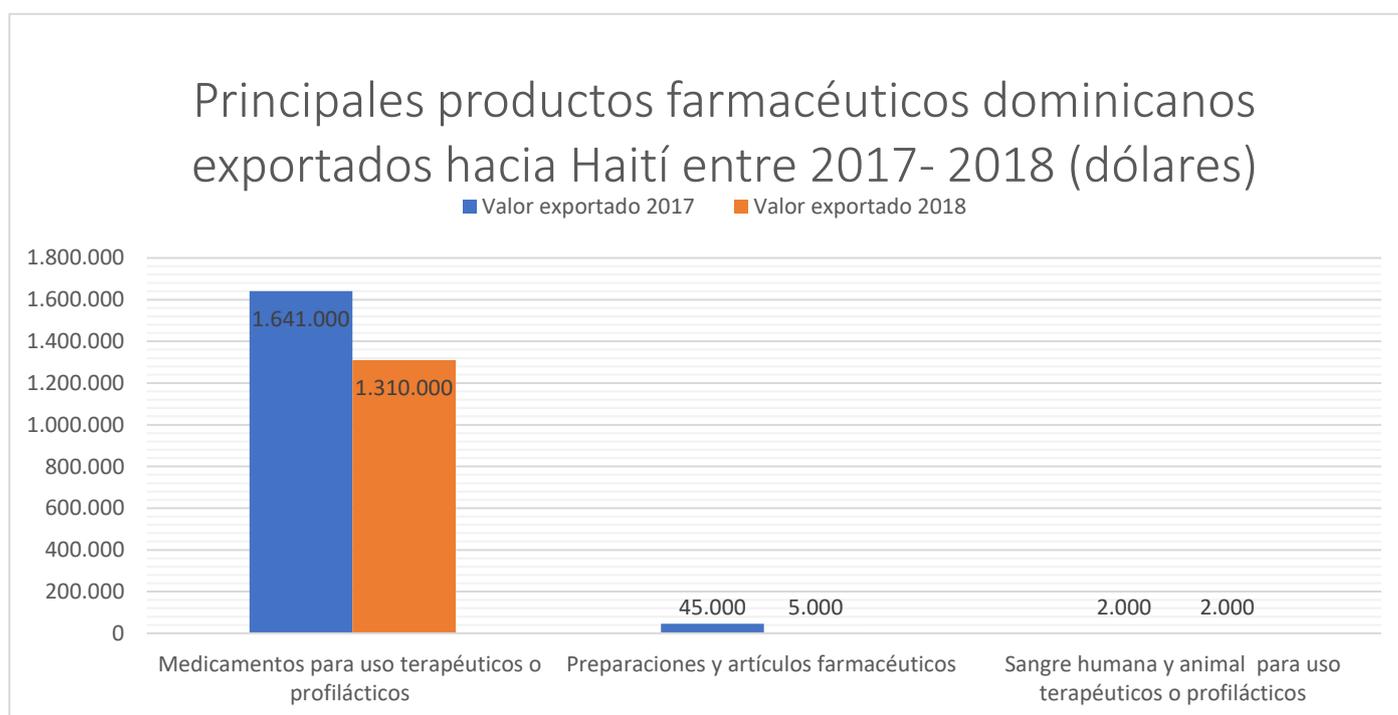
Gráfico No. 11: Exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos hacia Haití (USD)



Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de comercio internacional Trade Map (2019)

Según la fuente de datos de la plataforma TradeMap en su acápite de base de comercio internacional, se muestra de manera explícita las exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos hacia Haití. En donde entre el año 2014 y 2015 el valor de las exportaciones reflejó una tasa de crecimiento de -42% a diferencia al año posterior con un valor de 64%; en el rango de años de 2016-2017, los valores de las exportaciones disminuyeron un 2%, consecutivamente, en los años 2017-2018 la tasa de crecimiento de las exportaciones bajó un 22%. Así mismo se presenta los principales productos farmacéuticos dominicanos exportados hacia la República de Haití entre los años 2017 y 2018, como muestra el gráfico posterior:

Gráfico No. 12: Principales productos farmacéuticos dominicanos exportados hacia Haití, 2017-2018 (USD)



Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de comercio internacional Trade Map (2019)

4.3. Precios

La Organización Panamericana de la Salud al conjunto con el Ministerio de Salud Pública y Población de Haití (2020) han creado vínculos directos para la fomentación del programa de medicamentos esenciales (PROMESS), donde a su vez se encargan de colocar los precios de ventas a estos medicamentos. A continuación, se describe los precios colocados para octubre del 2020 por las entidades antes mencionadas:

Tabla No. 17: Precio de venta de los principales fármacos del programa de medicamentos esenciales en Haití

Código PROMESS	Designación del artículo	Precio de venta base USD
1ACIC10	Aciclovir 200 mg B / 100 tab	5,90
1ACID20	Ácido benzoico.sal.60mg / 30mg cr 40g	0,73
1ACID30	Ácido fólico 5 mg B / 1000 comprimidos	6.19
1ACID40	Ácido valproico 200 mg B / 100 tab	13.54

1ADRE10	Adrenalina (epinefrina) 1 mg / ml B / 100 amp	18,56
1ALBE10	Albendazol 400 mg B / 1000 tabletas	33,03
1ALUM10	Hidróxido de aluminio / Magnesio B / 1000 cp	12,61
1AMIN10	Aminofilina 25 mg / ml, 10 ml B / 100 amperios	43,25
1AMIT10	Amitriptilina 25 mg B / 1000 tab	9,20
1AMLOD10	Amlodipino 5 mg, B / 1000cp	7,48
1AMOX30	Amoxicilina 250mg / 5ml fl 100ml unidad	1,08
1AMOX31	Amoxicilina 250 mg B / 1000 cápsulas	20,96
1AMOX40	Amoxicilina 500 mg B / 1000 tabletas	35,14
1AMOXI10	Amoxicilina + Acclavunalic 125 mg / 31 mg susp, flc	1,38
1AMOXI13	Amoxicilina + Ac. clavunalic 500 mg / 125 mg, B / 20cp	5,14
1AMPI10	Ampicilina 1g B / 50 amperios	12,18
1ASPI10	Aspirina 100 mg B / 1000 tabletas	3,21
1ASPI30	Aspirina 500 mg B / 1000 tabletas	9,18
1ATEN10	Atenolol 50 mg B / 1000 tabletas	6,89
1ATRO11	Sulfato de atropina 1 mg / ml B / 100 amp	21,71
1AZITH10	Azitromicina 250 mg, pestaña B / 4	0,64
1BECL10	Beclometasona 50 mcg / dosis 200 dosis unidad flinh	4,66
1BENZ10	Bencilbenzoato 25% fl 1l unidad	5,65
1BENZ11	Bencilpenicilina 5 MUI B / 50 amperios	25,20
1BENZ12	Bencilpenicilina benzatínica 2,4 MUI, caja / 50	16,84
1BENZ20	Bencilpenicilina 1 MUI B / 50 amperios	6,49
1BETA10	Betametasona 0.1% cr 15g unidad	0,43
1BICA11	Bicarbonato de sodio al 8.4%, 20ml, B / 10	22,71
1BIPE10	Biperidene 2 mg Bv / 50 tabletas	6,14
1BUPI22	Bupivacaína 0,5%, B / 20 amperios	34,27
1BUTY10	Butilscopolamina 10 mg B / 1000 tabletas	69,42
1BUTY11	Butilscopolamina 10 mg / ml, 2 ml B / 100 amp	44,57
1CALA10	Loción de calamina 15% fl unidad 100ml	1,20
1CALC12	Gluconato de calcio 10% 10ml B / 20 amp	6,37
1CAPT11	Captopril 25 mg B / 1000 tabletas	7,88
1CARB10	Carbamazepina 200 mg B / 1000 tabletas	26,01
1CEFA10	Cefalexina 500 mg B / 100 tab	16,16
1CEFA21	Cefalexina 250mg / 5ml, fl 100m l unidad	4,66
1CEFT13	Ceftriaxona 1g B / 10 amperios	3,94
1CHARB10	Polvo de carbón activado, flc 50 gr	16,67
1CHLO13	Cloruro de sodio 0,9%, flc 1000ml, B \ 12	14,34

1CHLO17	Cloruro de sodio al 0,9%, flc 500 ml, B \ 20	9.57
1CHLO22	Cloruro de potasio 1g / 10ml B / 10 amp	7,43
1CHLO50	Clorfeniramina 4 mg B / 1000 tabletas	4.69
1CHLO60	Clorfeniramina 2mg / 5ml fl 100ml unidad	0,91
1CHLO70	Clorpromazina 25 mg B / 1000 tabletas	10.55
1CHLO80	Clorpromazina 25 mg / ml, 2 ml B / 100 amperios	88,20
1CLORH10	Solución de clorhexidina al 5% para uso externo, flc 1L	6,40
1CIPR10	Ciprofloxacina 500 mg B / 100 tabletas	4.46
1CLIND10	Clindamicina 150 mg B / 30 cápsulas	4.04
1CLOT10	Clotrimazol 1% cr unidad	0.43
1CLOT20	Clotrimazol 500 mg B / 100 ov + aplicador	27,44
1CLOX10	Cloxacilina 500 mg B / 10 amperios	3,49
1CLOX13	Cloxacilina 500 mg B / 500 tabletas	33,79
1CLOX15	Cloxacilina 125mg / 5ml flc 100ml unidad	1,38
1COTR11	Cotrimoxazol 120 mg B / 1000 tabletas	6,68
1COTR20	Cotrimoxazol 240mg / 5ml fl 100ml unidad	1,17
1COTR31	Cotrimoxazol 480 mg B / 1000 tabletas	17.30
1DEXA20	Dexametasona 4 mg / ml B / 100 amp	12.51
1DEXT11	Dextrosa 5% fl 500 ml	0,69
1DEXT20	Dextrosa 50% amp 50ml	1,14
1DEXT31	Dextrosa Nacl 5% 0,9% FI 500 ml	0,75
1DIAZ10	Diazepam 10 mg / 2 ml B / 100 amperios	24,39
1DICL11	Diclofenaco 50 mg B / 1000 tabletas	11.49
1DICL12	Diclofenaco 25 mg / ml, 3 ml B / 100 amperios	20.58
1DICL13	Diclofenaco 25 mg B / 1000 tabletas	11.10
1DICL20	Gel de diclofenaco al 1%, tubo de 20 g	0.40
1DIGO10	Digoxina 0,25 mg B / 1000 comprimidos	11,91
1DIPYR10	Dipirona (novaminsulfona) NA 500 mg / ml, B / 100	18,73
1DOPA10	Dopamina 200 mg / 5 ml B / 100 amperios	52,91
1DOXY10	Doxiciclina 100 mg B / 1000 tabletas	29,80
1 AGUA22	Agua ppi 10ml B / 50 amp	2,85
1 AGUA 40	Agua ppi 5 ml B / 100 amperios	4,96
1ENAP10	Enalapril 5 mg, pestaña B / 100	1,74
1EPHE10	Efedrina 50 mg / ml B / 100 amp	88,80
1ERYT10	Eritromicina 250 mg B / 1000 tabletas	50,54
1ERYT13	Eritromicina 125mg / 5ml 100ml unidad	1,50
1ERYT20	Eritromicina 500 mg B / 100 tab	11,97

1FER10	Hierro / ácido fólico 200 mg / 0,25 mg B / 1000 comprimidos	7,03
1FER20	Fumarato de hierro 100 mg / 5 ml, flc 50 cc	1,45
1FLUC10	Fluconazol 150 mg B / 100 tabletas	8,00
1FLUO11	Fluoxetina 20 mg B / 100cp	3,45
1FLUP11	Flufenazina 25 mg / ml B / 100 amperios	106,97
1FURO12	Furosemida 20 mg / 2 ml B / 25 amperios	3,92
1FURO20	Furosemida 40 mg B / 1000 tabletas	12,16
1GENT11	Gentamicina 0.3% coll 10ml unidad	0,51
1GENT20	Gentamicina 80 mg / 2 ml B / 100 amperios	15,76
1GLIB11	Glibenclamida 5 mg B / 1000 tabletas	6,29
1GRIS10	Griseofulvina 500 mg B / 1000 tabletas	105,76
1HALO10	Haloperidol 5 mg B / 1000 tabletas	9,77
1HALO11	Haloperidol 5 mg / ml B / 100 amperios	22,19
1HALO20	Halotano 20% fl 250ml unidad	32,28
1HEPA10	Heparina 5000 UI / ml 5ml B / 25 amp	133,71
1HYDR11	Hidralazina 20 mg / 2 ml-B / 25 amperios	54,45
1HYDR30	Hidroclorotiazida 25 mg B / 1000 comprimidos	4,99
1HIDRO10	Hidrocortisona 100 mg B / 50 amperios	45,00
1HIDRO12	Hidrocortisona 1% cr 15g unidad	1,72
1HIDROX10	Hidroxicoalamina (vitamina B12) 1 mg / ml, B / 100 amp	68,62
1HIDROX11	Hidroxicoalamina (vitamina B12) 1 mg / ml, B / 10 amp	6,77
1IBUP10	Ibuprofeno 400 mg B / 1000 tabletas	31,70
1IBUP20	Ibuprofeno 100 mg / 5 ml susp, vial de 100 ml	0,72
1INSU20	Insulina NPH 100 UI fl10ml unidad	12,51
1INSU30	Insulin Rapid 100 UI fl 10 ml unidad	11,76
1ISOS13	Dinitrato de isosorbida 5 mg subling, pestaña B / 30	4,03
1KETA25	Ketamina 50 mg / ml, 10 ml B / 25 viales	75,80
1KETO10	Ketoconazol 200 mg B / 100 tabletas	6,74
1LIDO20	Lidocaína inj. 5% de peso espinal (glucosa al 7,5%) 2 ml, B / 100	74,44
1LIDO33	Lidocaína 2% B / 20 amperios	15,68
1MANN10	Manitol 20% 500ml fl unidad	1,86
1MEBE10	Mebendazol 100 mg B / 1000 tabletas	10,22
1METH10	Metildopa 250 mg B / 1000 tabletas	59,37
1METH22	Metilergometrina 0,2 mg / ml B / 10 amperios	7,85
1METO10	Metoclopramida 10 mg B / 1000 tabletas	8,84
1METO20	Metoclopramida 10 mg / 2 ml B / 100 amp	11,49

1METR10	Metronidazol 0.5% 100ml fl unidad	0,73
1METR20	Metronidazol 125mg / 5ml fl 100ml unidad	1,45
1METR30	Metronidazol 250 mg B / 1000 tabletas	15.43
1METR41	Metronidazol vaginal 500 mg B / 100 tab	7.52
1MICO10	Miconazol 2% cr 15g unidad	0,66
1MORP13	Morfina 10 mg, B / 60 tabletas	38,65
1MULT10	Multivitaminas B / 1000 comprimidos	5.48
1NEOM11	Neomicina Bacitracina 5G / 500IU cr unidad 15g	1.06
1NEOS10	Neostigmina 0,5 mg / ml B / 100 amp	55,56
1NIFE11	Nifedipine Ret 10 mg B / 1000 tab	15,91
1NIFE12	Nifedipina 10 mg B / 100 tab	1,69
1NIFE21	Nifedipine Ret 20 mg B / 1000 tabletas	32,72
1NYST11	Nistatina 500.000 UI caja / 100cp	7.03
1NYST20	Nistatina 100.000 UI 30ml unidad	1,35
1NYST21	Nystatin 100,000IU cr 30g unidad	0,93
1NYST30	Nistatina vaginal 100.000 UI B / 100 ov	6,89
1OMEP12	Omeprazol 20 mg, B / 100 cápsulas	3.30
1OXYT22	Oxitocina 10 UI / 1 ml B / 10 amperios	5.78
1PANC11	Pancuronio 2 mg / ml, 2 ml, B / 10amp	29.08
1PARA10	Paracetamol 100 mg B / 1000 tabletas	3,92
1PARA11	Paracetamol 100 mg B / 100 tab	1,33
1PARA20	Paracetamol 120mg / 5ml fl 60 ml unidad	0,69
1PARA31	Paracetamol 500 mg B / 100 tab	1,17
1PERM10	Crema de permetrina al 5%, tubo de 30 g	2.02
1PHEN10	Fenobarbital 30 mg B / 1000 tabletas	19.19
1PHEN30	Fenitoína sódica 100 mg B / 1000 tabletas	11.32
1POVI10	Povidona yodada 10% fl 200 ml unidad	2,20
1PRED10	Prednisolona 5 mg B / 1000 tabletas	15,92
1PROC11	Pluma de procaína 3M UI / Pluma de bencilo 1M UI B / 50 amperios	22.48
1PROM10	Prometazina 25 mg / ml, 2 ml B / 100 amperios	14.53
1PROM11	Prometazina 25 mg B / 1000 tabletas	7,50
1PYRID10	Piridoxina 50 mg B / 1000cp	12.36
1 ANILLO 30	Ringer Lactato fl 1000ml, B / 12	19.11
1SALB10	Salbutamol 0,5 mg / ml B / 100 amperios	18,98
1SALB20	Salbutamol 100 mcg / dosis fl inh 200 dosis unidad	2.52
1SALB30	Salbutamol 4 mg B / 1000 tabletas	5.60
1SEL21	Sal de rehidratación oral, B / 100	11.13
1SERU10	Suero antitetánico humano 250 UI, unidad	16.16

1SPIRO10	Espironolactona 25 mg B / 1000 tabletas	66.27
1SULF10	Sulfadiazine Argentique 1% cr B / 500gr unidad	9.56
1SULF32	Sulfato de magnesio 500 mg / ml 10 ml B / 10 amperios	17.20
1TETR10	Tetracaine HCL 0.5% coll, flc 10ml, unit	1,80
1TETR20	Tetraciclina 1% pom opht 5g unidad	0,31
1TETR30	Tetraciclina 250 mg B / 1000 tabletas	40.03
1THIO21	Tiopental 500 mg B / 25 amperios	80,77
1VITA10	Vitamina C 250 mg B / 1000 tabletas	18.25
1VITA20	Vitamina K1 10 mg B / 100 amperios	39,35
1VITA30	Vitaminas del complejo B / 1000 cp	6.08

Fuente: Organización Panamericana de la Salud (2020)

Nota: En su elaboración de los precios la OPS colocó una tasa mensual: de 1USD = 74.058 HTG (peso haitiano), por otra parte, dentro de la tabla se encuentra medicamentos sombreados correspondientes a los antiinflamatorios y/o analgésicos.

4.4. Factores que estimulan y limitan las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano

En las importaciones haitianas de productos farmacéuticos inciden una serie de factores que la estimulan y la limitan, estos son:

A) Existencia de múltiples actores que en ocasiones obstaculizan la comercialización e importación

Uno de ellos es la multiplicidad de actores público y privado, los cuales juegan diversos roles que van desde el establecimiento de trabas arancelarias y no arancelarias hasta la implementación de incentivos que viabilizan el ingreso de este tipo de productos en el mercado haitiano. A continuación, se presenta una breve descripción de los principales actores.

El análisis del mercado o sistema de salud haitiano permite identificar varias categorías de actores (Ministerio de Salud Pública y Población de Haití, 2015):

- El Estado, que asume tanto los roles de regulador, financiero y proveedor, a través de diferentes entidades, pero con el MSPP como principal líder;
- La población/usuarios (y sus representantes), débilmente involucrado en la gestión del sistema y, generalmente insatisfecho con el suministro de salud;

- Privado, nacional o extranjeros, que son muy numerosos y entre los que puede distinguir dos tipos de actividades, con fines de lucro o no. El papel de los farmacéuticos como proveedores de servicios es precario, tanto en términos cuantitativos como términos de responsabilidad;

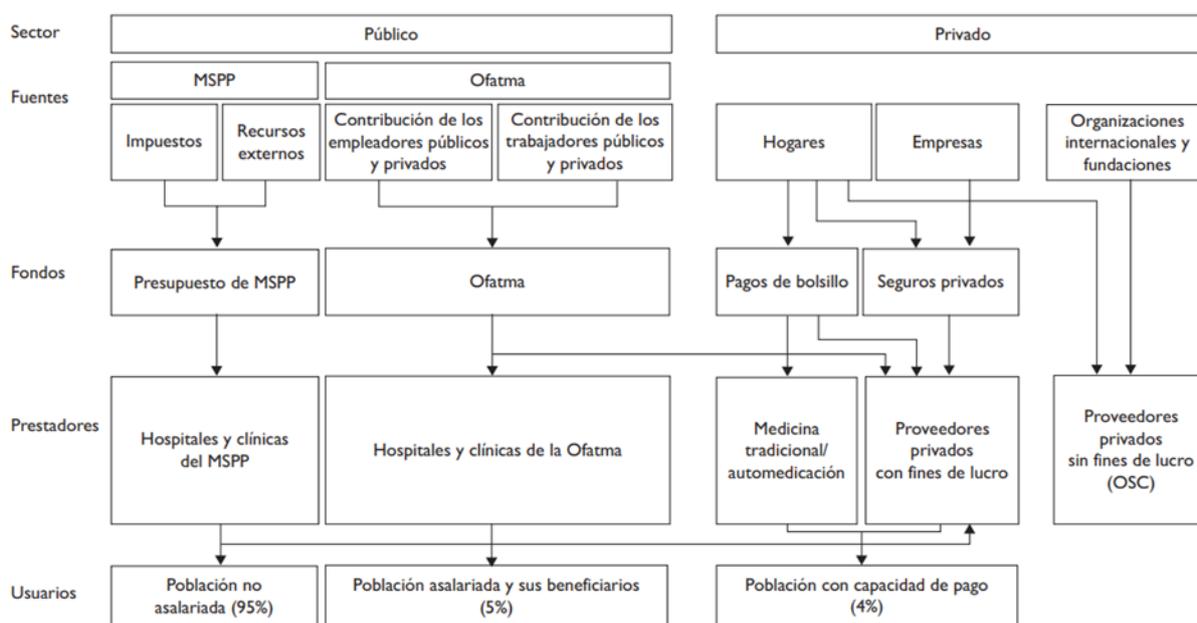
También se destaca el importante papel de cooperación bilateral y multilateral, actuando en apoyo de la acción de la Autoridad Sanitaria Nacional, mediante financiación y Estandarización. También vale la pena mencionar a los practicantes de la medicina tradicional, que generalmente se convierte en margen del sistema, pero cuya integración acaba de ser -una vez más- puesta en la agenda.

Sobre la base de las categorías mencionadas anteriormente, es habitual agrupar a los operadores/proveedores de atención en cuatro sectores (Ministerio de Salud Pública y Población de Haití, 2015):

- El sector público, compuesto por organizaciones y establecimientos de salud pertenecientes al Estado haitiano y gestionados por uno de sus órganos, principalmente el MSPP.
- El sector privado sin ánimo de lucro, formado por organizaciones y / o establecimientos sanitarios de propiedad y gestión por asociaciones, fundaciones, comúnmente llamadas
- ONG.
- El sector privado con ánimo de lucro, formado por organizaciones y/o establecimientos sanitarios, profesionales liberales (médicos, dentistas, enfermeras, farmacéuticos, tecnólogos u otros) que trabajan en consultorios privados, especialmente en las grandes ciudades.
- El sector mixto formado por establecimientos asistenciales organizaciones privadas sin fines de lucro, que el Estado haitiano apoya en Pagando parcial o totalmente al personal.

Los múltiples actores se engloban en dos grandes grupos o sectores, que son el público y privado, a continuación, se muestra una ilustración de los principales actores en el sistema de salud y medicamentos de Haití:

Ilustración No. 3: Actores y estructura del sistema de salud en Haití



Fuente: Literatura biomédica sobre la base del Ministerio de Salud Pública y Población de Haití (2020).

B) Organización inadecuada del sistema de salud

El propio Ministerio de Salud Pública y Población de Haití (2015) describe que el sistema también está organizado según una lógica territorial, que se superpone en gran medida a la división administrativa y dependiendo de cuál se distinga:

- Subsistemas regionales, representados por los diez (10) departamentos de salud, y
- Subsistemas locales, correspondientes a las Unidades Distritales de Salud (UAS), recientemente establecidos por la Política Nacional de Salud.

En cuanto al cuidado, el sistema de salud pública de Haití (2015) toma la configuración de una pirámide de tres niveles:

- El nivel primario, base de la pirámide, tiene dos peldaños. Así, existen algo más de 600 servicios de salud de primer nivel (SSPE) y el segundo nivel, 45 hospitales comunitarios de referencia (ACNUR);
- El nivel secundario, con diez (10) hospitales departamentales;
- El nivel terciario, cima de la pirámide, con seis (6) hospitales universitarios, incluidos cinco (5) en el departamento del oeste.

C) Ausencia de un régimen de seguridad social y de pensiones que proteja a la población

Por otra parte, el estudio elaborado por el Ministerio de Salud Pública y Población sobre la política farmacéutica (2015) describe que la mayoría de los haitianos no tienen pensiones ni seguridad social. La situación sanitaria es preocupante: el cuadro de morbilidad está dominado por las enfermedades infecciosas, pero la población paga un precio cada vez más alto por las patologías cardiovascular y degenerativo. Prevalencia del VIH en la población adulta se estima actualmente entre 2,2%-4%. El brote de cólera en octubre de 2010 aumentó significativamente la carga de enfermedades transmitidas por el agua. La mortalidad infantil se estima en 59 por cada 1.000 nacimientos La mortalidad de bebés y niños vivos se estima en 88 por 1000 (Encuesta de mortalidad, Morbilidad y uso de Servicios). La mortalidad materna es alta, alrededor de 157 por cada 100.000 nacidos vivos y representa un problema importante dentro del sistema.

El sector salud en Haití se destaca por la falta de cuidado y atención a sus habitantes, esto se vincula con la situación preocupante con respecto a las principales causas de muertes, como se observa en el siguiente, esto es fundamental ya que mediante esta se observa las enfermedades o accidentes que les ocurre a los haitianos y mediante esto dependerá el consumo de medicamentos:

Tabla No. 18: Principales causas de muerte en mujeres y hombres haitianos en 2017

DIEZ PRINCIPALES CAUSAS DE MUERTE EN MUJERES Y HOMBRES. HAITÍ, 2017			
<i>Mujeres</i>		<i>Hombres</i>	
<i>Causas</i>	<i>%*</i>	<i>Causas</i>	<i>%</i>
1. Cardiopatías isquémicas	12.5	1. Cardiopatías isquémicas	10.1
2. Enfermedades vasculares cerebrales	11.7	2. Enfermedades vasculares cerebrales	7.7
3. Infecciones respiratorias bajas	6.6	3. Accidentes de tránsito	7.0
4. Diabetes	6.2	4. Infecciones respiratorias bajas	6.9
5. Desórdenes del periodo neonatal	5.0	5. Desórdenes del periodo neonatal	5.8
6. VIH/sida	4.3	6. Enfermedades diarreicas	4.6
7. Enfermedades diarreicas	3.7	7. VIH/sida	4.4
8. Anomalías congénitas	3.3	8. Violencia interpersonal	3.5
9. Accidentes de tránsito	3.0	9. Cáncer de próstata	3.1
10. Cardiopatía hipertensiva	2.9	10. Anomalías congénitas	3.0
Total de muertes (%)	59.2	Total de muertes (%)	56.1
Total de las otras 159 causas (%)	40.8	Total de las otras 159 causas (%)	46.9

Fuente: Literatura biomédica sobre la base del Institute for Health Metrics and Evaluation (2020)

D) Limitada oferta de productos farmacéuticos en el mercado haitiano

La disponibilidad de medicamentos en Haití para sus habitantes es dirigida por el Ministerio de Salud Pública y Población (2017) orientados oficialmente a los profesionales de la salud, a la industria farmacéutica haitiana, los importadores de productos farmacéuticos, la comunidad de partes interesadas y sus socios en salud, fundamentalmente mediante la Lista Nacional de Medicamentos Esenciales (LNME).

Esta lista contiene 344 medicamentos que responden a las patologías más comunes de Haití, donde se basa en la Lista Medicamentos Esenciales de la Organización Mundial de la Salud (2017) y también avanza en la investigación farmacéutica, revisiones protocolos sobre el manejo de ciertas patologías comunes y esfuerzos para prevenir y/o controlar ciertas condiciones mórbida, a continuación, se presentarán los grupos principales de medicamentos que pertenecen a la familia de analgésicos y/o antiinflamatorios:

Tabla No. 19: Principales medicamentos que pertenecen a la familia de analgésicos y/o antiinflamatorios de Lista Nacional de Medicamentos Esenciales de Haití

			Nivel Primario				Nivel secundario	Nivel Terciario
			Escalón 1			Escalón 2		
Medicamento genérico	Forma del medicamento	Dosis	Disp	CSL	CAL	HCR	HD	HU/HS
Diclofenaco	Inyectable	75 mg / ml	No	No	Si	Si	Si	Si
Ibuprofeno	Tableta	400 magnesio	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Ibuprofeno	Jarabe	100 mg/5ml	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Paracetamol	Tableta	500 magnesio	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Paracetamol	Jarabe	125 mg/5ml	Si	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Ministerio de Salud Pública y Población de Haití (2017)

Nota explicativa: Las últimas columnas indican los niveles de atención, estos incluyen el nivel primario en el escalón 1 se encuentran: dispensario (Disp), Centro de Salud sin Camas (CSL), Centro de Salud Con Camas (CAL) y en el escalón 2: Hospital Comunitario de Referencia (HCR), por otra parte, el nivel secundario se encuentran Hospital Departamental (HD) y por último en el nivel terciario el Hospital Universidad (HU) y Hospital Especializado (HS).

De la misma forma la Organización Panamericana de la Salud suministró al Ministerio de Salud Pública y Población de Haití, el listado de productos farmacéuticos de los

grupos terapéuticos, a continuación, se muestra los medicamentos pertenecientes a los antiinflamatorios y/o analgésicos (Organización Panamericana de la Salud, 2016):

Tabla No. 20: Principales medicamentos analgésicos y/o antiinflamatorios del grupo terapéutico de la Lista Nacional de Medicamentos Esenciales de Haití

Analgésicos y Antiinflamatorios	
Referencia del medicamento	Designación
1ASPI10	Aspirina 100 mg B / 1000 tabletas
1ASPI30	Aspirina 500 mg B / 1000 tabletas
1DICL10	Diclofenaco 25 mg B / 1000 tabletas
1DICL12	Diclofenaco 25 mg / ml, 3 ml B / 100 amperios
1IBUP10	Ibuprofeno 400 mg B / 1000 tabletas
1IBUP11	Ibuprofeno 400 mg B / 500 tabletas
1PARA10	Paracetamol 100 mg B / 1000 tabletas
1PARA21	Paracetamol 120mg / 5ml fl 100ml unidad
1PARA30	Paracetamol 500 mg B / 1000 tabletas

Fuente: Organización Panamericana de la Salud (2016)

E) Elevado nivel de concentración y dispersión de las instalaciones públicas y privadas que distribuyen los medicamentos

El Centro de Compras de Productos Farmacéuticos (PROMESS), cuya gestión técnica ha sido encomendada a la OPS/OMS. PROMESS, acrónimo de Programa de Medicamentos Esenciales, es administrado por una Junta Directiva presidida por el Ministro de Salud Pública y Población y donde la Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional (DPM/MT), Asociación de Importadores/Mayoristas Privados y todos los socios y organizaciones internacionales involucradas en la financiación inicial de PROMESS (Ministerio de Salud Pública y Población de Haití, 2012).

La Secretaría de esta Junta Directiva es proporcionada por la Organización Panamericana de Salud/Organización Mundial de la Salud (2012), el sistema público de suministro y distribución de productos. Los productos farmacéuticos en Haití deberían, en principio, basarse en esta Central Nacional Compras (PROMESS) y los Centros Departamentales de Abastecimiento de Insumos (CDAI) dependientes del Ministerio de Salud Pública y Población (MSPP) con un sistema de recuperación de costos para productos farmacéuticos.

Por otra parte, el Ministerio de Salud Pública y Población de Haití al conjunto con el Departamento de Medicina Tradicional (2019), elaboraron el listado de los establecimientos privados que están autorizado para la comercialización de productos farmacéuticos, dentro del listado se destaca las agencias autorizadas de importación y distribución, siendo esto vital y posible de ser empleado como mecanismo de entrada de Laboratorio Sued al mercado Haitiano, como se muestra a continuación:

Tabla No. 21: Agencias autorizadas de importación y distribución de productos farmacéuticos en Haití

#	Nombres	Dirección
1	ADIMED	17, Rue Babirole, P-au-P
2	AGRECO	48, Bois Patate, P-au-P
3	BIOMEDIC S.A	135, Ave John Brown, P-au-P
4	CHITAI-PHARMA	16, Rue Audain, P-au-P
5	COMMERCE S.A	4, Impasse Mercy, Bourdon, P-au-P
6	COMMERCIAL SERVICES INC	2, Rue Coradin, Rue St Louis Jeanty Prolonguê
7	DISPROPHAR S.A	24, Route de Delmas, Angle St Martin, Puerto Principe
8	ETS BERTHONY VIEUX	58, Rue N, P-au-P
9	GARDE PHARMA	28, Rue Marcein, P-au-P

10	HAITI MEDICINE	364, Route #1, Lizon, Bon-Repos
11	HOSPITAL & MED. SUPPLIES	26, Rue Bois Patate, P- au-P
12	IMEDIS	3, Rue Louissaint, Bourdon, P-au-P
13	JMB MEDICAL AGENCY	92, Rue de la Reunion, P-au-P
14	LES ENTS MAXIMILIEN S.A	15, Rue Martin, Mont- Joli, Turgeau, P-au-P
15	LES ETS DJ IMPORT EXPORT	31, Delmas 14
16	MAISON APOLLON S. A	9, Rue St Cyr, P-au-P
17	MAISON ROGER L. DURET	22, Ruelle Carlstroem, Bois Vema, P-au-P
18	MAISON VILLEDROUIN & CO. SUCCR	76, Ruelle Waag, P-au- P
19	METPHARM	273, Ave John Brown, Lalue, P-au-P
20	NACO S. A	4, Rue St Cyr, P-au-P
21	NUTRIPHAR S. A	90, Rue Lambert, PV
22	NOJUPHARMA S. A	55, Rue Montaisais, P- au-P
23	PEHACHEVE S. A	116 A, Rue Pavêe, P- au-P
24	PETIGO PHARMA S. A	24, Rue Berne, P-au-P
25	PHARMA 2 S.A	20, Rue Bois Patate, Turgeau
26	PHARMASOL HAITI	498, Angle Delmas 62, Route de Delmas
27	PHARMEDIC S. A	111, Rue Lambert, PV

28	PLURIMED S. A	88 bis, Ave John Brown, Lalue, P-au-P
29	PLURIPHARM S. A	88 bis, Ave John Brown, Lalue, P-au-P
30	PRODENTOS	Angle Delmas 57 A et Route de Delmas
31	PROPHALAB S. A	1A 2 ^{ème} Rue Lavaud, P-au-P

Fuente: Ministerio de Salud Pública y Población; Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional (2019)

Más adelante, se visualiza la repartición de establecimientos farmacéuticos por departamentos, en donde encontramos que la región Oeste es la que cuenta con mayor número de farmacias con sus respectivos depósitos de recibimiento de medicamentos, las agencias exportadoras e importadoras y con 3 laboratorios laborando actualmente. En su totalidad para el 2019, los establecimientos autorizados y privados fueron de 210:

Tabla No. 22: Repartición de establecimientos farmacéuticos por departamentos en Haití

Departamentos	Farmacia	Depósito	Agencia	Laboratorio
<i>Oeste</i>	108	26	40	3
<i>Noreste</i>	2	1	-	-
<i>Norte</i>	2	3	-	-
<i>Sur</i>	1	5	-	-
<i>Sureste</i>	4	1	-	-
<i>Nippes</i>	2	-	-	-
<i>Artibonite</i>	1	2	-	-
<i>Centro</i>	-	-	-	-
<i>Grand Anse</i>	8	1	-	-

<i>Noroeste</i>	-	-	-	-
TOTAL	128	39	40	3

Fuente: Ministerio de Salud Pública y Población; Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional (2019).

F) Barreras arancelarias y no arancelarias a la entrada de productos farmacéuticos en Haití

Las imposiciones comerciales son claves en los intercambios de los productos farmacéuticos, dicho esto en la base de datos del International Trade Centre (2019) se ubica las principales tarifas arancelarias a la entrada de productos farmacéuticos dominicanos en Haití, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla No. 23: Tarifas al acceso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano

Tarifas y otros indicadores de acceso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado Haitiano				
Mercado	Tarifas NMF	Aranceles aplicados efectivamente	Pref. Margen	Año de tarifa
Haití	0%	0%	0%	2020

Fuente: Base comercio internacional Trade Map (2019)

Además de estas barreras existen otras no arancelarias, así como lo describe la Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití en su estudio de normativa para las farmacéuticas (2015), tales como normas de inspección farmacéutica que consiste en evaluar las instituciones farmacéuticas para verificar que su estructura funcione de acuerdo con las buenas prácticas de fabricación, edad, distribución y dispensación. La inspección generalmente la realiza un grupo de técnicos que dominan la cadena de medicamentos (desde la fabricación hasta la dispensación).

Para la Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití (2015) el objeto del servicio de inspección persigue el fin para que la fabricación, almacenamiento y distribución de medicamentos siguen los estándares y directrices de buenas prácticas de farmacia. El papel del servicio de inspección de la Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional es garantizar que las prácticas de

fabricación, almacenamiento, distribución y dispensación se cumplan con las normas nacionales e internacionales generalmente establecidas, para garantizar medicamentos de calidad.

El servicio de inspección proporciona supervisión continua a los gerentes y personal de instituciones destinadas a mejorar la práctica de la práctica farmacéutica. Para lograr estos objetivos, el servicio de inspección realiza controles periódicos a establecimientos farmacéuticos: laboratorios, agencias, almacenes privados, farmacias y centros de suministro de insumos muy departamental. Este servicio también es responsable de distribución de farmacias privadas en todo el territorio haitiano, para otorgar autorizaciones de funcionamiento de operación a todas las instituciones farmacéuticas sobre una base anual y para detectar establecimientos de funcionamiento irregular, además existen normas relativas a la apertura de establecimientos farmacéuticos, tales como (Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití, 2015):

- La apertura de cualquier establecimiento farmacéutico está sujeta a autorización de operación expedida por el Departamento de Farmacia del Ministerio de Salud Pública. Esta autorización es válida por un año y se puede retirar temporal o definitivamente en caso de infracción de las disposiciones legislativas y reglamentarias.
- La autorización para operar una nueva farmacia está sujeta a la distancia reglamentaria establecida por el Departamento de Farmacia que es un mínimo 300 metros de una farmacia autorizada a otra y de una superficie con Superficie mínima de 25 metros cuadrados.
- La apertura de una nueva farmacia en un municipio de más de 3.500 habitantes identificado, donde ya se ha concedido al menos una autorización puede aceptarse dependiendo de la densidad (es decir, una farmacia para 3500 habitantes).
- La autorización de funcionamiento de un establecimiento farmacéutico se emite después de la inspección de las estructuras físicas y administrativas de este establecimiento por un equipo, por ejemplo, de la propia Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití.

La inspección de los establecimientos farmacéuticos está a cargo de inspectores (oficiales juramentados, funcionarios de salud) de la Dirección de Farmacia y Medicamentos de Medicina tradicional del Ministerio de Salud Pública y Población, las inspecciones realizadas deben de presentar lo siguiente (Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití, 2015):

- Inspección antes de abrir: un laboratorio de fabricación, una agencia farmacéutica, un depósito de drogas, una farmacia.
- Inspección anual de rutina de establecimientos farmacéuticos con autorización de funcionamiento.
- Inspección de laboratorios de producción para la obtención de GMP (cada dos años).
- Inspección de laboratorios extranjeros no certificados que deseen exportar medicamentos hacia Haití.
- Inspección inesperada de cualquier establecimiento farmacéutico tras una anomalía o una queja.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS DEL AMBIENTE INTERNO DE LA EMPRESA SUED & FARGESA: ANÁLISIS FODA

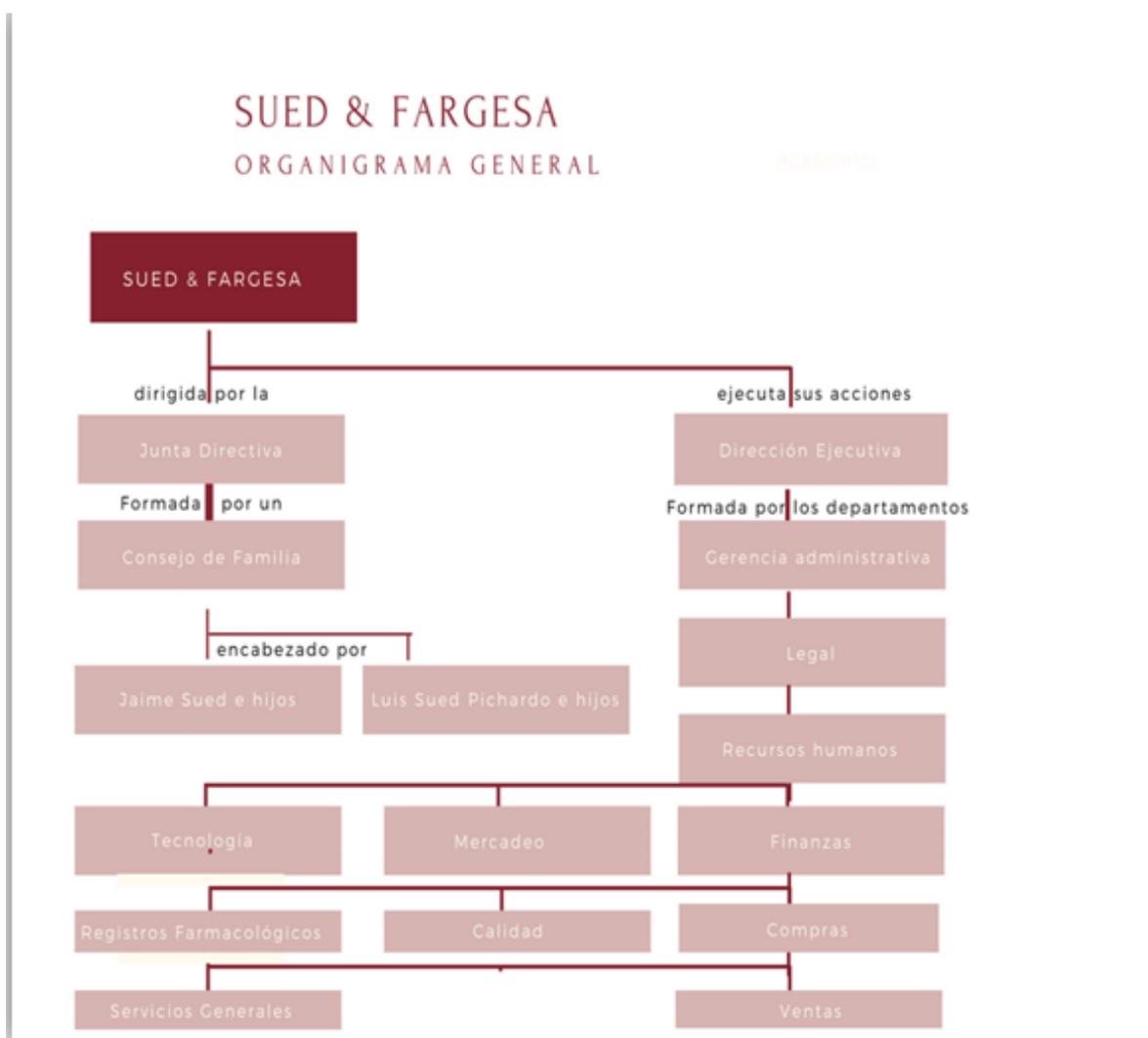
5.1. Aspectos institucionales

La entidad farmacéutica Sued & Fargesa (2020) tiene como misión: suministrar al mercado productos farmacéuticos, diagnósticos, hospitalarios, estéticos y de consumo a precios competitivos, de acuerdo con la normativa legal y los estándares de calidad, apoyados en equipos bien remunerados que brindan un excelente servicio a una empresa socialmente sensible. Su visión es ser reconocida como la organización líder de productos de calidad en los campos de la salud y la estética en la República Dominicana. Dentro de sus valores se encuentran: conformidad, precios competitivos, fiabilidad con nuestros proveedores, mejor calidad, compensación, beneficios compartidos, evaluación, entre otros, los principales objetivos estratégicos de la entidad farmacéutica son:

- Planificar estratégicamente y con regularidad todos los niveles de la empresa para lograr los objetivos previstos.
- Apoyar con especial atención a unidades estratégicas como el departamento de investigación para innovar continuamente nuestros productos.
- Coordinar con el departamento de producción para satisfacer la demanda actual de productos.
- Llevar a cabo el cumplimiento de los presupuestos establecidos para cada departamento en el período actual.

A continuación, se muestra la representación ordenada, mediante la estructura organizacional de la empresa Sued & Fargesa, exactamente con el organigrama del laboratorio:

Ilustración No. 4: Organigrama general de Sued & Fargesa



Fuente: Suministro de entrevista realizada a Christian Díaz, Gerente de Logística de Laboratorios Sued (2020)

5.2. Aspectos comerciales: productos, distribución, precios, promoción, posicionamiento competitivo.

El Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana (2020) a través de su portal ofrece con libre acceso consultar el registro sanitario de los productos farmacéuticos consumidos en el país, a través de esta consulta se tomó una muestra representativa de los principales medicamentos antiinflamatorios y/o analgésicos elaborado por Laboratorio Sued SRL, con su registro sanitario, principio activo, forma de presentación farmacéutica, concentración del medicamento y fecha de vencimiento del registro, a continuación se muestra imágenes con la descripción anteriormente dicha:

Gráfico No. 13: Muestra representativa de registro sanitario y productos farmacéuticos elaborado por Laboratorio Sued (A)

Registro Sanitario	Producto	Principio Activo	Forma Farmacéutica	Concentración	Fecha Vencimiento	Fabricante	Representante
PRS-ME-2020-0348	SUPROFEN 800 MG	IBUPROFENO	CAPLETA	800 MG / CAPLETA	2025-08-19	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
PRS-ME-2020-0334	IBUPROFENO 800 MG	Ibuprofeno	CAPLETA	800 MG / CAPLETA	2025-08-19	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R. L
2017-1346	SUPROFEN TEEN	IBUPROFENO	SUSPENSIÓN	200 mg / 5 mL	2022-09-30	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2017-1342	IBUPROFENO 200 mg	IBUPROFENO	SUSPENSIÓN	200 mg / 5 mL	2022-09-30	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-1342	SUED DEXFEN & FARGESA 600	DEXIBUPROFENO	CAPLETA	600 mg	2021-10-08	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-1285	DEXENO 600	DEXIBUPROFENO	CAPLETA	600 mg	2021-09-06	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-1283	SUED DEXFEN & FARGESA 400	DEXIBUPROFENO	CAPLETA	400 mg / CAPLETA	2021-09-06	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-1077	DEXIBUPROFENO 600 mg	DEXIBUPROFENO	CAPLETA	600 mg	2021-08-19	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2014-0407	SUPROFEN FEM	IBUPROFENO + CAFEINA + ERGOTAMINA TARTRATO	CAPLETA	400 mg + 50 mg + 1 mg	2019-05-16	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2010-0156	SUMIGRAN PLUS	IBUPROFENO + CAFEINA + ERGOTAMINA TARTRATO	CAPLETA	1 mg + 400 mg + 50 mg	2020-03-03	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2009-1594	SUPROFEN	IBUPROFENO	CAPLETA	400 mg	2019-10-06	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2009-0151	DEXENO	DEXIBUPROFENO	TABLETA	300 mg	2019-01-29	LABORATORIOS SUED, SRL	LABORATORIOS SUED, SRL
2008-1376	DEXENO	DEXIBUPROFENO	CAPLETA	400 mg	2018-12-16	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R. L
2004-1756	SUPROFEN	IBUPROFENO	GOTAS ORALES EN SUSPENSIÓN	50 mg / mL	2019-08-10	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2018-0195	NAPROXOL PLUS	NAPROXENO / ESOMEPRAZOL MAGNESIO TRIHIDRATO	TABLETA	375 mg + 20 mg	2023-02-21	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-1635	ALIVIO DUO	NAPROXENO + PARACETAMOL	CAPLETA	275 mg + 300 mg	2021-11-19	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2014-0095	NAPROXENO	NAPROXENO SODICO	CAPLETA	550 mg	2023-01-28	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2014-0056	ALIVIO	NAPROXENO SODICO	CAPLETA	550 mg	2019-01-22	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2018-1467	DEKXETOPROFENO	DEKXETOPROFENO TROMETAMOL	SOLUCIÓN INYECTABLE	50 mg / 2 mL	2023-10-23	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2017-0728	ACORDIA SUED	ETORICOXIB	TABLETA	90 mg	2022-06-30	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2017-0727	ACORDIA SUED	ETORICOXIB	TABLETA	120 mg	2022-06-30	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2008-0968	MEXOR	MELOXICAM	COMPRIMIDO	15 mg	2023-07-10	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2015-0663	SUMOX DICLO	AMOXICILINA TRIHIDRATO + DICLOFENAC POTASICO	CAPLETA	500 mg + 50 mg	2020-04-30	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-1234	DICLOFENAC 50 MG	DICLOFENAC POTASICO	COMPRIMIDO	50 MG	2021-09-01	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2015-1756	DICLOFENAC 100 MG	DICLOFENAC POTASICO	COMPRIMIDO	100 MG	2020-12-22	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.

Fuente: Consulta de registro sanitario de productos farmacéuticos por el Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana (2020)

Gráfico No. 14: Muestra representativa de registro sanitario y productos farmacéuticos elaborado por Laboratorio Sued (B)

Registro Sanitario	Producto	Principio Activo	Forma Farmacéutica	Concentración	Fecha Vencimiento	Fabricante	Representante
RS-ME-2018-0516	FLENEX	DICLOFENAC SODICO, TIAMINA CLORHIDRATO (VIT. B1), PIRIDOXINA CLORHIDRATO (VIT. B6), CIANOCOBALAMINA	COMPRIMIDO	75 MG, 50 MG, 100 MG, 1 MG / COMPRIMIDO	2023-12-28	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2018-0391	DOLO FLENEX	DICLOFENAC + VITAMINA B1 + VITAMINA B6 + VITAMINA B12	SOLUCIÓN INYECTABLE	75 mg / 3 mL + 100 mg + 100 mg + 10 mg / 1 mL	2023-04-09	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-0552	DOLO FLENEX CD	DICLOFENAC POTASICO + CODEINA	COMPRIMIDO	50 mg + 50 mg	2021-04-28	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2014-0271	FLENEX	DICLOFENAC SODICA	GEL	1 g / 100 g	2019-03-19	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2013-0502	FLENEX	DICLOFENACO DIETILAMINA	GEL TOPICO	1 g / 100 g	2023-06-08	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2005-0468	DOLO FLENEX	DICLOFENAC+VIT B1+VIT B6+VIT B12	COMPRIMIDO	75 mg + 50 mg + 100 mg +1 mg	2020-04-20	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2014-1543	DICLOFENACO	DICLOFENACO DIETILAMINA / DICLOFENACO SODICO	GEL TOPICO	1 g / 100 g	2019-10-23	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2018-0719	DOLOARTRISAR	VER FORMULA	POLVO PARA SOLUCIÓN ORAL	VER FORMULA	2023-06-06	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2016-0848	DOLOARTRISAR	VER FORMULA	CAPSULA DE GELATINA BLANDA	VER FORMULA	2021-07-20	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2009-1828	SUPROFEN COLD	MULTICOMPOSICION	SUSPENSIÓN	100 mg + 15 mg + 4 mg / 5 mL	2019-11-14	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2009-1285	SUPROFEN COLD	MULTICOMPOSICION	CAPLETA	200 mg + 30 mg + 2 mg	2019-08-20	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2000-1027	SUPROFEN	IBUPROFEN	SUSPENSIÓN ORAL	100 mg / 5mL	2020-10-27	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2013-0411	DOLOMETAPLEX	VER FORMULA	COMPRIMIDOS RECUBIERTOS	VER FORMULA	2023-05-28	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.
2015-1225	ONTOL SPRAY	MULTICOMPOSICION	AEROSOL	01.16%,10.00%,03.00%,05.00%/100 g	2020-09-09	SUED & FARGESA, S.R.L.	SUED & FARGESA, S.R.L.
2013-0543	ONTOL	DICLOFENAC DIETILAMONIO	GEL TOPICO	1 g / 100 g	2023-06-15	LABORATORIOS SUED, SRL	SUED & FARGESA, S.R.L.

Fuente: Consulta de registro sanitario de productos farmacéuticos por el Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana (2020)

El Laboratorio Sued cuenta con una cartera alrededor de 4,000 productos distribuidos en renglones como farmacéuticos, éticos, estético, diagnostico (especialmente importados), hospitalario y consumo. Por otra parte, en la entrevista realizada por el equipo de investigación al Gerente de Logística del Laboratorio Sued, Christian Diaz, suministró los precios en fabrica, costos de producción y estimación (Forecast) de los

principales fármacos antiinflamatorios del Laboratorio (anexos "A-6", se encuentra la presentación de los mismos), como se muestra a continuación:

Tabla No. 24: Costo y precio estimado de los principales productos farmacéuticos antiinflamatorios elaborado por Laboratorios Sued

Producto farmacéutico y descripción.	Forecast octubre 2020 República Dominicana (DOP)	Estimación de costo de producción (USD)	Estimación de Precio en fábrica (USD)
1) PREFEX NS / 10 COMP	2.820,00	3,40	5,44
2) SINEDOL JBE / 60 mL	6.000,00	0,95	1,53
3) SINEDOL FORTE / 50 CAPL	1.728,00	5,54	8,87
4) LOXOFEN / 10 COMP	1.860,00	2,49	3,99
5) AVALOR 30 mg / 10 COMP	780,00	5,70	9,13
6) PREFEX NS JBE / 60 MI	1.500,00	3,33	5,32
7) SINEDOL GOTAS / 15 mL	4.500,00	0,95	1,53
8) DUPLODOL / 50 CAPL	210,00	14,74	23,59
9) ONTOL GEL / 80 g	1.785,00	1,80	2,87
10) SUPROFEN SUSP / 120 mL	2.100,00	1,40	2,24
11) PRINOSI JBE / 100 mL	780,00	3,35	5,37
12) SINEDOL 300 mg / 100 SUP	180,00	16,62	26,60
13) DEXENO 600 mg / 50 CAPL	165,00	16,62	26,60
14) MEXOR / 50 COMP	150,00	11,89	19,02
15) PROPINOX GOTAS / 20 mL	1.140,00	1,94	3,10

Fuente: Información suministrada por parte del Gerente de Logística del Laboratorio Sued Christian Díaz (2020)

Nota: Para su conversión a peso dominicano respecto a los costos y precios estimados se debe emplear una tasa promedio por el mes de octubre del 2020 de 1 USD = 58,30 DOP, por

otra parte, el precio en fabrica ubicado por el laboratorio Sued es 60% por encima del costo de producción.

La distribución de medicamentos fabricados por Laboratorio Sued, en el interior de la ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional, se distribuye con flotilla vehicular propia de la empresa, por otra parte, al externo de la de Ciudad de Santo Domingo, Distrito Nacional se distribuye con vehículos subcontratados (transporte blanco, aviat), por ultima en el caso de las exportaciones, para su distribución se contratan operadores logísticos. Para promocionar la marca empresa y productos se destacan, los visitadores médicos, materiales POP y la publicidad describió el Gerente de logística del Laboratorio.

Para el Gerente de Logística del Laboratorio Sued, Christian Díaz (2020), la entidad tiene una posición competitiva bastante fundamental en República Dominicana, se encuentra ubicada dentro de los principales laboratorios de origen dominicano. Laboratorio Rowe, Ethical, Alfa y Laboratorios Sued son de los pilares en la producción local de medicamentos, expresó el Gerente.

5.3. Aspectos técnicos y operativos

En el aspecto técnico la empresa es fundamental para el funcionamiento efectivo y eficaz de Sued & Fargesa, en tal sentido el Gerente de Logística del Laboratorio Sued, Christian Díaz, (2020) describió los principales aspectos técnicos de la empresa:

- Posee una infraestructura tecnológica moderna con conectividad a distancia y se utiliza el sistema ERP SAP S/4 HANA el cual es un sistema robusto utilizado por grandes corporaciones a nivel mundial para la seguridad de datos, como inventarios, producción, logística, entre otros.
- Existe el departamento de Investigación y Desarrollo que se encarga de crear las técnicas de fabricación y de crear nuevos productos para el portafolio del laboratorio.
- Equipo de producción capacitado con maquinaria moderna para la elaboración de productos de alta calidad.
- El laboratorio posee un control de calidad que es modelo para la industria nacional con última tecnología HPLC.
- La entidad posee un sistema técnico de farmacovigilancia.

Por otra parte, dentro de los aspectos operativos, el Gerente mencionó los siguientes:

- La empresa se maneja bajo procedimientos en cada área que asegura la correcta ejecución de actividades.
- Existe un departamento de auditoría interna que asegura que los procesos estén siendo ejecutados de manera correcta.
- Para la planificación de la producción y el abastecimiento de la cadena de suministro se emplean las técnicas de Master Production Schedule (MPS) y Material Requirement Planning (MRP) apoyados por el Sistema, Aplicaciones y Productos para procesamiento de Datos (SAP).

5.4. Recursos de la empresa

La industria farmacéutica en los últimos tiempos ha demostrado ser uno de los sectores más potentes y notables a nivel mundial; por tanto, los profesionales que son seleccionados para trabajar en este sector han de pasar por rigurosos procesos de investigación. En el mismo tener en el Laboratorio Sued existe un personal de alrededor 320 empleados, por otra parte, en el área administrativa y comercial (Sued & Fargesa) actualmente se encuentra alrededor de 700 empleados, describió Christian Diaz, Gerente de Logística del Laboratorio.

Por otra parte, los equipos o maquinarias principales para la producción de medicamentos y cosméticos en el Laboratorio Sued son mezcladores, tableteadoras, recubridoras, blisteras, llenadoras de envases, etiquetadora, llenadora de óvulos.

En el aspecto financiero, los fondos monetarios de la empresa son por vía de autofinanciamiento, detalló el Gerente. Debido al respeto a la discrecionalidad de las informaciones financieras de la empresa el equipo responsable se vió precisado a omitir el análisis financieros y capital social de la empresa, lo cual fue realizado a sugerencia del equipo directivo de la misma.

5.5. Análisis FODA

El FODA es un conocido instrumento estratégico para analizar la situación de la empresa. El objetivo principal de esta herramienta en la organización es proporcionar un diagnóstico claro para que la entidad tome decisiones estratégicas adecuadas en el futuro para lograr mejoras. Su nombre proviene de las siglas de las abreviaturas de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas. Con el diagrama o matriz de

análisis FODA se pueden identificar tanto las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades que representa para empresa en el mercado local e internacional. Por consiguiente, a continuación, se presente una matriz FODA sobre el laboratorio Sued:

Tabla No. 25: Matriz FODA de Sued & Fargesa

		Factores internos	
		Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Matriz FODA del Laboratorio Sued		F1- Equipo o personal decidido y motivado. F2- El 25% de las ganancias se invierte en investigación y desarrollo. F3- Satisfacción a sus actuales clientes, proveedores y aliados estratégicos. F4- Crecimiento uniforme. F5- El laboratorio es económicamente sólido. F6- Relaciones de beneficio mutuo con sus aliados comerciales	D1- Bajo desempeño de las exportaciones. D2- Baja muestra al pública de responsabilidad social empresarial. D3- Falta de disponibilidad de la información técnica de la empresa. D4- Deficiencias en su portal web. D5 - Proveedores que ignoran materiales promocionales, material de oficina y computadoras
Factores externos	Oportunidades (O)	Estrategias (FO)	Estrategias (DO)
	O1- Las empresas farmacéuticas impulsan el avance de la medicina. O2- Los productos farmacéuticos ayudan a mejorar la duración y la calidad de vida de los pacientes. O3- Tiene relaciones mutuamente beneficiosas con los pacientes médicos. O4- Área de investigación de nuevas formulaciones médicas. O5- Gama de actividades deportivas y de salud. O6- Gestión de operaciones estratégicas.	1- Ampliar su área de investigación para crear nuevas fórmulas y ampliar su gama de productos y beneficios (F2; O4). 2- Mantener y sostener la satisfacción del cliente y construir una relación exitosa con el médico y el paciente (F3; O3). 3- Promover el avance de la medicina aprovechando el crecimiento del personal (F1; O1). 4- Dar a conocer sus productos a los consumidores en términos de calidad y alcance a través de campañas de marketing y comunicación (F5; O2).	1- Minimizar el riesgo de incumplimiento de los datos de entrada de interés por parte de los proveedores mediante la gestión estratégica de las actividades de la empresa (D5; O6). 2- Promover la responsabilidad social empresarial a través de conferencias, fundaciones, desarrollo médico y su impacto social (D2; O1). 3- Mejorar su sitio web porque será un escaparate de reconocimiento para la empresa; así como un medio de comunicar y difundir información a sus clientes clave como principal mensaje sobre el avance de la medicina entre otros (D4; O1). 4- Ampliar sus campos de investigación para crear nuevas fórmulas y ser reconocidos por la variedad y calidad de productos (D1; O4). 5- Participar en actividades deportivas y de bienestar para concienciar la salud de la población (D1; O5).
	Amenazas (A)	Estrategias (FA)	Estrategias (DA)
A1- Pequeñas fluctuaciones en la moneda local. A2- Ralentización económica mundial. A3 - Relación deficiente entre el gobierno u otros representantes de la industria farmacéutica. A4- Competidores con precios más bajos. A5- Menor poder adquisitivo para los pacientes. A6- Restricciones regulatorias. A7- Inseguridad e inestabilidad de los bancos en moneda local	1- Superar las expectativas del cliente para evitar ataques o comunicaciones de la competencia (F3; A4). 2- Posicionar una comunicación estratégica en términos de calidad y calidez para evitar que clientes potenciales con bajo poder adquisitivo compren sus productos (F5, A5; F4, A5). 3- Mejorar las relaciones de relaciones públicas y los contactos con las agencias gubernamentales que sirvan de ayuda para el desarrollo (F4; A3). 4- Mantener la motivación del grupo de trabajo para no violar la normativa legal aplicable (F1; A6).	1. Crear futuras alianzas con medianas y grandes empresas del sector farmacéutico con el fin de diversificar sus productos a bajo costo (A4; D4). 2- Establecer contactos potenciales con organizaciones gubernamentales o de salud para apoyar el trabajo comunitario (D2; A3).	

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de entrevista realizada a Christian Díaz, Gerente de Logística de Laboratorios Sued (2020).

**CAPÍTULO VI. VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA
LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DE
SUED & FARGESA AL MERCADO HAITIANO**

6.1. Mecanismos de Entrada al mercado haitiano

Realizar negocios y operar de forma internacional suponen mayores riesgos que hacer actividades comerciales nacionales. Estos riesgos son especialmente expuestos cuando se ejecutan en países de pocos recursos.

Conforme a un estudio realizado por el Banco Mundial (2016) en su acápite “Haití Country Opinion Survey”, arroja un resultado de los actores involucrados en la planificación del desarrollo en el entorno de negocios de Haití, en donde el 53% de los actores tienen la percepción de que Haití va por la dirección correcta, mientras que el 34% expresa que no están seguros.

El 37% de los actores encuestados opinan que la Inversión Extranjera Directa (IED) es la opción más favorable para el crecimiento económico; el 14% considera que no es una prioridad a los objetivos del desarrollo y el 19% que no es un factor de impacto en la reducción de la pobreza.

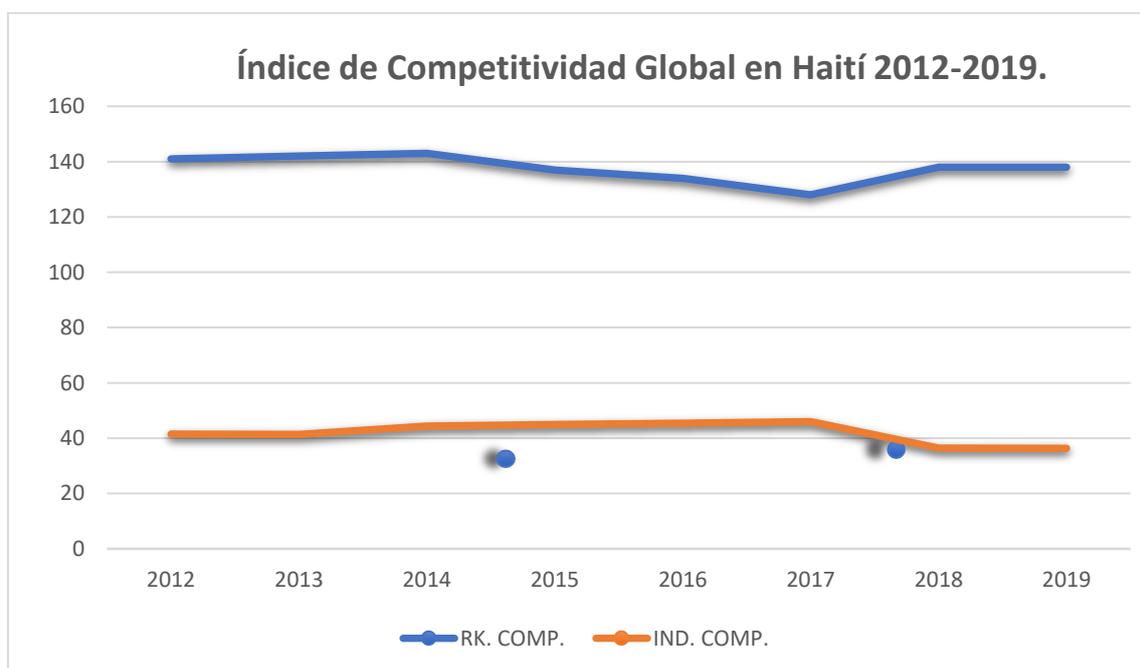
Por su parte, el índice de competitividad global reporta que los mejores años de Haití para hacer negocios fueron en el periodo 2013-2015 pasando de la posición 137 a la 143 atribuido a leves avances en el orden institucional, en la educación y capacitación técnica y en el desarrollo de la actividad comercial y financiera. En la tabla que se muestra a continuación, revela los cambios que ha tenido Haití en los últimos años en el ranking de competitividad a nivel global y la variación en los índices de competitividad:

Tabla No. 26: Índice de Competitividad Global en Haití 2012-2019

Fecha	Ranking de Competitividad	Índice de Competitividad
2012	141	41,48
2013	142	41,43
2014	143	44,39
2015	137	44,90
2016	134	45,38
2017	128	46,00
2018	138	36,45
2019	138	36,34

Fuente: Foro Económico Mundial (2019)

Gráfico No. 15: Índice de Competitividad Global en Haití 2012-2019



Fuente: Tabla No. 26

En el último informe, de 2019, Haití obtiene 36,34 puntos en el índice de competitividad por el Foro Económico Mundial que mide cómo una nación utiliza sus recursos y es capaz de proporcionar un alto nivel de prosperidad a su población.

Tomando en consideración lo anterior y de que actualmente la empresa Sued & Fargesa, se encuentra en el mercado haitiano por vía de un distribuidor, exactamente la empresa farmacéutica haitiana ubicada en Puerto Príncipe, DISPROPHAR S.A (esto se muestra en las dos entrevistas, anexos "A-5"), exportando esencialmente productos cardiológicos expresó el Gerente en Logística del Laboratorio Sued, Christian Díaz (2020), por lo que, es una oportunidad evaluada por el equipo, se pretende emplear y seguir con este único distribuidor haitiano como mecanismo de entrada, pero con la intención de aumentar la demanda de productos farmacéuticos, especialmente antiinflamatorios.

En el mismo tenor, con miras hacia el futuro y seguir aumentando la demanda de productos farmacéuticos elaborado por Laboratorio Sued, potencialmente se planea realizar un acuerdo con HAITI MEDICINE, una importante distribuidora de productos farmacéuticos en Haití. El acuerdo constará en que la distribuidora haitiana ganará proporcionalmente de las ventas realizadas, mediante comisiones, favoreciendo así a ambas distribuidoras con una nueva forma de generar ganancias para casa país.

Ambas de las empresas o distribuidoras haitianas antes mencionadas están descritas en la tabla No.19 sobre las agencias autorizadas de importación y distribución de productos farmacéuticos en Haití.

6.2. Procedimientos de exportación por parte de Sued & Fargesa

Sued & Fargesa ha expandido sus productos por medio de exportaciones al mercado de Guatemala (el anexo "A-7", se encuentran imágenes de la mercancía prepara para exportar), Haití, y algunas de las Islas de las Antillas Menores, expresó el Gerente en Logística del Laboratorio Christian Díaz (2020), de esta misma forma, describió los procedimientos principales o generales para exportar a los mercados anteriormente planteados. Se reciben órdenes de compra por parte de los distribuidores extranjeros, luego se procede con los siguientes pasos:

- 1) Se verifica los inventarios y las cantidades a despachar.
- 2) Pasar las cantidades disponible al encargado de almacén, para que aparte las mismas y las prepare para su envío.
- 3) Elaborar la documentación necesaria para la exportación, como lista de empaque, factura, certificado de origen, entre otros.

- 4) Se sumista la información de cantidad de cajas, peso de la carga, entre otros.
- 5) Luego de que se tiene la documentación, se procede a enviar la misma al distribuidor.
- 6) Se contacta un operador logístico para las exportaciones (Ejemplo: Panalpina, Crowley, Schad, entre otros), se solicita cotización con los proveedores.
- 7) En caso de que sea un envío aéreo el camión del laboratorio Sued lleva la mercancía y la documentación al aeropuerto y el operador logístico se hace cargo del resto.
- 8) En el caso que sea marítimo, se envían los documentos al proveedor logístico y se coordina que un contenedor pase a retirar la mercancía en las instalaciones del Laboratorio.
- 9) En el caso que sea terrestre, es decir con Haití, se acuerda con el distribuidor haitiano el punto convenido, ya sea en la agencia de transporte en el país de origen o en la frontera del país de destino.
- 9) Luego de que el contenedor este en las instalaciones del Laboratorio Sued, se procede a esperar a los agentes de aduana y DNCD para su verificación y entrega de la certificación. Esta acta de verificación se firma y sella por el Gerente Administrativo y se le sacan 1 copia, la original se coloca en un sobre transparente para documentos y este se coloca en la puerta del contenedor luego de estar cerrado y sellado debidamente.
- 10) Se toman fotografías de la mercancía antes de montar y luego de que esta todo colocado en el contenedor, cuando se cierra el contenedor se debe tomar una fotografía al mismo con el sello de seguridad visible específicamente los números y luego otra que se vea la puerta completa y el sello. Estas fotos son para fines del seguro.
- 11) Se envía las documentaciones finales al distribuidor para fines de verificación del certificado.
- 12) Las fotografías tomadas y la documentación se envían por email al corredor de seguros para que nos emita un certificado de seguro, cuando ya envíe dicho certificado se procede a enviar a compras y finanzas para el pago de este.

13) Se recibe la factura de parte del proveedor del servicio, se pasa a finanzas y compras para su pago.

14) Dar seguimiento al distribuidor para que el Laboratorio Sued se asegure de que la carga llegó conforme a lo establecido.

6.3. La Nacionalización de la importación de productos farmacéuticos en Haití

A nivel general, el proceso que conlleva el ingreso de productos dominicanos al mercado haitiano es responsabilidad de la Administración General de Aduanas a su vez estos procedimientos aduaneros son regidos por leyes y reglamentos, fundamentalmente el código de Aduanas de Haití del 1987 sus modificaciones posteriores y demás disposiciones reglamentarias. El portal de información comercial de Haití (2020) detalla los requisitos o pasos fundamentales para nacionalizar el ingreso de productos, como son los siguientes:

Paso 1: Si el precio FOB de las mercancías importadas es inferior a \$ 3,000 dólares estadounidense se omite los pasos 2 a 9 y directamente proceder al paso 10, que describe los requisitos del proceso aduanero para la aprobación de las autoridades aduaneras de Haití (AGD) para el despacho de las mercancías importadas.

Paso 2: Société Générale de Surveillance (SGS) o la Sociedad General de Vigilancia debe dirigir y realizar el Programa de Verificación de Importaciones (PVI) para confirmar la elegibilidad de importación para las siguientes transacciones:

- Cualquier importación por valor FOB de \$5000 dólares o más.
- Cualquier envío parcial cuyos paquetes acumulativos componen esta cantidad.
- Todas las mercancías en uno o varios contenedores completos, independientemente de su valor.
- Nota: algunos productos est n excluidos de Programa de Verificación de Importaciones (piedras preciosas, animales vivos, petróleo y sus derivados, donaciones realizadas por organismo o gobiernos extranjeros, entre otras).

Paso 3: Envío de la Declaración de Importancia Previa (documento en la parte de anexos "A-2"). Los importadores deben enviar su declaración a la Sociedad General de Vigilancia al menos cinco días hábiles antes de la fecha de entrega prevista. Se

debe tener en cuenta que este requisito es solo para la primera entrada al mercado haitiano y seguido de los documentos localizado en las partes de anexo, cuando el:

- Valor mínimo de importación FOB sea de \$ 3,000 y menos de \$ 5,000 dólares
- Valor de importación FOB sea de \$ 5000 dólares o más

Paso 4: Para emitir la Declaración de Importancia Previa, los siguientes documentos deben enviarse a la oficina de la Sociedad General de Vigilancia, en el caso de:

- Nacional de Haití: Número de Identificación Fiscal o TIN que aparecen en documentos oficiales como la Cedula Nacional de Identidad o CIN, licencia de conducir, pasaporte o certificado de nacimiento. Emitido por la Dirección General de Impuestos de Haití
- Extranjeros: Documento o permiso de residencia, emitido por la Dirección de Inmigración y Emigración de Haití.
- Compañía/Organización Haitiana: Certificación de cumplimiento y despido fiscal emitido por la Dirección General de Impuestos de Haití y la Factura proforma o final de los productos emitido por el proveedor o país de origen.

Paso 5: Registrarse y emitir la Declaración de Importancia Previa. La Sociedad General de Vigilancia registra la Declaración de Importancia Previa y lo emite (siempre que la solicitud del importador no contenga errores u otras anomalías) con un número de identificación único en un plazo máximo de un día hábil.

Paso 6: Análisis transaccional. El análisis transaccional permite a la Sociedad General de Vigilancia determinar el tipo, alcance y tipo de intervención. Esto significa a toda Declaración de Importación Previa planteada desde la sede en Puerto Príncipe de la Sociedad General de Vigilancia.

Paso 7: Examen o inspección física. Esto incluye verificar los tipos y cantidades de mercancías para aduanas y clasificación.

Paso 8: Ratificación y clasificación arancelaria. La Sociedad General de Vigilancia sugiere y brinda asesoramiento sobre:

- a. el valor en aduana de las mercancías sujetas a las Reglas de Definición de Valor de Bruselas o al Acuerdo para la Aplicación del Artículo VII del

GATT de 1994 bajo las leyes o regulaciones nacionales de la República de Haití.

- b. la clasificación aduanera de mercancías del Sistema Armonizado según la terminología utilizada en la República de Haití:
 - Para cada transacción con un valor FOB mínimo de 5000 USD, la Sociedad General de Vigilancia notificará al importador el resultado del apalancamiento.
 - Después de cada intervención y aceptación de los documentos requeridos, la Sociedad General de Vigilancia proporcionará:
 - I. Un certificado de apalancamiento o verificación si el resultado es satisfactorio
 - II. Un informe de prueba o anomalías (a más tardar 30 días después de la inspección de la mercancía) si las obligaciones del importador y/o incluso no se han cumplido y no se lleva el certificado de verificación.
 - III. Un informe que se puede convertir en un certificado de verificación si el importador puede repararlo.

Paso 9: Declaración de Aduana de Mercancías. La aceptación de la notificación aduanera presentada al Programa de Verificación de Importaciones (documento de verificación, anexo "A-3") depende de la declaración realizada por el informante:

- a. Los documentos requeridos están de acuerdo con el código aduanero haitiano.
- b. La Declaración de Importación Previa y el certificado de autenticación de origen para transacciones con un valor FOB mínimo de \$ 5000 o el contenedor de valor completo.
- c. La Declaración de Importación Previa para transacciones con precio FOB entre \$ 3000 y \$ 5000 (en el caso de la intervención de la Sociedad General de Vigilancia, se requiere un certificado de primera palanca o verificación).

Paso 10: Los siguientes documentos deben enviarse a la Administración de Aduanas de Haití (AGD):

- a. Perfil o factura del producto final, emitido por el operador o proveedor

- b. Factura con el monto de la transferencia del flete, emitido por una empresa de transporte.
- c. Hoja de ruta o conocimiento de embarque ya sea: Transporte marítimo, aéreo y terrestre, emitido por una empresa de transporte.

Por otra parte, existen requisitos específicos que dependerán de la naturaleza del bien o mercancía importada al mercado haitiano, en la cual se requiere algunas documentaciones adicionales, para el estudio de la presente investigación se tomarán en cuentas las exigencias que detalla el portal de información comercial de Haití (2020) sobre las importaciones o nacionalización de productos farmacéuticos o químicos:

- 1) Para productos químicos o farmacéuticos, los importadores primero deben ver la lista de productos prohibidos y controlados (en el caso de productos farmacéuticos o químicos no existen ninguna prohibición para su entrada al mercado haitiano). No obstante, si el producto farmacéutico importado parece ser un producto "controlado", el importador debe completar el formulario sobre permiso de productos farmacéuticos (estupefacientes) y enviarlo al Ministerio de Salud y Población de Haití (MSPP) para su revisión.
- 2) Si el Ministerio de Salud Pública y Población de Haití aprueba el producto que se está controlando, se emite una opinión positiva o favorable.
- 3) Además de los documentos y demás aspectos generales requeridos en la sección de Requisitos Generales, se debe enviar documentos adicionales a la Administración de Aduanas de Haití (AGD), como:
 - Opinión positiva o favorable
 - Licencia o permiso de importación de productos farmacéuticos (estupefacientes) firmada por el Ministerio de Salud Pública y Población de Haití (documento en anexo "A-4*" y "A-4**").

El portal de información comercial de la República de Haití (2020) presenta las principales tarifas para ingresar productos farmacéuticos dominicanos, específicamente medicamentos constituidos para usos terapéuticos o profilácticos (Código Arancelario 300490), al mercado haitiano son las siguientes:

Tabla No. 27: Principales tasas impositivas al ingreso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano

DD: Derechos de aduana	DA: Impuestos especiales	FV: Tasas de verificación	CA: Impuestos sobre el volumen de negocios	TPI: 1er impuesto de registro	TT: Impuesto de turismo	TPE: Impuesto de protección ambiental	CFG : Aporte al Fondo de Comunidades Territoriales	DS: Ley especial
0%	0%	5%	10%	0%	0%	0%	2%	1%

Fuente: Portal de información comercial de la República de Haití (2020)

6.4. Cálculo del costo de la exportación

Para la búsqueda del precio de exportación, uno de los métodos por excelencia son los costos en la cual como lo describe el portal de comercio internacional TIBA (2020) mucho de estos son determinados por los términos del comercio internacional o incoterms, en la cual para el presente estudio se emplearán tres de manera escalonada:

- El primer término a emplear, EXW (Ex Works o En Fabrica), donde de manera general el vendedor, exportador o país de origen (República Dominicana/Sued & Fargesa) solo se encargará de preparar la mercancía para su venta, prácticamente toda las obligaciones y responsabilidades recae sobre el importador, comprador o país de destino (República de Haití), ya sea cargar la mercancía en el origen, el transporte hasta el puerto o frontera de origen, los trámites aduanales de exportación, carga y manipulación en el origen, el transporte principal, descarga y manipulación en el destino, trámites aduanales de importación, transporte interior en el destino y entrega de la mercancía al comprador.
- El segundo término a emplear FCA (Free Carrier o Franco transportista), generalmente el país exportador u origen se encarga de preparar la mercancía para su venta, cargar la mercancía en el origen, el transporte hasta el puerto o frontera de origen y los trámites aduanales de exportación. Por otra parte, el país importador o destino se encarga de la carga y manipulación en el origen, el transporte principal, descarga y manipulación en el destino, trámites aduanales de importación, transporte interior en el destino y entrega de la mercancía al comprador.
- Por último, el termino CIP (Carriage and Insurance Paid To o Transporte y Seguro Pagados Hasta...), por lo general el exportador se encarga de preparar la mercancía para su venta, cargar la mercancía en el origen, el transporte

hasta el puerto o frontera de origen, los trámites aduanales de exportación, la carga y manipulación en el origen y el transporte principal. Por el otro lado, el importador se encarga de la descarga y manipulación en el destino, trámites aduanales de importación, transporte interior en el destino y entrega de la mercancía al comprador.

- Incoterm DAF: este término del comercio internacional, generalmente se emplea entre fronteras, ha sido reemplazado por otros términos del grupo D ya que el DAF es del año 2000, sin embargo, por recomendación del Gerente de Logística, solo se empleará los términos anteriores.

Nota: Los incoterms empleados tienen la versatilidad de que puede ser usados como transporte multimodal, es decir, tanto en modo aéreo, marítimo y terrestre, esto influye de manera directa, ya que el transporte transfronterizo o terrestre para el comercio entre la República de Haití y la República Dominicana es fundamental.

Para su mayor comprensión a continuación se elabora una proyección del costo de exportación tomando en cuenta los costos e incoterms antes mencionados, y estimaciones o cifras sugeridas por el Gerente de Logística del Laboratorio Sued, Christian Díaz y el soporte de los costos y precio de los principales antiinflamatorios por parte de Sued & Fargesa de la tabla No. 24 de la presenta investigación, además se ha empleado una herramienta comercial suministrada por Santander Trade Team:

Tabla No. 28: Estimación costo de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios) de Sued & Fargesa hacia Haití, valores en dólares

Tipo de costos o gastos	Valores	Incoterm
Valor de la mercancía	72.594,44	Salida de la fábrica (EXW)
Coste de carga de la mercancía y transporte interior (de la fábrica al puerto, al aeropuerto o frontera)	500,00	
Coste fijo de las formalidades aduaneras de exportación	200,00	
Coste de manipulación (carga del avión, el barco o el camión en caso de consolidado) en terminal de origen	300,00	
Franco transportista	73.594,44	FCA
Coste total del transporte principal (aéreo, marítimo, terrestre)	700,00	
Coste del seguro sobre el flete principal	400,00	
Transporte y Seguro Pagados Hasta...	74.694,44	CIP

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de la herramienta comercial Santander Trade (2020)

A continuación, tomando las tasas impositivas aplicables al ingreso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano tarifas impositivas aplicables de la tabla No. 27 y los costos de los Incoterms FCA y CIP de la tabla No. 28 se presenta una simulación del cálculo de los costos al ingreso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano:

Tabla No. 29: Proyección del costo de exportación aplicando las tasas impositivas al ingreso de productos farmacéuticos dominicano al mercado haitiano.

Tipo de cambio: 1 USD = 64,22 gdes Cambio: Dólar estadounidense Valor FCA: 73,594.44 Tarifa de transporte: 700.00 Otros costos: 400.00		
Cálculo de CIP		
$CIP = (73,594.44 + 700.00 + 400.00) \times 64.22 \text{ gdes} = 4,796,877.10 \text{ gdes}$		
Tarifa de verificación (FV)	5% * 4,796,877.10 gdes	239.843,85
Impuesto sobre el volumen de negocios (TCA)	10% * 4,796,877.10	479.687,71
Contribución al Fondo de Gestión de Colectividades Territoriales (CFG)	2% * 4,796,877.10	95.937,54
Ley especial (DS)	1% * 4,796,877.10	47.968,77
Importe total del deslizamiento	863.437,88 gourdes	13.445,00 USD\$

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base del portal de información comercial de Haití (2020)

Esto demuestra que el valor de la mercancía representa 82%, por otra parte, los costos y gastos locales un 1%, así mismo el flete y seguro Internacional representa 1%, el impuesto total de entrada en Haití el 15%, con esto se obtiene el costo total de la importación de medicamentos (antiinflamatorios), esto se muestra elaborado en la siguiente tabla:

Tabla No. 30: Distribución porcentual de los costos y gastos de la exportación dominicana y nacionalización de medicamentos en Haití USD, 2020

Partida	Monto USD	Porcentaje
1. Costo de la mercancía	72.594,44	82%
2. Costos y gastos locales	1.000,00	1%
3. Flete y seguro internacional	1.100,00	1%
4. Impuestos de entrada en Haití	13.445,00	15%
Costo de la importación en Haití	88.139,44	100%

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de la tabla No. 26 y No. 27 (2020).

6.5. Evaluación económica

La evaluación económica se emplea con la intención de calcular por medio de indicadores financieros, como el Valor Actual, Valor Neto Actual, Relación Beneficio-Costo, Tasa Interna de Retorno y Periodo de Recuperación de la Inversión, mediante funciones y proyecciones matemáticas demostrar la factibilidad o viabilidad del proyecto de exportación de productos antiinflamatorios elaborado por Laboratorio Sued hacia el mercado haitiano.

Las cifras que se mostrarán son estimaciones o proyecciones elaboradas por el equipo de investigación sobre la base de las sugerencias del Gerente de Logística, Christian Díaz del Laboratorio Sued.

Dicho esto, a continuación, se muestra el flujo de caja del proyecto de exportación utilizando una proyección de 5 años, tomando en cuenta que se estima producir y vender 800 unidades por cada uno de los productos ubicada en la tabla No. 24, por otra parte, el costo de producción es el mismo costo de la mercancía del mercado haitiano, siendo este el que se calculó en la tabla No. 28, es decir USD 72.594,44.

Los gastos de ventas de la exportación son: costos y gastos locales (USD 1.000,00), flete y seguro internacional (USD 1.100,00) e impuestos de entrada en Haití (USD 13.445,00) de la tabla No. 28, el monto total de estos son USD 15.545,00; debido a estos costos se decidió al conjunto del equipo de investigación y Gerente de Logística

del Laboratorio Sued, aumentar al 7% el precio de exportación del precio en fabrica de los productos antiinflamatorio ubicada en la tabla No. 24 y se proyecta que el ingreso por venta aumente 3,5% anualmente:

Tabla No. 31: Flujo de caja del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)

Flujo de caja del proyecto de exportacion Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano							
	Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	Planeación, organización, puesta en marcha	-\$42.881,65					
	Financiamiento	\$17.152,66					
	Ingresos por Ventas		\$124.281,36	\$128.631,21	\$133.133,30	\$137.792,97	\$142.615,72
	(-) Costos de producción		\$72.594,44	\$72.594,44	\$72.594,44	\$72.594,44	\$72.594,44
	Utilidad bruta		\$51.686,92	\$56.036,77	\$60.538,86	\$65.198,53	\$70.021,28
	(-) Gastos de administración		\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00	\$10.000,00
	(-) Gastos de ventas		\$15.545,00	\$15.545,00	\$15.545,00	\$15.545,00	\$15.545,00
	Utilidad de operación		\$26.141,92	\$30.491,77	\$34.993,86	\$39.653,53	\$44.476,28
	(-) Gastos financieros		\$2.915,95	\$2.500,24	\$2.013,86	\$1.444,80	\$778,99
	Utilidad antes de impuestos		\$23.225,97	\$27.991,53	\$32.980,00	\$38.208,73	\$43.697,29
	(-) Impuestos sobre la renta (27%)		\$6.271,01	\$7.557,71	\$8.904,60	\$10.316,36	\$11.798,27
	Utilidad neta después de impuestos		\$16.954,96	\$20.433,81	\$24.075,40	\$27.892,37	\$31.899,02
	(+) Amortización		\$2.445,35	\$2.861,06	\$3.347,44	\$3.916,50	\$4.582,31
	(+) Depreciación		\$1.600,00	\$1.600,00	\$1.600,00	\$1.600,00	\$1.600,00
	FNE	-\$25.728,99	\$21.000,31	\$24.894,87	\$29.022,84	\$33.408,87	\$38.081,33

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de la recomendación del Gerente de Logística del Laboratorio Sued, Christian Díaz (2020).

La inversión inicial proviene de dos fuentes, primero, la planeación, organización y puesta en marcha del proyecto que consistirá en posicionamiento, promoción, y tener alrededor de 10 a 15 empleados en el centro de distribución en Haití, exactamente DISPROPHAR S.A, por otra parte, la segunda fuente de financiamiento es mediante un préstamo, a pesar de que el Laboratorio Sued se autofinancia, pero por considerarse un proyecto nuevo se analizó tomar un préstamo, en el Banco BHD-León de la RD (Laboratorios Sued posee acciones en este banco), por consiguiente, a continuación se muestra una tabla de amortización del crédito, el gasto financiero o interés y el abono a capital:

Tabla No. 32: Cuadro de amortización por concepto del financiamiento del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)

Datos	Años	Gastos Financieros (Interes)	Amortización (Abono a capital)	Monto
Préstamo \$17.152,66				\$17.152,66
Interes fijo 17%	1	\$2.915,95	\$2.445,35	\$14.707,31
Cuota de Amortización \$5.361,30	2	\$2.500,24	\$2.861,06	\$11.846,25
	3	\$2.013,86	\$3.347,44	\$8.498,81
	4	\$1.444,80	\$3.916,50	\$4.582,31
	5	\$778,99	\$4.582,31	\$0,00
	TOTAL		\$17.152,66	

Fuente: Elaboración propia del equipo utilizando funciones financieras de Excel (2020)

Al existir dos fuentes que aportan a la inversión inicial del proyecto de exportación, por partes de acciones del propio Laboratorio Sued y un crédito, se debe calcular la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), como se muestra a continuación, la TMAR servirá como tasa o costo de capital para el cálculo de los indicadores financieros:

Tabla No. 33: Cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano

Aporte Accionistas	Capital aportado	Porcentaje de Aportación (A)	TMAR			(i+f+if)*A
			Inflación (f)	Premio al riesgo (i)	i+f+if	Ponderación
Inversionistas	\$42.881,65	71,43%	3,74%	5%	8,93%	6,38%
Credito	\$17.152,66	28,57%	0%	17%	17,00%	4,86%
Total	\$60.034,31	TMAR Global de origen de diferentes fuentes de financiamiento				11,23%

Fuente: Elaboración propia del equipo sobre la base de la tabla No. 29 y 30, empleando funciones financieras de Excel (2020)

Los indicadores financieros son parte fundamental para la evaluación económica del presente proyecto de exportación, ya que mostrará mediante su resultado la factibilidad de dicho proyecto, para su cálculo se utilizó funciones financieras de Excel, a continuación, se inicia con el Valor Actual (VA) del proyecto de exportación. Si el resultado del VA es superior al de la Inversión Inicial del proyecto se considera factible y se acepta, si es lo contrario se rechaza. Para el proceso se tomó en cuenta los Flujos Neto de Efectivo de los 5 años y la TMAR de 11,23%:

Tabla No. 34: Cálculo del Valor Actual (VA) del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)

	Valor actual				TMAR=	11,23%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Flujo Neto de Efectivo (FNE)	\$21.000,31	\$24.894,87	\$29.022,84	\$33.408,87	\$38.081,33	
	Valor Actual =				104.274,11	

Fuente: Elaboración propia del equipo utilizando funciones financieras de Excel (2020)

Considerando el resultado del final del VA (USD 104.274,11), el proyecto de exportación se considera viable y se acepta, ya que el valor del VA es superior al Flujo Neto Efectivo de la inversión inicial de la tabla No. 29 (USD 25.728,99).

Con la búsqueda del Valor Actual del proyecto, se prosigue a calcular otro indicador financiero: Valor Neto Actual (VNA) del proyecto, si su resultado es superior a la unidad (1) indica que el proyecto es factible y se acepta, de lo contrario se rechaza. Para la búsqueda del VNA se toma el resultado del VA (USD 104.274,11) y se le resta al Flujo Neto Efectivo de la Inversión Inicial de la tabla No. 29 (USD 25.728,99), quiere decir que el **VNA= USD 78.545,13**, esto indica que el proyecto se considera factible y se acepta.

La relación Beneficio-Costo (**B/C**) es otro indicador financiero, si su resultado es superior a la unidad (1) indica que el proyecto es factible y se acepta, de lo contrario se rechaza. Para su cálculo se toma el resultado del VA (USD 104.274,11) y se divide entre Flujo Neto Efectivo de la Inversión Inicial de la tabla No. 29 cambiado a signo positivo, (USD 25.728,99), esto arroja que **B/C= 4,05**; esto indica que el proyecto es factible y se acepta.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) se emplea para evaluar la rentabilidad que ofrece la inversión del proyecto, es decir es el tanto por ciento que indica el beneficio o pérdida que tendrá la inversión, el resultado de la TIR indica que si este es superior a la TMAR el proyecto es factible y se acepta, de lo contrario se rechaza, a continuación, se muestra el cálculo de la TIR, elaborado de forma directa mediante funciones financieras de Excel, para esto se toma todos los FNE (desde el año 0 hasta el año 5) y la TMAR:

Tabla No. 35: Cálculo de la Tasa Interna de Retorno del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano (USD)

Tasa Interna de Retorno (TIR)				TMAR= 11,23%		
	Año 0 (Inversión inicial)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FNE	-\$25.728,99	\$21.000,31	\$24.894,87	\$29.022,84	\$33.408,87	\$38.081,33
	TIR=	91,93%	Comprobar con el VAN =		\$0,00	

Fuente: Elaboración propia del equipo utilizando funciones financieras de Excel (2020)

El resultado de la **TIR es 91,93%**, lo que indica que el proyecto de exportación es factible y se acepta, ya que es superior a la TMAR (11,23%). La TIR guarda una estrecha relación con VNA, ya que la Tasa Interna de Retorno es el valor que hace que el VNA sea igual a cero, en tal sentido se comprueba que el cálculo de la TIR es el correcto tomando dicho resultado y calculando el VAN como se mostró anteriormente.

El Periodo de Recuperación (PR) de la Inversión se emplea con la intención de conocer en qué tiempo se recupera la inversión que se usó en el proyecto, si el tiempo en que se recupera la inversión es menor al tiempo total del proyecto el mismo se considera factible y se acepta, de lo contrario el proyecto se rechaza, a continuación, se muestra el cálculo de PR de la inversión del proyecto de exportación:

Tabla No. 36: Cálculo Período de Recuperación de la Inversión del proyecto de exportación de Sued & Fargesa hacia el mercado haitiano

Período de Recuperación de la Inversión				TMAR= 11,23%		
	Año 0 (Inversión inicial)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FNE	-\$25.728,99	\$21.000,31	\$24.894,87	\$29.022,84	\$33.408,87	\$38.081,33
Flujo descontado (VA por años)	(-)	\$18.879,47	\$20.120,47	\$21.087,85	\$21.823,19	\$22.363,13
Flujo acumulado	(-)	-\$6.849,52	\$13.270,95	\$34.358,80	\$56.181,99	\$78.545,13
	PR=	1,3404		Años		
	PR=	1 año 4 meses y 2 días		aprox.		
	Meses	0,3404		por 12		
		4,0851				

Días	0,0851	por 30
	2,5532	

Fuente: Elaboración propia del equipo utilizando funciones financieras de Excel (2020)

El procedimiento para el cálculo del PR de la inversión del proyecto de exportación es encontrar el valor descontado de los FNE desde el año 1 hasta el año 5, en este caso se observa que la inversión se recuperó entre el año 1 y el año 2, por lo que se toma el año menor de este, es decir el año 1, para buscar el tiempo con más exactitud se divide el flujo acumulado del año 1 con signo positivo (\$6.849,52) entre el flujo descontado del año 2 (\$20.120,47), dividido estos montos se obtiene como resultado ($6.849,52 / 20.120,47 = 0,3404$) como muestra la tabla anterior, por consiguiente el **PR de la inversión es 1 año 4 meses y 2 días aproximadamente**, esto quiere decir que la inversión se recupera bastante rápida y que dicho proyecto de exportación es factible y se acepta.

CONCLUSIONES

Luego de realizar la investigación y análisis exhaustivo del presente estudio, el equipo de trabajo llegó a los siguientes resultados:

- El sector farmacéutico dominicano se caracteriza por ser creciente, al pasar los años presenta un bien al país y que, gracias al buen manejo de este sector, la economía ha mejorado relativamente y ha tenido un buen auge en los empleos.
- La producción de los fármacos depende mucho de empresas internacionales que poseen filiales con los laboratorios dominicanos. Sin embargo, se puede observar el incremento de producción local en los últimos años, lo que significa que si el sector farmacéutico continua así, en un futuro muy cercano, la Republica Dominicana va a depender poco de empresas internacionales para la distribución de productos que conformen los fármacos.
- Existen varios laboratorios que se dedican a la producción continua de los fármacos en República Dominicana. Sin embargo, estos no trabajan solo, puesto que tienen distribuidores en otros países los cuales le dan soporte a los laboratorios locales. Es importante resaltar que estos laboratorios son de gran ayuda a la economía del país, porque generan empleos, aumentan el desarrollo para la diversificación de productos farmacéuticos con otras entidades y representa un sector estable, lo que lo ayuda a mantener un crecimiento exponencial a futuro
- El sector farmacéutico dominicano es diverso donde no solo es en la creación de medicamentos también la elaboración de equipos y materiales médico, sin embargo, para este estudio se analizó el impacto de los productos farmacéuticos, específicamente los antiinflamatorios, clasificándose en Corticoesteroides y Antiinflamatorios no esteroides estos tomaron mayor proporción al estudio por la gran cantidad de principios activos que existen como: ibuprofeno, naproxeno o dexketoprofeno. De la misma forma la producción de medicamentos en la República Dominicana se centra en Santo Domingo.
- La demanda de medicamentos en la República Dominicana, en especial su consumo, está estrechamente vinculado a las principales causas de mortalidad y morbilidad, estas afectan al organismo humano y en la cual los tratamientos médicos y fármacos sirven de soporte. Así mismo, el mercado farmacéutico dominicano se describe por el acto de consumos de medicamentos bajo

prescripción médica, donde participan tres agentes esenciales: las instituciones de seguro social aliados con el sistema público de salud, el médico prescriptor y el paciente, a su vez la demanda se clasifica en demanda privada y demanda institucional o pública.

- La oferta de productos farmacéuticos es de origen ético o privado y popular, el primero se describe por sus exigencias por la razón de que se requiere una prescripción médica para su compra y posterior consumo, por otro lado, la oferta de medicamentos populares se describe por ser más libre a la hora de su compra y consumo. Se pudo observar que los precios de los productos farmacéuticos estudiados específicamente los Antiinflamatorios y/o Analgésicos, tienen precios de venta variados, ya sea, si se adquiere el mismo medicamento, pero en diferente cadena de farmacia.
- El mercado internacional de los productos farmacéuticos dominicanos, esencialmente en el comercio (exportaciones e importaciones), así como se estudió, a pesar de que las importaciones son mayores que las propias exportaciones generando esto una disminución comercial; es un sector que cada año toma mayor relevancia, los montos respetados en el comercio internacional, alcanzando más de 500 millones de dólares, tanto en los años 2018 y 2019. y fundamentalmente el desarrollo en la producción local de medicamentos, esto a su vez generando un crecimiento exponencial, son las principales causantes del auge que ha tenido esta industria para el país.
- Las imposiciones arancelarias en el ingreso y proceso de exportación de productos dominicanos al mercado haitiano es un elemento fundamental para tomar en cuenta al momento de la negociación. Las tarifas al momento de la entrada de productos farmacéuticos impuesta a la República Dominicana por Haití son favorable para los medicamentos dominicanos, debido a que el Arancel es 0%, sin embargo, al momento de la entrada de productos farmacéuticos dominicanos el mercado haitiano aplica impuestos por concepto de verificación, volumen de negocios, aporte al fondo de comunidades territoriales y ley especial, esto sobre el valor de mercancía entrada.
- Las exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos cada vez tienen una participación de mercado bastante notable. La participación de mercado respecto a los productos farmacéuticos dominicanos en Haití, han tenido una dinámica variable con montos bastante considerable.

- El mercado farmacéutico en la República de Haití se describe por presentar factores que estimulan y limitan la participación de países externos, iniciando con actores que en ocasiones obstaculizan la comercialización e importación sistema de salud haitiano, actores como: el Estado (Ministerio de Salud Pública y Población de Haití), la población/usuarios, empresas privadas o extranjeras, además se destaca cooperaciones bilateral y multilateral, esencialmente internaciones que aportan a la Autoridad Sanitaria Nacional de Haití, mediante financiación y Estandarización.
- El sistema de salud de Haití está dividido en Departamentos como es su división política, lo que lo hace con una organización poco formal, por otra parte, la mayoría de los haitianos no tienen pensiones ni seguridad social, añadiendo que la situación sanitaria es preocupante, esto da como resultado la falta de un régimen de seguridad social y de pensiones que proteja a la población.
- Dentro del sistema de salud haitiano se encuentra Lista Nacional de Medicamentos Esenciales (LNME), que contiene alrededor de 344 medicamentos, esto conlleva a que la oferta de medicamentos sea limitada.
- La distribución de medicamentos en Haití es encabezada por entidades públicas y privadas, como el Centro de Compras de Productos Farmacéuticos a través del Programa de Medicamentos Esenciales del País, La Asociación de Importadores/Mayoristas Privados y organizaciones internacionales involucradas en la financiación inicial de PROMESS como la OPS. Existen alrededor de 40 agencias autorizadas de importación y distribución de productos farmacéuticos en Haití.
- La disponibilidad de productos farmacéutica en Haití persigue una oferta de medicamentos similar al de la República Dominicana, teniendo en común denominador medicamentos como Ibuprofeno, Diclofenaco, Paracetamol, entre otros.
- Sued & Fargesa es una empresa con más de 50 años en el mercado farmacéutico dominicano sirviendo al mismo con dedicación y entrega, por ende, han hecho posible alcanzar sus objetivos como empresa. Con su eslogan “Nacimos para crecer, crecemos para servir” nos han demostrado que están comprometidos con el progreso del avance del sector farmacéutico dominicano.

- Laboratorios Sued tiene varios años operando en el mercado dominicano en el cual ocupa una posición de liderazgo en todo lo relativo a la producción y distribución de medicamentos.
- La principal Fortaleza de Sued & Fargesa es la inversión en investigación y desarrollo, seguido de su principal debilidad que es el bajo desempeño en las exportaciones, por parte de la amenaza sobrepasa las restricciones regulatorias y ralentización de la economía local e internacional, por última la oportunidad que debe aprovechar todo laboratorio es la creación nuevas investigaciones o formulaciones médicas.
- Los Laboratorios Sued & Fargesa cuentan con equipos y personal altamente capacitado para producir los medicamentos que pudiera requerir el mercado haitiano.
- Considerando los indicadores financieros evaluados en la presente investigación, los resultados obtenidos demostraron que el proyecto de exportación por parte de Sued & Fargesa se considera rentable y factible, arrojando valores favorables para la empresa. Definitivamente, la mayor oportunidad que presente el Laboratorio es que actualmente exporta medicamentos (cardiológicos) hacia Haití, por lo que es un mercado amigable.
- El estudio concluye que el mercado haitiano presenta oportunidades para que la empresa incursione en otros medicamentos como, antiinflamatorios, los cuales presentan una demanda creciente e insatisfecha.

RECOMENDACIONES

Para que resulte viable la exportación y consumo de productos farmacéuticos al mercado haitiano desde la República Dominicana, después de un largo análisis de este estudio, el equipo de investigación ha podido determinar las siguientes recomendaciones:

- Especializar la exportación en aquellos productos altamente demandados por el mercado haitiano, principalmente los antiinflamatorios.
- Diseñar y fortalecer la logística de exportación al mercado haitiano existente en la empresa, de modo que los medicamentos sean traslado hacia ese destino en condiciones segura, con temperatura adecuada y conforme a las especificaciones del importador de ese país.
- Sued & Fargesa deberá fortalecer las capacidades del personal que labora en el área de exportación en aspectos logísticos, aduanales y requerimientos sanitarios exigidos por las autoridades e importadores haitianos.
- Acondicionar los productos farmacéuticos destinados al mercado haitiano de modo que los mismos se adapten a el medio de transporte seleccionado, a las condiciones climáticas del vecino país y a los requerimientos de usuarios institucionales y consumidores finales.
- Establecer alianzas con empresas distribuidoras y farmacéuticas haitianas a los fines de tener una mayor y mejor penetración del mercado.
- Sugerir al sector farmacéutico dominicano la creación de una base de datos que sirva de soporte tanto técnico como de marketing a empresas nacionales que estén interesadas en exportar al mercado de Haití.
- Promover lazo de cooperación entre empresas farmacéuticas dominicanas y haitianas a los fines de resolver los conflictos que en el ámbito de la comercialización internacional y de los requerimientos sanitarios por las autoridades de salud pública de ambos países pudieran presentarse.

- Demandar ante el gobierno dominicano conjuntamente con otros sectores la profundización del dialogo con autoridades haitianas y grupos empresariales a fin de que se definan reglas claras y que cesen los conflictos que en torno al transporte se producen interrumpiendo frecuentemente el traslado de personas y mercancías de un lado a otro de la isla.

BIBLIOGRAFÍA

- (ICEX), I. d. (2019). *El mercado de los productos farmaceuticos en la Republica Dominicana*.
- administration, F. U. (2010). *Características de los Farmacos*. Obtenido de Características de los Farmacos: <https://web.archive.org/web/20100613062639/http://www.fda.gov/RegulatoryInformation/Legislation/FederalFoodDrugandCosmeticActFDCAct/FDCActChaptersandIIShortTitleandDefinitions/ucm086297.htm>
- ADOEXPO. (2016). *“IDENTIFICACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS Y BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE HAITÍ Y LA REPÚBLICA*. Obtenido de “IDENTIFICACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS Y BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE HAITÍ Y LA REPÚBLICA: <https://adoexpo.org/assets/Haiti-DR-NTB-Study-Final-report-SP-Feb-2016-1.pdf>
- ALIFAR. (2017). *Mercado Farmacéutico en América Latina*. Buenos Aires.
- American College of Rheumatology. (20 de octubre de 2020). *Sobre antiinflamatorios no esteroides* . Obtenido de <https://www.rheumatology.org/I-Am-A/Patient-Caregiver/Tratamientos/AINEs>
- American College of Rheumatology. (27 de junio de 2019). *Sobre los tipos de fármacos*. Obtenido de <https://www.rheumatology.org/>
- APN. (2016). *INFORMACION SOBRE EL PUERTO*. Obtenido de https://apn.gouv.ht/?option=com_content&task=view&id=86
- Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos. (2019). *Asociados*. Santo Domingo: ARAPF. Obtenido de <http://www.arapf.org/asociados/>
- Asociación de Representantes, Agentes y Productores Farmacéuticos de la República Dominicana. (2019). *Asociados*. Santo Domingo. Obtenido de <http://www.arapf.org/>

- Bancomext. (23 de agosto de 2015). Obtenido de Guía Básica de medicamentos :
<https://www.portalfarma.com/Paginas/default.aspx>
- Bayer. (23 de Junio de 2016). *Bayer Centro América y el Caribe* . Obtenido de Bayer Centro América y el Caribe Web Site :
<https://centroamerica.bayer.com/es/quienes-somos/acerca-de-bayer/republica-dominicana/>
- Calox. (2020). *Calox International*. Obtenido de Calox International Web Site:
<https://calox.com/nosotros>
- Camarena, J. E. (Agosto de 2015). *Plan de negocio para una empresa especializada en la distribución de productos farmacéuticos*. Obtenido de Plan de negocio para una empresa especializada en la distribución de productos farmacéuticos.
- Castillo, R. P. (2005). *Perfil del Sector Farmaceutico en Republica Dominicana*. Obtenido de <http://politicafarmaceutica.gob.do/wp-content/uploads/2015/01/Perfil-del-Sector-Farmaceutico-2005-Parte-1.pdf>
- Comision nacional de defensa de la competencia. (2016). *Estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de medicamentos de la Republica Dominicana*. Santo Domingo: Procompetencia. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf
- Comisión Presidencial de la Política Farmacéutica Nacional. (2012). *Perfil Farmacéutica de RD*. Santo Domingo: Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social. Obtenido de <http://politicafarmaceutica.gob.do/wp-content/uploads/2015/01/Perfil-Farmacutico-2012.pdf>
- Competencia, C. N. (2018). *Estudio sobre las condiciones de competencia en el mercado de medicamentos en RD*. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf
- Cruz, L. d. (03 de Septiembre de 2009). *Livio*. Obtenido de Livio Web Site:
https://www.livio.com/Sobre_Livio/

- Cuba, M. d. (2017). *ministerio de salud publica de Cuba*. Obtenido de ministerio de salud publica de Cuba.
- Daniels, R. &. (2010). *Negocias Internacionales Ambientes y Operaciones*. Mexico: Pearson.
- Daniels, R. S. (2010). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. México: Pearson Educación.
- Decoración, A. (2017). *Arqhys*. Obtenido de Portal de arquitectura Arqhys.com.: https://www.arqhys.com/decoracion/tipos_de_exportaciones.html
- Delgado, E. (2015). *Farmacias negocios de salud*. Santo Domingo: El día. Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/11323/farmacias-negocios-de-salud/>
- Díaz, C. (22 de Octubre de 2020). Aspectos institucionales y comerciales del Laboratorio Sued. (M. R. Jorge Gonzales, Entrevistador)
- Díez B, S. S. (2004). *Estabilidad a temperatura ambiente y de congelación de medicamentos que deben conservarse entre 2 y 8 °C.*
- Dinafa. (2020). *Dinafa Company*. Obtenido de Dinafa Web Site: <https://www.dinafaonline.com/nosotros>
- dinero, E. (octubre de 26 de 2017). Industria farmaceutica de RD genera empleos. Obtenido de <https://www.eldinero.com.do/49324/industria-farmaceutica-dominicana-genera-12-mil-empleos-directos/>
- Dirección de Farmacia, Medicamentos y Medicina Tradicional de Haití. (2015). *Normas técnicas para la farmacéutica* . Port-au-Prince: DPM / MT. Obtenido de <http://www.mspp.gouv.ht/site/downloads/Normes%20et%20Procedures%20de%20la%20DPMMT.pdf>
- Dirección General de Aduanas. (2020). *Exportación e Importación de productos farmacéuticos dominicanos*. Santo Domingo: DGA. Obtenido de <https://www.aduanas.gob.do/estadisticas/dinamicas/>
- ELSEVIER. (ENERO de 2009). *Almacenamiento, custodia y conservación de productos en la farmacia*. Obtenido de Almacenamiento, custodia y conservación de productos en la farmacia.: <https://www.elsevier.es/es-revista->

farmacia-profesional-3-articulo-almacenamiento-custodia-conservacion-productos-farmacia--13132074

Estadística Statista . (2014). *Ingresos de la industria farmacéutica en América Latina en 2014*. Madrid : Statista. Obtenido de <https://es.statista.com/>

Ethical. (2019). *Ethical Corp.* Obtenido de Ethical Corp: <https://ethical.com.do/empresa/historia>

Fargesa, S. &. (2016). *Sued & Fargesa, S.R.L.* Obtenido de Sued & Fargesa Web Site: <http://suedfargesa.com/web/nosotros/>

Farmaconal. (2020). *FQN Farmaconal.* Obtenido de Farmaconal Web Site: <https://farmaconal.com/sobre-nosotros/>

Feltrex. (2018). *Laboratorio Feltrex.* Obtenido de Laboratorio Feltrex: <https://feltrex.com.do/nosotros/>

Game, D. F. (Marzo de 2018). *Estudio de factibilidad para la exportación de productos farmacéuticos, Cantón Vinces, Provincias los Ríos*. Cantón Vinces : Universidad de Guayaquil . Obtenido de Estudio de factibilidad para la exportación de productos farmacéuticos, Cantón Vinces, Provincias los Ríos.

Grupo Hospifar. (2020). Obtenido de Hospifar Web Site: <http://www.hospifar.com/es/nuestra-empresa>

Guatemala, R. F. (2017). *Regulaciones Farmacéuticas*. Obtenido de Regulaciones Farmacéuticas: <http://regfar.com/productos-farmacéuticos/>

Haití. (2015). *Salud en las Américas*. Obtenido de paho.org: https://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?post_t_es=haiti&lang=es

Herrera, P. &. (2009). *Registro sanitario de medicamentos y productos farmacéuticos*. Obtenido de Registro sanitario de medicamentos y productos farmacéuticos: <http://www.phlaw.com/es/publicacion/7/registro-sanitario-medicamentos-productos-farmacéuticos>

Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional*. México: Red tercer milenio.

Iberley. (21 de junio de 2017). *Iberley*. Obtenido de El contrato de compraventa internacional: <https://www.iberley.es/temas/contrato-compraventa->

- Lamb Charles, H. J. (2002). *Marketing*. International Thomson Editores S.A.
- Lora, E. R. (7 de Enero de 2012). Balanza RD-Haití, única sin déficit. *Balanza RD-Haití, única sin déficit*.
- Magnachem. (2015). *Magnachem International*. Obtenido de Magnachem Web Site : <http://www.magnachem.com/chem/index.php/filosofia/nosotros>
- Marsh, P. D. (2018). *Por Daphne E. Smith Marsh , PharmD, BC-ADM, CDE , College of Pharmacy, University of Illinois at Chicago*. Obtenido de Por Daphne E. Smith Marsh , PharmD, BC-ADM, CDE , College of Pharmacy, University of Illinois at Chicago.
- Marte, L. R. (21 de octubre de 2020). Cálculos de funciones financieras en excel. . Distrito Nacional, Santo Domingo, República Dominicana.
- Martinez, B. S. (Agosto de 2017). *Situacion actual de las acciones de farmacovigilancia del sector farmaceutico de la Republica Dominicana*. Obtenido de Situacion actual de las acciones de farmacovigilancia del sector farmaceutico de la Republica Dominicana.
- Medigraphic . (27 de septiembre de 2020). *Acerca del sistema de salud en Haití: Literatura biomédica*. Obtenido de <https://www.medigraphic.com/pdfs/salpubmex/sal-2020/sal203i.pdf>
- MICM. (2018). *Exportaciones de productos farmaceuticos aumentaron un 200%*. Obtenido de <https://eldia.com.do/exportaciones-de-productos-farmaceuticos-aumentaron-200/>
- Ministerio de Economía, P. y. (2017). *Análisis del desempeño economico y social de la Republica Dominicana* . Obtenido de <https://mepyd.gob.do/wp-content/uploads/drive/UAAES/Analisis%20Desempeno%20Economico%20y%20Social/Boletin%202017-20180823.pdf>
- Ministerio de Salud Pública . (20 de octubre de 2020). *Consulta de Registro Sanitario de Productos Farmacéuticos* . Obtenido de https://www.msp.gob.do/web/?page_id=2558

- Ministerio de Salud Pública de la República Dominicana. (2018). *Cuadro básico de medicamentos esenciales*. Santo Domingo: MSP. Obtenido de <https://repositorio.msp.gob.do/handle/123456789/1092>
- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social. (2020). *Permiso de importación y exportación de medicamentos*. Santo Domingo: MSP. Obtenido de https://www.msp.gob.do/web/?page_id=5756
- Ministerio de Salud Pública y Población de Haití. (2012). *Distribución de productos farmacéuticos en Haití*. Puerto Príncipe: PAHO. Obtenido de <http://digicollection.org/hss/documents/s19186fr/s19186fr.pdf>
- Ministerio de Salud Pública y Población de Haití. (2015). *Política Farmacéutica Nacional*. Puerto Príncipe: DPM/MT. Obtenido de http://www.caribbeanelections.com/eDocs/strategy/ht_strategy/ht_Pharmaceutical_Policy_2014.pdf
- Ministerio de Salud Pública y Población de Haití. (2017). *Lista Nacional de Medicamentos Esenciales de Haití*. Puerto Príncipe: PAHO. Obtenido de <https://www.paho.org/sites/default/files/liste-nationale-des-medicaments-essentiels-10-2012.pdf>
- Ministère de la Santé Publique et de la Population Direction de la Pharmacie, d. M. (2019). *Liste des établissements pharmaceutiques privés autorisés 2018-2019*. Obtenido de http://www.mspp.gouv.ht/site/downloads/depliant%20LEPA%2025%20mars%202019.pdf?fbclid=IwAR1t-BUfos2PD7nyDErYkv7YkyKpzXuINR_UxhekE-uYTul9idmmhil7UqE
- MSP. (30 de septiembre de 2020). *Base legal del sistema de salud dominicano. para la importación y exportación medicamentos*. Obtenido de https://www.msp.gob.do/web/?page_id=5736
- Mundial, B. (2016). *Haiti Country Opinion Survey*. Obtenido de <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32707/FY2018-Haiti-Country-Opinion-Survey-Report.txt?sequence=2&isAllowed=y>

Mundial, F. E. (2019). *The Global Competitiveness Report*. Obtenido de http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

Organización Mundial de la Salud. (2018). *Productos farmacéuticos*. Ginebra: EDISALUD. Obtenido de https://www.who.int/topics/pharmaceutical_products/es/

Organización Panamericana de la Salud. (2016). *Lista medicamentos clase terapéuticos programas especiales de Haití*. Puerto Príncipe: PAHO. Obtenido de https://www.paho.org/sites/default/files/catalogue_medicaments_promess2015.pdf

Organización Panamericana de la Salud. (2020). *Lista de los precios de medicamentos esenciales en Haití*. Washintong: OPS. Obtenido de <https://www.paho.org/fr/node/70321>

Portal de información comercial de Haití . (13 de octubre de 2020). *Tarifas y normativas del ingreso de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano* . Obtenido de <http://haiticommerce.gouv.ht/PL/Home/DescriptionProduit.aspx?id=2218>

Portal de información comercial de Haití. (14 de octubre de 2020). *Procedimientos de Importación* . Obtenido de <http://haiticommerce.gouv.ht/PL/Home/ProceduresImportation.aspx#Exigences-Sp%C3%A9cifiques-aux-Produits>

Procompetencia. (2015). *describe el estudio sobre las condiciones de la competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana*. Santo Domingo: Comisión competencia RD. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf

Procompetencia. (2015). *Estudio Procompetencia del Perfil Farmacéutico Nacional*. Santo Domingo: Procompetencia. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf

- Procompetencia. (2015). *Estudio sobre las condiciones de la competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana*. Santo Domingo: Comisión competencia RD. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf
- Procompetencia. (2015). *estudio sobre las condiciones de la competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana elaborado*. Santo Domingo: Comision de competencia RD.
- Procompetencia. (2015). *Estudio sobre las condiciones de la competencia en el mercado de medicamentos de la República Dominicana*. Santo Domingo: Comisión competencia RD. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf
- Procompetencia RD. (2014). *Estudio Procompetencia de RD sobre la base de la OPS*. Santo Domingo: Comision de la Competencia RD. Obtenido de http://www.acodeco.gob.pa:8080/RECAC/pdf/CNDC_EstudioMedicamentos_RD.pdf
- Psicología y Mente. (21 de septiembre de 2020). *Sobre los tipos de medicamentos según su uso*. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/salud/tipos-de-medicamentos#:~:text=Anti%C3%A1cidos%20y%20antiulcerosos,ejemplo%20conocido%20es%20el%20Omeprazol>.
- Reyes, K. (20 de octubre de 2020). *Las exportaciones como fuente de crecimiento para las empresas*. (A. Logística, Editor) Obtenido de <https://armadalogistica.com/negocios-internacionales/beneficios-de-las-exportaciones/#:~:text=destino%20en%20com%C3%BAn.-,Directa,gestionado%20por%20la%20empresa%20productora>.
- Reyes, P. A. (Marzo de 2017). *Plan de negocios para la comercialización de un producto farmacéutico*. Obtenido de Plan de negocios para la comercialización de un producto farmacéutico.
- Rodriguez, J. (2010). *Medicamentos: claves de transporte y almacenamiento*. Obtenido de Medicamentos: claves de transporte y almacenamiento:

<http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/15936-medicamentos-claves-transporte-y-almacenamiento->

Salud, D. d. (2020). *Mercado farmacéutico en República Dominicana genera US\$700 MM*. Obtenido de <https://www.diariodesalud.com.do/texto-diario/mostrar/1681578/mercado-farmaceutico-republica-dominicana-genera-us700-mm>

Sánchez, B. (29 de septiembre de 2020). *Tipos de exportaciones*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/conoce-los-diferentes-tipos-de-exportaciones>

Santander Trade . (15 de octubre de 2020). *Cálculo de precio de venta de exportación* . Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/calculador-de-precio-de-venta-de-exportacion>

Soto, L. (2020). *Entrevista personal administrativo de Sued & Fargesa*. Santo Domingo

Statista. (2019). *Evaluación anual del volumen de ingresos de la industria farmacéutica*. Madrid : Austral . Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/635153/ingresos-mundiales-del-sector-farmaceutico/>

Sued & Fargesa. (2020). *Aspectos Filosóficos*. Santo Domingo: Sued. Obtenido de <http://suedfargesa.com/web/nosotros/>

Suiphar. (2017). *Suiphar Dominicana, S. A*. Obtenido de Suiphar Dominicana Web Site: <http://dominicana.suiphar.com/nosotros/>

Thompson, I. (2005). *Producto*.

TIBA. (14 de octubre de 2020). *Responsabilidades de los Incoterms* . Obtenido de <https://www.tibagroup.com/es/incoterms>

VARELA, R. (2001). *Innovación Empresarial*. Bogotá: Prentice Hall.

Victoria, P. M. (1973). *El comercio entre Haití y República Dominicana*. Santiago de los Caballeros, República Dominicana: Universidad Católica Madre y Maestra (UCMM).

Zahonero, M. (2017). *Tipos de Farmacos*. Obtenido de Tipos de Farmacos:
<https://psicologiaymente.com/salud/tipos-de-medicamentos>

Zahonero, M. (23 de octubre de 2020). *Sobre tipo de medicamentos*. (P. y. Mente., Editor) Obtenido de <https://psicologiaymente.com/salud/tipos-de-medicamentos#:~:text=Analg%C3%A9sicos,opi%C3%A1ceos%20y%20los%20no%20opi%C3%A1ceos>.

Zambrano, J. (30 de septiembre de 2020). *Link Comex , red de operadores de comercio exterior* . Obtenido de Tipos de exportaciones. :
<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/conoce-los-diferentes-tipos-de-exportaciones>

ANEXOS

A-1. Anteproyecto del Trabajo de Grado



A : ESCUELA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Asunto: **REMISIÓN ANTEPROYECTO DE TRABAJO DE GRADO.**

Tema : “Factibilidad de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios) hacia Haití. Caso: Sued & Fargesa SRL. República Dominicana. Año 2020”

Sustentado por:	Br. Jorge Luis González Tejada	2017-0833
	Br. Marielys Rodríguez Guzmán	2017-0954
	Br. Luis Alberto Marte Mercedes	2017-1472

Resultado de la evaluación: Aprobado: X Fecha: 23/07/2020

Devuelto para corrección: _____ Fecha: _____

Dr. Andrés L. Mateo
Decano de Estudios Generales

AM/ra. 23/07/2020.



Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales

Escuela de Mercadotecnia y Negocios Internacionales.

Factibilidad de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios)
hacia Haití. Caso: Sued & Fargesa SRL. República Dominicana. Año 2020

Anteproyecto para optar por el título de:

Licenciatura en Negocios Internacionales

Sustentantes

Jorge Luis González Tejada, 2017-0833

Marielys Rodríguez Guzmán, 2017-0954

Luis Alberto Marte Mercedes, 2017-1472

Santo Domingo, República Dominicana

17 de Julio del 2020

Índice.

Tema.....	3
Introducción	4
Justificación	5
Planteamiento del Problema	5
Formulación del problema	7
Sistematización del problema	7
Objetivos	7
Objetivo general.....	7
Objetivos específicos	7
Marco Teórico.....	8
Marco Referencial.....	26
Marco Conceptual	30
Aspectos metodológicos.....	31
Tipo de estudio.....	31
Métodos de estudio.....	31
Técnicas de investigación	32
Fuentes de información.....	33
Fuentes Bibliográficas.....	34
Índice tentativo.....	38

Tema:

Factibilidad de exportación de productos farmacéuticos
(antiinflamatorios) hacia Haití. Caso: Sued & Fargesa
SRL. República Dominicana. Año 2020

Introducción.

En primera instancia es vital mencionar que la economía dominicana se ha caracterizado por ser una de las de mayor crecimiento en la actualidad, destacándose por el crecimiento en el comercio internacional, capacidad de inversión y demás.

Por consiguiente, la industria farmacéutica es un sector que ha ganado vasto respeto y desarrollo en República Dominicana, de manera tal que se ha convertido el negocio de los fármacos en uno de los más punteros en el país, proyectándose un crecimiento exponencial en el área.

El sector farmacéutico ha sido amparado por la Asociación de Industrias Farmacéuticas Dominicanas en la cual esta ha contribuido al desarrollo y crecimiento de este sector a nivel nacional, asegurándose de la producción de fármacos con estándares de calidad elevado y precios moderados, cumpliendo el concepto y unidad de precio-calidad, garantizando con su excelente producción el bienestar para quienes consumen estos fármacos. Gracias a los aportes recibidos como cambio y transformaciones en normativos y procesos, el sector farmacéutico ha tenido el carácter de expansión, destacándose la salud pública-privada y diversos reglamentos para que los mismo sea cumplidos por las entidades, debido a que cierto sector es sumamente complejo por la composición a la que se trata.

Dentro de la industria farmacéutica, existe una gran diversificación de fármacos, para esta ocasión el estudio investigativo presente se encargará específicamente en productos antiinflamatorios, siendo este de gran utilidad para la reducción de con signos de la inflamación, de tal manera el mercado exige una alta demanda de este producto por la naturaleza que se trata.

En definitiva, evaluando el impacto del sector farmacéutica en República Dominicana se tomará en cuenta la factibilidad de exportar ciertos productos antiinflamatorio elaborado por Sued & Fargesa hacia el mercado potencial de Haití, esto con el fin de que la industria a estudiar y sobre todo la República Dominicana sea cada vez más productiva, competitiva e innovadora.

Justificación.

El siguiente estudio de investigación se elaborará por la razón de evaluar y arribar en conocimientos ya registrado sobre el uso de la internacionalización, en el aspecto fundamental de la exportación de productos antiinflamatorios, siendo la misma un medio vital para la entrada a mercados potenciales o nuevos horizontes con el fin de diseñar estrategias internacionales, fomentando el ambiente empresarial y estudios a fines, donde el efecto se organizara en forma de propuesta, debido a que se evaluará o probará la exportación como técnica estratégica para la internacionalización.

Para la elaboración y aplicación de la presente investigación se realiza por la razón de alcanzar los propósitos presentando en el estudio, ejecutando un proceso ordenado, sistemático y metodológico, utilizando técnicas para la investigación cualitativa sobre el empleo de patrones de exportación con el soporte de herramientas de entrevistas y cuestionario en el periodo del 2020, para la estrategia de exportación implicando factores descriptivos y explicativos.

Se elabora la presente investigación, ya que permitirá solucionar de manera llana los aspectos relacionada a la problemática y responder los objetivos elaborados, donde servirá para aumentar el disertar de los investigadores y así obtener la licenciatura o título académico-profesional.

Planteamiento del Problema.

El sector farmacéutico dominicana se ha convertido en uno de los segmentos con mayor impacto en la salud de los ciudadanos. Actualmente, el mercado farmacéutico dominicano registra cerca de 500 laboratorios, con unas 30,000 unidades vendidas en el mercado. Es de suma importancia resaltar que este sector impulsa al crecimiento de la economía dominicana, ya que aporta más de 10,000 empleos directos.

El mercado dominicano de medicamentos se caracteriza por su diversidad de productos y de precios, debido a la alta competencia en la que se desenvuelven las empresas de este negocio. Los medicamentos suben y bajan de precio conforme a las variaciones mercantiles y a la tasa de cambio,

por lo que se trata de un sector sometido a un alto nivel de regulación y supervisión de las autoridades. En cuanto a la producción local de fármacos, en los últimos cuatro años se ha experimentado un crecimiento de un 32,2% pasando las ventas nacionales de productos farmacéuticos de 542 millones de dólares en 2014 a 717 millones de dólares en 2018. Según el último informe del Consejo Nacional de Zonas Francas de exportación, la República Dominicana cuenta con un total de 33 fabricantes de productos farmacéuticos operando en sus zonas francas. El 4,9 % de la actividad productiva de las zonas francas corresponde a productos médicos y farmacéuticos. ICEX (2019)

Laboratorio Sued & Fargesa actualmente ocupan el primer lugar en volumen de ventas, según las últimas mediciones de los reportes del regulador del sector farmacéutico dominicano (Dirección General de Drogas y Farmacias). Ya que es un laboratorio farmacéutico dedicado a preservar y elevar la calidad de vida de los seres humanos como el resultado de poner a disposición en los profesionales de la salud servicios y medicamentos elaborados con los más altos estándares de calidad.

Sin embargo, en la actualidad, la farmacéutica Sued & Fargesa no se ha convertido en un exportador neto de sus productos en general, de la misma forma es compleja conseguir y evaluar las diversas ofertas a exportar si no se conocen las cualidades de la demanda por bienes exportables.

Por consiguiente, para el sector farmacéutica, así como Sued & Fargesa es una labor ardua disertar en los productos que cumplan los requisitos específicos para ser posible su entrada a los diversos mercados, de tal manera proyectar Haití como mercado potencial es una tarea profunda como favorable, por el sector que se trata.

Formulación del problema

¿Es factible la exportación de productos farmacéuticos elaborados por Sued & Fargesa (antiinflamatorios) hacia la República de Haití en el año 2020?

Sistematización del problema

¿Qué características presenta el sector farmacéutico de la República Dominicana?

¿Cómo es el comportamiento del mercado local e internacional de medicamentos producidos en la República Dominicana?

¿Cuál es la logística y los procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos desde el país?

¿Cómo es el comportamiento de las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano?

¿Cómo es el mercado de productos farmacéuticos en Haití?

¿Cuáles son los aspectos institucionales y comerciales de la empresa Sued & Fargesa (Análisis FODA)?

¿Cuál es la viabilidad técnica y económica para la exportación de productos farmacéuticos de Sued y Fargesa al mercado haitiano?

Objetivos.

Objetivo general

Analizar la factibilidad de exportación de productos farmacéuticos (antiinflamatorios) hacia la República Haití. Caso Sued & Fargesa, República Dominicana, año 2020.

Objetivos específicos.

- Caracterizar el sector farmacéutico de la República Dominicana.
- Examinar el comportamiento del mercado local e internacional de medicamentos producidos en la República Dominicana.

- Describir la logística y los procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos desde el país.
- Analizar el comportamiento de las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano.
- Indagar sobre el mercado de productos farmacéuticos en Haití.
- Identificar los aspectos institucionales y comerciales de la empresa Sued & Fargesa: Análisis FODA.
- Determinar la viabilidad técnica y económica para la exportación de productos farmacéuticos de Sued y Fargesa al mercado haitiano.

Marco Teórico.

Exportación.

Concepto.

La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas. (Daniels R. &., 2010)

Características.

Cuando una empresa decide ingresar a otro país lo puede hacer de diferentes maneras. Existen tres factores que determinan el modo de ingreso de la empresa en otro país: las ventajas de propiedad de la empresa, las ventajas de ubicación del mercado y las ventajas de internacionalización. Las ventajas de propiedad se refieren a los activos fijos de la empresa, a su experiencia internacional y su capacidad para desarrollar productos innovadores. Las ventajas de ubicación del mercado se refieren al tamaño y potencial de crecimiento del mercado. Por último, las ventajas de internacionalización se refieren a las habilidades que posee la empresa para alcanzar sus metas por méritos propios, es decir, sin ceder licencias a otras compañías. La elección de ingresar a mercados extranjeros también puede darse como resultado de un objetivo de la empresa. (John D. Daniels, 2004)

Tipos

Exportación Temporal

Este tipo de exportación sucede cuando se envía mercancía a un determinado mercado internacional, pero esta tendrá que permanecer por un tiempo, según las condiciones de la aduana, antes de ser enviada al mercado en la cual fue nacionalizada. Ejemplo de ello, es cuando se envían máquinas pesadas al exterior para su mantenimiento ya que no se posee personal que asuma estas tareas en el país de origen.

Exportación Definitiva

Es la exportación donde la mercancía enviada al mercado internacional será consumida en dicho mercado, por tanto, el país de origen de esta mercancía nunca tendrá el retorno de ella, a excepción de que posea algún desperfecto o que incumpla con las condiciones del contrato de compraventa y de las reglas de la aduana.

Exportación Directa

Es el tipo de exportación realizado directamente por la empresa productora sin tener intermediario alguno en el proceso, o sea todas las negociaciones de envío internacional es gestionado por la empresa productora.

Exportación Indirecta

Es la exportación donde siempre hay un intermediario quien realiza las negociaciones entre la empresa productora y el país donde se exporta la mercancía. (Decoración, 2017)

Beneficios

Las exportaciones son las prácticas generalmente empleadas por empresas con un alto poder adquisitivo. Exportar es un proceso complejo que requiere de inversión, empleo de recursos, gestión y planificación. No todas las empresas están en capacidad de realizar aquellas labores ni de asumir tales riesgos.

- a) **Crecimiento empresarial.** Aunque requiera de una inversión inicial, el acto de exportar supone una oportunidad inmejorable para la expansión y el crecimiento de cualquier empresa. Exportar es sinónimo de nuevas ventas y clientes.
- b) **Posicionamiento internacional.** De hecho, si las estrategias empleadas son las adecuadas, la estrategia de exportación puede consolidar la marca a nivel global, como ha pasado con marcas como Ikea o Coca-Cola, entre otras.
- c) **Multiplifica la presencia de los productos.** Por supuesto, al ampliar su radio de acción, los productos comercializados tienen mayor visibilidad y presencia en los mercados.
- d) **Diversificación de riesgos.** Al buscar nuevos nichos de mercado, la inversión de una empresa se diversifica y, en caso de recesiones o crisis de gran envergadura, su continuidad no se pone en duda.
- e) **Promoción de las economías de escala.** La economía de escala promueve el aprovechamiento de recursos y materiales a la hora de la producción. En un plano internacional, este proceso suele llevarse a cabo con decisiones mucho más eficaces, pues cualquier ventaja debe aprovecharse al máximo.
- f) **Mejora el prestigio de las empresas.** Exportar productos potencia la imagen que proveedores, bancos, instituciones y clientes tienen de las empresas. Como se dijo antes, exportar no es algo para lo que todos los negocios están preparados y, en ese sentido, es un paso que suele ser bien valorado.

Contratos de Compraventa Internacional

La compraventa internacional es aquella operación en la que una de las partes (vendedor) se obliga a entregar a la otra (comprador) una cosa a cambio de un precio cierto en dinero o signo que lo represente. La característica principal que otorgará al contrato la categoría de internacional será la circunstancia de que ambas partes deberán pertenecer a Estados distintos. (iberley, 2017)

Fármacos.

Conceptos.

Según el Ministerio de Salud Pública de Cuba (2017) es una sustancia que se utiliza con fines terapéuticos, diagnósticos o preventivos. Por influencia anglosajona, se utiliza en muchos textos médicos la palabra droga, asumiendo el concepto de droga como cualquier sustancia activa que ocasiona un cambio en la acción biológica del organismo, a través de sus acciones químicas, modificando la actividad celular.

Propiedades y Beneficios.

Cualquier fármaco tiene el potencial de actuar tanto de forma beneficiosa como perjudicial (reacción farmacológica adversa). Antes de prescribir un fármaco, el médico debe sopesar los posibles riesgos frente a los beneficios esperados. El uso de un fármaco no está justificado a menos que los beneficios esperados superen los posibles riesgos. El médico también debe considerar las consecuencias que puede conllevar la supresión del fármaco. Sin embargo, los beneficios y los riesgos no pueden determinarse con precisión matemática. (Marsh, 2018)

Cuando un producto farmacéutico cuenta con el registro sanitario garantiza el cumplimiento de los requisitos previstos para la fabricación del producto. Es decir que el medicamento deberá obedecer a las normas técnicas y a las especificaciones definidas por el fabricante para su uso, produciendo los efectos deseados.

Los medicamentos deben ser fabricados y controlados según buenas prácticas de manufactura o BPM (o GMP, por sus siglas en inglés) que son un conjunto de normas que conducen al mejor resultado posible en la calidad de un medicamento para un efecto terapéutico deseado. Un medicamento debe ser capaz de actuar sobre la situación o problema de salud para el cual fue prescrito y presentar niveles aceptables de toxicidad, es decir que los beneficios de su uso sean mayores que sus riesgos. Esa capacidad es determinada por las propiedades que influyen en los resultados, como su

identidad, pureza, contenido o potencia, las propiedades químicas, físicas y biológicas o de su proceso de fabricación. (Guatemala, 2017)

Características.

Los fármacos pueden ser sintetizados o extraídos de un organismo vivo, en este último caso, el fármaco debe ser purificado y/o modificado químicamente, antes de ser considerado como tal.

La actividad de un fármaco varía debido a la naturaleza de estos, pero siempre está relacionada con la cantidad ingerida o absorbida. Por ejemplo, los medicamentos oncológicos, que curan el cáncer, son conocidos como ingredientes activos de gran potencia (high potent active ingredients) y se usan en concentraciones muy pequeñas para curar algún tipo especial de cáncer. Cada uno de ellos causa múltiples efectos secundarios y la sobredosis puede afectar negativamente a las células sanas; tal es el caso del oxaliplatino, el letrozol, el cisplatino, el anastrozol, etc. (administration, 2010)

Clasificación.

- **Analgésicos:** en este grupo de tipos de medicamentos se encuentran todos los fármacos que tienen como finalidad aliviar el dolor físico, ya sea de cabeza, de articulaciones o cualquiera. Su catálogo se puede dividir en dos grandes familias: los opiáceos y los no opiáceos.
- **Antiácidos y antiulcerosos:** dos grupos distintos de tipos de medicamentos, pero que comparten funciones similares: la disminución de las secreciones gástricas. Si disminuye la acidez, se previene la aparición de úlceras. Un ejemplo conocido es el Omeprazol.
- **Antialérgicos:** en esta categoría se agrupan fármacos que tienen la finalidad de combatir los efectos negativos de las reacciones alérgicas o la hipersensibilidad.

Antidiarreicos y laxantes: los antidiarreicos son tipos de medicamentos que tienen como propósito aliviar y detener los efectos de la diarrea. Los más utilizados actualmente son fármacos que inhiben

- la motilidad del intestino, lo que favorece la retención para conseguir una mayor consistencia y volumen en las heces.
- **Antiinfecciosos:** este tipo de medicamentos están recetados para hacer frente a infecciones. Dependiendo del agente infeccioso, se clasifican en antibióticos (contra bacterias), antifúngicos (contra hongos), antivirales (contra virus) y antiparasitarios (contra parásitos).
- **Antiinflamatorios:** como el propio nombre indica, son fármacos que tienen como finalidad reducir los efectos de la inflamación. Los más recetados son los catalogados como AINES, que además de disminuir la inflamación, tienen efectos analgésicos.
- **Antipiréticos:** los fármacos antipiréticos son un tipo de medicamentos que tienen la capacidad de reducir la fiebre. Entre los más conocidos están la aspirina, el ibuprofeno y el paracetamol, que también presentan otras funciones.
- **Antitusivos y mucolíticos:** son fármacos que se recetan para tratar de reducir la tos no productiva, es decir, que no libera mucosidad. Se debe tener sumo cuidado con su dosis, ya que algunos de ellos, como la codeína, producen adicción. (Zahonero, 2017)

Exportación de Productos Farmacéuticos (antiinflamatorios)

Requisitos de exportación.

El proceso exportador en la República Dominicana está regulado por leyes y decretos y reglamentos que conforman las diferentes instituciones y organismos gubernamentales que participan en el mismo. Intervienen, además, empresas privadas, que, de forma contractual, con el gobierno administran partes del proceso, particularmente en la gestión de los puertos y aeropuertos. (JIMÉNEZ, 2016)

Documentos Requeridos de Exportación

- Registro del Nombre en ONAPI
- Registro en la Cámara de Comercio y Producción
- Registro Nacional del Contribuyente (RNC)
- Registro como Exportador
- Factura Comercial

- Formulario DUA
- Certificado de Origen
- Vistos Buenos
- Lista de Empaque
- Documento de Embarque

Proceso de embalaje

Los productos de embalaje para uso farmacéutico están estrechamente relacionados con los diversos sistemas de producción y las características de los productos medicinales. La producción de medicamentos a escala industrial generó cambios en su confección y distribución. Teniendo en cuenta factores como:

- Transporte a localidades lejanas, resistiendo a las más variadas.
- Condiciones climáticas: Luz, humedad, calor u oxígeno, garantizado su integridad al llegar al consumidor, en las mejores condiciones de conservación y estabilidad.
- Su capacidad de conservar y proteger. La comodidad de su empleo.
- La estética en la presentación.
- Facilidad de aprisionamiento, manipulación y almacenaje.

Almacenamiento.

Bien sabemos que los productos farmacéuticos tienen peculiaridad de cuidados más especiales ya que tienen que ver con la salud de los seres humanos.

En lo que respecta a las condiciones de almacenamiento, cabe distinguir los aspectos generales, los relativos al control de temperatura y humedad y los relativos a casos especiales. Todos los productos de que se dispone en la farmacia deben ser almacenados en las condiciones establecidas de limpieza, humedad y temperatura, de manera que se garantice su correcta conservación. Para ello, la farmacia debe contar con las instalaciones adecuadas: zona de dispensación, almacén, laboratorio, frigorífico... y controlar dichas condiciones.

En este sentido, se debe tener en cuenta que los medicamentos termolábiles se deben conservar entre 2 y 8 °C y el resto de los medicamentos no debería superar los 25 °C. En caso de producirse desviaciones importantes o continuadas, deben adoptarse las medidas correctivas oportunas. Así, por ejemplo, resulta de gran utilidad disponer de un listado de medicamentos termolábiles en el que se recoja su plazo de validez a temperatura ambiente, de manera que podamos consultar rápidamente qué medicamentos deben desecharse en el caso de que se haya producido una avería puntual en el frigorífico. (Díez B, 2004)

La utilización del sistema FIFO (un acrónimo inglés que se refiere a la sistemática *First In First Out*, que coloca los envases que llegan detrás de los que ya estaban en el almacén) contribuye a evitar que no se queden en la parte trasera de los estantes los productos con fechas de caducidad más inmediatas, pero lo ideal es que la colocación no se realice exactamente en función del momento en que entra el producto en la farmacia sino de su fecha de caducidad, aunque es evidente que eso lleva más tiempo a la hora de colocar los pedidos. (ELSEVIER, 2009)

Medidas Sanitarias.

Conforme a Pellerano & Herrera (2009), un requisito indispensable para el expendio de medicamentos y productos farmacéuticos en nuestro país, desde su fabricación, comercialización y uso lo constituye la obtención del registro sanitario expedido por la Dirección General de Drogas y Farmacias de la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social (SESPAS). Dicho registro le confiere al titular, la autorización de comercializar dichos productos y a la vez garantiza a la población el acceso a medicamentos seguros, eficaces, de calidad óptima, elaborados acorde con las buenas prácticas de manufactura y sobre bases científicas, según establece la Ley General de Salud No. 42-01 de fecha 8 de marzo de 2001.

En síntesis, la obtención del registro asegura el uso de medicamentos y productos farmacéuticos aptos para el consumo humano. A raíz de los diversos tratados internacionales de los cuales nuestro país es signatario así como de los lineamientos de las instituciones mundiales que se encargan de

promover el desarrollo de la salud, como es el caso de la Organización Mundial de la Salud (OMS); es necesario implementar no solo las directrices requeridas por dichos tratados y organismos para la obtención del registro sanitario de medicamentos y productos farmacéuticos, sino que concomitantemente es preciso proveer un servicio expedito y en cumplimiento de las leyes y reglamentos que lo regulan. Este proceso que, en principio de acuerdo con las disposiciones legales, debe concluirse en un período que oscila entre dos y tres meses, en la actualidad conlleva, en la mayoría de los casos, un tiempo que se extiende más allá de un año; desincentivando así la inversión en el sector. (Herrera, 2009)

Logística de Embarque.

La logística de los productos farmacéuticos cuenta con una serie de aspectos relevantes que la hacen ser diferente del resto de los sectores por su especial composición y efectos en el consumo humano.

Basada en políticas de implementación de Buenas Prácticas de Almacenamiento, Distribución y Transporte de Medicamentos sobre toda la cadena de suministro, esta especialidad de la logística constituye un importante eslabón para la garantía de la calidad farmacéutica al asegurar que el producto puesto en el mercado mantiene las características certificadas por el laboratorio, y que determinan su uso seguro y eficaz.

En este sentido, una logística farmacéutica eficaz se caracteriza por involucrar los siguientes aspectos:

- La implementación de un Sistema apropiado de Garantía de Calidad ejecutado por un profesional farmacéutico (Director Técnico) a los efectos de garantizar que todas las operaciones involucradas estén claramente especificadas por escritos, observadas por personal interviniente y con responsabilidades claramente descritas. Dicho profesional, además, será el responsable de la ejecución de las actividades logísticas bajo el estricto apego del marco normativo sanitario que regula la actividad.

- Procedimientos de autoinspección y/o auditoría de calidad que validen regularmente la efectividad de la aplicación del sistema de garantía de calidad.
- La correcta manipulación, almacenamiento y transporte de los productos farmacéuticos de acuerdo con las especificaciones del fabricante a modo de mantener su calidad durante todo su período de validez. Esto deberá realizarse mediante la adquisición de espacios, instalaciones y equipamientos adecuados, como así también mediante la utilización de personal calificado y debidamente entrenado.

Los almacenes dedicados al depósito de fármacos deben cumplir con estrictos cumplimientos en cuanto a la ejecución de políticas de Control de Plagas, Limpieza, Controles y Monitoreo de Temperatura y Humedad y Seguridad. (Rodríguez, 2010)

Sued & Fargesa (República Dominicana) y los fármacos como productos de exportación.

Generalidades de la República Dominicana.

En primera instancia es importante resaltar que según la Organización Mundial de la Salud (2018) los productos farmacéuticos son elementos vitales, ya sea en la propia medicina tradicional como moderna, ya que representan cualidades absolutas de forma eficaz, seguras, buena calidad y racional.

En el sector dominicano de la farmacéutica, la industria privada representa un aspecto esencial, donde las farmacias o farmacéuticas compran y venden con estrategias los productos farmacéuticos.

República Dominicana, está avalado por un marco legal dirigido por la Comisión Presidencial de Política Farmacéutica Nacional (COPPEAN), en la cual esta tendrá como objetivo integrar y dirigir el accionar de la industria farmacéutica del país, para así contribuir al crecimiento y desarrollo de políticas, funcionamientos y estrategias que aporten en el uso y facilidad adecuada de bienes esenciales, seguros y con calidad para los dominicanos.

Importancia del sector farmacéutico en RD.

Dentro de los grandes impactos del sector se encuentra en su diversificación o estructuración donde se dividen en dos mercados el privado y el estatal, donde su conformación es muy equitativa para el 2018 el mercado institucional representaba el 52% y el por ciento restantes pertenecientes del sector privado, de todo el mercado.

En la cual el sector farmacéutico se caracteriza por su variedad en bienes con relación al precio-calidad, respecto a la elevada competitividad en la que se encuentran las empresas farmacéuticas.

Los productos farmacéuticos varían o suben y bajan de precios conforme a la situación del mercado y otros elementos financieros como la tasa de cambio, por lo que también las políticas económicas, son fundamental y deben estar sometidas en un elevado nivel de supervisión y regulaciones respecto a las instituciones financieras-gubernamentales.

Empresa Sued & Fargesa.

Antecedentes.

Sued & Fargesa tiene sus inicios a inicios de los 70s, sirviendo en la República Dominicana con la fortaleza y dedicación fundamental siendo viable resolver los deseos de dos de los fundadores y hermanos Jaime Sued Pichardo y Luis Sued Pichardo

En la cual la Misión es aportar al sector farmacéuticos productos relacionados, además diagnósticos, productos hospitalarios, consumo y estéticos a un precio aceptable, fundamentalmente cumpliendo con los requisitos reguladores y de vasta calidad, con la colaboración de un personal que aporta excelencia en el servicio añadiendo la sensibilidad social

Objetivos.

El principal objetivo de Sued es compromiso y la ardua labor de lograr el avanza en equipo con un sistema de trabajo macro ambiental y de excelencia en servicio, creciendo día a día ofreciendo al país un servicio y productos

farmacéuticos que aporten calidad y un mejoramiento en la salud del consumidor

Ventaja Competitiva

La razón de ser conformado por un equipo empresarial se encarga de la representación, comercialización y distribución de marcas de bienes farmacéuticos-terapéuticos, sanitarios, cosméticos y biotecnológicos, donde esta gran variedad de productos refleja ventaja competitiva, respecto al mercado.

Además, Sued & Fargesa, es responsable de distribuir y representar marcas y empresas altamente importante a nivel internacional, como Bial, Pisa, RanBaxi, Ferring, Lacer, entre otras, así como bienes de industrias farmacéuticas enormes como Johnson & Johnson, Pfizer, GlaxoSmithKline, entre otras, siendo exclusividades en República Dominicana, actualmente siendo vital en el sector estratégico y competitivo.

Comercialización.

Auge en los productos antiinflamatorios.

El auge o crecimiento de estos productos radica en su razón de ser, primero se entiende la importancia de estos medicamentos lógicamente por tratarse de salud, pero esencialmente por identificarse en calmar dolores musculares, fiebres, inflamación u otros dolores, dentro de los principales países que recibe productos vinculados son Estados Unidos de América, Haití, entre otros, específicamente en medicamento que se componen o usos terapéuticos.

Aportes a la economía dominicana.

El sector farmacéutico ha presentado un crecimiento que es de tomar en cuenta, actualmente represento un sector básico y de gran auge a la económica del país, donde según la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Santo Domingo (2019), el sector farmacéutico ha crecido 32,2% en las ventas, es decir paso de 542 millones de dólares en 2014 a 717 millones de dólares en 2018, esto indica que es un sector cada

vez en crecimiento y por supuesto al tratarse de salud, lo hace en gran parte rentable.

Haití como mercado estratégico.

Generalidades de Haití.

Haití ocupa el tercio occidental de la isla La Española en la cadena de islas de las Antillas Mayores en el Caribe; la República Dominicana ocupa la parte oriental de la isla. El país tiene una masa continental de unos 27 750 km²; el 80% del territorio es montañoso. Haití se divide en 10 departamentos, 42 arrondissements (similares a distritos), 140 comunas y 570 secciones comunales. Los dos idiomas oficiales son el francés y el creole (criollo haitiano), aunque este último es el que se habla habitualmente.

En el 2015, el Instituto Haitiano de Estadísticas e Informática calculó la población de Haití en 10 911 819 habitantes; más de 25% de la población vive en la zona metropolitana de Puerto Príncipe, la capital del país. Dado el crecimiento anual de 1,67%, se prevé que la población del país alcanzará los 11,7 millones de habitantes en el 2020. Se calcula que en el período 2015-2020, la esperanza de vida al nacer será de 64,2 años (en comparación con 60,6 en el período 2005-2010), la tasa bruta de natalidad se ubicará en 24,1 nacimientos por 1 000 habitantes, y la tasa bruta de mortalidad será de 8,2 defunciones por 1 000 habitantes

Según el Banco Mundial, el PIB per cápita era de US\$ 820 en el 2014. A pesar de las condiciones favorables (reconstrucción después del terremoto en el 2010 y ayuda externa), la tasa de crecimiento del PIB ha descendido de 5,5% en el 2011 a 1,7% en el 2015. Con una población que aumenta en promedio 2% anual, todo crecimiento por debajo de 2% del PIB es insuficiente para compensar las presiones demográficas. Por otro lado, la desigualdad, ya extremadamente significativa, se sigue profundizando. El coeficiente de Gini, que mide la desigualdad de los ingresos, aumentó de 0,61 en el 2010 a 0,66 en el 2012. Entre el 2005 y el 2014, la moneda haitiana se depreció, en promedio, de 2% a 3% anual, pero entre el 2014 y el 2015 la depreciación alcanzó 14,5%. La inflación se aceleró y ascendió a 14,4% a principios del 2016, en particular por el alza en los precios de los alimentos de producción

local a causa de la sequía. Se prevé que la pobreza, que ya afecta dos terceras partes de la población, seguirá aumentando. (Haití, 2015)

Regulaciones de importación.

Haití no aplica normas de origen no preferenciales. En el marco del AAE se reconoce el origen comunitario de las mercancías producidas íntegramente en la Comunidad a partir de materias primas locales. Las mercancías producidas (incluso parcialmente) a partir de materias primas importadas tienen que haber sufrido una transformación sustancial para considerarse originarias.

Prueba de esa transformación sustancial es un cambio de clasificación arancelaria (es decir, al nivel de subpartidas de seis dígitos del Sistema Armonizado) o su conformidad con criterios específicos enunciados en el anexo I del Tratado. Finalmente, y dada la participación del país en el Acuerdo de Asociación Económica del Foro del Caribe (CARIFORO); del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (ACP); y la Unión Europea (UE), el cual debería entrar en vigor una vez que Haití haya ratificado el Acuerdo, se prevé la adopción de normas de origen preferenciales.

Prohibiciones, restricciones y licencias de importación Están prohibidas ciertas importaciones por motivos de salud, seguridad o moralidad:

- folletos, impresos o películas de carácter pornográfico,
 - tanques y automóviles blindados de combate y sus partes,
 - barcos (comprendidas las naves de guerra y las lanchas de salvamento, distintas de las de remos),
 - armas bélicas y municiones, no consignados al Gobierno;
 - estupefacientes;
 - aparatos para la fabricación o impresión de moneda o títulos falsos.
- (ADOEXPO, 2016)

Controles zoosanitarios y fitosanitarios a importaciones: se condiciona a la obtención de un permiso de importación expedido por el MARNDR y a la presentación de un certificado sanitario expedido por el país exportador. Los

animales vivos, las plantas y las semillas de importación se someten a un régimen de cuarentena. (ADOEXPO, 2016)

Procedimiento aduanero.

Según ADOEXPO (2016) Toda mercancía importada a Haití debe ser objeto de una declaración de aduana que indique el régimen aduanero al que debe someterse. El Código de Aduanas prevé los siguientes: distribución para el consumo, tránsito, almacenamiento y admisión temporal. Los documentos exigidos para la importación son, además de la declaración de aduana:

- El original del conocimiento de embarque.
- La factura comercial.
- El original del certificado de verificación en el caso de las importaciones sujetas a la inspección previa a la expedición.
- Para el régimen de distribución para el consumo, a estos documentos deben añadirse igualmente el preaviso o la licencia de importación y la declaración de valor.

Haití suscribió un Convenio de inspección previa a la expedición con la Société Générale de Surveillance (SGS). La SGS es una empresa líder mundial en inspección, verificación, ensayos y certificación, que cuenta con la importante reputación de ser la referencia mundial en cuanto a calidad e integridad de productos comercializados. En virtud del Convenio, todas las mercancías, de un valor igual o superior a 5,000 dólares EE. UU., o transportadas en contenedores completos (cualquiera que sea su valor), deben ser objeto de inspección por la SGS antes de su expedición a Haití. En principio, la SGS verifica la cantidad y la calidad de las mercancías y formula un dictamen sobre su valor y su clasificación arancelaria (de conformidad con la versión del SA en vigor en Haití).

El proceso de certificación por parte de SGS se desarrolla mediante los siguientes pasos:

- I. el importador en Haití abre una declaración de intención de importación, con la cual SGS procede a iniciar el proceso de certificación por el lado del exportador

- I. el exportador recibe una notificación de la intención de importación de la empresa haitiana, la cual se procesa como una proforma de exportador dominicano (en el caso de exportadores dominicanos) a un importador haitiano
- II. una vez recibida esta notificación la SGS hace la inspección de la mercancía y si es un contenedor completo lo sellan, para dar fe de lo que se exporta y se reporta el sello
- III. el exportador dominicano le entrega a la SGS una factura final con la cual la SGS hace una relación de valores y validación que utiliza aduanas para el cálculo y la liquidación de los impuestos correspondientes. (ADOEXPO, 2016)

Principales rutas y accesos marítimos.

El Puerto internacional de Cabo Haitiano (en francés: Port international du Cap-Haïtien) es el puerto de la segunda ciudad más grande de Haití, Cabo Haitiano. Es manejado por la Autoridad Portuaria del gobierno (Autorite Portuaire Nationale) APN. Dos canales de acceso conducen al puerto:

- Canal oeste, 1 milla de largo, de 10 a 15 m de profundidad, bien marcado por ayudas a la navegación
- Canal este, marcado por señales de día (prácticamente no se utiliza)

Entre los servicios ofrecidos se encuentran: pilotaje, amarre, almacenamiento, la manipulación, la agrupación y la separación de los contenedores, manejo de cruceros, puerto deportivo y un depósito de agua de 800 m³ de capacidad. (APN, 2016)

El Puerto internacional de Puerto Príncipe (en francés: Port international de Port-au-Prince) es el puerto de la capital de Haití, la ciudad de Puerto Príncipe (Port-au-Prince). Sufrió daños catastróficos en el terremoto de Haití de 2010. Algunos de los muelles y almacenes son operados por Autorite Portuaire Nationale del gobierno (APN), y algunos están a cargo de empresas privadas. (APN, 2016)

Conveniencia de la exportación.

Las posibilidades comerciales con Haití son muy atractivas para las empresas. Y las economías dominicanas pueden serlo igualmente para Haití, existiendo una base real para el intercambio y un notable incremento de las exportaciones dominicanas a partir del 1972 incremento que dependerá inicialmente de acuerdos comerciales en fase de negociación. El mercado haitiano para los productos dominicanos está subordinado a la política económica de ese país dependiendo su permanencia del crecimiento de la industria de sustitución de importaciones.

Como contrapartida dominicana al intercambio podrían figurar en una primera etapa y de modo preponderante, el ingreso de divisas a Haití por concepto de viajes de dominicanos y absorción de mano de obra haitiana en nuestro país, así como la importación preferente de determinados productos agropecuarios y otros, manufacturados o no, elaborados con materia prima haitiana, para el consumo popular o industrial.

Otra posibilidad derivada sería la inversión de capitales dominicanos en Haití en empresas substitutivas de importaciones o bien de exportación, así como inversiones haitianas y dominicanas en proyectos conjuntos, debiendo reglamentarse convenientemente esta relación.

Una relación de esta intensidad llevaría necesariamente a la realización de proyectos específicos a nivel estatal e internacional y posiblemente a relaciones aún más profundas que podrían conducir a la integración económica. (Victoria, 1973)

Relaciones comerciales.

República Dominicana mantiene un intercambio comercial positivo con Haití, siendo el único con los principales mercados con los que el país comercia con ventaja. La relación de exportaciones e importaciones favorece grandemente al país, dada la baja demanda de productos haitianos en el consumo de los dominicanos y de la gran demanda de la producción nacional entre los consumidores haitianos.

La República Dominicana y Haití sostienen una relación comercial tan vieja como sus respectivas historias. Desde la división de La Española por el Tratado de Ryswick entre España y Francia, en 1697, la parte hispana y la parte francesa de la isla continuamente han compartido un intenso tráfico de productos a través de la frontera, dada la naturaleza simbiótica de dos grupos humanos distintos ocupando un mismo espacio geográfico de tamaño reducido.

Con el paso de los siglos y la conversión de ambas colonias en repúblicas independientes, tanto de las metrópolis como una de la otra, el ir y venir del comercio entre ambas partes nunca ha cesado. Haití es nuestro segundo socio comercial en volumen total, por detrás solo de los Estados Unidos. A su vez, la República Dominicana es el segundo socio comercial de Haití, detrás también de los Estados Unidos. (Lora, 2012)

Oportunidades de negocio.

El intercambio comercial entre ambos países puede ser descrito como una actividad comercial alta y creciente que, sin embargo, representa un claro déficit para Haití. En otras palabras, al igual que el comercio de Haití con el resto del mundo, la relación es muy asimétrica. Dicho déficit alcanza la cifra de US\$ 1,038.93 millones a favor de la República Dominicana.

Esta situación de desequilibrio que caracteriza el intercambio comercial entre Haití y la República Dominicana no es reciente, tal y como es recogido en un informe de la firma Capital Consult, comanditado en 2003 por Caribbean Export 13, el cual indica que el comercio bilateral se ha multiplicado por 4 entre 1997 y 2002, para alcanzar 104 millones de dólares en 2002, con la siguiente particularidad: en 2002, por cada cien dólares (US\$ 100) que se exportaba a la República Dominicana, Haití importaba, según las estadísticas oficiales, alrededor de US\$ 2,700 en productos dominicanos. Después del seísmo del 12 de enero de 2010, las relaciones comerciales evolucionaron considerablemente, tanto por el volumen como por la naturaleza de los intercambios, en beneficio de la República Dominicana.

De hecho, después del terremoto se adoptaron una serie de medidas destinadas a reducir el déficit de la oferta alimentaria, y sobre todo para evitar

las dificultades de abastecimiento para el gran mercado de Port-au-Prince (PAP), sumamente debilitado por el hundimiento de su puerto principal:

- Cuatro pasos fronterizos constituyeron los puntos de entrada para los productos procedentes de la República vecina
- Mercados binacionales aparecieron alrededor de estos 4 pasos fronterizos oficiales
- Compañías dominicanas obtuvieron los mercados públicos a fin de reconstruir carreteras, algunos ejes principales de la capital, y algunos edificios públicos;

Del lado dominicano, a lo largo de la frontera, se establecieron zonas francas de producción y puntos de entrada fronterizos fuera de los pasos oficiales para los intercambios. (ADOEXPO, 2016)

Marco Referencial.

Guerrero Barona & Bravo Game (2018) Estudio de factibilidad para la exportación de productos farmacéuticos, Cantón Vinces, Provincias los Ríos. Universidad de Guayaquil.

Conclusiones.

Gozar de un excelente estado de salud es un derecho universal que debe poseer todo individuo independientemente del grado de desarrollo del país en el que vive; por lo tanto, los productos farmacéuticos (ya sean producidos localmente o importados) tienen un alto nivel de importancia social, la cual es muy superior a cualquier otro bien que se comercialice dentro de un determinado país.

Es por esa razón que las autoridades deben ser estrictas en sus controles sanitarios y de eficiencia de cada uno de los fármacos que comercializan las empresas tanto nacionales como internacionales, la principal entidad que se encarga de velar por las buenas prácticas químico - farmacéuticas es la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Hoy en día, las grandes compañías farmacéuticas conforman un sector importante dentro del contexto internacional, no solo en el aspecto económico

sino también en lo social; pues los avances tecnológicos y los descubrimientos de nuevos medicamentos o tratamientos permiten combatir las enfermedades que atentan con la salud del ser humano; mejorando de esta manera su calidad de vida. Bajo esta premisa, en el Ecuador, a partir del año 2010 se crea la Empresa Nacional de Fármacos (Enfarma EP), la cual tiene como función principal la investigación, producción, distribución y comercialización de fármacos de excelente calidad para los ecuatorianos. Sin embargo, el 80% de los medicamentos que se comercializan en el mercado ecuatoriano son extranjeros; es decir, importados.

Soriano & Martínez (2017) Situación actual de las acciones de farmacovigilancia del sector farmacéutico de la República Dominicana. Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña.

Conclusiones.

Los medicamentos modernos han cambiado la forma de tratar las enfermedades o las diversas alteraciones del estado de salud; sin embargo, pese a todas las ventajas que estos ofrecen, cada vez hay más pruebas de que las reacciones adversas a los medicamentos son una causa frecuente, aunque a menudo prevenible, de enfermedad, discapacidad o incluso la muerte. Se estima que en algunos países las reacciones adversas a los medicamentos representan entre la cuarta y la sexta causa de mortalidad.

La aprobación de un medicamento para su comercialización implica que su eficacia ha sido demostrada y que los efectos indeseados detectados en los estudios previos a la comercialización fueron aceptables, aunque esto no significa que la relación beneficio-riesgo sea definitiva. Una vez comercializado, el medicamento deja atrás el seguro y resguardado medio científico de los estudios clínicos para pasar a ser un producto de consumo público legal. Lo más frecuente es que hasta el momento de la comercialización sólo se hayan comprobado la eficacia y la seguridad del medicamento en el corto plazo y en un reducido número de personas cuidadosamente seleccionadas.

La información obtenida en los estudios clínicos de las distintas fases hasta su aprobación por la autoridad sanitaria no es suficiente para predecir lo que

pasará en la práctica clínica habitual en cuanto a la aparición de reacciones adversas poco frecuentes o de lento desarrollo, que son más factibles de detectar en las etapas posteriores a la comercialización.

Bello Reyes (2017) Plan de negocios para la comercialización de un producto farmacéutico. Universidad de Chile.

Conclusiones.

Este informe técnico tiene por objetivo presentar los lineamientos para realizar un plan de negocios con el fin de introducir al mercado un producto farmacéutico, como una nueva alternativa terapéutica para la mastitis clínica, que permita reducir o mejorar el régimen terapéutico de los antibióticos actualmente.

El planteamiento de este informe se enfoca en reducir la incertidumbre y el riesgo que cualquier actividad no planificada tiene, muestra los objetivos que se pretenden alcanzar, las estrategias que se pretenden adoptar, los procesos operacionales, la estructura organizacional y permite conocer el rendimiento económico y financiero que se espera del negocio, va desde las estrategias generales llegando hasta las actividades cotidianas.

La metodología propuesta cuenta con ocho etapas, las cuales se enfocan en conocer la situación actual del mercado de los medicamentos veterinarios, conocer cuál es la mejor estrategia para el negocio, conocer la oferta, la demanda, segmento objetivo, diseñar e implementar un plan de marketing para la comercialización del producto, Definir sus procesos de operaciones, los miembros del equipo claves, definir sus costos, precio de venta del producto y sus riesgos financiero, todo esto para asegurar el éxito en la entrada de este producto al mercado.

Como es un producto nuevo, el plan de negocios que se pretende desarrollar tiene la finalidad de evaluar el negocio y definir los lineamientos generales para ponerlo en marcha, detallando el producto a ofrecer, las oportunidades del mercado, definiendo los recursos disponibles que permitan la competitividad y diferencia entre competidores y aliados con el fin de disminuir la incertidumbre y los riesgos.

Episcopo Villalobo & Guidottis (2015) Plan de negocio para una empresa especializada en la distribución de productos farmacéuticos. Universidad Peruana de ciencias aplicadas.

Conclusiones.

El mercado farmacéutico del Perú está en una época altamente competitiva donde el consumidor final y las regulaciones son cada vez más exigentes, el crecimiento del mercado y el ingreso de nuevos competidores colocan a las empresas farmacéuticas en escenarios donde ha de hacerse frente a estas exigencias mediante la implementación de nuevas estrategias en la gestión de la cadena de suministro. En este contexto las empresas farmacéuticas y entidades del estado responsables por el suministro de productos farmacéuticos, requieren mantener las condiciones de calidad, seguridad y eficacia de estos.

Entre ellos un eslabón importante de la cadena es la Distribución y Transporte sobre los cuales es requerido aplicar las directrices contempladas en la Guía de Buenas Prácticas de Distribución que aseguren que los productos se mantienen intactos desde los almacenes de origen hasta los almacenes de destino en el mercado peruano que se encuentran agrupados en el canal tradicional, conformado por distribuidores, mayoristas, minoristas, bodegas y el consumidor final y el canal farmacias propiamente.

Por otro lado, la tecnología móvil nos presenta la gran oportunidad de disponer de una arquitectura que permita hacer tracking “on line” en la nube a los productos que se están distribuyendo, estableciendo con ello relaciones de fidelidad y satisfacción con el cliente final. La propuesta del presente trabajo plantea una solución que a diferencia del enfoque tradicional donde la distribución de productos farmacéuticos se realiza de manera rápida sin el cuidado que garantice calidad del producto, esta solución garantiza el cumplimiento con las Buenas Prácticas de Distribución, distribuyendo los productos en excelentes condiciones y al mismo tiempo utiliza la tecnología de vanguardia para asegurar un tracking “on line” de los productos que se trasladan, permitiendo al cliente y a la empresa tener información “on line” de

los productos que se trasladan y el envío de la documentación requerida por DIGEMID en la distribución.

La empresa iniciaría operaciones en Lima metropolitana, identificando como potenciales clientes a Operadores logísticos de las principales Empresas Farmacéuticas, propios o subcontractados y a Entidades del Ministerio de Salud encargadas del suministro de medicamentos. Así mismo se mantiene abierta la posibilidad de tener una cobertura a nivel nacional.

Marco Conceptual.

Exportaciones: Conjunto de estrategias orientadas al intercambio de bienes y servicios. (Daniels R. S., 2010)

Producción: Proceso de fabricar, elaborar u obtener productos o servicios. (Jimenez, 2015)

Demanda: El deseo que se tiene de un determinado producto que está respaldado por una capacidad de pago. (Kotler, 2002)

Comercio internacional: Conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. (Huesca, 2012)

Productos: Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado meta para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue. (Thompson, 2005)

Arancel: Es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. (Guía Básica de Bancomext , 2003)

Globalización: Se refiere al conjunto, cada vez más amplio, de relaciones interdependientes entre gente de diferentes partes de un planeta que, por

casualidad, está dividido en naciones. En ocasiones, el término se refiere a la integración de las economías del mundo por medio de la reducción de barreras al movimiento del comercio, capital, tecnología y personas. (Daniels R. S., 2010)

Fármacos: Un fármaco se define por la legislación americana como cualquier sustancia (diferente de un alimento o de un dispositivo) que se utiliza para el diagnóstico, el tratamiento, la curación o la prevención de una enfermedad, o para tratar afecciones que repercutan en la estructura o el funcionamiento del organismo. (fármacos, 2019)

Factibilidad: Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (VARELA, 2001)

Logística: El proceso de administrar estratégicamente el flujo y almacenamiento eficiente de las materias primas, de las existencias en proceso y de los bienes terminados del punto de origen al de consumo. (Lamb Charles, 2002)

Aspectos metodológicos.

Tipo de estudio

La presente investigación será explicativa, siendo vital, ya que gracias a esta se establecerán las diversas causas y sus sucesos que están establecida en el estudio de investigación estudio, por consiguiente, al planteamiento de la problemática, también será descriptiva, ya que se conocerá actitudes y situaciones son de los diversos factores a tomar en consideración para la encuentra de datos, siendo necesario en la examinación de los caracteres del problema.

Métodos de estudio

Observación: Mediante este método, el presente estudio de investigación percibirá detalladamente diversas especificaciones encontrada en la realidad

evaluada de la internacionalización de empresas, con exactitud en las exportaciones de antiinflamatorio, esto a partir de una elaboración anticipada conceptual, además tomando como base fundamental el fin u objetivos de la investigación en su forma sistemática.

Inductivo: Aplicando este método a la elaboración del presente estudio se busca ir desde los fines o variables más particulares, llegando a la generalización de este con la intención de presentar los hallazgos encontrados respecto al tema de estudio.

Deductivo: Esto debido a que se procederá destacar en el marco teórico-conceptual los fines generales de lo que es la internacionalización o exportación esto hasta enfocar las diversas variables específicas o hipótesis relacionada al estudio a investigar.

Análisis: El presente método se utilizará para verificar y aplicar si la composición que se mantiene al nivel para la toma de decisiones de la internacionalización de la empresa, analizando las causas en el proceso de la recolección de datos e información con el efecto de ofrecer capacidad para encontrar los objetivos establecido en la investigación.

Síntesis: Mediante este método, se recopilarán las informaciones o documentaciones teóricas logradas, por consiguiente, una explicación metodológica, concisa y precisa sobre el tema de estudio.

Estadísticos: Este método se considera por la razón de que se analizará los datos pertinentes a la internacionalización de empresas mediante entrevistas y cuestionarios.

Técnicas de investigación

Observación: mediante esta técnica se utilizara en su forma directa, ya que se observara un panorama de la situación presente de la empresa Sued & Fargesa, con el fin de llevar a cabo dicho estudio para la aplicación de la internacionalización, por otra parte también será estructurada ya que se elaborará una planificación por días específicos para el estudio a investigar, también será participante debido que se involucrara la empresa con los investigadores, por consiguiente será colectiva por la razón de que se elaborará por un grupo de investigadores, por último será de campo ya que el estudio se presentara en el lugar de los hechos, en la propio empresa Sued & Fargesa.

Encuesta: se diseñará interrogantes que contenga las variables con relación al estudio, donde se elaborarán preguntas en diversas facetas a personas que laboren en la empresas o general, ya sea mediante entrevistas preguntas abiertas o cuestionarios como preguntas cerradas. Por consiguiente, se aplicará como patrón para la recolección de datos en la entidad, para así proporcionar un medio fundamental, útil y estructurar para la observación como presente estudio.

Fuentes de información

Para la presente investigación se utilizarán tanto fuentes primarias ya que se emplearán documentos como tesis, monográficos, libros y demás que están relacionados a la internacionalización y exportación de productos farmacéuticos con sus autores identificados; como fuentes secundarias ya que se emplearán documentos de internet, enciclopedias, informes, documentales y demás, sin la identificación de los autores, todos relacionados al tema de estudio.

Fuentes Bibliográficas.

(2003). Obtenido de Guía Básica de Bancomext .

administration, F. U. (2010). *Características de los Farmacos*. Obtenido de Características de los Farmacos: <https://web.archive.org/web/20100613062639/http://www.fda.gov/RegulatoryInformation/Legislation/FederalFoodDrugandCosmeticActFDCAct/FDCActChaptersIandIIShortTitleandDefinitions/ucm086297.htm>

ADOEXPO. (2016). *“IDENTIFICACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS Y BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE HAITÍ Y LA REPÚBLICA*. Obtenido de “IDENTIFICACIÓN DE LOS OBSTÁCULOS TÉCNICOS Y BARRERAS NO ARANCELARIAS AL COMERCIO ENTRE LA REPÚBLICA DE HAITÍ Y LA REPÚBLICA: <https://adoexpo.org/assets/Haiti-DR-NTB-Study-Final-report-SP-Feb-2016-1.pdf>

APN. (2016). *INFORMACION SOBRE EL PUERTO*. Obtenido de https://apn.gouv.ht/?option=com_content&task=view&id=86

Camarena, J. E. (Agosto de 2015). *Plan de negocio para una empresa especializada en la distribución de productos farmacéuticos*. Obtenido de Plan de negocio para una empresa especializada en la distribución de productos farmacéuticos.

Cuba, M. d. (2017). *ministerio de salud publica de Cuba*. Obtenido de ministerio de salud publica de Cuba.

Daniels, R. &. (2010). *Negocias Internacionales Ambientes y Operaciones*. Mexico: Pearson.

Daniels, R. S. (2010). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. México: Pearson Educación.

Decoración, A. (2017). *Arqhys*. Obtenido de Portal de arquitectura Arqhys.com.: https://www.arqhys.com/decoracion/tipos_de_exportaciones.html

Díez B, S. S. (2004). *Estabilidad a temperatura ambiente y de congelación de medicamentos que deben conservarse entre 2 y 8 °C.*

ELSEVIER. (ENERO de 2009). *Almacenamiento, custodia y conservación de productos en la farmacia.* Obtenido de Almacenamiento, custodia y conservación de productos en la farmacia.: <https://www.elsevier.es/es-revista-farmacia-profesional-3-articulo-almacenamiento-custodia-conservacion-productos-farmacia--13132074>

fármacos, I. a. (2019). *Msdmanuals.* Obtenido de <https://www.msdmanuals.com/es/hogar/f%C3%A1rmacos/introducci%C3%B3n-a-los-f%C3%A1rmacos/introducci%C3%B3n-a-los-f%C3%A1rmacos>

Game, D. F. (Marzo de 2018). *Estudio de factibilidad para la exportación de productos farmacéuticos, Canton Vinces, Provincias los Rios.* Obtenido de Estudio de factibilidad para la exportación de productos farmacéuticos, Canton Vinces, Provincias los Rios.

Guatemala, R. F. (2017). *Regulaciones Farmacéuticas.* Obtenido de Regulaciones Farmacéuticas: <http://regfar.com/productos-farmacéuticos/>

Haití. (2015). *Salud en las Américas.* Obtenido de paho.org: https://www.paho.org/salud-en-las-americas-2017/?post_t_es=haiti&lang=es

Herrera, P. &. (2009). *Registro sanitario de medicamentos y productos farmacéuticos.* Obtenido de Registro sanitario de medicamentos y productos farmacéuticos: <http://www.phlaw.com/es/publicacion/7/registro-sanitario-medicamentos-productos-farmacéuticos>

Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional.* Mexico: Red tercer milenio.

iberley. (2017). *iberley.* Obtenido de El contrato de compraventa internacional : <https://www.iberley.es/temas/contrato-compraventa-internacional-62675#:~:text=La%20compraventa%20internacional%20es%20aquella,%20signo%20que%20lo%20represente.>

- ICEX. (2019). *Mercado de los productos farmaceuticos en RD*. Santo Domingo: Espacex.
- ICEX, E. d. (2019). *El mercado de los productos farmaceuticos en Republica Dominicana*. Santo Domingo.
- Jimenez, M. (14 de febrero de 2015). *Significados*. Obtenido de <https://www.significados.com/produccion/>
- JIMÉNEZ, S. P. (2016). *Guía para exportar*.
- John D. Daniels, L. H. (2004). *Negocios Internacionales*. Prentice Hall.
- Kotler, P. (2002). *Direccion de Marketing*.
- Lamb Charles, H. J. (2002). *Marketing*. International Thomson Editores S.A.
- Lora, E. R. (7 de Enero de 2012). Balanza RD-Haití, única sin déficit. *Balanza RD-Haití, única sin déficit*.
- Marsh, P. D. (2018). *Por Daphne E. Smith Marsh , PharmD, BC-ADM, CDE , College of Pharmacy, University of Illinois at Chicago*. Obtenido de Por Daphne E. Smith Marsh , PharmD, BC-ADM, CDE , College of Pharmacy, University of Illinois at Chicago.
- Martinez, B. S. (Agosto de 2017). *Situacion actual de las acciones de farmacovigilancia del sector farmaceutico de la Republica Dominicana*. Obtenido de Situacion actual de las acciones de farmacovigilancia del sector farmaceutico de la Republica Dominicana.
- Organizacion Mundial de la Salud. (2018). *Productos farmaceuticos*. Ginebra: EDISALUD. Obtenido de https://www.who.int/topics/pharmaceutical_products/es/
- Reyes, P. A. (Marzo de 2017). *Plan de negocios para la comercializacion de un producto farmaceutico*. Obtenido de Plan de negocios para la comercializacion de un producto farmaceutico.
- Rodriguez, J. (2010). *Medicamentos: claves de transporte y almacenamiento*. Obtenido de Medicamentos: claves de transporte y almacenamiento:

<http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/15936-medicamentos-claves-transporte-y-almacenamiento->

Thompson, I. (2005). *Producto*.

VARELA, R. (2001). *Innovación Empresarial*. Bogotá: Prentice Hall.

Victoria, P. M. (1973). *El comercio entre Haití y República Dominicana*. Santiago de los Caballeros, República Dominicana: Universidad Católica Madre y Maestra (UCMM).

Zahonero, M. (2017). *Tipos de Farmacos*. Obtenido de Tipos de Farmacos: <https://psicologiaymente.com/salud/tipos-de-medicamentos>

Índice tentativo

Introducción

Capítulo I. Marco general de la investigación

1.1. Marco de referencia

1.2. Marco conceptual

1.3. Aspectos metodológicos

Capítulo II. Caracterización del sector farmacéutico de la República Dominicana: 2010-2019

2.1. Análisis de la producción

2.2. Principales empresas productoras

2.3. Localización de la producción

2.4. Tipos de productos

Capítulo III. Comportamiento del mercado local e internacional de medicamentos producidos en la República Dominicana: 2010-2019

3.1. Análisis del mercado local

3.1.1. Análisis de la demanda

3.1.2. Análisis de la oferta

3.1.3. Análisis de la cadena de distribución

3.1.4. Análisis de los precios

3.2. Análisis del mercado internacional

3.2.1. La exportación

3.2.2. La importación

Capítulo IV. Evolución de las exportaciones dominicanas de productos farmacéuticos al mercado haitiano

4.1. Procedimientos para la exportación de productos farmacéuticos

4.2. Valor y volumen exportado

4.3. Precios

4.4. Factores que estimulan y limitan las exportaciones de productos farmacéuticos dominicanos al mercado haitiano

Capítulo V. Análisis del ambiente interno de la empresa Sued & Fargesa: Análisis FODA

5.1. Aspectos institucionales

5.2. Aspectos comerciales: productos, distribución, precios, promoción, posicionamiento competitivo.

5.3. Aspectos técnicos y operativos

5.4. Recursos de la empresa

5.5. Análisis FODA

Capítulo VI. Viabilidad técnica y económica para la exportación de productos farmacéuticos de Sued & Fargesa al mercado haitiano

6.1. Mecanismos de Entrada al mercado haitiano

6.2. Procedimientos de exportación por parte de Sued & Fargesa

6.3. La Nacionalización de la importación de productos farmacéuticos en Haití

6.4. Cálculo del costo de la exportación

6.5. Evaluación económica

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

A-2. Documento de nacionalización de productos farmacéuticos en Haití: Declaración de Importancia Previa

	GIS Global Quality Management System Document title Formulaire de Demande Préalable d'Importation		Reference	D3-GIS-01-LO-31-HT
			Version	1
			Date	09.09.2013
			Author	Willy Dessalines
			Approved by	Evelyne Simo

IMPORTATEUR (nom, adresse)		VENDEUR (nom adresse)		
Téléphone : Fax : Code d'agrément : Code N.I.F : Personne de contact : Numéro de téléphone : e-mail :		Téléphone : Fax/Télex : e-mail : Personne de contact : Phone : e-mail :		
Contrat / Pro forma # Date : Devise : Incoterms : Valeur FOB en devise : Valeur Totale en devise :		Pays de provenance /inspection :	Pays d'origine :	
Total FOB/EXW : Fret : Assurance : Autres charges : Total :		Mode de transport Mer <input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Terre <input type="checkbox"/> Multimodal <input type="checkbox"/> Non spécifié <input type="checkbox"/> Date d'embarquement :		
Marchandises en conteneur complet FCL : <input type="checkbox"/>		Marchandises en conteneur de groupe LCL : <input type="checkbox"/>	Vrac : <input type="checkbox"/> Conventionnel <input type="checkbox"/> Livraison: Partielle <input type="checkbox"/> Totale <input type="checkbox"/>	
Description des marchandises	Origine	Position tarifaire/ HS code	Quantité / Unité	FOB en devise
Transitaire / Importateur : Numéro de téléphone : Adresse-mail :				
Date signature & cachet de l'importateur Heure de dépôt :		Cadre réservé à la SGS Date et Heure de réception : Date et heure de transmission aux Data : Nom et signature réceptionniste :		

A-3. Documento de nacionalización de productos farmacéuticos en Haití: Informe de verificación de mercancía

	GIS Global Quality Management System Document title	Reference	D3-GIS-02-LO-20-HT
	DEMANDE D'ATTESTATION DE VERIFICATION	Version	2
		Date	17.07.2014
		Author	Willy Dessalines
		Approved by	Evelyne Simo

DEMANDE D'ATTESTATION ET DE VERIFICATION

Pièces à fournir

<input type="checkbox"/> Facture finale	<input type="checkbox"/> Facture fret	<input type="checkbox"/> Assurance
<input type="checkbox"/> Connaissance ou LTA	<input type="checkbox"/> Certificat d'analyse	<input type="checkbox"/> Colisage

Date de dépôt de la dde d'AV.....

N° DPI	Date d'émission DPI
Nom de l'importateur	
e-mail	Téléphone
Bureau de dédouanement	
N° Facture	Incoterm
N° Facture fret	
N° du connaissance	
Autres documents requis :	
Mode de transport	<input type="checkbox"/> Air <input type="checkbox"/> Mer <input type="checkbox"/> Terrestre
Livraison	<input type="checkbox"/> Totale <input type="checkbox"/> Partielle <input type="checkbox"/> Finale
Signature et cachet de l'importateur Date et Heure de dépôt	<p style="text-align: center;">Cadre réservé à la SGS</p> Date de réception : Heure de réception : Accepter <input type="checkbox"/> Rejeter <input type="checkbox"/> Réceptionniste

**A-4*. Documento de nacionalización de productos farmacéuticos en
Haití: Permiso de importación de narcóticos o estupefacientes**



REPUBLIQUE D'HAÏTI

MINISTÈRE DE LA SANTÉ PUBLIQUE ET DE LA POPULATION

DIRECTION DE LA PHARMACIE, DU MÉDICAMENT ET DE LA
MÉDECINE TRADITIONNELLE
DPM/MT

No.....

Port-au-Prince, le.....

**PERMIS D'IMPORTATION
NARCOTIQUES**

M....., Directeur de la firme.....
Importateur, propriétaire, demeurant et domicile à Port-au-Prince, Identifié au No :
..... pour l'exercice fiscal en cours, sollicite du Ministère de la
Santé Publique et de la Population (MSPP) un permis pour l'importation des produits
Psychotropes ou Stupéfiants. Il certifie en outre que le produit ci-dessous mentionné sera
utilisé uniquement dans un but médical, industriel et scientifique.

M..... garantit au MSPP que l'article énuméré ci-
après ne sera pas réexporté

DROGUE	PROVENANCE	QUANTITE

Pharmacien Responsable

Importateur

Cette autorisation est accordée par le Directeur Général de la Santé Publique
....., après avis de la Direction de Pharmacie (Service des Narcotiques) à
M..... pour importer conformément à la loi du 16 Juillet 1923 et du 19
Août 1955 régissant l'importation, l'exportation et la vente des toxiques, psychotropes,
narcotiques ou drogue hypnotiques, l'article énuméré ci-dessus. Cette autorisation est valable
pour une durée de 6 mois allant du..... au

A-4. Documento de nacionalización de productos farmacéuticos en Haití. Permiso de importación de narcóticos o estupefacientes**

Aucune autorisation pour réexporter l'article énuméré plus haut ne sera accordée. La drogue ci-dessus mentionnée est en demande dans la République d'Haiti.

Directeur de Pharmacie

Directeur Général du MSPP

Je soussigné....., Port-au-Prince, Haiti, certifie que l'article importé énuméré ci-dessous et inscrit d'une façon détaillée dans les factures, connaissance, contrats de vente et autres documents est destiné à être uniquement utilisé dans un but médical, industriel et scientifique et de manière à ne point porter préjudice à la santé générale.

Je certifie, entre autre, qu'il ne sera point vendu ou échangé en tout ou en partie, dans aucun autre but.

Je tiendrai un registre établissant la disposition qui aura été faite cet article. Ce registre sera tenu de telle sorte qu'il soit toujours accessible à l'inspection des autorités compétentes.

DROGUE	PROVENANCE	QUANTITE

Importateur

Visé par : _____
Directeur de la Pharmacie
Responsable du Contrôle des Narcotiques

Fait à Port-au-Prince, en trois originaux, le.....

A-5. Entrevista 1, realizada al Gerente de Logística, de Laboratorios Sued, Christian Diaz sobre proyecto de exportación por parte de la empresa

P: ¿Han planificado realizar proyecto de exportación con miras al futuro?

R: Si.

P: ¿Qué factores o cuáles razones han sido barreras para dicho proyecto de exportación?

R: Documentación muy extensa para completar requisitos de registros sanitarios con ministerios de salud en el extranjero, lentitud en los procesos de registro sanitario con los ministerios de salud en el extranjero y búsqueda de buenos socios comerciales en los países destino.

P: ¿Cuáles mercados o países consideran potenciales?

R: Principalmente países de Centro América como: Nicaragua, Honduras, El Salvador y Panamá.

P: ¿Qué les parece el mercado haitiano como destino de exportación de sus productos?

R: Nos parece un mercado interesante para ampliar nuestras participaciones en el mismo.

A-5. Entrevista 2, realizada al Gerente Administrativo, Francisco del Castillo de Laboratorios Sued, sobre relación de negocios entre el Laboratorios Sued y Distribuidor Haitiano (DISPROPHAR S.A)

P: ¿Cómo inició la negociación entre las partes?

R: El primer pedido se hizo en enero del 2013, desconozco el origen de estas ventas en Haití, pero si es de mi conocimiento que la dirección médica de Sued & Fargesa fue uno de los principales precursores de la iniciativa de venta para este mercado.

P: ¿Cuáles son los principales productos que le venden al distribuidor? ¿los precios en que les vende estos medicamentos es precio en fábrica o acordado entre las partes?

R: Los productos farmacéuticos de mayor volumen de pedido son:

- Zidal plus 10,000 und.
- Sudermal plus 10,000 und.
- Biovit gotas 10,000 und.
- Sumigran plus 10,000 und.
- Sumox respiratorio suspensión 9,000 und.
- Sutrimin crema vaginal 9,000 und.
- Biovit Jarabe 8,000 und.

Estas son las unidades solicitadas desde 2016 a la fecha (2020). El precio es de manejo interno. Los precios son acordados antes de la asignación.

P: ¿Cómo es el proceso de distribución con la empresa haitiana?

R: Laboratorios Sued cotiza el envío de la mercancía, luego procedemos a presentar dicha cotización para fines de aprobación de parte de Disprophar y cuando aprueban se refleja este valor en la facturación.

El proceso puede que varía dependiendo del monto de la exportación si este es mayor a los 9 mil dólares se procede a solicitar una verificación con una entidad que se llama SGS, donde se le envía los certificados de análisis de los lotes de los productos que se están por enviar y luego de que esta entidad aprueba la exportación se procede con el envío, por último, se envía la documentación vía correo.

A-6. Productos farmacéuticos presentada en la Tabla No. 24



A-6. Productos farmacéuticos presentada en la Tabla No. 24



A-6. Productos farmacéuticos presentada en la Tabla No. 24



A-7. Mercancía preparada para exportar



A-7. Mercancía preparada para exportar

