

**DISEÑO DEL PLAN EXPORTADOR PARA LATIIONAMÉRICA DE LAS
SUTURAS QUIRURGICAS PRODUCIDAS POR
LA FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA**

LAURA MARCELA HERRERA VELANDIA

**UNIVERSIDAD PONTIFICA BOLIVARIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
FLORIDABLANCA
2010**

**DISEÑO DEL PLAN EXPORTADOR PARA LATIIONAMÉRICA DE LAS
SUTURAS QUIRURGICAS PRODUCIDAS POR
LA FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA**

**LAURA MARCELA HERRERA VELANDIA
ID: 69212**

**Trabajo de grado presentado como
requisito para optar el título de:
Ingeniero Industrial**

**Directora:
Ing. NAZLY TRIANA**

**UNIVERSIDAD PONTIFICA BOLIVARIANA
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
FLORIDABLANCA
2010**

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bucaramanga, Noviembre de 2010

CONTENIDO

	pág.
1. INTRODUCCIÓN	18
2. OBJETIVOS	18
2.1.2 OBJETIVO	18
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA – ALCANCE	19
4. MARCO DE REFERENCIA	20
4.1 MARCO TEORICO	20
5. FACTORES SITUACIONALES DE LA FUNDACION CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA	23
5.1 RECONOCIMIENTO DE LA EMPRESA	23
5.1.1 Historia	23
5.1.2 Estructura organizacional	24
5.1.3 Organigrama	24
5.2 COMPONENTE FILOSÓFICO PRODUCTOS HOSPITALARIOS	25
5.2.1 Misión	25
5.2.2 Visión	25
5.2.3 Estrategias.	25
5.2.4 Competencias Institucionales	26
5.2.5 Valores Institucionales.	27
5.3 RESEÑA HISTÓRICA DE FCV PRODUCTOS HOSPITALARIOS:	28
5.3.1 Organigrama FCV Productos Hospitalarios.	29
5.4 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	36
5.5 DIAGNOSTICO CORPORATIVO	40
5.5.1 Situación actual de FCV Productos Hospitalarios	40
6. PRESELECCION DE MERCADOS	44
6.1 PRESELECCION DEL MERCADO	44

6.2 AFINIDADES CULTURALES Y COMERCIALES	57
6.2.1 Afinidad Cultural.	58
6.2.2 Afinidad Comercial.	62
6.3 PREFERENCIAS ARANCELARIAS	65
6.4 PAISES COMPETIDORES	66
6.5 DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	67
6.5.1 Ecuador	67
6.5.2 Chile	68
6.5.3 Venezuela	69
6.5.4 Honduras	69
6.5.5 El Salvador.	70
6.5.6 Bolivia	70
6.5.7 Guatemala	71
6.5.8 Costa Rica	72
6.5.9 Panamá	72
6.5.10 Perú	73
7. ANALISIS DE LA MATRIZ DE SELECCIÓN DE PAÍSES PARA DETERMINAR EL MERCADO OBJETIVO	76
7.1 VARIABLE DE DESARROLLO ECONOMICO	76
7.1.1 Tendencia PIB PPA en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica	76
7.1.2 Tendencia tasa de crecimiento real del PIB por país	78
7.1.3 Tendencia PIB PPA Per Capita	79
7.1.4 Inflación por país	80
7.1.5 Devaluación	82
7.1.6 Tipo de cambio con el dólar	83
7.2 ENTORNO POLITICO	85
7.2.1 Tipo de gobierno	85
7.2.2 Panorama político-económico general	85
7.2.2.1 Costa Rica.	85
7.2.2.2 Ecuador	87

7.2.2.3 Honduras	89
7.2.2.4 Panamá	91
7.2.2.5 Perú	92
7.2.3 Índice de percepción de corrupción	94
7.2.4 Legislación de patentes y marcas	95
7.2.4.1 Costa Rica	96
7.2.4.2 Ecuador.	96
7.2.4.3 Honduras	96
7.2.4.4 Panamá	97
7.2.4.5 Perú	97
7.2.5 Panorama del sistema de salud	98
7.2.5.1 Costa Rica	98
7.2.5.2 Ecuador	99
7.2.5.3 Honduras.	100
7.2.5.4 Panamá	100
7.2.5.6 Perú	101
7.3 COMERCIO EXTERIOR	102
7.3.1 Tendencias del comercio internacional.	102
7.3.2 Tendencias de las importaciones totales	103
7.3.3 Tendencias de las exportaciones colombianas totales hacia el país.	104
7.3.4 Exportaciones colombianas no tradicionales	105
7.3.5 Exportaciones colombianas del producto hacia el país	106
7.3.6 Principales proveedores del producto	107
7.3.7 Balanza Comercial	112
7.4 TAMAÑO DEL MERCADO	113
7.4.1 Mercado Institucional	113
7.4.1.1 Costa Rica	113
7.4.1.2 Ecuador	115
7.4.1.3 Honduras	116
7.4.1.4 Panamá	117

7.4.1.5 Perú	118
7.4.2 Mercado Intermediario	119
7.4.2.1 Costa Rica	119
7.4.2.2 Ecuador.	119
7.4.2.3 Honduras	120
7.4.2.4 Panama	120
7.4.2.5 Perú	120
7.5 CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO	121
7.5.1 Gravamen Arancelario	121
7.5.2 Impuesto al Valor Agregado o sobre las ventas	121
7.5.3 Acuerdos Internacionales	121
7.5.4 Otros Impuestos	123
7.5.5 Etiquetado y marcado	124
7.5.5.1 Costa Rica	124
7.5.5.2 Ecuador	124
7.5.5.3 Honduras	125
7.5.5.4 Panamá	125
7.5.5.5 Perú	126
7.5.6 Licencias, permisos y registros sanitarios	126
7.5.6.1 Costa Rica	126
7.5.6.2 Ecuador.	127
7.5.6.3 Honduras.	127
7.5.6.4 Panamá.	128
7.5.6.5 Perú.	128
7.6 GEOGRAFIA Y ENTORNO CULTURAL	129
7.6.1 Población	129
7.6.2 Crecimiento Poblacional.	129
7.6.3 Poblacion economicamente activa	130
7.6.4 Ubicación Geografica.	130
7.6.5 Clima.	131

7.6.6 Idioma	131
7.6.7 Religion	132
7.6.8 Cultura de negocios	132
7.6.8.1 Costa Rica	132
7.6.8.2 Ecuador	133
7.6.8.3 Honduras.	133
7.6.8.4 Panamá.	134
7.6.8.5 Perú.	134
7.7 TRANSPORTE INTERNACIONAL	135
7.7.2 Frecuencia	136
8. MERCADO OBJETIVO	137
8.1 COMERCIO EXTERIOR	137
8.1.1 Exportaciones	137
8.1.2 Importaciones	141
8.2 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE LA SALUD	145
8.3 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO	147
8.4 EXPORTACIONES DE SUTURAS Y SUS MERCADOS DE DESTINO	147
CONCLUSIONES	169
BIBLIOGRAFIA	170
ANEXOS	171

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Matriz Dofa	42
Tabla 2. Exportaciones Colombianas de este producto	44
Tabla 3. Exportaciones de Colombia hacia otros países	45
Tabla 4. Importaciones en Ecuador	47
Tabla 5. Importaciones en Venezuela	48
Tabla 6. Importaciones en Chile	49
Tabla 7. Importaciones en Honduras	50
Tabla 8. Importaciones en El Salvador	51
Tabla 9. Importaciones en Bolivia	52
Tabla 10. Importaciones en Guatemala	53
Tabla 11. Importaciones en Costa Rica	54
Tabla 12. Importaciones en Panamá	56
Tabla 13. Importaciones en Perú	57
Tabla 14. Afinidad Cultural	58
Tabla 15. Afinidad Comercial	63
Tabla 16. Preferencias Arancelarias	65
Tabla 17. Países competidores	67
Tabla 18. Disponibilidad de Transporte	75
Tabla 19. Tendencia PIB PPA en dolares de los estados unidos de norteamerica.	76
Tabla 20. Tasa de crecimiento real del PIB	78
Tabla 21. PIB PPA Per Cápita	79
Tabla 22. Tasa de Inflación	81
Tabla 23. Tipo de cambio con el dólar.	83
Tabla 24. Tasa de Desempleo	84
Tabla 25. Tipo de Gobierno	85
Tabla 26. Indice de percepcion de corrupción	95

Tabla 27. Legislacion de patentes y marcas	95
Tabla 28. Tendencias del comercio internacional.	102
Tabla 29. Tendencias de las importaciones totales	103
Tabla 30. Tendencias de las exportaciones colombianas totales hacia el país	104
Tabla 31. Exportaciones colombianas no tradicionales	105
Tabla 32. Exportaciones colombianas del producto hacia el país	106
Tabla 33. Principales proveedores en Costa Rica	107
Tabla 34. Principales proveedores en Ecuador	108
Tabla 35. Principales proveedores en Honduras	109
Tabla 36. Principales proveedores en Panamá	110
Tabla 37. Principales proveedores en Perú	111
Tabla 38. Balanza Comercial	112
Tabla 39. Red publica de servicios de salud en Costa Rica	114
Tabla 40. Complejidad	116
Tabla 41. Red Hospitalaria de Honduras	117
Tabla 42. Entidades de Salud del MINSA	118
Tabla 43. Entidades de Salud de la CSS	118
Tabla 44. Instituciones del sector público en Perú	119
Tabla 45. Grávamen Arancelario	121
Tabla 46. Grávamen Arancelario	121
Tabla 47. Acuerdos Internaiconales Costa Rica	122
Tabla 48. Acuerdos Internacionales Ecuador	122
Tabla 49. Acuerdos Internacionales Honduras	122
Tabla 50. Acuerdos Internacionales Panamá	123
Tabla 51. Acuerdos Internacionales Perú	123
Tabla 52. Otros Impuestos	123
Tabla 53. Licencias, permisos y registros sanitarios.	126
Tabla 54. Población	129
Tabla 55. Crecimiento Poblacional.	130
Tabla 56. Poblacion economicamente activa	130

Tabla 57. Indicador presenta el clima de cada país.	131
Tabla 58. Idioma	131
Tabla 59. Religión	132
Tabla 60. Valor flete por kg aéreo USD.	135
Tabla 61. Tiempo de tránsito.	136
Tabla 62. Datos básicos	137
Tabla 63. Información económica	137
Tabla 64. Exportaciones	138
Tabla 65. Principales productos exportados	138
Tabla 66. Importaciones	141
Tabla 67. Principales productos importados	141
Tabla 68. Balanza Comercial con Colombia	144
Tabla 69. Establecimientos de salud por institución	147
Tabla 70. Exportaciones realizadas para cada partida.	148
Tabla 71. Exportaciones realizadas para cada partida - Año 2009	148
Tabla 72. Exportaciones realizadas para cada partida - Año 2010 Enero-Septiembre	149
Tabla 73. Importaciones de suturas mercados de origen 2008	158
Tabla 74. Importaciones de suturas mercados de origen 2009	158
Tabla 75. Importaciones de suturas mercados de origen 2010 (Enero-Octubre)	159
Tabla 76. Balanza comercial Perú-Colombia suturas quirúrgicas	159
Tabla 77. Acceso al mercado.	160
Tabla 78. Descripciones para ser importado	160
Tabla 79. Matriz de Costos	167

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Organigrama	24
Figura 2. Proceso de Mejoramiento	25
Figura 3. Organigrama FCV Productos Hospitalarios	29
Figura 4. Exportaciones totales país de destino	46
Figura 5. Producto interno bruto en base PPA	77
Figura 6. Tasa de crecimiento Real del PIB	79
Figura 7. PIB PER Cápita	80
Figura 8. Tasa de inflación	81
Figura 9. Tasa de Desempleo	84
Figura 10. Tendencia del comercio internacional por país	103
Figura 11. Tendencia importaciones totales por país (millones)	104
Figura 12. Tendencia exportaciones colombianas totales hacia el país	105
Figura 13. Exportaciones colombianas del producto hacia el país	107
Figura 14. Principales proveedores del producto en Costa Rica	108
Figura 15. Principales proveedores en Ecuador	109
Figura 16. Principales proveedores en Honduras	110
Figura 17. Principales proveedores en Panamá	111
Figura 18. Principales proveedores en Perú	112
Figura 19. Cobertura del seguro de Salud en Perú, 2000	146
Figura 20. Vista caja master	164
Figura 21. Vista frontal	164
Figura 22. Vista frontal	165
Figura 23. Vista lateral	165

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: DISEÑO DEL PLAN EXPORTADOR PARA LATINOAMÉRICA DE LAS SUTURAS QUIRÚRGICAS PRODUCIDAS POR LA FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA

AUTOR(ES): Laura Marcela Herrera Velandia

FACULTAD: Facultad de Ingeniería Industrial

DIRECTOR(A): Nazly Triana

RESUMEN

El diseño del plan exportador ha sido una investigación explorativa con fuentes secundarias, tales como la herramienta del internet y los entes que están capacitados para asesorar un proceso de exportación. Teniendo en cuenta los deseos de iniciar la exportación de sus productos, el área de Productos hospitalarios de la Fundación se desarrolló un proyecto en el cual se analiza la posibilidad de exportar dichos productos a ciertos países. En el capítulo número 5 se hace una breve reseña de la fundacion Cardiovascular, en el capitulo 6 se inicia el desarrollo del proyecto, y este capítulo consiste en la selección de 5 países de latinoamérica, teniendo en cuenta condiciones que pueden interferir o ayudar a la exportación. El siguiente capítulo es el análisis de los 5 países escogidos anteriormente, que son Costa Rica, Ecuador, Honduras y Panamá, se analizan por medio de una matriz. Finalmente al realizar la selección del país (en este caso Perú), en el capítulo 8 se hace un estudio mas profundo del mercado de las suturas y los costos de la exportación. Con el estudio realizado se pudo determinar el potencial para exportar a los países, y de hacerlo que se debe tener en cuenta.

PALABRAS CLAVES:

Fundación cardiovascular, Exportación, Suturas, estrategia

ABSTRACT

TITULO: DESIGN OF THE EXPORT FOR THE SURGICALSUTURES
PRODUCED BY THE COLOMBIA'S HEART FOUNDATION

AUTHOR: Laura Marcela Herrera Velandia

FACULTY: Industrial engineering faculty

DIRECTRESS: Nazly Triana

ABSTRACT

The design of the exporter plan, has been an exploratory investigation using secondary tools such as Internet, and the advice of those who work in that topics. Considering the wish of the Hospitalary Product's area of start the exportations, a project that explores the possibility of exporting these products to certain countries was developed. Chapter No. 5 is a brief overview of the Foundation, in Chapter 6 starts the project development, and this chapter is the selection of 5 countries in Latin America, taking into account conditions that may hinder or enhance export. The next chapter is the analysis of the 5 countries chosen above, which are Costa Rica, Ecuador, Honduras and Panama, are analyzed using a matrix. Finally to make the selection of the country (in this case, Peru), in Chapter 8 we study deeper into the sutures market and export costs.

KEY WORDS:

Cardiovascular Foundation, Export, Stitch, strategy

1. INTRODUCCIÓN

Santander ha puesto una especial atención en las nuevas tendencias de globalización con el fin de ascender al nivel de competitividad de clase mundial. Teniendo como beneficio su ubicación geográfica al nororiente colombiano, algo céntrica y con existencia de vías de acceso, se considera un de los más significativos centros económicos del país, ya que aporta cerca del 7% al PIB nacional. El tamaño de su Producto Interno Bruto es superado solamente por el de Bogotá-Cundinamarca, Antioquia y Valle. La participación de las exportaciones y las importaciones dentro del PIB representan solamente el 6,1%, mientras el nivel de inserción de los departamentos de Valle y Antioquia es significativamente superior, por encima del 25%¹.

Hoy en día, la ciudad de Bucaramanga es el foco regional para el desarrollo de la industria, el comercio y los servicios, y su principal fortaleza, según el estudio referente a Santander frente al mundo, elaborado por el Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad de Los Andes, la constituye el contar con importantes centros de investigación y desarrollo tecnológico, universidades y centros de formación técnica y educación básica, reconocidos en los ámbitos regional y nacional, además de poseer un recurso humano altamente calificado. Según este trabajo, estos factores convierten a Bucaramanga en el centro urbano más importante del nororiente colombiano.

Luego, el departamento cuenta con una economía dinámica y perseverante que lo ubica en el cuarto puesto a nivel nacional. En los últimos años, se ha venido evidenciando que la economía santandereana va a un ritmo mayor que la del país, es decir cuando el PIB colombiano está en crecimiento, el departamento lo está en mayor escala, mientras que cuando se está en crisis, el decrecimiento es inferior. La Fundación Cardiovascular de Colombia tiene más de 23 años prestando labor social, progreso y desarrollo para la región Santander, mostrando grandes avances en estos aspectos.

Teniendo en cuenta esta estabilidad, desarrollo y crecimiento económico se encuentra pertinente aportar y tomar oportunidades para generar un aumento aun mayor a la economía santandereana por medio del comercio exterior de los productos fabricados dentro de la FCV.

¹ CENTRO DE ESTRATEGIA Y COMPETITIVIDAD. Santander: Entorno de Negocios Competitivos Frente al Mundo. Universidad de Los Andes, 2006, Bogotá. [libro en línea]. Disponible en Internet: <<http://www.comisionesregionales.gov.co/Documentos/Insumos/Documento%20Final%20Santander.pdf>>

Se recomienda entonces comenzar un proyecto de comercialización de estas líneas de productos con el fin de buscar y adoptar una propuesta de valor a la región santandereana, una nueva iniciativa que valide una nueva estrategia y que aporte al país y al mundo una visión de desarrollo, un destino compartido, de manera que la FCV sea un medio de construcción del futuro del Departamento de Santander.

A nivel de producto, la línea de suturas cuenta con una certificación de la Norma NTC ISO 9001:2000 y ha sido reconocida por su excelente calidad y por adaptarse a las necesidades de los cirujanos. Las suturas ofrecen una variedad de opciones entre 91 tipos diferentes de combinación que se adaptan a cualquier tipo de cirugía.

Tomando en cuenta información, entrevistas, y demás fuentes secundarias, recogidas en una retroalimentación realizada por el departamento de servicio al cliente, diseño y fabricación, se ha encontrado una total aceptación y satisfacción en los clientes y usuarios finales del producto.

Luego, razones como estas hacen pensar a la FCV en una idea de exportación de dichos productos.

La Globalización permite el desarrollo de las economías, ya que estas pueden producir diferentes bienes y posicionarlos en los mercados internacionales con el fin de ser obtenidos por otros países, los cuales no pueden producir de una manera eficiente como el país oferente del bien, y este a su vez puede beneficiarse de los demás bienes o servicios en los cuales las otras naciones tienen una mejor ventaja competitiva. Las empresas exportadoras igualmente generan beneficios a nivel microeconómico, ya que generan empleo y por consiguiente, las políticas macroeconómicas del gobierno producen una mejor redistribución de la riqueza entre la población.

La globalización no solamente ha favorecido a las grandes potencias, también ha permitido el desarrollo de los países del tercer mundo a niveles nunca antes imaginados.

Esto evidencia cómo siendo la globalización un fin económico, ha posibilitado no sólo la unificación de los mercados, sino que también el cruzar fronteras entre las culturas a través de las comunicaciones y permitir a países tercer mundistas adquirir desarrollo por medio de las tecnologías que se encuentran en todo el mundo.

María Elvira Pombo Holguín, presidenta de Proexport, explicó que dentro de los objetivos de de la Entidad, y que se viene replicando en las ciudades de la nación, está en abrir el abanico de oportunidades para que los exportadores colombianos puedan encontrar otros escenarios para crear presencia en otros países. Tomando esto como base y las fuertes tendencias de globalización, la apertura de mercados se ha considerado como una de las estrategias para mejorar la posición competitiva de la FCV y como una herramienta para disminuir riesgos

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan exportador para la línea Sutmedical (Suturas Quirúrgicas) fabricadas por la Fundación Cardiovascular definiendo un mercado objetivo dentro de Latinoamérica.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diagnosticar la empresa e Identificar las fortalezas para incursionar en el mercado internacional de las suturas médicas.
- Identificar los países en los que tienen potencialidad este producto.
- Determinar el mercado objetivo en Latinoamérica para las suturas quirúrgicas
- Estudiar el mercado objetivo y la logística de exportación de productos para dicho mercado.

3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA – ALCANCE

El diseño del Plan Exportador se hará en el Marco de la Fundación Cardiovascular de Colombia para las Suturas Quirúrgicas de la línea Sutmedical seleccionando como destino un mercado objetivo para línea de producto.

Realizando una investigación de mercado se define a que países se hace factible y viable la exportación de los productos anteriormente mencionados, teniendo en cuenta todas las variables que se deben considerar para el ingreso de productos Colombianos a otro país.

Una vez con el mercado determinado, se realizará un estudio para la exportación a dicho mercado objetivo teniendo en cuenta las consideraciones logísticas, aranceles, normas, alcances, entre otras.

Al final del proyecto se tendrá un diseño de un plan exportador para los productos en el mercado que se ha identificado como el mejor para estos.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 MARCO TEORICO

Desde el punto de vista de la estructura de marketing internacional necesaria para la comercialización de suturas medicas, el marco teórico lo orienta Philip R. Cateora quien lo define como “La realización de las actividades de negocios diseñadas para planear, cotizar, promover y dirigir el flujo de bienes y servicios de una compañía hacia los consumidores o usuarios de más de una nación para obtener un beneficio. Los conceptos, procesos y principios del marketing son aplicables universalmente.

La singularidad del marketing en el extranjero surge de la gama de problemas singulares y de la variedad de estrategias que son necesarias para hacer frente a los distintos niveles de incertidumbre que se encuentran en los medios internacionales.

La competencia, las restricciones legales, los controles gubernamentales, el clima, el comportamiento del consumidor y un sinnúmero de otros elementos incontrolables pueden afectar y con frecuencia lo hacen, la culminación rentable de los buenos y acertados planes de marketing. Lo que hace al marketing interesante es el reto de moldear los elementos controlables de las decisiones de marketing (producto, precio, promoción, plaza o distribución) dentro del marco de los elementos incontrolables del mercado (competencia, político, leyes, comportamientos del consumidor, niveles de tecnología y demás) de modo tal que se logren cumplir los objetivos del marketing”².

Así de esta forma, se determina que el marketing comprende actividades tales como la investigación de mercados, el análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa y las políticas de producto. En este sentido, las actividades de marketing nacional e internacional son similares.

Sin embargo, el hecho de que los clientes potenciales se encuentren en mercados exteriores y no únicamente en el propio, hace que la competencia internacional sea mayor y que la empresa deba operar en mercados con características y marcos legales distintos, hacen que las técnicas de marketing sean más complejas y que tanto la formulación de la estrategia como su implantación sean

² CATEORA. Philip R. Marketing Internacional 2006, p 8

sustancialmente distintas.

Concretamente se pueden establecer las siguientes diferencias entre marketing nacional e internacional: el entorno internacional es más complejo: el entorno económico, cultural, legal y político, idiomas, culturas, niveles de desarrollo económico, monedas, entre otros, la empresa se enfrenta a una competencia internacional, deben seleccionarse mercados fuera de fronteras y seleccionar, además, las formas de entrada. Cada una de ellas implica un cierto grado de compromiso con el mercado, una determinada inversión y un menor o mayor contacto con el cliente final y debe llevarse a cabo una coordinación de los planes de marketing en cada mercado. Todo ello hace que la mezcla del marketing internacional presente particularidades en su gestión e implementación en general. Por otra parte, el marco donde se sustenta el que hacer de la UEN Productos Hospitalarios se relaciona con los entes e instancias internacionales que avalan la producción de insumos relacionados con los procesos quirúrgicos en humanos. La Association for the Advancement of Medical Instrumentation, Normas AAMI: su programa consta de más de 100 comités técnicos y grupos de trabajo que producen normas, métodos recomendados, y los informes técnicos de información de los productos sanitarios. Las normas y métodos recomendados representan un consenso nacional y muchos han sido aprobados por el Instituto Americano Nacional de Estándares (ANSI) como americano de Estándares Nacionales. AAMI también administra una serie de comités técnicos internacionales de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), así como los Grupos Técnicos de EE.UU. Asesor (TAG)³.

Apertura de mercados y globalización: Es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales⁴.

ISO 17025: Garantiza que los equipos antes de salir al mercado pasen por un área destinada a la revisión y control de los equipos.

³ AAMI. International Certification Commission. Disponible en internet: <<http://www.aami.org/certification/>>

⁴ HIEBAUM, Karin. Internacionalización mediante la globalización. 2006. Disponible en internet: <http://www.ilearning.com/monografia/internacionalizacion_mediante_la_globalizacion/13399-1>

ISO 9001: Especifica los requisitos de un Sistema de Gestión de la Calidad, cuando una organización: 1. Necesita demostrar su capacidad para proporcionar de forma coherente productos/servicios que satisfagan los requisitos del cliente y los reglamentarios aplicables. 2. Aspira a aumentar la satisfacción del cliente a través de la aplicación eficaz del sistema.

Joint Commission on Accreditation of Healthcare Organizations, JCAHO: Organización americana sin fines de lucro, dedicada a mejorar los niveles de seguridad y calidad de los servicios para el cuidado de la salud. Desde 1951, esta acreditación ha sido reconocida a nivel mundial como un importante símbolo de calidad⁵.

⁵ CASTILLO MANTILLA, Victor Raul y RAMIREZ RIBERO, Sonia Stella. FCV 20 años: Un sueño convertido en realidad empresarial. Puntoaparte Editores. 2008, Bucaramanga. [libro en línea] Disponible en Internet: <<http://www.fcv.org/Portal/información%20corporativa/Libro%20FCV.pdf>

5. FACTORES SITUACIONALES DE LA FUNDACION CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA

5.1 RECONOCIMIENTO DE LA EMPRESA

5.1.1 Historia. Aunque la FCV se creó en 1986, sus antecedentes se remontan a 1981 y se relacionan estrechamente con la figura del Dr. Franklin Roberto Quirós y el programa que él dirige desde entonces: 'Corazón a Corazón'. La fundación nació gracias al esfuerzo de un grupo de médicos cardiólogos deseosos de contribuir al bienestar y la salud de cada ciudadano.

Desde sus comienzos y pese a las dificultades y necesidades, la FCV se ha caracterizado por proveer servicios y atención de la más alta calidad, sin distinciones de clase o condición social. Conscientes del valor de la vida y de la importancia de disfrutar de una existencia sana, la FCV dispone entonces de la más avanzada tecnología, el conocimiento científico adecuado y un equipo humano empeñado en brindar soluciones médicas, alivio, calidez, y esperanza a quienes se ven enfrentados a la enfermedad, el dolor y el sufrimiento.

Su compromiso siempre fue brindar un servicio de excelencia, y esto le ha permitido obtener las más altas distinciones, certificaciones y reconocimientos. Es así que el Instituto del Corazón fue la Primera Institución Acreditada en Salud en el país, por parte del Ministerio de Protección social y el Icontec, en el 2005; recibió el Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión en el 2003 y fue clasificado entre los cinco mejores hospitales de Colombia, en 2006.

En el campo científico, en el 2007 la FCV marcó dos grandes momentos históricos al realizar el primer trasplante heterotópico y el primer trasplante cardíaco en neonatos, procedimientos estos que nunca se habían hecho en Colombia y que abren el camino a nuevas posibilidades terapéuticas, que se traducen en opciones de vida para tantos pacientes con afecciones cardíacas.

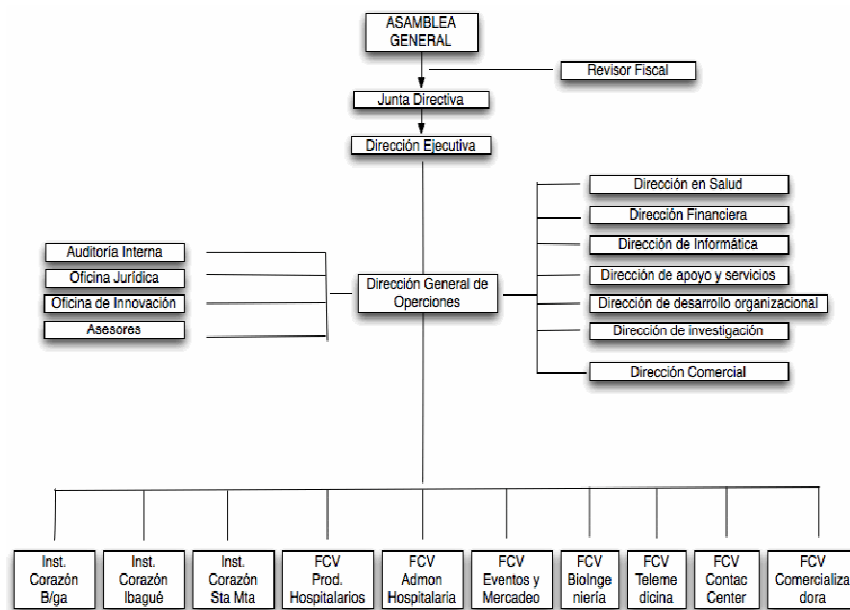
En el ámbito empresarial, la FCV consolidó 12 Unidades Estratégicas de Negocios y un Centro Tecnológico Empresarial, desde donde se diseñan y proveen soluciones para el sector salud en distintos campos. Se entiende por unidad estratégica de negocio (UEN) un conjunto homogéneo de actividades o negocios, desde el punto de vista estratégico, es decir, para el cual es posible formular una estrategia común y a su vez diferente de la estrategia adecuada para otras actividades y/o unidades estratégicas. La estrategia de cada unidad es así

autónoma, si bien no independiente de la demás unidades estratégicas, puesto que se integran en la estrategia de la empresa. Su componente social sigue siendo un pilar fundamental representado en los programas “Corazón a Corazón” y “Montañas Azules”, que cada día y desde distintas regiones del país extienden sus manos de ayuda a cientos de niños y familias de bajos recursos. El propósito de la FCV es proyectarse aún más lejos, ofrecer más y mejores alternativas de tratamiento para las enfermedades del corazón, conquistar nuevos mercados para sus productos y servicios, enriquecer aún más sus programas sociales, y consolidarse como la institución de salud más reconocida e importante del país y Latinoamérica.

5.1.2 Estructura organizacional. La estructura organizacional de La FCV es de tipo funcional y se basa en la naturaleza de las actividades relacionadas con la organización de procesos gerenciales y organizacionales, financieros, producción y comercialización.

5.1.3 Organigrama

Figura 1. Organigrama



Fuente. Fundación Cardiovascular de Colombia

El desarrollo y elaboración de este proyecto se enfoca en la UEN de Productos Hospitalarios que es la encargada de producir y comercializar las suturas.

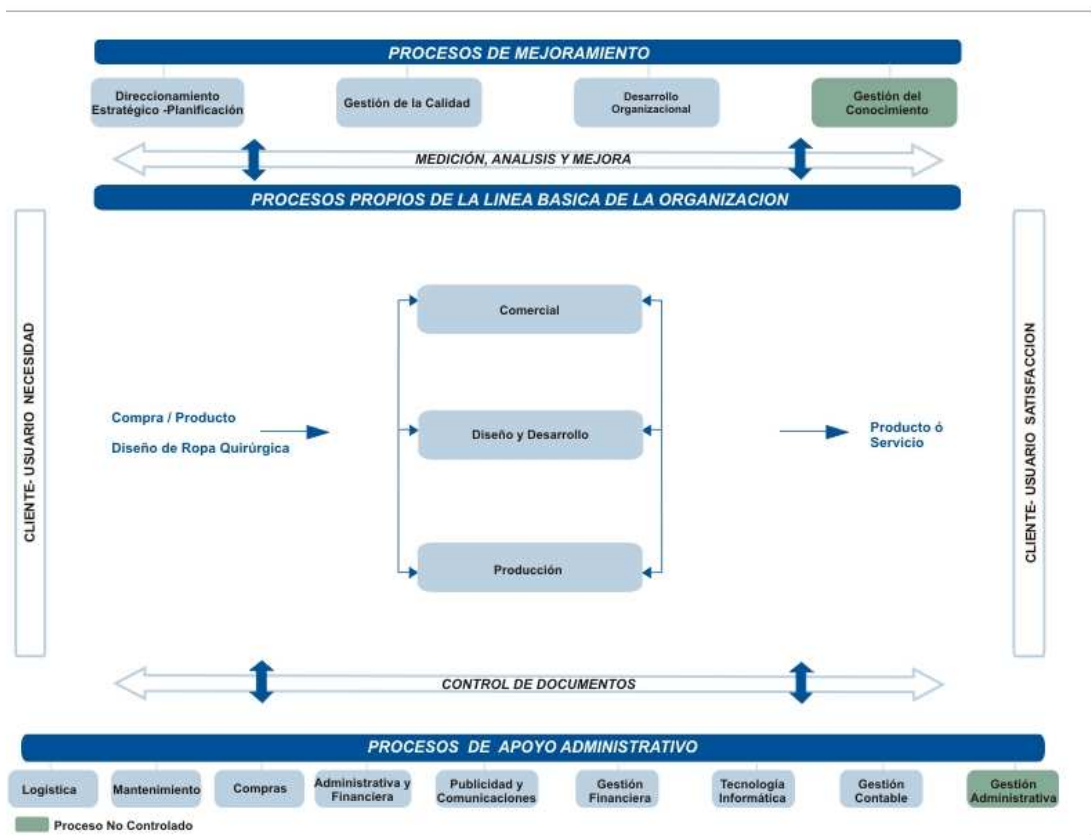
5.2 COMPONENTE FILOSÓFICO PRODUCTOS HOSPITALARIOS

5.2.1 Misión. FCV Productos Hospitalarios es una unidad empresarial de negocios de la Fundación Cardiovascular de Colombia dedicada a la producción y comercialización de insumos médico-quirúrgicos y a la presentación del servicio de esterilización. Para garantizar seguridad a los clientes implementamos el sistema de gestión de la calidad en el desarrollo de nuestros productos y servicios, respondiendo a sus expectativas y por ende contribuyendo al impulso de la industria del sector salud.

5.2.2 Visión. En el 2020 FCV Productos Hospitalarios será una unidad empresarial reconocida en el mercado de la industria hospitalaria como una productora y distribuidora de insumos altamente competitivos y de calidad

5.2.3 Estrategias.

Figura 2. Proceso de Mejoramiento



5.2.4 Competencias Institucionales. Compromiso Institucional: Alto sentido de pertenencia y lealtad con la institución interesándose en el conocimiento de la misma, enfocando los objetivos y metas de manera coherente con las de la organización.

Liderazgo: capacidad de emprender acciones dirigidas al logro de resultados, influyendo y orientando a su equipo de trabajo hacia retos y tareas, con motivación y respaldo para su propio crecimiento.

Orientación al Logro con Excelencia: fijarse objetivos y metas retadoras, enfocándose hacia la consecución de resultados con calidad y alto impacto, siendo consciente de la implicación de las acciones sobre las satisfacción del cliente, imagen y optimización de recursos de la FCV.

Trabajo en Equipo: capacidad para trabajar cooperativamente con otros, interrelacionándose e integrándose efectivamente para la consecución de objetivos comunes.

Orientación al Cliente: interés y compromiso por asegurar la satisfacción del cliente interno y externo, supliendo sus necesidades y superando sus expectativas.

Creatividad y Proactividad: apertura mental para anticipar y dar solución a las posibles dificultades que enfrente en su labor diaria, buscando nuevas y mejores formas de hacer las cosas permitiendo el desarrollo eficiente y efectivo de su trabajo.

Aprendizaje Continuo: demostrar disposición e interés hacia el desarrollo, la adquisición y el compartir nuevos conocimientos para contribuir con los objetivos de la institución y su crecimiento personal.

Comunicación Asertiva: actitud positiva y abierta para interactuar con otros, asimilando la información recibida y transmitiéndola eficazmente para lograr los propósitos personales y de la organización.

5.2.5 Valores Institucionales.

Innovación y Creatividad: trabajar en pro del desarrollo personal e institucional, creando nuevas y mejores formas de hacer las cosas, manteniendo siempre una actitud de flexibilidad hacia el cambio que a su vez permita la búsqueda de soluciones hacia contratiempos inesperados que conlleven a seguir fortaleciendo la capacidad de aprendizaje continuo.

Trato Humanizado: generar confianza, emociones agradables y sentimientos humanos de buen trato a nuestros clientes y proveedores, para así permitir momentos de verdad y otorgar valor agregado en el servicio que les ofrecemos.

Lealtad: trabajar día a día demostrando un alto sentido de pertenencia y compromiso institucional hacia la FCV, uniendo esfuerzos para el cumplimiento de metas y objetivos, defendiendo el nombre de la institución, y actuando siempre con transparencia y sinceridad, siendo leales hacia las normas y valores de la institución.

Respeto: contribuir al mantenimiento de un ambiente de trabajo cordial y amable reconociendo y aceptando los derechos y las diferencias de las demás personas, cumpliendo de manera oportuna con las responsabilidades establecidas y brindando un trato considerado y cortés a las personas con las que día a día nos relacionamos, principalmente nuestros clientes.

Solidaridad: actuar con equidad orientando la labor hacia la comunidad ofreciendo apoyo y colaboración a las demás personas, trabajando con sentido de fraternidad y unión que no sólo conlleve a la obtención de logros y metas personales , sino proponiendo además el cumplimiento de objetivos que promuevan el desarrollo y progreso institucional.

Honestidad: actuar con la verdad en todas y cada uno de los actos hacia nuestros clientes, proveedores y comunidad en general, imprimiendo un sentido de confianza, fiabilidad y transparencia en nuestro trabajo.

Laboriosidad: realizar nuestro trabajo con total dedicación, interés y esmero, procurando siempre entregar lo mejor de nosotros mismos, para obtener resultados óptimos que generen satisfacción total en los clientes, utilizando adecuadamente los recursos proporcionados por la institución. Haciendo las cosas

bien desde el principio hasta el fin, observando con alto sentido ético todas las actuaciones e intervenciones en los productos y servicios que llegan hasta nuestros clientes, anticipándonos a las oportunidades de mejora que puedan llevarnos a trabajar cada día mas y mejor.

5.3 RESEÑA HISTÓRICA DE FCV PRODUCTOS HOSPITALARIOS:

La historia de la unidad FCV. Productos Hospitalarios se remonta a 1998, como respuesta al pensar estratégico del equipo directivo de la FCV quienes, con el fin de optimizar costos para la Institución y generar empleo en la región, decidieron montar el Centro de Producción de la FCV —una fábrica en la antigua sede del Instituto de Prevención de la FCV— para la producción y autoabastecimiento de las líneas de curación (gasas y compresas), ropa quirúrgica desechable y servicios de esterilización.

El crecimiento de la operación hizo que se tomaran decisiones para reubicar la fábrica, lo que llevó finalmente a que en el año 2000 se trasladara su sede al local de propiedad de la FCV ubicado en el cuarto piso de la Foscal, el cual disponía de un espacio más generoso para el montaje de nuevas líneas de producción.

A finales de 2001, el Centro de Producción cambió su nombre a FCV. Productos Hospitalarios. Para esta época también se colocó en marcha el proyecto de producción de suturas, producto que se desarrolló con la colaboración del grupo de cirujanos de la FCV. Para ese entonces el reto era incursionar en el mercado con una oferta competitiva en calidad y precio.

El proceso de aprendizaje para la producción de suturas quirúrgicas requirió de una importante inversión en dinero y tiempo, identificando proveedores de materia primas (hilo y agujas) a nivel mundial, aprendiendo la técnica óptima del ensamble hilo-aguja y conociendo la preferencia de uso por parte de los cirujanos según los procedimientos quirúrgicos donde se utilizarían. Durante este procedimiento las visitas a fábricas ubicadas en la India y Corea fueron tan importantes como la asistencia técnica suministrada por reconocidos proveedores de agujas. Así mismo se realizó una referenciación competitiva con diferentes fabricantes y se estudió bibliografía mundial sobre suturas.

En el año 2002, se dio inicio a la producción de las suturas no absorbibles en presentación de más de setenta referencias, las cuales usaban hilos de

polipropileno, seda, PVDF, poliéster, nylon, en las marcas de Cardiolene, Cardioseda, Cardio PVDF, Cardiopoliéster y Cardiolón.

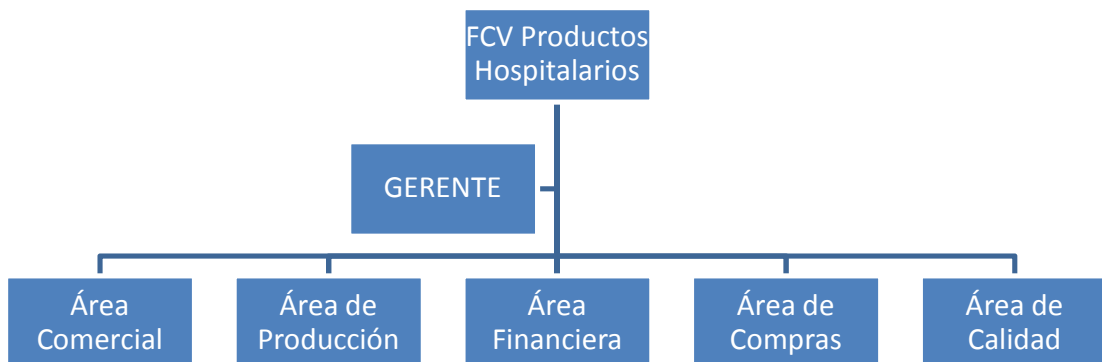
Para esta UEN, los resultados económicos durante los primeros años fueron difíciles: se presentó déficit en las utilidades y, a pesar de que se disponía de la Certificación ISO 9001 para la fábrica, aún se percibían oportunidades de mejoramiento importantes en los procesos productivos.

A finales del año 2004 se tomó la decisión de realizar cambios estructurales y estratégicos en la UEN. Se efectuaron modificaciones a nivel directivo en la unidad y se establecieron relaciones comerciales con nuevos proveedores, lo cual permitió mejorar la calidad del producto y los costos de producción, impactando en muy corto tiempo favorablemente la productividad de la fábrica. Así mismo se consolidó el grupo comercial que contó con competencias que le permitieron ofrecer más soporte técnico al cliente.

Los efectos de estos cambios pronto se reflejaron en resultados económicos favorables. Por primera vez en su historia, en 2005 esta unidad de negocios aportó utilidades a la FCV. Así mismo, el número de clientes se incrementó y, más importante aún, los resultados de las encuestas reflejaron un nivel de satisfacción de 4,6 sobre 5,0. A pesar de poseer un producto de alta calidad y tener un mercado no saturado, FCV. Productos Hospitalarios retardó su posicionamiento de marca debido a la trayectoria de sus competidores.

5.3.1 Organigrama FCV Productos Hospitalarios.

Figura 3. Organigrama FCV Productos Hospitalarios



La UEN Productos Hospitalarios está compuesta por 5 áreas funcionales:

Área comercial. Es la encargada de la comercialización del producto, cuenta con un Jefe Comercial, 5 ejecutivos comerciales y una directora técnica. Son los encargados de formular las estrategias comerciales con el fin que los productos roten dentro de la estrategia de ventas definidas por el área.

Área de Producción. El responsable de esta área es el Jefe de Producción. El propósito de esta área es establecer y estandarizar las etapas a seguir para la producción de suturas de excelente calidad de acuerdo a las especificaciones solicitadas por el cliente, garantizando la eficiencia y eficacia durante su fabricación. Del mismo modo el alcance busca abarcar desde la programación de la producción, hasta la entrega de las suturas a la bodega de producto terminado.

Descripción del ciclo productivo.

I. Programación de la producción:

- La programación de la producción se realiza con base en la proyección de ventas la cual tiene en cuenta lo siguiente:
 - Existencias de producto terminado.
 - Existencias de producto en proceso.
 - Rotación del producto terminado en los últimos 6 meses.
 - Listado de productos pendientes por despachar.

- Con la información anterior se realiza la programación de la producción semanal la cual contempla referencias a producir y cantidades

- Con la programación de la producción definida, la Jefatura de Producción realiza la orden de producción de Suturas Quirúrgicas R-PH-4003, la cual es registrada en el R-PH-4074 Control órdenes de producción Suturas/Manufactura y emite la solicitud de materia prima para el área de proceso en el formato de orden de producción del sistema (Factory) y para el caso de solicitud manual por medio del R-PH-4008 Solicitud de materia prima para el área de proceso; en el cual se solicita la materia prima tal como agujas, hilos, empaques, cajas, entre otros, con su respectivo código y cantidad.

Algunos insumos como los carretes de hilo, tienen la particularidad de alcanzar para varias órdenes de producción, por lo que no se deben entregar al área de proceso todas las veces; en caso de no contar con las cantidades necesarias en el área de proceso, el jefe de producción solicitará el traslado de un nuevo carrete al auxiliar de bodega.

II. RUTA DE PRODUCCIÓN

- La Jefatura de Producción entrega al supervisor de la línea de producción la solicitud de materia prima para el área de proceso en el formato de orden de producción del sistema (Factory) y para el caso de solicitud manual por medio del R-PH-4008 Solicitud de materia prima para el área de proceso junto con la orden de producción de Suturas Quirúrgicas R-PH-4003. la cual especifica la referencia, el nombre, el lote, número de orden y cantidad de los productos a elaborar, datos de la materia prima y la ruta del producto.
- El auxiliar de bodega hace entrega de la materia prima al área de proceso, con el original de la solicitud de materia prima para el área de proceso Formato de orden de producción del sistema (Factory) y para el caso de solicitud manual por medio del R-PH-4008 Solicitud de materia prima para el área de proceso y el correspondiente vale. Tanto el número del vale si se requiere como de la solicitud de materia prima para el área de proceso deben ser anexados por el supervisor de producción en la orden de producción fabricación de suturas R-PH-4003.
- Antes de iniciar la labor, el supervisor de producción revisa la limpieza de los equipos siguiendo los parámetros establecidos en el I-PH-4009 Limpieza de equipos y registrada en el R-PH-4072 Registro de limpieza de Equipos/Suturas-SUT. Al igual se verifica la temperatura del área y se registra en el R-PH-4055 Registro control de temperatura-SUT.
- El auxiliar de producción realiza el corte del hilo, según la longitud especificada en la orden de producción, teniendo en cuenta el manual de corte de hilo ubicado en el área de corte. Para el caso de los kits cardiovasculares se remiten al catálogo de Contenido de kits cardiovasculares. Se debe tener cuidado de cortar el hilo con la hoja de bisturí bien afilada, para que el corte quede bien hecho y no queden filamentos de hilo deshilachados.

- Una vez cortados los hilos, el mismo auxiliar de producción realiza el test del diámetro y longitud descrito en el instructivo I-PH-4001 Pruebas de control de calidad de suturas quirúrgicas y I-PH-4067 Plan de Inspección y Ensayo, registrando los datos en el R-PH-4003 Orden de Producción de Suturas Quirúrgicas, para el caso de los kits Cardiovasculares en el R-PH-4010 PRUEBA DE DIÁMETRO–UNIÓN AGUJA / HILO FUERZA DE ANUDADO SUTURAS NO ABSORBIBLES TIPO II CLASE 1. Una vez el lote de hilos es aprobado, pasan a la siguiente operación que es el ensamble.

- El auxiliar de producción de ensamble, revisa que agujas y troqueles necesita, desde que llega la orden de producción. Las instrucciones para esta actividad están descritas en e instructivo I-PH-4005 Ensamble hilo-aguja y curvatura. también debe diligenciar el registro R-PH-4015 Control de ensamble e inspección.

- Una vez las suturas son ensambladas, cada sutura pasa a una inspección visual y al test del tensiómetro manual realizado por el auxiliar de producción de suturas encargado de control de calidad, de acuerdo a parámetros establecidos en el instructivo I-PH-4001 Pruebas de control de calidad de suturas quirúrgicas. El auxiliar de suturas encargado de la inspección registra los datos en el registro R-PH-4015 Control de ensamble e inspección.

- El auxiliar de producción encargado de calidad realiza el test del tensiómetro digital al lote de suturas tal y como se describe en el instructivo I-PH-4001 Pruebas de control de calidad de suturas quirúrgicas y el I-PH-4067 Plan de Inspección y Ensayo, registrando los datos en el R-PH-4003 Orden de Producción de Suturas Quirúrgicas y para el caso de los kits Cardiovasculares en el R-PH-4010 PRUEBA DE DIÁMETRO – UNIÓN AGUJA / HILO FUERZA DE ANUDADO SUTURAS NO ABSORBIBLES TIPO II CLASE 1. Si las pruebas son aceptadas, la Jefe de Calidad da su VoBo al lote de producción. Si la muestra no cumple con algunos de los requisitos indicados, en la NTC 2267 se repetirán los ensayos sobre la muestra reservada para tal efecto. Cualquier resultado insatisfactorio en este segundo caso será motivo para rechazar el lote.

A continuación la Jefatura de producción junto con la jefatura de Calidad realizan la medición de la incertidumbre de resistencia a la tensión y Ensamble unión hilo-aguja en el registro R-PH-4137 VERIFICACION DE LAS MEDICIONES A LA RESISTENCIA A LA TENSION Y ENSAMBLE UNION HILO-AGUJA CALIBRES 8-0 A 4-0 o en el R-PH-4136 VERIFICACION DE LAS MEDICIONES A LA RESISTENCIA A LA TENSION Y ENSAMBLE UNION HILO-AGUJA CALIBRES

3-0 A 1 según la referencia de la orden de producción R-PH-4003. De igual forma realizan la medición de la incertidumbre del diámetro del hilo en el R-PH-4138 VERIFICACION DE LAS MEDICIONES DE DIAMETRO DEL HILO CALIBRES 1 A 8-0.

Los datos son registrados y se establece si las mediciones cumplen con el mínimo requerido teniendo en cuenta la incertidumbre de la medición, según estos resultados se acepta o se rechaza la orden de producción. Si la muestra ensayada no cumple con algunos de los requisitos indicados, en la NTC 2267 se repetirán los ensayos sobre la muestra reservada para tal efecto. Cualquier resultado insatisfactorio en este segundo caso será motivo para rechazar el lote.

- La auxiliar de producción realiza el empaque primario a cada una de las suturas en sobres de cartón. Para esta actividad, se emplea un dispositivo, en el cual se enrolla el hilo en forma de ocho, en el sobre de cartón al que se le doblan las pestañas. El empaque depende de la referencia de la sutura, para las suturas de calibres más pequeños se requieren pequeñas almohadillas para ubicar las agujas.
- Se realiza el empaque secundario por la auxiliar de producción de suturas encargada del empaque. Se empaca el producto de acuerdo a lo estipulado en la orden de producción fabricación de suturas R-PH-4003 en los sobres de P.G.M. y seguidamente, se realiza el sellado final del extremo abierto en la selladora para P.G.M. Y según corresponda se introducen en las cajas de presentación. Las suturas se encuentren listas para esterilizar
- Si diariamente durante todo el proceso de fabricación de las suturas quirúrgicas se presentan no conformidades éstas se manejarán de acuerdo a parámetros establecidos en el instructivo I-PH-4041 Manejo de las no conformidades y se dispondrán en sus respectivos recipientes identificados diligenciado el R-PH-4036.

III. ESTERILIZACIÓN Y PRUEBAS DE ESTERILIDAD

- La esterilización de productos en FCV Productos Hospitalarios, se lleva acabo de acuerdo a las actividades explicadas en el procedimiento P-PH-04 Servicio de esterilización interno y externo. Una vez las suturas terminan el proceso de esterilización se registra el resultado en el R-PH-4003 y se aplica el test de

esterilidad a una muestra respectiva descrito en el instructivo I-PH-4021 Test de Esterilidad de las suturas quirúrgicas.

- Una vez las suturas terminan el proceso de esterilización el auxiliar de suturas entrega la orden de producción a la auxiliar de bodega para que emita los sticker correspondientes verificando la esterilización (Numeral 3. del R-PH-4003), los sticker sobrantes por orden de producción se destruirán de inmediato al completar la orden, para evitar posibles confusiones. El auxiliar de bodega entrega los sticker al supervisor de producción de suturas para colocarlos a cada producto.
- La jefatura de calidad realizará inspección de empaque y rotulado según el I-PH-4066 Inspección de Empaque y Rotulado de Suturas Quirúrgicas durante el periodo de incubación del test de esterilidad de dicho lote de producción, registrando los datos en el R-PH-4089 Resultados de inspección por muestreo empaque individual y empaque de presentación comercial.
- A continuación se procede a embalar cada una de las cajas en film plástico, este embalaje se le coloca a las cajas con el fin de protegerlo contra agentes contaminantes externos, además de humedad y manipulación indebida de terceros.
- El producto entra la bodega de Cuarentena mientras salen los resultados del Test de Esterilidad.
- Si el lote es aprobado por el laboratorio de Calidad, garantizando la esterilidad de las suturas, el supervisor de suturas recibe del Jefe de Calidad el VoBo al lote de producción el registro R-PH-4003 y las organiza para la entrega a la auxiliar de bodega de producto terminado. Si el lote no cumple se repetirán los ensayos sobre nuevas muestras.
- Si el lote es rechazado por el laboratorio, el Jefe de Calidad entregará una carta a la gerencia de FCV Productos Hospitalarios, dando de baja al lote rechazado, anexando los resultados del laboratorio.
- Las suturas destinadas para contramuestra, son almacenadas por el supervisor de suturas y registradas en el R-PH-4013 Registro de contramuestras para

suturas quirúrgicas. La realización de dicha contramuestra se describe en el instructivo I-PH-4023 Establecimiento de contramuestras de suturas quirúrgicas.

IV. COSTEO

- Una vez el lote a ingresado al laboratorio de test de esterilidad se realiza el costeo de la orden de producción de acuerdo a parámetros establecidos en el P-ADMON-02 Costos; la auxiliar administrativa y de costos registra el costo en la orden de producción fabricación de suturas quirúrgicas R-PH-4003.

V. ENTREGA A LA BODEGA DE PRODUCTO TERMINADO

- Finalizado los 14 días, en el laboratorio y verificada su esterilidad, el supervisor de producción entrega el lote con su respectiva orden de producción y el costeo de la misma, para su respectivo almacenamiento en la bodega de producto terminado y su correspondiente ingreso al sistema de inventarios.

VI. DOCUMENTOS Y REGISTROS RELACIONADOS

- P-ADMON-02 Costos
- P-PH-04 Servicio de esterilización interno y externo
- I-PH-4001 Pruebas de control de calidad de suturas quirúrgicas
- I-PH-4005 Ensamble hilo-aguja y curvatura
- I-PH-4009 Limpieza de equipos
- I-PH-4021 Test de esterilidad de las suturas quirúrgicas
- I-PH 4023 Establecimiento de contramuestras de suturas quirúrgicas
- I-PH-4041 Manejo de las no conformidades
- I-PH-4066 Inspección de empaque y rotulado
- I-PH-4067 Plan de Inspección y ensayo
- R-PH-4003 Orden de producción fabricación de suturas
- R-PH-4074 Control órdenes de producción Suturas/Manufactura
- R-PH-4008 Solicitud de materia prima para el área de proceso
- R-PH-4010 Prueba de diámetro unión aguja / hilo fuerza de anudado suturas no absorbibles tipo II clase 1
- R-PH-4015 Control de ensamble e inspección.
- R-PH-4055 Registro control humedad y temperatura
- R-PH-4072 Registro de limpieza de Equipos/Suturas
- R-PH-4089 Resultados de inspección por muestreo empaque individual y empaque de presentación comercial.

- R-PH-4036 Registro de No conformidades en proceso
- R-PH-4013 Registro de contramuestras para suturas quirúrgicas.

Área Financiera. Jefe financiera y auxiliar contable, que se encargan de controlar los costos de fabricación y producción.

Área de Compras. Es la encargada de hacer las compras de los insumos para la fabricación del producto.

Área de Calidad. Esta área es la encargada de verificar que los procesos de calidad en los que está certificada se cumplan.

Las certificaciones con las que cuenta esta UEN son:

- CCAA (Certificado de Capacidad de Acondicionamiento y/o almacenamiento)
- CERTIFICADO CONDICIONES HIGIENICO SANITARIAS
- CERTIFICADO ISO 9001
- ICONTEC SUTURA QUIRURGICA ABSORBIBLE
- ICONTEC SUTURA QUIRURGICA NO ABSORBIBLE
- INVIMA CARDIOALMABRE
- INVIMA SUTURA POLIESTER
- INVIMA SUTURA POLIPROPILENO 2009
- INVIMA SUTURA POLYGLYD 2009
- INVIMA SUTURA PVDF 2009
- INVIMA SUTURA SEDA
- INVIMA SUTURAS NYLON 2009

5.4 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El área de Productos Hospitalarios está dedicada a la producción y comercialización de insumos médico – quirúrgicos y a la prestación del servicio de esterilización. Para garantizar seguridad a los clientes se implementa un sistema de gestión de calidad en el desarrollo de los productos y servicio, respondiendo a las expectativas y contribuyendo al impulso de la industria del sector salud⁶.

⁶ CASTILLO MANTILLA, Víctor Raúl y RAMIREZ RIBERO, Sonia Stella. FCV 20 años: Un sueño convertido en realidad empresarial. Puntoaparte Editores. 2008, Bucaramanga. [libro en línea] Disponible en Internet: <<http://www.fcv.org/Portal/información%20corporativa/Libro%20FCV.pdf>>

Dentro de los productos que se generan en esta área se encuentran las suturas, estas tienen seis tipos de hilo (poliéster, polipropileno, polylyol, PVDF, nylon y seda), cuatro tipos de puntas de aguja (redondas, cortantes, reverso cortante y espatulaza) y cuatro formas diferentes de agujas (recta, curva $\frac{1}{4}$, curva $\frac{3}{8}$ y curva $\frac{1}{2}$).

Utilizando el tipo de hilo y el tipo de aguja que funciona en cada cirugía resultan 95 combinaciones diferentes de suturas.

Cada hilo tiene unas características diferentes que combinadas con la aguja (punta y forma) permiten un uso diferente y adecuado para el tipo de cirugía que sea necesario.

Los tipos de hilo son:

Poliéster:



- Sutura no absorbible.
- Hebra trenzada, multifilamento no absorbible de alta fuerza tensil que da mayor seguridad al anudado.
- Reacción tisular mínima seguida por una encapsulación gradual por el tejido conectivo fibroso.
- No se conocen cambios significativos en la fuerza tensil en vivo.
- La superficie uniforme minimiza el trauma.
- Fácil penetración en el tejido por su recubrimiento de silicona.

Polyglyd:



- Sutura quirúrgica absorbible sintética.
- Polímero del ácido poliglicólico con excelentes propiedades de absorción.
- Posee paso fácil por el tejido
- Excelentes propiedades de anudado y manejo.
- Seguridad óptima de nudo

Seda:



- Sutura no absorbible.
- Multifilamento no absorbible, compuesto de una proteína orgánica llamada fibroína derivada del gusano de seda.
- Buena ratificación en los nudos y gran facilidad de manejo para el anudado.
- Su uso es contraindicado en pacientes con sensibilidad o alergia a la seda.
- Mínima reacción inflamatoria seguida por una encapsulación gradual por el tejido conectivo fibroso.

Polipropileno:



- Sutura no absorbible.
- Hebra sintética no absorbible, de mayor flexibilidad y fácil manejo.
- Sutura no sujeta a degradación o debilitamiento por las enzimas titulares.
- Es inerte en el tejido y puede retener la fuerza de tensión por períodos hasta incluso en áreas infectadas.
- La reacción tisular es mínima.

Nylon:



- Sutura no absorbible.
- Monofilamento sintético fabricado mediante síntesis química de la poliamida.
- La uniformidad y suavidad de su superficie le permite penetrar en el tejido con mínimo trauma, adicionalmente es un monofilamento muy bien tolerado en los tejidos.
- Mínima reacción inflamatoria en los tejidos
- Alta resistencia a la tensión.

PVDF:



- Sutura no absorbible.
- Hebra sintética, monofilamento no absorbible de fácil anudado con resistencia al trauma iatrogénico.
- Posee buena fricción y fuerza tensil.
- Puede esterilizarse por radiación y por gas.
- La reacción tisular es mínima.

5.5 DIAGNOSTICO CORPORATIVO

5.5.1 Situación actual de FCV Productos Hospitalarios. Esta área es quien ha tenido mayor contacto con el tema de exportación, pues ha realizado algunas ventas a otros países y ha tenido contacto con el mercado latinoamericano, de ahí nace la idea de llevar a cabo la estrategia de apertura de mercados. Igualmente son los más atentos a un desarrollo eficaz y eficiente del proyecto, debido a la implementación posterior de este.

Sus productos son fabricados dentro del Centro Empresarial Tecnológico de Floridablanca bajo las más estrictas normas exigidas para la producción. En cuanto a su comercialización, esta área posee un ejecutivo de cuenta encargado de este proceso. Realiza ventas a Eje Cafetero, Costa Atlántica, Norte y Sur de Santander y Bogotá, lo cual le permite disponer de más de doscientos clientes.

Actualmente, la FCV está surtiendo los procesos para acceder a numerosas distinciones. Una de ellas es la acreditación internacional del Instituto del Corazón de la FCV y certificación los servicios de cardiología y accidente cerebro vascular, a cargo del Joint Commission on Accreditation of Healthcare Organizations, JCAHO.

Con esta acreditación la FCV busca avalar la calidad de sus servicios por parte de un ente externo con miras a abrir mercados internacionales

Se han generado contactos con personas de otros países y se han realizado ventas de algunos de sus productos, por medio de ferias y referidos.

Los productos de PH, en los que se incluyen las suturas se han hecho ventas en países como Costa Rica y República Dominicana, pero sin la formalidad de una exportación muy estructurada, además se tienen contactos en países de América como Salvador y Chile, entre otros.

El desarrollo del mercado está sustentado en el pensamiento estratégico. Cuando una empresa desea incursionar en el mercado internacional es necesario que se conozca a sí misma y al sector en el cual se desempeña, defina el mercado objetivo y tenga la suficiente flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. A su vez la organización debe tener capacidad de inversión en nuevos proyectos y usar herramientas modernas de gerencia para la apertura de nuevos mercados. Por otra parte, es importante que la empresa tenga poder de negociación y buenos niveles de endeudamiento, que le sirvan para disponer de recursos, ya sea por cuenta propia o a través de entidades financieras.

Dentro del análisis en el desarrollo de mercado internacional se debe tener en cuenta los acuerdos multilaterales que están en vigencia, al igual que las relaciones bilaterales de Colombia con otros países, con el fin de aprovechar los beneficios políticos, económicos y tributarios que estos pueden otorgar al sector.

La empresa en su necesidad de desarrollo de mercado internacional, debe definir el mercado objetivo, se deberá tener en cuenta los acuerdos multilaterales, que determinarán normas de etiquetado o fabricación del producto, necesarias para el aprovechamiento de las preferencias arancelarias que brinde dicho país a través del acuerdo. Todo esto se hará sustentado en el uso de herramientas de gestión administrativa, aprovechando la flexibilidad y adaptabilidad a los cambios de la FCV Productos Hospitalarios.

Tabla 1. Matriz Dofa

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Presenta una estructura organizacional definida con sus diferentes áreas funcionales 2. Amplio conocimiento del negocio y de la empresa, dada la trayectoria que tiene la fundación. 3. Hacen uso de las herramientas modernas de gerencia. 4. La Fundación tiene un pensamiento visionario. 5. La designación de funciones le permite un mejor desempeño en las diferentes áreas organizacionales. 6. La Fundación realiza constantemente realiza investigaciones de mercado. 7. La constante investigación permite la sistematización y planificación del mercado. 8. La fundación cuenta con un producto que reúne los estándares de calidad internacional lo cual hace que sea competitivo en esos escenarios. 9. La fundación cuenta con una solidez financiera que le permite invertir en proyectos exportadores. 10. Desde el punto de vista de la producción la organización cuenta con ciclos productivos ágiles que garantizan que la producción de las suturas SUTMEDICAL cuente con los estándares de calidad exigidos internacionalmente. 11. La tecnología utilizada para la producción es la que corresponde a productos quirúrgicos. 12. Permanentemente la fundación realiza investigaciones en pro del desarrollo tecnológico de todos sus productos y procesos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las decisiones gerenciales no son participativas con la gerencia media. 2. escasos programas de formación y capacitación para los empleados. 3. No existen cargos significativos bien remunerados ni programas de ascenso.

Tabla 1. Continuación

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Las políticas comerciales del gobierno actual impulsan la dinámica exportadora del país. 2. Es constante por parte del gobierno la búsqueda de nuevos socios comerciales que ayuden a ampliar la demanda de productos colombianos. 3. Los acuerdos bilaterales y multilaterales que el país tienen actualmente, son de gran beneficio para la oferta exportable colombiana. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La constante fluctuación hacia a la baja del dólar afecta de forma directa los ingresos de los exportadores colombianos. 2. Las permanentes reformas laborales y tributarias desajustan la estructura empresarial del país. 3. Las grandes multinacionales como Johnson & Johnson, 3M y B. BRAUN MEDICAL están posicionados con fuerza en el mercado colombiano de suturas quirúrgicas.

Fuente. La Autora

Esta matriz DOFA surge como consecuencia de la aplicación de un análisis a la FCV que permite establecer las fortalezas y debilidades que tiene la fundación, de igual manera se evalúan las oportunidades y amenazas del entorno doméstico de la empresa. La combinación de las fortalezas y las oportunidades conduce a la formulación de la estrategia de desarrollo de mercado internacional. Esta estrategia no es otra cosa que el esfuerzo que la empresa hace para incrementar sus ventas en el exterior.

6. PRESELECCION DE MERCADOS

PRODUCTO: SUTURAS MEDICAS

Nombre comercial : Suturas médicas

Nombre científico : Catguts estériles para suturas quirúrgicas

Partida Arancelaria : 3006.10.100 Catguts estériles y ligaduras estériles similares, para suturas quirúrgicas (incluidos los hilos reabsorbibles estériles para cirugía u odontología).

6.1 PRESELECCION DEL MERCADO

Los países seleccionados como potencialmente exportadores según Proexport son BELGICA, BRASIL, CHINA y ECUADOR. Pero para efectos de este análisis solo se tendrán en cuenta los países latinoamericanos. Esto se hace ya que la unidad de Productos Hospitalarios de la Fundación Cardiovascular de Colombia, en cabeza de la Dra. Lina Chaparro desea incursionar en la exportación formal de su producto suturas médicas, teniendo en cuenta algunas experiencias comerciales, la cercanía, el manejo del mismo idioma y la apreciación subjetiva de oportunidades de negociación por investigación anteriormente realizada por personas que ya habían estado interesadas en llevar a cabo este proyecto.

Exportaciones Colombianas de las suturas. En los años 2007, 2008 y 2009, este fue el valor de exportaciones para la partida mencionada anteriormente, El cuadro muestra un crecimiento en el total de las exportaciones colombianas para la partida analizada en el año 2008 y luego una caída para el siguiente año, en casi un millón de dólares.

Tabla 2. Exportaciones Colombianas de las suturas

2007		2008		2009	
PESO NETO KG	FOB USD	PESO NETO KG	FOB USD	PESO NETO KG	FOB USD
58207	5.309.974	40352,91	5.390.214	32,192.00	4,363,722.89

Datos tomados de LEGISCOMEX.

Exportaciones de Colombia hacia otros países. Para la tabla 3. se tiene en cuenta la participación para el año 2009 que tiene cada país dentro del total de las

exportaciones colombianas de la partida a estudiar. Por tanto se percibe del mismo que entre los principales destinos de las exportaciones colombianas para este producto se encuentran Suiza con un 54,01% del total de las exportaciones, seguido de Ecuador y Chile con 12,83% y 12,30% respectivamente. Siguen en orden de importancia Venezuela, Honduras y El Salvador. De igual manera al observar el comportamiento de estos países se puede ver por un lado que Suiza tiene una disminución entre el año 2007 y 2008, para el 2009 se presenta un leve crecimiento. Por otra parte Ecuador, Chile y Venezuela presentan un comportamiento errático en su nivel de exportaciones, al igual que los otros países, que no superan en su mayoría el nivel de los 50.000 dólares.

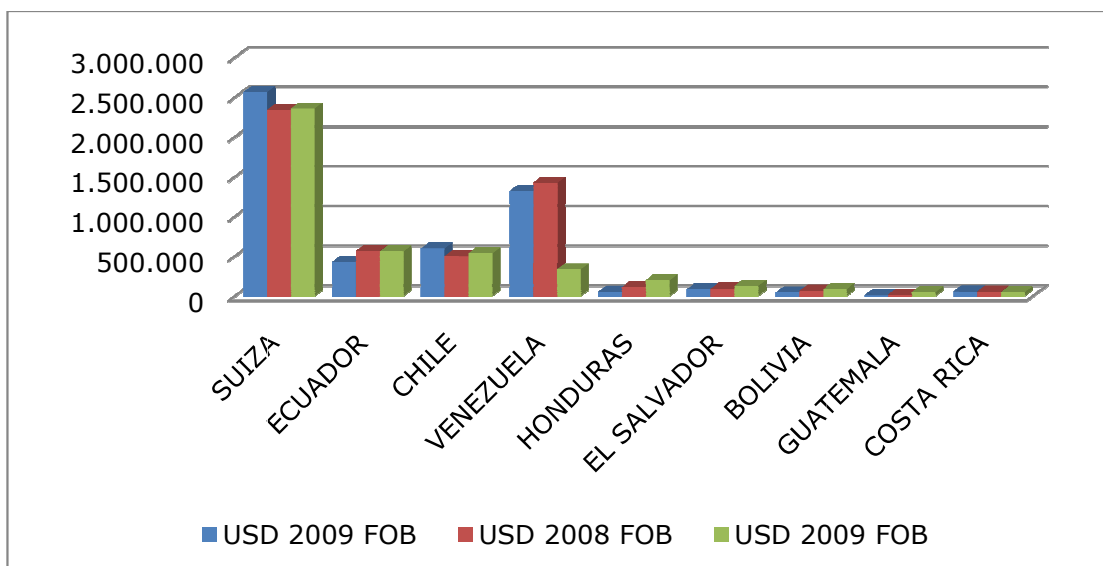
Tabla 3. Exportaciones de Colombia hacia otros países

País	USD 2009 FOB	USD 2008 FOB	USD 2009 FOB	% PARTICI- PACIÓN
SUIZA	2.565.384	2.340.324	2.356.735	54,01%
ECUADOR	427.422	566.290	559.809	12,83%
CHILE	598.369	500.906	536.548	12,30%
VENEZUELA	1.318.074	1.423.680	333.580	7,64%
HONDURAS	53.778	112.222	198.601	4,55%
EL SALVADOR	87.766	91.719	125.958	2,89%
BOLIVIA	42.848	65.915	84.581	1,94%
GUATEMALA	6.404	14.207	47.233	1,08%
COSTA RICA	55.024	53.898	47.056	1,08%
PARAGUAY	18.016	17.021	27.509	0,63%
URUGUAY	16.509	24.879	23.506	0,54%
PANAMA	45.367	43.013	9.647	0,22%
NICARAGUA	10.827	10.377	6.878	0,16%
MEXICO	7.482	117.993	3.802	0,09%
BARBADOS	6.735		2.185	0,05%
BRASIL	34	14	95	0,00%
PERU	21.277	6.568		
REPUBLICA DOMINICANA	5.777	1.155		
ESTADOS UNIDOS	22.881			
TOTAL	5.309.974	5.390.181	4.363.723	100,00%

Datos tomados de LEGISCOMEX.

La figura 4. ilustra de mejor manera que los principales destinos de las exportaciones colombianas para la partida 30.06.10.1000 son Suiza, Ecuador, Chile y Venezuela.

Figura 4. Exportaciones totales país de destino



Datos tomados de LEGISCOMEX.

A continuación se realizará un análisis de las importaciones de la partida 30.0610.00 de los primeros ocho países latinoamericanos, que son Ecuador, Venezuela, Chile, Honduras, El Salvador, Bolivia, Guatemala y Costa Rica. Adicionalmente se tendrán en cuenta los países de Panamá y Perú, que a pesar de no superar el 1% en el total de las exportaciones colombianas para esta partida, serán considerados en esta preselección toda vez que la gerencia de la Fundación Cardiovascular de Colombia en su experiencia ve un potencial en estos dos países.

Seguidamente se analizarán las importaciones de la partida 30.06.10 de cada uno de los países antes mencionados para los años 2007, 2008 y 2009, excepto para Venezuela y Perú, que se solo se hará para los años 2007 y 2008 por falta de información del año 2009. Se realiza un análisis por años para poder mirar el comportamiento y las tendencias de los mismos.

ECUADOR

En la tabla 4. se denota que Colombia es el segundo proveedor de este producto para Ecuador, a su vez se presenta un incremento en las exportaciones colombianas de este producto hacia Ecuador para el año 2008, pero como se vio

en la tendencia de las exportaciones colombianas hay una disminución leve para el año 2009. Colombia participa dentro del total de las importaciones ecuatorianas con un 19,71% para el año 2009. El siguiente proveedor después de Colombia es Estados Unidos, que a diferencia de Colombia si ha aumentado sus exportaciones hacia Ecuador. Esta participación de Colombia dentro de las importaciones totales permite ver que Colombia interviene de manera fuerte en este mercado.

Tabla 4. Importaciones en Ecuador

PAIS	CIF USD 2007	CIF USD 2008	CIF USD 2009	% TOTAL
BRASIL	1.635.770	2.699.520	1.253.050	43,26%
COLOMBIA	434.300	577.460	570.870	19,71%
ESTADOS UNIDOS	116.960	278.060	406.900	14,05%
ESPAÑA	118.880	146.090	187.840	6,48%
MEXICO	107.500	120.260	278.070	9,60%
INDIA	56.370	0	51.160	1,77%
CHINA	26.630	0	10.200	0,35%
PERU	8.710	11.490	46.110	1,59%
ITALIA	20	0	0	0,00%
PANAMA	0	309.710	52.090	1,80%
FRANCIA	0	0	31.260	1,08%
HOLANDA (PAISES BAJOS)	0	0	8.430	0,29%
BELGICA	0	0	610	0,02%
TOTAL	2.505.140	4.142.590	2.896.590	100,00%

Datos tomados del Banco Central del Ecuador.

VENEZUELA

De acuerdo a los datos presentados en la tabla 5. se puede concluir que Brasil es de lejos el líder de este mercado con un 54,92% de participación en el total de las importaciones para esta partida en Venezuela para el año 2008, seguidamente se encuentra Estados Unidos con un 17,71%.

Así mismo se ve un crecimiento en el nivel de las exportaciones de los cuatro primeros proveedores principales. Colombia participa en este mercado con un 13,73% ubicándose como el tercer proveedor de suturas medicas para Venezuela en el año 2008.

Tabla 5. Importaciones en Venezuela

País	USD 2007 CIF	USD 2008 CIF	% PARTICIPACION 2008
BRASIL	8.333.000	9.291.684	54,92%
ESTADOS UNIDOS	1.672.000	2.995.576	17,71%
COLOMBIA	2.158.000	2.323.356	13,73%
MEXICO	619000	1.333.149	7,88%
ESPAÑA	302000	332.769	1,97%
BELGICA	2000	166.696	0,99%
ALEMANIA	166000	110.843	0,66%
IRLANDA (EIRE)	4000	109.635	0,65%
CHINA	16000	65.070	0,38%
PERU		64.453	0,38%
SUIZA	118000	40.017	0,24%
SUDAFRICA. REPUBLICA DE	239000	27.427	0,16%
REINO UNIDO	20000	26.984	0,16%
INDIA	62000	17.662	0,10%
DINAMARCA	83000	7.571	0,04%
PANAMA	4000	4.279	0,03%
AUSTRALIA	4000	839	0,00%
PUERTO RICO		27	0,00%
FRANCIA	23		

datos tomados de PROEXPORT.

CHILE

Como se puede detallar en la tabla 6. Colombia ocupa no el tercer lugar sino el cuarto lugar antecedido de México como proveedor de este producto para Chile, con una participación relativa del 6,66%. De igual manera se puede notar que Brasil tiene una participación del 39,21% siendo el más importante de todos los proveedores, seguido de cerca por Estados Unidos que tiene una participación en términos relativos de 29,36%. Al mirar los porcentajes de participación es fácil ver que casi el 90% del total de las importaciones realizadas por Chile para esta partida provienen de cinco socios comerciales principales, mientras que el restante 10% es para los demás países, esto deja claro que Colombia tiene grandes oportunidades en este mercado. Otro aspecto a resaltar es que este país tiene muchísimos proveedores, y no solo de Suramérica, sino también de Europa, lo

que demuestra una vez más que Chile es una economía totalmente abierta al comercio.

Tabla 6. Importaciones en Chile

País	CIF US\$2007	CIF US\$2008	CIF US\$2009	% PARTICIPACION 2009
BRASIL	2.602.951	3.054.075	3.310.833	39,21%
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA (USA)	2.469.467	2.398.223	2.479.202	29,36%
COLOMBIA	639.504	521.629	562.672	6,66%
MEXICO	569.347	658.459	777.897	9,21%
ESPAÑA	513.440	388.415	427.886	5,07%
PERU	480.574	603.551	432.418	5,12%
CHINA	297.304	12.135	15.178	0,18%
REPUBLICA DOMINICANA	224.272	5.483	38	0,00%
HOLANDA	109.565	148.780	71.373	0,85%
DINAMARCA	56.430	16.334	20.990	0,25%
ORIG. Y DEST. NO PRECISADAS	53.375	86.026	42.349	0,50%
ALEMANIA	48.653	86.591	62.571	0,74%
THAILANDIA	47.382		1.114	0,01%
REINO UNIDO	44.511	29.346	29.131	0,35%
URUGUAY	34.172	4.687	29.956	0,35%
ARGENTINA	23.410	216.384	45.255	0,54%
PANAMA	8.780	5.108	14.568	0,17%
IRLANDA	8.452	30.381	48.544	0,57%
FINLANDIA	8.192			0,00%
ISRAEL	7.390			0,00%
SINGAPUR	6.180			0,00%
MALASIA	5.572	1.159	2.975	0,04%
FRANCIA	3.086			0,00%
CANADA	1.738			0,00%
SUIZA	1.330	6.541	45.956	0,54%
AUSTRALIA	1.066		549	0,01%
AUSTRIA	910	3.667		0,00%
COREA DEL SUR	731			0,00%
JAPON	110			0,00%
MACAO		2.422		0,00%
COSTA RICA		1.114		0,00%
FRANCIA		891	5.100	0,06%
GRECIA		704	1.666	0,02%
TAIWAN		587		0,00%
INDIA			11.197	0,13%
VENEZUELA			2.744	0,03%
ECUADOR			577	0,01%
BELGICA			301	0,00%
VIETNAM			246	0,00%
TOTAL	8.267.894	8.282.692	8.443.286	100,00%

Datos tomados de PROCHILE.

HONDURAS

La tabla 7. se encuentra ordenada de manera alfabética. Al revisar los porcentajes de participación de cada país para el año 2009 se nota una mayor importancia en términos relativos por parte de Estados Unidos con un 24,91%, y es el líder del mercado, este país presenta una disminución en su nivel de exportaciones hacia Honduras, ya que para el año 2007 las exportaciones superaron los US \$ 4 millones de dólares, para caer en el 2008 por debajo del millón de dólares, y aun mas en el 2009. Para el segundo proveedores de este mercado se observa un crecimiento, Brasil cuenta con una participación del 20,37% del total de las importaciones de este país centroamericano. Colombia ocupa el tercer puesto dentro de las importaciones totales para la partida estudiada. Al igual que Brasil presenta un crecimiento en el volumen de las exportaciones hacia este país. México es el cuarto proveedor con una participación de 14,95%.

Tabla 7. Importaciones en Honduras

PAIS	CIF USD 2007	CIF USD 2008	CIF USD 2009	% PARTICIPACION 2009
Alemania	2.495,34	9.765,28	1.190,12	0,10%
Brasil	47.984,73	117.337,23	231.898,53	20,37%
China	12.938,1	9.196,08	34.208,38	3,00%
Colombia	54.994,22	116.022,4	205.353,83	18,04%
El Salvador	457,51	7.767,69	11.847,22	1,04%
España	20.685,02	35.966,04	75.817,13	6,66%
Estados Unidos	4.903.369,46	828.613,75	283.572,8	24,91%
Holanda	4.883,83	225,5		0,00%
India	36.831,89	57.030,38	23.630,2	2,08%
México	160.547,26	153.090,51	170.182,01	14,95%
Panamá	88.401,14	96.002,23	84.977,42	7,46%
Grecia		17.761,8		0,00%
Reino Unido		256,02		0,00%
Suiza		698,35		0,00%
Bélgica			4.352,94	0,38%
Chile			10.764,57	0,95%
Pakistán			637,29	0,06%
TOTAL	5.333.588,5	1.449.733,26	1.138.432,44	100,00%

Datos tomados de Banco Central de Honduras.

EL SALVADOR

En este país el principal proveedor de suturas médicas es Brasil con un 33,04% de participación del total de las importaciones para el año 2009. Estados Unidos es el segundo proveedor de este producto con una participación del 21,26%. Colombia por su parte ocupa el cuarto lugar después de Perú, que tiene una participación del 16,44%, mientras que Colombia tiene el 12,02%. A pesar de que Honduras, Guatemala y El Salvador forman el triángulo del Norte, la participación de sus principales socios comerciales es muy baja. En este país centroamericano los cuatro principales proveedores controlan aproximadamente el 80% de las importaciones de la partida analizada.

Tabla 8. Importaciones en El Salvador

PAIS	VALOR (USD\$) 2007	VALOR (USD\$) 2008	VALOR (USD\$) 2009	% PARTICIPACION 2009
BRAZIL	274.940	412.794	362.207	33,04%
MEXICO	101.214	36.039	269	0,02%
COLOMBIA	100.996	95.446	131.765	12,02%
ESTADOS UNIDOS	88.235	139.615	233.079	21,26%
ESPAÑA	38.296	103.672	47.773	4,36%
PERU	23.736	129.643	180.256	16,44%
FRANCIA	19.755			0,00%
HOLANDA (PAISES BAJOS)	11.750	2.814	6.323	0,58%
ALEMANIA	8.417	8.357	1.295	0,12%
REP,POPULAR DE CHINA	5.462		71.690	6,54%
INDIA	3.747	6.647	121	0,01%
REINO UNIDO INGLATERRA	2.331			
DINAMARCA	1.051			0,00%
GUATEMALA	1.019	3.130	466	0,04%
COSTA RICA	682		7	0,00%
PANAMA	650	5.676	3.168	0,29%
REPUBLICA DOMINICANA	166			
ECUADOR	157			
HONDURAS	105			
MALASIA	19			
ARGENTINA	7			
CHIPRE		56.684	56.527	5,16%
CHILE		9.858		0,00%
ITALIA		3.548		0,00%
BELGICA		600	498	0,05%
SUIZA		192		0,00%
CANADA		3		0,00%
NICARAGUA			517	0,05%
IRLANDA			298	0,03%
TOTAL	682.736	1.014.718	1.096.259	100,00%

datos tomados de <http://www.elsalvadortrade.com,sv/?cat=8>

BOLIVIA

Para este país al igual que con Venezuela, el país que domina el mercado es Estados Unidos, con una participación de 68,63% en el total de las importaciones de este país. Dentro de los ocho países que se están analizando este es hasta ahora el que se encuentra más monopolizado por Brasil. El siguiente país en la lista es Colombia, con tan solo una participación del 9,48% es el segundo proveedor de este producto. El comportamiento de las exportaciones brasileras hacia este mercado ha sido erráticas ya que se presentó un incremento entre 2007 y 2008, para luego bajar levemente en el 2009. Por su parte Colombia tiene tendencia de crecimiento en este mercado, por lo que poco a poco es posible que las suturas médicas provenientes de Colombia adquieran una participación mayor en el mercado boliviano.

Tabla 9. Importaciones en Bolivia

PAIS	Valor CIF (US\$) 2007	Valor CIF (US\$) 2008	Valor CIF (US\$) 2009	% PARTICIPACION 2009
BRASIL	360.875	660.600	636.978	68,63%
COLOMBIA	44.615	68.772	88.002	9,48%
CUBA	16.585	527	773	0,08%
CHINA	22.853	3.157	28.106	3,03%
ALEMANIA	576	3.864	17.901	1,93%
ECUADOR	4.445	9.496		
ESPAÑA	28.637	30.074	50.400	5,43%
ESTADOS UNIDOS	41.424	42.483	44.025	4,74%
INDIA	11.889	42.122		
MEXICO	2.276			
PAISES BAJOS		1.017		
PERU	56.421	89.876	61.983	6,68%
TOTAL	590.596	951.988	928.168	100,00%

datos tomados de Instituto Nacional de Estadística de Bolivia

GUATEMALA

Los datos presentados en la tabla 10. se encuentran en orden alfabético. Como se puede ver Brasil es el líder de este mercado con una participación en términos relativos de 38,70%, de igual manera el comportamiento del volumen de

exportaciones brasileras hacia este país es de crecimiento para todos los años. El segundo país en importancia es Panamá con un 13,19% del total de las importaciones para el año 2009, pero este país el volumen de exportaciones de la partida analizada hacia Guatemala tiene una tendencia hacia a la baja ya que paso de US \$ 700 mil dólares a solo US \$ 164 mil. El tercer proveedor de suturas médicas para este país es México con una participación del 12,49%, y al igual que Panamá presenta una tendencia de decrecimiento en el volumen de exportaciones. El cuarto y quinto lugar es para España y China con una participación del 11,82% y 10,52% respectivamente. Para el caso colombiano, las exportaciones hacia este mercado solo tienen una participación del 3,18% siendo el séptimo proveedor de este producto. La tendencia en el volumen de exportaciones colombianas es de crecimiento para este mercado ya que para el año 2009 se registro un crecimiento superior al 200%.

Tabla 10. Importaciones en Guatemala

PAIS	VALOR CIF (US\$) 2007	VALOR CIF (US\$) 2008	VALOR CIF (US\$) 2009	% PARTICIPACION 2009
AFGANISTAN			10.466	0,84%
ALEMANIA	2.758	397	1.124	0,09%
BELGICA		4.672		0,00%
BRASIL	139.497	291.078	481.971	38,70%
CHINA		36.317	130.965	10,52%
COLOMBIA	5.114	8.765	39.557	3,18%
COSTA RICA	434		5.862	0,47%
ESPAÑA	14.617	26.684	147.192	11,82%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	13.102	55.709	108.163	8,68%
INDIA	32.643	48.179		0,00%
ITALIA			329	0,03%
MALTA	56			0,00%
MEXICO	451.325	162.992	155.531	12,49%
PANAMA	770.357	413.218	164.291	13,19%
REPUBLICA DOMINICANA	460			0,00%
SUIZA		52.062		0,00%
TOTAL	1.430.363	1.100.073	1.245.451	100,00%

datos tomados de Ministerio de Comercio de Guatemala.

COSTA RICA

El principal proveedor del producto estudiado para el año 2009 para Costa Rica es Estados Unidos, este país tiene una participación del 35,03% en el total de las importaciones. El volumen de las exportaciones estadounidenses hacia este mercado este de crecimiento para todos los años. En segundo lugar muy cerca a Estados Unidos se encuentra México con una participación del 33,85%, pero a diferencia del principal proveedor México presenta una tendencia errática en el volumen de sus exportaciones hacia Costa Rica. El tercer proveedor es Panamá con una participación del 16%, de igual manera presenta una disminución en el volumen de las exportaciones para el año 2009 frente al 2008. Brasil por su parte tiene un poca participación en este mercado con tan solo 5,72%, si se analiza el comportamiento se podrá notar que se presento un decrecimiento alto entre el año 2008 y 2009. El siguiente proveedor es Italia con un 5,04%, pero este país solo presenta exportaciones en el año 2009 hacia Costa rica. Colombia ocupa el sexto lugar de importancia en el total de las importaciones costarricenses para esta partida, así mismo el volumen de las exportaciones colombianas hacia este mercado tiende a disminuir.

Tabla 11. Importaciones en Costa Rica

PAIS	VALOR CIF US\$ 2007	VALOR CIF US\$ 2008	VALOR CIF US\$ 2009	% PARTICIPACION 2009
ANDORRA	291,93			
ARGENTINA	184,39			
BELGICA	3.969,36	272,84	2.310	0,12%
BRASIL	331.416,39	502.693,43	113.871	5,72%
CANADA	46,12			
CHILE	601,86			
CHINA	2.078,92	2.286,68	22	0,00%
COLOMBIA	26.669,32	35.974,10	23.500	1,18%
CHIPRE	60,40			
REPUBLICA DOMINICANA	1.497,67	3,83		0,00%
ALEMANIA	10.975,60	28.122,31	14.088	0,71%
HONG KONG	51,90			
INDIA	1.145,61	37,34	61	0,00%
MALASIA	30,36			
MEXICO	406.879,61	984.207,44	673.358	33,85%

Tabla 11. Continuación

PAIS	VALOR CIF US\$ 2007	VALOR CIF US\$ 2008	VALOR CIF US\$ 2009	% PARTICIPACION 2009
HOLANDA (PAISES BAJOS)	23.545,49	23.282,44	21.114	1,06%
PANAMA	287.399,92	584.275,78	318.337	16,00%
PERU	159,47	272,73	10.492	0,53%
PUERTO RICO	62,81	3.148,08	761	0,04%
ESPAÑA	4.066,57	821,92	2.295	0,12%
SUIZA	1.848,28			
EGIPTO	37.481,40	1.758,27	61	0,00%
REINO UNIDO	440,93		106	0,01%
ESTADOS UNIDOS	389.923,70	492.282,04	696.927	35,03%
FRANCIA		4.598,78	10.765	0,54%
COREA		22.557,15		
AUSTRALIA			286	0,01%
CAFTA-RD			560	0,03%
DINAMARCA			224	0,01%
ITALIA			100.259	5,04%
TOTAL	1.530.828,01	2686595,2	1989396	100,00%

datos tomados de Banco Central de Costa Rica.

PANAMA

Como se puede observar en la tabla 11, el principal proveedor de suturas médicas para el mercado panameño es México con un 35,95% de participación para el año 2009 en el total de las importaciones. En cuanto al volumen de las exportaciones realizadas por México hacia este país tuvieron un aumento en el 2008 y luego una disminución en el año 2009. Así mismo Estados Unidos aparece como el segundo proveedor para este mercado con una participación del 21,94%, al igual que México hay pico de las exportaciones en el año 2008 para luego disminuir en el 2009. El tercer proveedor para este país son las empresas establecidas en la Zona Libre de Colon, con una participación del 10%. Por otra parte, Brasil que ha sido un jugador de peso en otros países, en este solo tiene un porcentaje de participación del 2,97%. Al ver la participación de Colombia, se percibe una participación mínima con un 0,64% del total de las importaciones de este país para la partida analizada.

Tabla 12. Importaciones en Panamá

PAIS	2.007	2.008	2009 (P)	% PARTICIPACION 2009
ALEMANIA	78	724		
ARGENTINA				
BELGICA- LUXEMBURGO	88	30.704	4.937	0,31%
BRASIL	106.044	359.271	47.178	2,97%
CHILE	236			
CHINA (CONTINENTAL)	248			0,00%
COLOMBIA	838	11.032	10.112	0,64%
COSTA RICA	1.643	530	598	0,04%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	249.414	433.778	348.314	21,94%
GUATEMALA				0,00%
HONDURAS	18.281		15.404	0,97%
MEXICO	639.702	761.817	570.777	35,95%
PAISES BAJOS		649		0,00%
REINO UNIDO		1.687		0,00%
REPUBLICA DOMINICANA	35.082			0,00%
SUIZA	7.528		1.334	0,08%
VENEZUELA		1.599		0,00%
ZONA LIBRE DE COLON	392.036	209.804	158.925	10,01%
Total	1.451.218	1.826.778	1.587.563	100,00%

datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censos de Panamá.

PERU

En la tabla 13 se puede percibir un claro dominio de las importaciones peruanas de la partida 30.06.10 por parte de Brasil que tiene una participación del 56,13% del total de las mismas para el año 2008. En segundo lugar se encuentra Estados Unidos con una participación del 34,25%. Entre estos dos países tienen aproximadamente el 90% del mercado total de suturas médicas. En tercer y cuarto puesto se encuentran Alemania e Italia con un 4,44% y 2,43% respectivamente. Por su parte las exportaciones colombianas solo tienen el 0,74% de participación en el total de las importaciones realizadas por este país, por lo que es mínima la participación colombiana en este mercado.

Tabla 13. Importaciones en Perú

País	USD 2007 CIF	USD 2008 CIF	% PARTICIPACION 2008
BRASIL	348000	531000	56,13%
ESTADOS UNIDOS	345000	324000	34,25%
ALEMANIA	71000	42000	4,44%
ITALIA	8000	23000	2,43%
CHINA		10000	1,06%
COLOMBIA	19000	7000	0,74%
INDIA		5000	0,53%
CUBA		3000	0,32%
SUIZA	2000	1000	0,11%
HONDURAS			0,00%
MEXICO	18000		0,00%
CHILE			0,00%
ESPAÑA	1000		0,00%
TOTAL	812000	946000	100,00%

Fuente. La autora, datos tomados de PROEXPORT.

Teniendo en cuenta lo anterior se han seleccionado los tres principales mercados en los que Colombia tiene un porcentaje superior al 10% en el total de las importaciones realizadas por el país. Estos son, Ecuador ya que presenta una participación del 19,71%, y es el segundo proveedor de esta partida para el mercado ecuatoriano. Venezuela debido a que tiene una participación superior al 13% y se ubica como el tercer proveedor de este producto para Venezuela en el año 2008. Por último se tiene a El Salvador en el que Colombia ocupa el cuarto lugar, pero con una participación del 12% dentro del total de las importaciones.

Continuando con la preselección del mercado, se hará un análisis de las afinidades culturales y comerciales, de los países anteriormente estudiados.

6.2 AFINIDADES CULTURALES Y COMERCIALES

Se tienen en cuenta las siguientes variables para llevar a cabo la comparación de los países seleccionados.

6.2.1 Afinidad Cultural.

Idioma. Se considera importante por las facilidades en la comercialización del producto en los países.

Cultura de negocios. Es necesario conocer como es el comportamiento de los compradores internacionales al momento de realizar una negociación. De igual manera es ventajoso tener un conocimiento previo de su estilo de negociación para no caer en malentendidos.

Tabla 14. Afinidad Cultural

PAIS	IDIOMA	CULTURA DE NEGOCIOS
ECUADOR	Español y lenguas indígenas	El ambiente de negocios es formal pero a la vez personal. A la hora de presentarse, es común utilizar títulos profesionales (Doctor, Abogado, Ingeniero, etc.), así como el intercambio de tarjetas de presentación.
		Antes de entrar en el tema de negocios, generalmente se dedica tiempo a una conversación informal sobre la cultura, el país, el viaje, etc. Inclusive, durante el tratamiento de un tema de negocios, se pueden intercalar anécdotas o comentarios de tipo informal.
		En Ecuador existen diferencias regionales entre serranos y costeños que deben ser consideradas a la hora de hacer negocios. Las personas de la sierra (Quito y sus alrededores) son más conservadoras, formales y reservadas en el trato. Por otro lado, los costeños (Guayaquil y sus alrededores), están más abiertos a nuevos negocios y en general, son más flexibles y relajados en las relaciones comerciales
VENEZUELA	Español	<ul style="list-style-type: none"> - La gente de negocios es puntual y hablan poco. - Es una buena práctica tener citas por la mañana con una invitación a almorzar. - Tener una tarjeta de presentación impresa en inglés por un lado y español del otro es importante. Asegúrese de que su posición está claramente indicada y presentar su tarjeta inmediatamente después de una introducción. - A diferencia del almuerzo, la cena es para socializar, no para los negocios. - Las mujeres deben ser conscientes de que salir a solas con empresarios venezolanos puede ser mal interpretado. - Los dos altos ejecutivos deben sentarse uno frente al otro. - Cuando coma, espere hasta que cada uno se sirve antes de comenzar a comer. - Los clientes rara vez se sientan en la cabecera de la mesa.

Tabla 14. Continuación

PAIS	IDIOMA	CULTURA DE NEGOCIOS
CHILE	Español	<ul style="list-style-type: none"> - Antes de cualquier negociación es necesario hacer cita. - En los negocios, la puntualidad es de respeto. Las reuniones deben comenzar y terminar a tiempo. - Las tarjetas de presentación debe ir impresas en inglés en un lado y español del otro. Presente las tarjetas a todos en una reunión, excepto secretarios. - Para entretenerse los empresarios llevan a cabo reuniones en los principales hoteles y restaurantes. - Una conversación suave es apropiada antes de las discusiones de negocios. - No servir el vino con la mano izquierda. Los vinos, especialmente los vinos blancos, son un tesoro nacional. - Los modales en la mesa son importantes. - No se esperan regalos durante las negociaciones sino hasta que la relación es estrecha.
HONDURAS	Español y dialectos amerindios	<ul style="list-style-type: none"> - Aunque los hondureños gustan de negociar, no responden bien a tácticas agresivas, particularmente evitan levantar la voz y mostrar impaciencia. - Los negociadores hondureños presentan un frente unido durante la negociación y delegan en el funcionario de mayor edad. - Las negociaciones permanecen abiertas todo el tiempo, lo cual permite mantener las conversaciones a pesar de no llegar a un acuerdo - Es importante establecer en primer lugar una relación personal, posiblemente a través de varias reuniones, antes de concluir la negociación. - Es importante concertar las citas de negocios con dos semanas de anticipación. - El conocimiento acerca de la historia y cultura hondureña es bastante apreciado, así como hablar en español. La familia y los niños son tema de conversación. - Evitar referirse a temas como raza, política, religión, sexo, derechos humanos, drogas y tráfico de drogas. - Evitar críticas directas de individuos, ya que se sienten en la obligación de defender su honor, inclusive físicamente. - Ropa Adecuada: Prendas de lino y algodón ligero; y alguna prenda de abrigo tanto en las zonas de montaña como en el resto del país durante los meses de noviembre a abril. Se necesitará un impermeable para la estación húmeda.
EL SALVADOR	Español, Nahuatl (entre algunos Amerindios)	<ul style="list-style-type: none"> - Las relaciones de negocios se desarrollan de manera formal, se utilizan los títulos correspondientes y no se utiliza el primer nombre durante las primeras reuniones. Los salvadoreños son amigables. Es común intercambiar las tarjetas de presentación en las reuniones, además es bueno que estén impresas en idioma español. Es común que las mujeres extranjeras de negocios puedan experimentar algunos problemas, sin embargo, se espera que sean altamente profesionales y no agresivas.

Tabla 14. Continuación

PAIS	IDIOMA	CULTURA DE NEGOCIOS
EL SALVADOR	Español, Nahuatl (entre algunos Amerindios)	Es necesario confirmar las citas, mínimo con dos semanas de anticipación. Tener una relación personal es pre-requisito antes de una relación de negocios, esta se debe obtener antes de llegar a un acuerdo. Les gusta conocer el rango/jerarquía de las personas con las que van a negociar. Solamente las personas de mayor jerarquía son las que toman las decisiones finales. Mantener buen contacto visual durante una conversación social o de negocios, esto es considerado como un signo de respeto y sinceridad.
BOLIVIA	Español 60,7 %, Quechua 21%, Aymara 25%	Lo más importante acerca de la etiqueta de negocios en Bolivia es que los bolivianos prefieren hacer negocios con personas que conocen y confían y con frecuencia mantienen sus relaciones comerciales dentro de una familia muy unida y el círculo social. Debido a que la interacción social es tan importante para el éxito de las relaciones de su empresa, su etiqueta social y la etiqueta de comedor son tan importantes, o incluso más, para el éxito corporativo. En pocas palabras, los empresarios no puedan hacer negocios con cualquier persona que les puede causar vergüenza en situaciones sociales. Los Bolivianos tienden a ser formales socialmente, y más aún cuando los negocios. Su etiqueta de negocios, conducta y vestimenta son factores importantes para garantizar el éxito de las transacciones de su negocio.
GUATEMALA	Español 60%, Amerindios 40%	Los guatemaltecos hablan con voz suave, la voz fuerte y ruidosa es considerada ruda e irrespetuosa. Los negocios son basados en las relaciones personales y se discuten ampliamente dentro del contexto de los negocios y no en eventos sociales. Las citas de negocios deben ser concertadas con dos semanas de anticipación, son puntuales y prefieren negociar con personas de igual rango. Conocer aspectos de la cultura e historia de Guatemala es bastante apreciado, así como hablar en español. Temas importantes de conversación son la familia, niños y el trabajo. Evitar los temas relacionados con la raza, política, religión, sexo y violencia (local). No haga críticas directas individuales, ya que los guatemaltecos se sentirán obligados a defender su honor, inclusive físicamente. La forma de vestir es conservadora, aunque la ropa informal es aceptada en todas las ocasiones excepto en cenas en restaurantes elegantes y en clubes, donde se exige elegancia. Para dirigirse a las personas, y especialmente en el mundo de los negocios, habrá que utilizar el nombre completo de la persona. Se debe tener tarjetas de presentación en español e inglés.
COSTA RICA	Español	Costa Rica, al igual que muchos otros países latinos, tiene costumbres muy similares a las de otros países de su entorno. La gente es muy cercana, amable y servicial. El turismo es su principal industria y por ello son muy amables con todos los visitantes.

Tabla 14. Continuación

PAIS	IDIOMA	CULTURA DE NEGOCIOS
		El clima de Costa Rica hace que depende del país de donde venga tenga que tomar ciertas precauciones. Por ejemplo, la época más lluviosa va de Mayo a Noviembre. Por eso si quiere evitar esta época de abundantes lluvias, los mejores meses para viajar son de Febrero a Abril y de Septiembre a Noviembre (la primavera y el otoño, aproximadamente).
COSTA RICA	Español	También hay que tener en cuenta el calendario de fiestas locales y las vacaciones. Los períodos vacacionales más importantes son Navidades, Semana Santa y verano. Las relaciones con hombres de negocio costarricenses llevan parejo un elevado grado de confianza en la otra persona, así como el conocimiento personal de su interlocutor. Por ello no debe extrañarle si le hacen unas cuantas preguntas la primera vez que les presentan y tienen una conversación.
PANAMA	ESPAÑOL (oficial) 14% Inglés	Los panameños son generalmente relajados, fáciles de llevar e informales de acuerdo a los estándares latinoamericanos, sin embargo tiene un respeto para la dignidad formal y las distinciones jerárquicas de clases. Están más acostumbrados a las normas norteamericanas de negocios. Sus valores se enfocan en la importancia de las relaciones personales, los panameños todavía gastan tiempo y esfuerzo para establecer una buena relación personal antes de una relación de negocios. Las reuniones de prioridad se deben reservar con dos semanas de anticipación. La puntualidad generalmente no es considerada como importante, la mayoría de las reuniones se caracterizan por la informalidad. Las decisiones por lo general son tomadas en los altos niveles. Se deben cultivar las relaciones en todos los niveles, debido a que la calidad de estas relaciones puede influir de forma fuerte en la toma de decisiones así la persona con la que se está tratando no sea la que toma la decisión. Las prácticas y costumbres de negocios en Panamá son una mezcla de los métodos únicos norteamericanos y el tradicional estilo latino. Las compañías extranjeras que operan en Panamá deben formarse de acuerdo al estilo de negociación de Panamá.
PERU	ESPAÑOL y Quechua son idiomas oficiales	Las citas se deben realizar con dos o cuatro semanas de anticipación y deben confirmarse. El empresario peruano se caracteriza por no tomar la decisión de un negocio en la primera cita, por lo que probablemente se requerirá más de un viaje para concluir el acuerdo. Los peruanos raramente son puntuales, aunque se espera que el visitante si lo sea. Los peruanos están entre los más formales y reservados de Sur América. Para los peruanos difícilmente el trabajo es lo más importante de la vida, sin embargo son estrictos con los compromisos adquiridos.

Tabla 14. Continuación

PAIS	IDIOMA	CULTURA DE NEGOCIOS
PERU	ESPAÑOL y Quechua son idiomas oficiales	Valoran la diplomacia, el buen tacto y la sensibilidad y detestan la agresividad abierta y la brusquedad. Mantener las relaciones comerciales dándole la suficiente importancia a las relaciones personales es vital para el negociador peruano, dando como resultado una buena negociación.

Fuente: La Autora, datos tomados de PROEXPORT.

Al realizar un análisis de la afinidad cultural de los países anteriormente mencionados con Colombia, se encuentra que todos ellos son muy similares en su forma de negociación a los empresarios colombianos. Por lo que es difícil seleccionar cual es el mejor de todos estos países. De igual manera todos ellos manejan el español como idioma oficial, a pesar de que algunos tienen a la par lenguas indígenas como lenguas oficiales, los requerimientos en cuanto a las etiquetas, que es lo que interesa en este estudio, deben ir en español, y no en otra lengua.

6.2.2 Afinidad Comercial.

Clima. Con el conocimiento de esta variable establecemos la forma de empaquetar y transportar el producto dependiendo del clima ya sea cálido, templado o frío.

Tipo de cambio con el dólar. Se considera importante porque entre menos moneda nacional se tenga que dar por un dólar, mayor serán las importaciones de productos, y por ende más beneficioso.

Población total. Porque entre mayor población tenga el país, mayor será el número de posibles pacientes, que puedan requerir el uso de suturas.

Tipo de Gobierno. Con el conocimiento de esta variable disminuimos los riesgos políticos que puedan afectar el ingreso del producto a dicho país.

Tabla 15. Afinidad Comercial

PAIS	CLIMA	TIPO DE CAMBIO CON EL DÓLAR	POBLACION TOTAL	TIPO DE GOBIERNO
ECUADOR	Tropical en la costa, llegando a ser más fresco el interior, en las elevaciones más altas, en las tierras bajas tropicales selva amazónica	no aplica	14,790,608 est. Julio 2010	República
VENEZUELA	Tropical, húmedo y caliente,, más moderado en las tierras altas	1 Dólar= 2.145 bolivares fuertes	26,814,843 est. Julio 2010	República Federal
CHILE	Templado, desierto en el norte; Mediterráneo en la región central; fresco y húmedo en el sur	1 Dólar = 569.37 pesos chilenos	16,601,707 est. Julio 2010	República
HONDURAS	Subtropical en las tierras bajas, templado en las montañas	1 Dólar= 18.9 lempiras	7,989,415 est. Julio 2010	República democrática constitucional
EL SALVADOR	Tropical, la temporada de lluvias (mayo-octubre), época de seca (noviembre-abril); tropical en la costa, templado en las tierras altas	no aplica	7,185,218 est. Julio 2010	República
BOLIVIA	Varía con la altitud, húmedo y tropical al frío y semiárido	1 Dólar= 7.0699 bolivianos	9,775,246 est. Julio 2010	República
GUATEMALA	Tropical, fresco caliente, húmedo en tierras bajas, en las tierras altas	1 Dólar= 8.1613 quetzales	13,276,517 est. Julio 2010	República democrática constitucional

Tabla 15. Continuación

PAIS	CLIMA	TIPO DE CAMBIO CON EL DÓLAR	POBLACION TOTAL	TIPO DE GOBIERNO
COSTA RICA	Tropical y subtropical ; estación seca (diciembre-abril), época de lluvias (mayo a noviembre); refrigerador en montañas	1 Dólar = 580,01 Colones costarricenses	4,516,220 est. Julio 2010	República Democrática
PANAMA	tropical marítimo, cálido y húmedo, nublado; prolongada temporada de lluvias (mayo-enero), estación seca corta (enero-mayo)	no aplica	3,360,474 est. Julio 2010	Democracia constitucional
PERU	Varía de tropical en el este a seco en el occidente. Temperaturas altas en los Andes	1 Dólar= 2,88 Nuevos soles	29,546,963 est. Julio 2010	República constitucional

Fuente: La Autora, datos tomados de CIA WORLD FACTBOOK.

En cuanto a la afinidad comercial se percibe que el clima es prácticamente el mismo en todos los países, y muy similar al de Colombia, por lo que este indicador no es tan relevante. Al mirar el tipo de cambio con el dólar se encuentra que Ecuador, Panamá y El Salvador tienen sus economías dolarizadas, esto es, que el dólar es la moneda nacional. El país que tiene el menor tipo de cambio es Venezuela, seguido de Perú, Bolivia, Guatemala, Honduras. Chile y Costa Rica tienen un tipo de cambio alto en relación con los otros países. La variable de población permite ver que Perú tiene la mayor población, seguido de Venezuela, Chile y Ecuador. Así mismo Guatemala tiene una población de más 13 millones de habitantes, mientras que Honduras y El Salvador rondan los siete millones. El país con menos población es Costa Rica con tan solo 4 millones de habitantes. En cuanto al tipo de gobierno, casi todos son repúblicas, por lo que en su estructura son muy similares al tipo de gobierno colombiano. El único que presenta una estructura diferente es Venezuela, que tiene una forma de tipo federal, aunque en la práctica este sistema no funciona, puesto que todo el poder está centralizado en la capital, como sucede en los regímenes de república.

Al retomar lo anterior se tiene que los países seleccionados por la variable de afinidad comercial, son Perú y Venezuela, por tener la mayor población entre los países analizados, y un tipo de cambio bajo; así mismo Chile y Ecuador ya que presentan una población superior a los 15 millones de habitantes.

6.3 PREFERENCIAS ARANCELARIAS

Tabla 16. Preferencias Arancelarias

PAIS	PREFERENCIAS ARANCELARIAS
ECUADOR	Este producto está libre del pago de gravamen en virtud del Acuerdo de Cartagena, cumpliendo el requisito de origen. Adicionalmente debe cancelar los otros impuestos
VENEZUELA	Este producto está libre del pago de gravamen en virtud del Acuerdo de Cartagena, cumpliendo el requisito de origen. Adicionalmente debe cancelar los otros impuestos aplicables a las importaciones
CHILE	Este producto ya está libre del pago de gravamen de importación en virtud del Acuerdo de Complementación Económica No.24 suscrito entre Colombia y Chile.
HONDURAS	Este producto está excluido del trato preferencial otorgado en el marco del Acuerdo de Alcance Parcial No 9 suscrito entre Colombia y Honduras, por tanto debe cancelar el Arancel General
EL SALVADOR	No tiene preferencias arancelarias con Colombia para esta partida arancelaria, pero el gravamen general es del 0%.
BOLIVIA	Este producto está libre del pago de gravamen en virtud del Acuerdo de Cartagena, cumpliendo el requisito de origen. Adicionalmente debe cancelar los otros impuestos aplicables a las importaciones
GUATEMALA	No tiene preferencias arancelarias con Colombia para esta partida arancelaria, pero el gravamen general es del 0%.
COSTA RICA	No tiene preferencias arancelarias con Colombia para esta partida arancelaria, pero el gravamen general es del 0%.
PANAMA	No tiene preferencias arancelarias con Colombia para esta partida arancelaria, pero el gravamen general es del 0%.
PERU	Este producto está liberado en virtud de la Decisión 414 de 1997 de la CAN (Comercio entre Perú y demás países miembros).

Fuente. La Autora, datos tomados de PROEXPORT.

De los países antes mencionados todos tienen un acuerdo comercial firmado con Colombia. Excepto Costa Rica, que aun no tiene ningún acuerdo comercial u acuerdo de complementación económica. Para Ecuador, Perú, Venezuela y Bolivia el gravamen arancelario es del 0% gracias al Acuerdo de Cartagena más

conocido como la Comunidad Andina de Naciones. Chile por su parte aplica un gravamen del 0% gracias a un acuerdo de complementación económica firmado entre ambos países. Por otra parte aunque Colombia tiene firmado un acuerdo de alcance parcial firmado con Honduras este no cubre la partida estudiada, pero el gravamen aplicado a este producto por Honduras a terceros países es del 0% porque se encuentra exento. Por otra parte Guatemala y El Salvador no tienen preferencias arancelarias con Colombia para esta partida, aunque Colombia si tiene firmado un acuerdo de alcance parcial con Guatemala, además del tratado del triangulo norte que se firmo a través de la Comunidad Andina de Naciones.

Para el Salvador también aplica el Tratado del Triangulo del Norte, ya que El Salvador hace parte de este grupo de países. A pesar de que estos dos países no tienen acuerdos con Colombia, el producto se encuentra exento de gravamen arancelario. Para el caso de Panamá se tiene un acuerdo de alcance parcial firmado y suscrito entre este país y Colombia, y se están adelantando negociaciones para firmar un Tratado de Libre Comercio. A pesar de que no hay acuerdo el gravamen arancelario es cero.

Por medio de lo anterior se escogieron solo los países con los que Colombia tiene preferencias arancelarias, ya que esto facilita el comercio entre esos países y Colombia, y además estas preferencias traen consigo otras ventajas como tratos especiales. De esta manera los países son Ecuador, Venezuela, Chile, Bolivia y Perú.

6.4 PAISES COMPETIDORES

Los países competidores y su participación han sido descritos en el primer punto. Pero como conclusión general se puede decir que Brasil es uno de los principales jugadores en este mercado, ya que en la mayoría de los ocho países estudiados es el mayor proveedor. Colombia por su parte tiene participaciones de importancia en algunos países. Pero para Costa Rica y Guatemala la participación es menor. Así mismo en todos los países se presenta un cuasi oligopolio debido a que en todos ellos la participación de los principales proveedores abarca entre el 80% y el 90%.

Se puede concluir de este indicador que los principales jugadores regionales son Estados Unidos, México y Brasil, cada uno tiene el dominio de uno de los mercados aquí analizados, y posee gran participación en otros. Los países europeos por su parte tienen una participación menor en la región, solo sobresale España en el Ecuador. Aunque no se ha incluido Colombia es uno de los

principales exportadores hacia estos mercados. Para efectos de este análisis se tomaron los países con los que compite en esta categoría. Vale la pena destacar cuales son los principales destinos de las exportaciones brasileras de suturas quirúrgicas, se pudo establecer que el principal destino de las mismas es Argentina, con 145.331.000 dólares, exportados para el año 2009, seguido de Venezuela y Estados Unidos. Hay que tener en cuenta que las cifras dadas en el cuadro siguiente corresponden a las exportaciones de la partida 30.06, ya que no es posible conseguir información a nivel de subpartida.

Tabla 17. Países competidores

País	Valor exportado 2007 US \$	Valor exportado 2008 US \$	Valor exportado 2009 US \$
Argentina	121.818.000	132.497.000	145.331.000
Venezuela	101.111.000	136.536.000	136.318.000
United States of America	100.367.000	117.805.000	125.649.000
Denmark	32.809.000	55.650.000	118.801.000
México	90.328.000	94.289.000	94.335.000
Colombia	54.707.000	69.351.000	67.669.000

Fuente. Trade competitiveness map.

6.5 DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE

Para esta variable solo se tendrá en cuenta la disponibilidad de acceso aéreo que posee el país, debido a que el producto estudiado va ser enviado solo por vía aérea, ya que de acuerdo sus características es de fácil manipulación y tiene poco volumen, por lo que resulta más conveniente este tipo de transporte.

6.5.1 Ecuador. Ecuador cuenta con una densa red de aeropuertos, de los cuales tres son internacionales. Se encuentran ubicados en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta. El Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, ubicado en Quito, fue remodelado recientemente a través de la concesión otorgada a la Canadian Commercial Corporation, logrando ampliar su capacidad y portafolio de servicios. Actualmente se está construyendo un aeropuerto a las afueras de Quito, que comenzará sus operaciones en el 2009. Se localizará en una zona franca en Puenbo, y tendrá capacidad para recibir a más de cuatro millones de pasajeros por año y 270 mil toneladas de carga.

El Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo de Guayaquil, antes conocido como el Aeropuerto Simón Bolívar, empezó a operar el 27 de julio del 2006 con la misma pista del anterior aeropuerto, pero en un nuevo edificio. Está localizado a 5 km. del centro de Guayaquil.

El Aeropuerto Internacional Eloy Alfaro, está ubicado a menos de 5 kilómetros de las instalaciones portuarias de Manta, cuenta con una de las mejores pistas de Sudamérica que permite el arribo de naves de gran tonelaje, como el Antonov. También cuenta con dos zonas francas, que aseguran la existencia de grandes extensiones de áreas de almacenaje, y que se ubican a pocos kilómetros del puerto, en las principales vías de acceso a la ciudad.

Existen servicios aéreos directos para el acceso físico de los bienes colombianos a Ecuador, desde Bogotá y Medellín hacia Quito y Guayaquil con frecuencias diarias, haciendo conexión en Miami y Lima, empleando para ello tiempos de tránsito que oscilan entre 11 y 61 horas. La amplitud en el intervalo de tiempos de tránsito se debe al número de vuelo ya que unos salen por la mañana y otros por la tarde; así mismo existen rutas que presentan entre una y dos conexiones y el tipo de avión influye ya que éste puede ser rápido o no dependiendo del volumen de carga que sea capaz de transportar y que lleve en el momento de viajar⁷.

6.5.2 Chile. Chile cuenta con un total de 330 aeropuertos y aeródromos, distribuidos desde Arica a la Antártica, de estos solo 7 aeropuertos prestan todos los servicios más los de Policía Internacional, Aduana, y Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), el resto son aeródromos privados, militares y de dominio fiscal.

Estos aeropuertos son: Chacalluta de Arica, Diego Aracena de Iquique, Cerro Moreno de Antofagasta, El Tepual de Puerto Montt, Presidente Ibáñez de Punta Arenas, Mataveri en Isla de Pascua y el Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Merino Benítez de Santiago, uno de los más modernos del continente que cuenta con 22 aerolíneas de carga de las cuales 14 también prestan el servicio de pasajeros y un terminal especializado para el manejo de carga de exportación, importación y carga nacional. En el 2007 movilizó un total de 8.397.491 pasajeros de los cuales el 57% corresponde a tráfico internacional.

La oferta de servicios aéreos de carga a Chile es prestado por 4 de las 8 aerolíneas en la ruta y los vuelos se realizan únicamente con conexión en ciudades como Buenos Aires, Ciudad de Panamá, Lima y Miami lo que hace que

⁷ Guía para exportar a Ecuador. PROEXPORT

los tiempos de tránsito no sean muy favorables. Los vuelos parten de Bogotá, Cali y Medellín y se dirigen hacia Santiago de Chile. Las frecuencias son diarias para algunas de las aerolíneas aunque los servicios directos se prestan únicamente en vuelos de pasajeros⁸.

6.5.3 Venezuela. Venezuela posee una infraestructura aeroportuaria compuesta por 390 aeropuertos y pistas de aterrizaje, entre los cuales se encuentran 12 aeropuertos internacionales: Maiquetía, Maracaibo, Porlamar, Barcelona, Maturín, Barquisimeto, Valencia, Santo Domingo, San Antonio del Táchira, Las Piedras y Ciudad Guayana.

El aeropuerto más importante de Venezuela en cuanto a volumen de tráfico y rutas, es el Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquetía, que constituye el punto de conexión para la mayoría de vuelos internacionales de este país. Colombia no es la excepción, ya que un gran porcentaje de los servicios aéreos hacia Europa hacen conexión en este aeropuerto.

Es considerado como uno de los aeropuertos más importantes de Suramérica, ya que cuenta con dos terminales, uno para rutas nacionales y otro para rutas internacionales, manejando un total de 6.772.583 pasajeros en el 2006.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Venezuela se concentra principalmente a vuelos desde Bogotá, Cali y Medellín, hacia las ciudades de Caracas, Maracaibo y Valencia directos y vuelos con conexiones en Miami y Lima⁹.

6.5.4 Honduras. Honduras cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 112 aeropuertos, de los cuales 4 son aeropuertos Internacionales, que prestan servicio aduanero y manejan la carga internacional del país. El Toncotin en Tegucigalpa (a 5 Km de la capital hondureña), el Ramón Villeda Morales en San Pedro de Sula, El Golosón en la Ceiba y El Juan Manuel Gálvez en Roatan.

El Aeropuerto internacional Ramón Villeda Morales es una de las terminales aéreas más importantes de Honduras, cuenta con dos terminales modernas y cada año transitan más de 4.000.000 de viajeros.

⁸ Guía para exportar a Chile.

⁹ Guía para exportar a Venezuela.

EL Aeropuerto Internacional Goloson es un aeropuerto ubicado en la costa norte de Honduras en La Ceiba. Es el aeropuerto con mayor tráfico aéreo en Honduras con más de 130 operaciones diarias entre vuelos nacionales e internacionales.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia se caracteriza por frecuencias diarias y a través de conexiones en Miami, Panamá y algunos países centroamericanos, teniendo como principales destinos Tegucigalpa y San Pedro de Sula¹⁰.

6.5.5 El Salvador. El Salvador cuenta actualmente con una infraestructura de 75 aeropuertos, de los cuales 71 de ellos están sin pavimentar. El país cuenta con una escasa infraestructura aeroportuaria compuesta principalmente por el Aeropuerto Internacional de El Salvador, situado en la zona Sur Central del territorio salvadoreño, conectado con la capital, San Salvador, a través de una moderna autopista de cuatro vías y 42 kilómetros de longitud, que permite realizar el recorrido en un tiempo promedio de 30 minutos.

El terminal cuenta con un edificio para el manejo de todo tipo de carga, con alrededor de 10.945 metros cuadrados; así mismo ofrece los servicios de almacenaje de mercancía general, mercancía refrigerada, bóvedas, servicios de registro y aduana, facilitando el manejo de vuelos internacionales de carga. Sin embargo, existe un plan maestro a 20 años que ampliará las áreas de manejo de carga del aeropuerto, promoviendo la oferta de servicios modernos, seguros y eficientes.

La oferta de servicios desde Colombia hacia El Salvador se circunscribe a veintiocho (28) servicios aéreos a la semana con conexión directa en el destino, y cincuenta (50) servicios con conexión en ciudad de Panamá, Miami, y ciudad de Guatemala. Del total de servicios hacia este destino, ocho se realizan con equipos cargueros y los demás con equipos de pasajeros. Los tiempos de tránsito oscilan entre 7 y 96 horas, según la conexión, el tipo de producto y la urgencia del envío¹¹.

6.5.6 Bolivia. Bolivia cuenta con tres aeropuertos internacionales reconocidos a nivel mundial, los cuales se encuentran en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. Los principales aeropuertos son: el aeropuerto Internacional El Alto de la Paz que se encuentra situado a 14 Km de la ciudad; el aeropuerto Jorge

¹⁰ Guía para exportar a Honduras.

¹¹ Guía para exportar a El Salvador.

Wilsterman en Cochabamba y el Viru Viru Internacional en Santa Cruz de la Sierra; Existen otros diez aeropuertos con pista de aterrizaje pavimentada.

Aeropuerto de Viru Viru. Está situado a 17 Km. del centro de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. La longitud de la pista es de 3.500 metros, con un ancho de 45 metros. El Aeropuerto internacional Viru Viru se encuentra en las siguientes coordenadas: 17° 38"41 Latitud Sur, y 63° 08"07 Longitud Oeste

El aeropuerto Viru Viru y otros aeropuertos de Bolivia como El Alto y el aeropuerto Jorge Wilstermann son operados por SABSA, quien es la entidad responsable de la administración de éstos tres aeropuertos Viru Viru tiene la capacidad de operar aviones comerciales de gran tamaño. El aeropuerto es un centro de conexión para Lloyd Aéreo Boliviano, y la mayoría de los vuelos que opera son vuelos domésticos o vuelos de países limítrofes.

Aeropuerto Internacional El Alto de la Paz. El Aeropuerto Internacional de El Alto es uno de los aeropuertos más altos del mundo; debido a esto se le llama también bajo el nombre de "El Himalaya Aeroportuario". Sirve como principal terminal aérea de la ciudad de La Paz y es el segundo en importancia y número de vuelos en Bolivia después de Aeropuerto Internacional Viru Viru.

Los aeropuertos internacionales de Bolivia presentan serias fallas. No cuentan con un sistema de seguridad óptimo y esta situación genera presiones externas para evitar la llegada al país de importantes compañías aéreas y el aterrizaje de naves bolivianas en algunas naciones desarrolladas, exigentes del cumplimiento de las normas internacionales.

6.5.7 Guatemala. Guatemala cuenta con un total de 402 aeropuertos, de los cuales 12 se encuentran pavimentados y 309 sin pavimentar. El principal aeropuerto de Guatemala, es el Aeropuerto Internacional de La Aurora.

El Aeropuerto Internacional de la Aurora se encuentra ubicado en Ciudad de Guatemala y concentra el 93% del tráfico de pasajeros y de carga que se maneja en el país. El aeropuerto posee servicios de almacenaje en frío para paquetes pequeños, sin embargo no puede mantener la carga por más de un día en la terminal, lo que obliga al aeropuerto a tener Bodegas en la ciudad para el almacenaje que no pase de 90 días¹².

¹² Guía para exportar a Guatemala.

6.5.8 Costa Rica. Costa Rica posee 151 aeropuertos de los cuales 36 se encuentran pavimentados y 115 sin pavimentar. Cuatro de estos aeropuertos son internacionales: Juan Santamaría, ubicado en Alajuela a 17 Kilómetros de San José, Daniel Oduber, que se encuentra en la ciudad de Liberia (provincia de Guanacaste), Aeropuerto Limón situado sobre la Costa del mar Caribe y Tobías Bolaños Palmas, ubicado en el distrito de Pavas.

El Aeropuerto Internacional Juan Santa María se encuentra ubicado a 17 kilómetros al noroeste de la ciudad de San José. Concentra parte sustancial de la carga aérea internacional y la totalidad de la carga procedente de Colombia. Está dotado de facilidades para el manejo y almacenamiento de carga general, perecedera y de valores.

El Aeropuerto Internacional de Liberia Daniel Oduber se encuentra ubicado al noroeste del país en la provincia de Guanacaste. Este aeropuerto es de alta importancia para el sector turístico y para el país en términos de clima, se espera que funcione como aeropuerto alternativo al Aeropuerto Internacional Juan Santa María.

El Aeropuerto Internacional de Limón se encuentra ubicado a 2 kilómetros al sureste de la ciudad de Limón sobre la costa del mar Caribe.

Así mismo, el Aeropuerto Internacional Tobías Bolaños se encuentra ubicado en el distrito de Pavas 8 kilómetros al noroeste de San José y 11 kilómetros al sureste del Aeropuerto Internacional Juan Santa María. Es la principal base para la aviación general del país y en él se realizan la mayoría de las operaciones de vuelos privados, fletados, turísticos y de escuelas de aviación¹³.

6.5.9 Panamá. Panamá cuenta con 27 aeródromos públicos y 41 privados. De los públicos, 5 son aeropuertos, es decir que cuentan con oficinas de migración, aduanas y reciben pasajeros al igual que carga en tránsito para otros países.

El principal Terminal es el de Tocumen y es el único habilitado por aduana, se encuentra ubicado en las afueras a unos 45 minutos del centro de la ciudad de Panamá, donde una moderna autopista comunica la Terminal con el centro bancario. Su tránsito en el 2007 fue de 3.805.312 pasajeros, con 19 aerolíneas comerciales y una pista principal es de 3.050 metros de largo. Su área de carga es

¹³ Guía para exportar a Costa Rica.

de 7.2 kilómetros cuadrados en la que operan cerca de 16 líneas aéreas de carga, 5 operadores y 13 consolidadores de carga, los movimientos de carga en el 2007 llegaron a los 82.052. Este aeropuerto no cuenta con almacenaje propio dentro del Terminal; sin embargo en caso que el AWB (conocimiento de embarque aéreo) especifique permanencia en Panamá, las aerolíneas brindarán el servicio de almacenamiento o la mercancía se desplazará a almacenaje de tipo seco, refrigerado y para valores en la ciudad hasta por 90 días, excepto para material radioactivo y/o peligroso. Vencido este tiempo, la mercancía será confiscada por la aduana.

El segundo aeropuerto en importancia es el Marcos A. Gelabert ubicado en la antigua base militar de Albrook, dando servicio a vuelos domésticos e internacionales a menor escala que el de Tocumen. Otros aeropuertos importantes pero que sus operaciones principales son de pasajeros nacionales son el David en la provincia de Chiriquí y Colón en la Provincia de Colón en el área de Coco Solo. La oferta de servicios aéreos desde Colombia se concentra en Bogotá y solo una aerolínea presta el servicio desde Medellín y Cali, donde el destino final es Ciudad de Panamá, la oferta está compuesta por 11 servicios la mayoría de ellos con frecuencias diarias y con manejo de carga general y commodities¹⁴.

6.5.10 Perú. Perú cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 237 aeropuertos ubicados a lo largo de su territorio, de los cuales 54 están pavimentados y 183 se encuentran sin pavimentar.

Existen varios aeropuertos internacionales, ubicados en las ciudades de Lima, Arequipa, Cuzco, Trujillo, Puerto Maldonado y Chiclayo que están diseñados para el manejo de carga, almacenaje en frío, manejo de valores y nacionalización.

Desde Colombia, el tráfico aéreo se concentra en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, ubicado entre Lima y Callao. Es considerado como el principal aeropuerto del Perú y la puerta de entrada al país.

Concentra la mayoría de vuelos nacionales e internacionales, manejando para el año 2006 un total de 6.038.922 pasajeros entre llegadas y salidas nacionales e internacionales y pasajeros en conexión y un total de carga transportada para el año 2006 de 196.930 Toneladas.

¹⁴ Guía para exportar a Panamá

Su localización constituye una ventaja en el momento de considerar el servicio multimodal, por la cercanía al puerto del Callao, lo que facilita la transferencia entre la carga aérea y la carga marítima, en caso de requerirse. Adicionalmente se halla conectado nacionalmente con los aeropuertos de las principales ciudades del país, donde se distinguen: Paracas de Pisco, Rodríguez de Ballón de Arequipa y Coronel Secada de Iquitos.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Perú se concentra principalmente en vuelos directos desde Bogotá a Lima, y otros con conexiones en Panamá y Caracas¹⁵.

Al analizar las condiciones de acceso aéreo para cada uno de los países seleccionados, se tiene que algunos de ellos presentan deficiencias en su estructura. Por tanto la selección de los países para esta variable se hará teniendo en cuenta la facilidad de conexión que presente el país para con Colombia, además del número de aeropuertos internacionales, ya que esto permite visualizar que tan desarrollado está el sistema aéreo del país, y que tan eficiente puede llegar a ser.

Según lo anterior los países que resultaron seleccionados son Honduras, Venezuela, Perú y Panamá puesto que estos tres países presentan una conexión diaria con Colombia, o través de conexiones que permite una facilidad el transporte aéreo de carga.

Además presentan una infraestructura aeroportuaria eficiente. Adicionalmente, Panamá es el único país con el que se tiene conexión desde Bucaramanga, pero los vuelos de carga salen cada dos días.

¹⁵ Guía para exportar a Perú

Tabla 18. Resumen

PAIS	PRESELECCION DE MERCADOS	AFINIDAD COMERCIAL	AFINIDAD CULTURAL	PAISES COMPETIDORES	PREFERENCIAS ARANCELARIAS	DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE
ECUADOR	X	X	X	BRASIL, EE.UU., ESPAÑA	X	
VENEZUELA	X	X	X	BRASIL, EE.UU., MEXICO	X	X
CHILE		X	X	BRASIL, EE.UU., MEXICO	X	
HONDURAS			X	ALEMANIA, BRASIL, CHINA		X
EL SALVADOR	X		X	BRASIL, MEXICO, EE.UU.		
BOLIVIA			X	BRASIL, CHINA, ALEMANIA	X	
GUATEMALA			X	BRASIL, MEXICO, PANAMA		
COSTA RICA			X	PANAMA, EE.UU., MEXICO		
PANAMA			X	MEXICO, EE.UU, BRASIL		X
PERU		X	X	BRASIL, EE.UU, ALEMANIA	X	X

La tabla 18 presenta un resumen de las variables que se han analizada en este documento. La x señala que el país fue seleccionado en esa variable de acuerdo a las condiciones de selección que se establecieron para cada una de ellas. Como se puede ver Ecuador, Venezuela y Perú son los países que más obtuvieron puntos por decirlo de alguna manera dentro de este estudio.

7. ANALISIS DE LA MATRIZ DE SELECCIÓN DE PAISES PARA DETERMINAR EL MERCADO OBJETIVO

Los países objeto de estudio de esta matriz son COSTA RICA, ECUADOR, HONDURAS, PANAMÁ y PERÚ. A continuación se presenta un análisis de cada una de las variables con sus respectivos indicadores para los cinco países anteriormente mencionados.

7.1 VARIABLE DE DESARROLLO ECONÓMICO

En esta variable se analiza el entorno económico de los países.

7.1.1 Tendencia PIB PPA en dólares de los estados unidos de Norteamérica.

Para este indicador se tiene en cuenta que la producción se mide en términos monetarios, por esto, la inflación puede hacer que la medida nominal del PIB sea mayor de un año a otro y que sin embargo el PIB real no haya variado. Para realizar comparaciones internacionales, se suele calcular el PIB es en dólares. Por lo que esta forma de medición se ve afectada por la volatilidad del tipo de cambio en los países en donde el DÓLAR no es la moneda oficial. Para solucionar este problema, los economistas utilizan otro método para realizar comparaciones internacionales de los distintos PIB, este método consiste en deflactar el PIB utilizando la paridad del poder de compra (más conocida como PPP, del inglés "purchasing power parity"), que consiste en comparar la canasta de precios de los bienes y servicios del país con los que prevalecen en los Estados Unidos de Norteamérica.

Tabla 19. Tendencia PIB PPA en dólares de los estados unidos de Norteamérica.

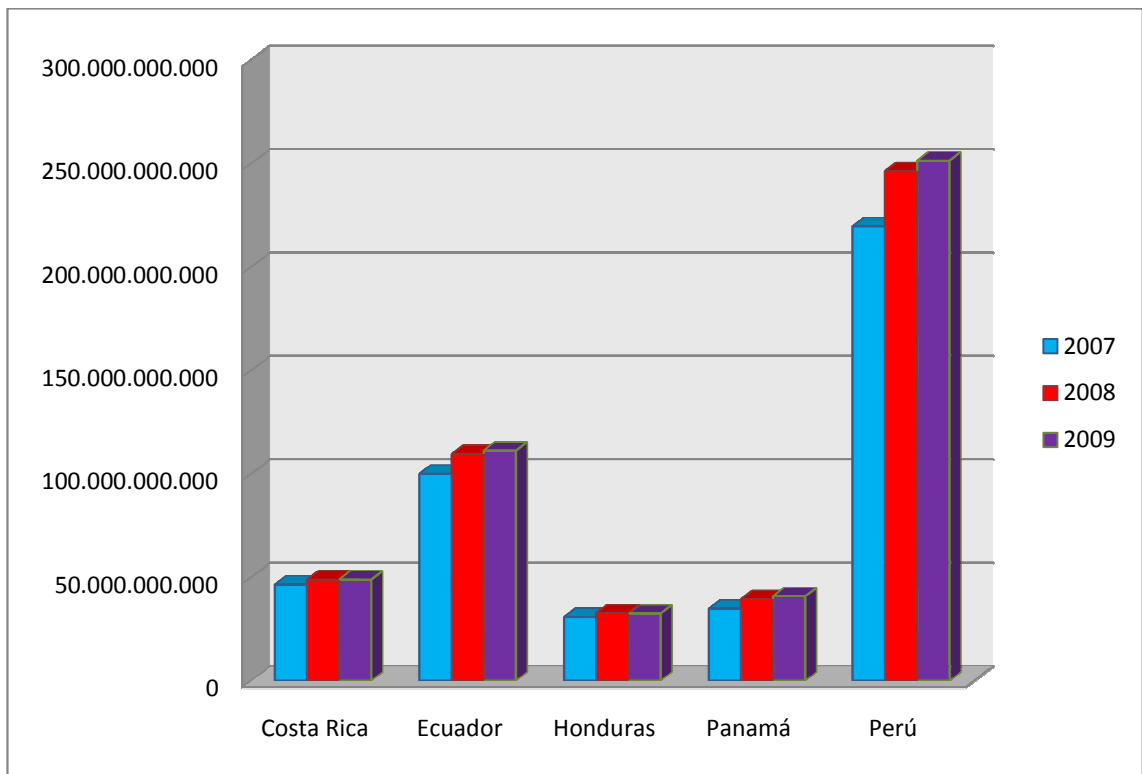
PAIS	PIB PPA 2007	PIB PPA 2008	PIB PPA 2009	VARIACIÓN TOTAL
Costa Rica	46.500.000.000	48.830.000.000	48.880.000.000	5,12%
Ecuador	100.020.000.000	109.550.000.000	111.250.000.000	11,23%
Honduras	30.820.000.000	32.730.000.000	32.490.000.000	5,42%
Panamá	34.850.000.000	39.420.000.000	40.840.000.000	17,19%
Perú	219.630.000.000	246.320.000.000	251.390.000.000	14,46%

datos tomados del Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook april 2010)

El cuadro anterior muestra el Producto Interno Bruto (PIB) en base Paridad de Poder Adquisitivo (PPA). Se denota que el país que obtuvo el mayor crecimiento durante los tres años fue Panamá, como se observa en la cifra absoluta. Seguido de cerca por Perú que presenta una variación de 14,46% y de Ecuador con un 11,23%. De último lugar se encuentra Honduras con 5,42% y Costa Rica con 5,12%.

Con base en lo anterior se puede deducir que los países que presentan un mejor nivel de vida son Ecuador y Perú ya que tienen el PIB PPA más alto que los otros países objeto de estudio. Pero no hay que olvidar que estos países a su vez tienen una población mayor que Costa Rica, Honduras y Panamá, por lo que resulta inapropiado tomar este solo indicador como determinante de la riqueza de un país.

Figura 5. Producto interno bruto en base PPA



datos tomados del Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook april 2010)

En la figura 5. se puede ver lo mencionado anteriormente sobre el comportamiento del Producto Interno Bruto de Ecuador y Perú en relación a los otros países

estudiados. El valor del PIB de Perú y Ecuador supera a los otros países en casi el doble.

7.1.2 Tendencia tasa de crecimiento real del PIB por país. Esta variable da el crecimiento anual del PIB ajustado por la inflación y expresado como un porcentaje.

En la tabla 20. se muestre la tasa de crecimiento real del PIB por país, y la variación total del periodo entre 2007 y 2009. Todos los países presentan una variación negativa.

El país con la variación más alta es Honduras con una variación negativa de -130.65%. Por otra parte el país con menor tasa de variación negativa fue Ecuador con un 80,00%.

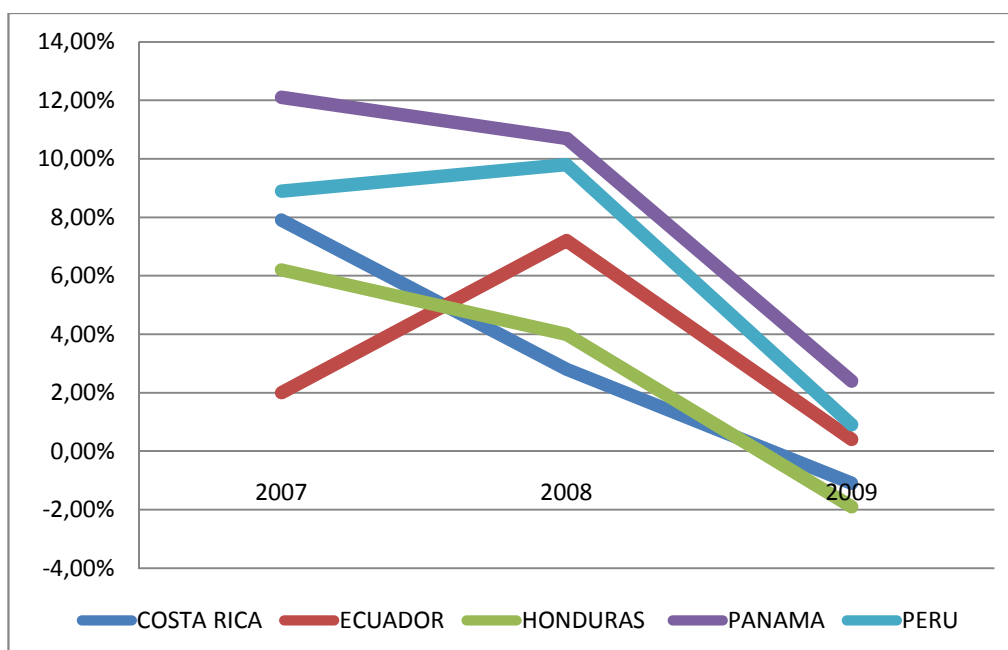
Tabla 20. Tasa de crecimiento real del PIB

PAIS	2007	2008	2009	VARIACIÓN TOTAL
Costa Rica	7,90%	2,80%	-1,10%	-113,92%
Ecuador	2,00%	7,20%	0,40%	-80,00%
Honduras	6,20%	4,00%	-1,90%	-130,65%
Panamá	12,10%	10,70%	2,40%	-80,17%
Perú	8,90%	9,80%	0,90%	-89,89%

datos tomados del Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook april 2010)

Así mismo este cuadro muestra que los países que tuvieron una tasa de crecimiento positiva durante el periodo 2007-2008 son Ecuador y Perú lo que demuestra que estaban iniciando un proceso de reactivación económica antes de la crisis mundial. Caso contrario sucede con Costa Rica, Honduras y Panamá que ya están presentando una tasa de crecimiento negativa.

Figura 6. Tasa de crecimiento Real del PIB



. Datos tomados del Fondo Monetario Internacional
(world economic Outlook april 2010)

La figura 6. confirma que la crisis mundial afecto a los países de Ecuador y Perú de una forma drástica ya que para el 2008 ambos países estaban en una etapa de crecimiento para luego caer abruptamente en el año 2009 cuando se presento la crisis mundial.

7.1.3 Tendencia PIB PPA Per Capita. Esta variable indica el PIB en base de Paridad del Poder Adquisitivo dividido por la población de ese mismo año.

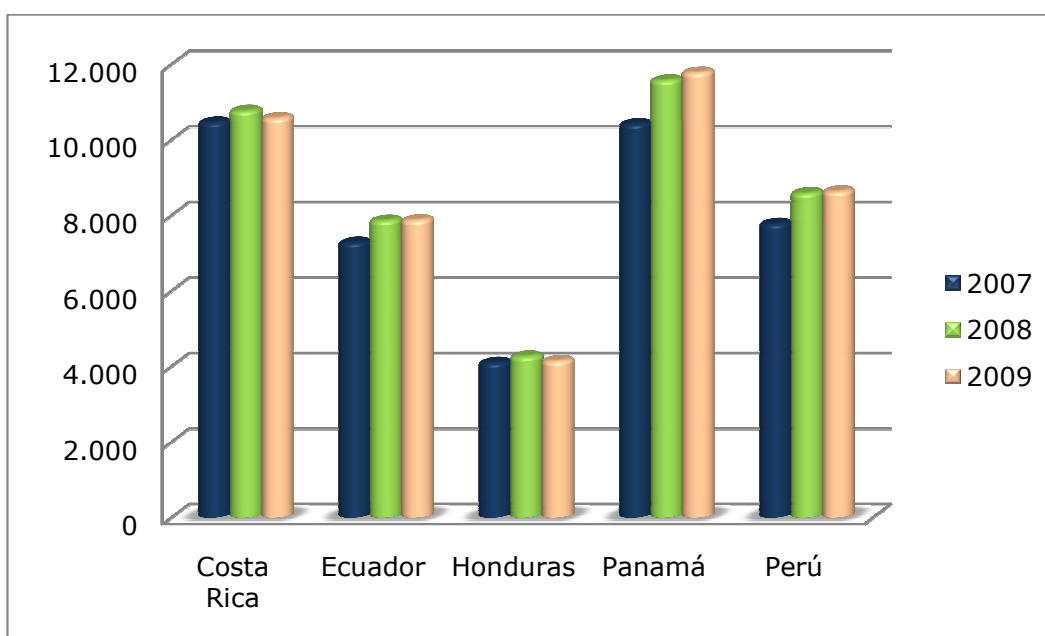
Tabla 21. PIB PPA Per Cápita

PAIS	2007	2008	2009	VARIACIÓN TOTAL
Costa Rica	10.465	10.772	10.579	-1,19%
Ecuador	7.285	7.869	7.881	8,18%
Honduras	4.104	4.269	4.151	-1,37%
Panamá	10.425	11.582	11.788	13,07%
Perú	7.783	8.595	8.638	10,99%

Datos tomados del Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook april 2010)

La tabla 21 muestra la variación que ha tenido el PIB per cápita en los países objeto de estudio en esta matriz. Retomando lo dicho en los indicadores anteriores se puede ver como Perú y Ecuador tuvieron un crecimiento sostenido en su PIB per cápita, como se dio en el PIB PPA y en la Tasa de Crecimiento Real del PIB entre el periodo 2007-2008, por lo que si se relacionan estos indicadores se puede concluir que estos países presentaban una etapa de crecimiento económico y que son económicamente estables, antes de haber sido golpeados por la crisis económica. De igual manera si se observa a Costa Rica y Honduras se puede ver una disminución tanto en la variación total del PIB per cápita como en la Tasa de Crecimiento Real del PIB. Para Panamá se presenta un caso aislado, que posiblemente tiene que ver con la tasa de natalidad.

Figura 7. PIB PER Cápita



Datos tomados del Fondo Monetario Internacional
(world economic Outlook april 2010)

La figura 7 ilustra de mejor manera lo expresado anteriormente, y confirma el crecimiento que presentaron Ecuador, Panamá y Perú en este indicador.

7.1.4 Inflación por país. La tasa de inflación es la variación porcentual que experimentan los precios entre dos períodos considerados. La tasa de inflación de un año es el resultado de las tasas de inflación obtenidas cada mes. Se expresa a través de índices que reflejan el comportamiento de los precios durante un período determinado de tiempo.

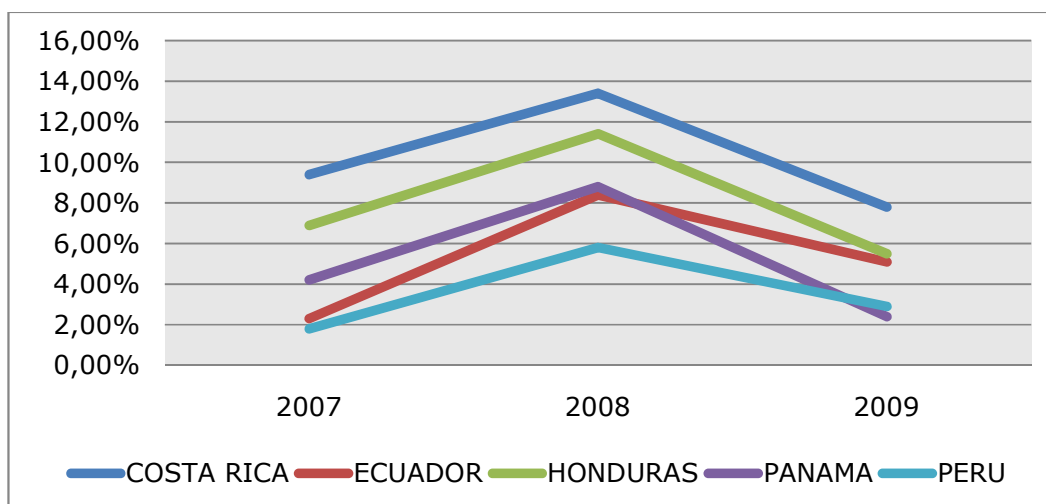
Tabla 22. Tasa de Inflación

PAIS	2007	2008	2009
Costa Rica	9,40%	13,40%	7,80%
Ecuador	2,30%	8,40%	5,10%
Honduras	6,90%	11,40%	5,50%
Panamá	4,20%	8,80%	2,40%
Perú	1,80%	5,80%	2,90%

Datos tomados del Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook abril 2010)

En la tabla 22 se percibe que todos los países para el año 2008 presentaron un crecimiento en su tasa de inflación, para luego disminuir en el año 2009, esto disminución tiene que ver con la crisis mundial que se vivió durante el 2009, que afecto de manera directa los precios de los bienes y servicios a nivel mundial. Aunque este fenómeno también puede estar relacionado con las importaciones totales de cada país, ya que cuando se da un aumento en las importaciones puede afectarse la tasa de inflación debido a un aumento en los precios internacionales de los bienes importados, y esto pudo haber pasado en este caso, porque si hacemos una correlación entre este indicador y otro que se verá más adelante (tendencia de las importaciones totales), se nota claramente que las importaciones totales presentaron un crecimiento durante el periodo 2007-2008, que corresponde a su vez con el aumento en la tasa de inflación.

Figura 8. Tasa de inflación



Fuente. La Autora. Datos tomados del Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook abril 2010)

Como se mencionó la figura 8 muestra el pico de crecimiento en el año 2008. Puede resultar difícil determinar si una tasa de inflación es buena o mala, dependiendo de las condiciones macroeconómicas del país, pero si se tiene una inflación alta los bienes que el país exporta pueden ser menos competitivos que los bienes de otros países que tiene una inflación baja. Por otra parte una tasa de inflación baja, presupone una estabilidad macroeconómica. De los países objeto de estudio el único que ha mantenido una inflación baja durante el periodo de 2007-2009 es Perú. Cuanto más irregular sea una tasa de inflación mayores serán los efectos sobre el desempleo y los precios, generando gran incertidumbre.

7.1.5 Devaluación. El cambio de valor de una moneda, dependiendo de si éste aumenta o disminuye en comparación con otras monedas extranjeras, se denomina revaluación o devaluación respectivamente.

Para entender mejor la devaluación, analicemos el caso específico de cómo funciona la devaluación del peso colombiano con relación al dólar estadounidense: En el año 1995, para comprar un dólar estadounidense se necesitaban \$1000 pesos, mientras que en el año 2002, para comprar el mismo dólar estadounidense se necesitan, aproximadamente, \$2300 pesos colombianos. ¿Qué sucedió? Es muy simple: el peso colombiano perdió valor en relación con el dólar estadounidense, es decir, se devaluó, por lo que se requiere una mayor cantidad de la moneda local para comprar una unidad de la moneda extranjera¹⁶.

Tabla 16. Devaluación

PAIS	2009
Costa Rica	8,90%
Ecuador	no aplica
Honduras	(-) 0,43%
Panamá	no aplica
Perú	(-) 0,43%

Datos tomados de los institutos nacionales de estadística de cada país.

La devaluación de la moneda afecta principalmente a la balanza de pagos de un país, que refleja las diferencias entre el valor de sus exportaciones y el de sus importaciones. Si país tiene una devaluación alta los bienes importados serán más costosos que si hubiera revaluación. Así mismo los exportadores se ven beneficiados porque al momento de recibir su pago del exterior van a recibir

¹⁶ http://www.colombialink.com/01_INDEX/index_finanzas/30_devaluacion.html

muchos más pesos en el caso de Colombia por los bienes importados. Para este caso de estudio, la devaluación alta afecta la venta del producto en el país de destino porque será mucho más costoso y por lo tanto menos atractivo. Como se puede ver en la tabla para Ecuador y Panamá la devaluación no aplica ya estos países tienen como moneda oficial el DÓLAR. Ecuador dolarizó su economía debido a su alta devaluación, lo que está provocando presión sobre la inflación y un aumento en el costo de vida. Por otra parte Panamá lo adoptó por ser la moneda de mayor circulación en este país, por el paso de las mercancías a través del canal.

7.1.6 Tipo de cambio con el dólar. La cotización de una moneda en términos de otra moneda es el tipo de cambio, el cual expresa el número de unidades de una moneda que hay que dar para obtener una unidad de otra moneda.

Tabla 23. Tipo de cambio con el dólar.

PAIS	2009
Costa Rica	1 Dólar = 580,01 Colones costarricenses
Ecuador	no aplica
Honduras	1 Dólar= 18.9 lempiras
Panamá	no aplica
Perú	1 Dólar= 2.88 nuevos soles

Fuente. CIA WORLD FACTBOOK 2010.

La cotización del tipo de cambio se da por la relación entre oferta y demanda de las divisas y la moneda nacional. El tipo de cambio determina que tanto poder adquisitivo tiene la moneda nacional frente a la divisa. Por tanto entre menos moneda nacional haya que dar por una moneda extranjera más poder adquisitivo tiene el país. Por lo que según la tabla anterior Perú tiene un poder adquisitivo alto frente a los otros países. Para Ecuador y Panamá no aplica por tener el dólar como moneda oficial.

7.1.7 Tasa de desempleo. Este indicador muestra en porcentaje las personas que se encuentran desempleadas, pero que hacen parte de la Población Económicamente Activa, la población por fuera de esta medida no entra a hacer parte del porcentaje.

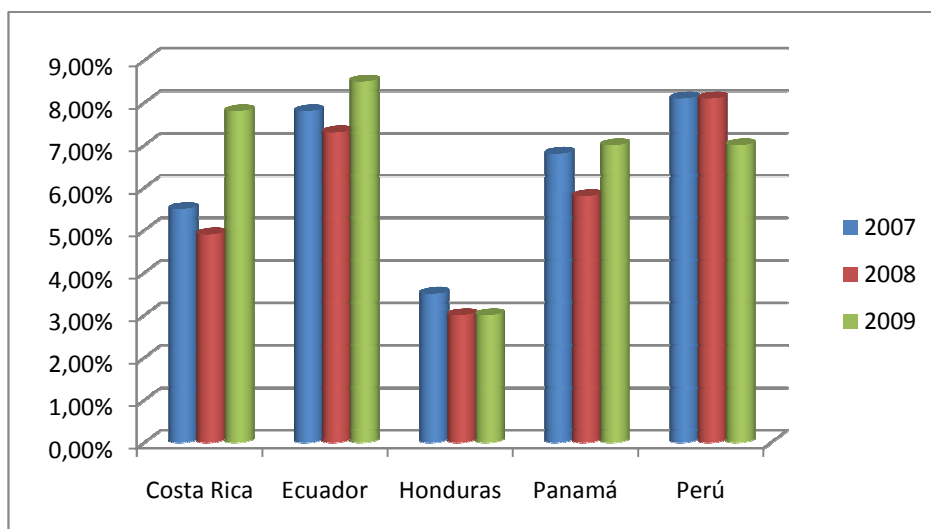
Tabla 24. Tasa de Desempleo

PAIS	2007	2008	2009	VARIACIÓN TOTAL
Costa Rica	5,5 %	4,9 %	7,80%	-41,82%
Ecuador	7,8%	7,3%	8,5%	8,97 %
Honduras	3,5 %	3 %	3 %	-14,29%
Panamá	6,8 %	5,8 %	7%	2,94%
Perú	7 %	8,1%	8,1%	15,71%

Fuente. Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook april 2010)

Al observar la tabla 24 se puede ver que la tasa de desempleo en Costa Rica ha ido creciendo a través de los años, contrario a lo que sucede en los otros países donde se presenta una variación mas errática. En algunos casos es de disfunción de un año a otro como en el caso de Ecuador, para luego aumentar en el año 2009. La variación total se toma para determinar el cambio de la tasa en el periodo de 2007-2009, dando como resultado, variaciones negativas para Costa Rica, y Honduras lo que puede significar una disminución en el número de personas desempleadas, por tanto mayor capacidad adquisitiva. Aunque para Costa Rica no aplica, ya que a pesar de haber obtenido una variación negativa, tiene una tasa de desempleo creciente. La siguiente grafica representa la tasa de desempleo mencionada en el cuadro anterior, como se ve el año 2008 es el de mayor crecimiento.

Figura 9. Tasa de Desempleo



Fuente. Fondo Monetario Internacional (world economic Outlook april 2010)

7.2 ENTORNO POLITICO

7.2.1 Tipo de gobierno. Hace referencia al modelo de organización del poder constitucional que adopta un Estado en función de la relación existente entre los distintos poderes. La manera en la que se estructura el poder político para ejercer su autoridad en el Estado, coordinando todas las instituciones que lo forman, hace que cada forma de gobierno precise de unos mecanismos de regulación que le son característicos¹⁷.

Tabla 25. Tipo de Gobierno

COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
República Democrática	Republica	Republica democrática constitucional	Democracia constitucional	Republica constitucional

Fuente. CIA WORLD FACTBOOK 2010.

Es de vital importancia conocer como está conformado el gobierno de los países para tener claridad en las reglas de juego, y para tener una mejor visión del funcionamiento del país. Para este caso de estudio todos los países presentan una similitud con la forma en cómo está organizado el Estado en Colombia.

7.2.2 Panorama politico-economico general. En este indicador se da una visión del panorama político y económico general del país. A su vez se tiene en cuenta si el país seguirá por la misma línea política que han tomado los mandatarios anteriores, o si habrá un cambio en la política.

7.2.2.1 Costa Rica. Este 8 de mayo Costa Rica no solo estrenó un nuevo gobierno. También comenzó una historia nueva en su vida democrática con una mujer al mando por primera vez.

Laura Chinchilla Miranda, de 50 años, asumió ese día las riendas del país con la promesa de imponer un nuevo estilo en la forma de conducir el gobierno: el diálogo con todos los sectores de la sociedad.

¹⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Forma_de_gobierno

Esa línea, que Chinchilla comenzó a trazar como mandataria electa, también significa un estreno para la política interna de esta nación centroamericana.

El país lleva cuatro años dirigido por Óscar Arias, dos veces en el poder y Premio Nobel de la Paz en 1987. En lo interno, Arias se ha mostrado como un Presidente poco accesible para sus interlocutores.

Chinchilla, quien fue su vicepresidenta y contó con el respaldo oficial, muestra ahora un giro en el estilo: en las primeras semanas tras resultar electa, visitó a sus principales rivales y se comprometió a apoyar algunas de sus iniciativas una vez que asuma el mando.

Desventaja. Aunque en la elección presidencial Chinchilla ganó con un 47% de los votos válidos y su inmediato rival quedó a 22 puntos porcentuales, sus simpatizantes quebraron el voto y no la favorecieron igual en el Congreso.

De 57 diputados posibles, el oficialismo ocupará 24 escaños, ni siquiera la mayoría simple de 29 legisladores.

La oposición ocupará 33 curules. Ese panorama de desventaja numérica obliga al oficialismo a buscar alianzas y a negociar para impulsar sus planes.

En la campaña electoral, Chinchilla enarboló la bandera de la lucha contra la inseguridad, a la postre el principal problema que inquieta a los costarricenses.

La mandataria pidió entonces a sus rivales respaldar un paquete de proyectos de ley destinados a sustentar sus programas de seguridad. Pero Chinchilla también dialoga con esos partidos sobre sus planes económicos y de lucha contra la pobreza. A cambio ofrece respaldo a iniciativas opositoras.

“Las prioridades son muy claras: reactivación económica para la generación de empleo, articular mejor la lucha contra la pobreza y la seguridad ciudadana”, dijo. Desde el 8 de mayo, Costa Rica comenzó a saber si un nuevo estilo de gobernar le dará nuevos frutos¹⁸.

¹⁸ <http://e.eltiempo.com/media/produccion/mandatarios/index.html>

Antes de la crisis económica mundial, Costa Rica experimentó un crecimiento económico estable. La economía se contrajo 1,6% en 2009. Las exportaciones agrícolas tradicionales de banano, café, azúcar y carne siguen siendo la columna vertebral del comercio de productos básicos de exportación, una serie de productos agrícolas industriales y especializados han ampliado el comercio de exportación en los últimos años. Bienes y servicios de alto valor agregado, incluidos los microprocesadores, han reforzado aún más las exportaciones. El turismo sigue aportando divisas, la impresionante biodiversidad de Costa Rica la hace un destino clave para el ecoturismo. Los inversionistas extranjeros siguen siendo atraídos por la estabilidad política del país y los niveles de educación relativamente altos, así como los incentivos fiscales ofrecidos en las zonas de libre comercio. Sin embargo, muchos impedimentos de negocios, tales como altos niveles de la burocracia, la dificultad para hacer cumplir contratos, y la débil protección de los inversionistas, se mantienen. A diferencia del resto de Centroamérica, Costa Rica no es muy dependiente de las remesas, ya que sólo representan alrededor del 2% del PIB¹⁹.

7.2.2.2 Ecuador. Tres años después, el presidente Rafael Correa comienza a sentir los primeros embates del desgaste político. No ha sido tan vertiginoso como en mandatarios anteriores que, en la tercera parte de lo que Correa ha gobernado, han tenido que irse a su casa por la presión de la gente en las calles y por alguna maniobra legal de los políticos opositores.

Ni la movilización social ha sido contundente ni la oposición lo suficientemente hábil como para producir otra ruptura. En realidad, no ha habido movilización social ni oposición que puedan medirse a la fortaleza de un Presidente que defiende, junto con Hugo Chávez y Evo Morales, el Socialismo del siglo XXI y que, al inicio de su mandato, exhibía niveles inéditos de popularidad que superaban el 80%.

El bajón de Correa se mira con mayor claridad en las encuestas. Diversos sondeos muestran cómo, desde agosto del 2009, fecha en la que el Gobierno de Alianza País inició su segundo mandato, Correa ha perdido popularidad de manera sostenida.

Entre enero y noviembre del 2009, las encuestadoras Ceratos-Gallup y Market determinaron una caída en la gestión presidencial de 28 y 16 puntos, respectivamente. Al 16 de marzo último, Market le daba una aprobación de 36,30% mientras que la firma Informe Confidencial registraba un repunte por sobre

¹⁹ CIA WORLD FACTBOOK 2010

los 55 puntos. Cedatos-Gallup también ha proyectado un ligero crecimiento de Correa que roza el 46%.

¿Qué le dicen al Ecuador estas encuestas? En primer lugar, advierten que el principal problema del país es la falta de empleo, a causa de la crisis financiera mundial, y también del modelo económico ensayado por Correa, donde el Estado ha sido el principal generador y regulador de la inversión. Un reciente estudio de Flacso-Ecuador señala que solo en el 2009, en el país se perdieron 19.000 fuentes de trabajo.

La inseguridad pública está en un segundo lugar en la preocupación de los ecuatorianos, sin descuidar los primeros síntomas de molestia ciudadana por el estilo prepotente y autoritario de Correa. En resumen, las encuestas se han convertido en el balance que desnuda la eficiencia del Presidente en sus tres años al frente de Carondelet.

El desgaste de Correa, empero, no significa que ya existe un calendario al cual se le puede restar días en el poder como ha sucedido con otros presidentes (Bucaram, Mahuado Gutiérrez). Aún tiene capital político y altos números de popularidad.

En este Régimen la movilización social no adquiere vigor y la oposición tampoco levanta cabeza. Su único referente es el alcalde de Guayaquil, Jaime Nebot, quien se niega a adquirir una dimensión nacional²⁰.

Ecuador depende esencialmente de sus recursos petroleros, que han representado más de la mitad de los ingresos de exportación del país y una cuarta parte de los ingresos del sector público en los últimos años. En 1999/2000, Ecuador sufrió una grave crisis económica, con la contratación del PIB en más del 6%. La pobreza aumentó de manera significativa, el sistema bancario se derrumbó, y Ecuador dejó de pagar su deuda externa ese mismo año. En marzo de 2000, el Congreso aprobó una serie de reformas estructurales que también se prevé la adopción del dólar de EE.UU. como moneda de circulación legal. La dolarización estabilizó la economía y el crecimiento positivo regresó en los años que siguieron, ayudado por altos precios del petróleo, las remesas y el aumento de las exportaciones no tradicionales. Desde 2002-06 la economía creció 5,5%, el mayor promedio de cinco años en 25 años. La tasa de pobreza disminuyó durante este período, pero siguió siendo elevado en un 38% en 2006. Después de un

²⁰ <http://e.eltiempo.com/media/produccion/mandatarios/index.html>

crecimiento moderado en 2007, la economía alcanzó una tasa de crecimiento del 6,5% en 2008, en gran parte debido a los altos precios del petróleo mundial. Los niveles de pobreza se redujo a alrededor de 35% a finales de 2008. El presidente Rafael Correa, quien asumió el cargo en enero de 2007, Las políticas económicas bajo la administración CORREA - incluyendo un anuncio a finales de 2009 se da por concluido 13 tratados bilaterales de inversión, uno con los EE.UU. - han generado incertidumbre económica y desalienta la inversión privada nacional y extranjera. La economía ecuatoriana se contrajo en 2009, principalmente debido a la crisis financiera mundial, y también por la fuerte caída de los precios mundiales del petróleo y los flujos de remesas²¹.

7.2.2.3 Honduras. Honduras está entre los países más pobres del continente, junto a Haití, Nicaragua y Bolivia. Durante su vida política vivió constantes golpes de Estado, asonadas oligárquicas, además que vivió una guerra con El Salvador en 1969, que aunque muy corta, el sentimiento de derrota flota en el psicodrama de sus habitantes.

Su democracia parecía en proceso de consolidación. Desde mediados de los años ochenta se habían sucedido gobiernos por medio de las urnas sin interrupción. Había sido el periodo más largo de estabilidad de toda su historia, hasta que el 28 de junio de 2009 fue expulsado del poder Manuel Zelaya y trasladado a Costa Rica.

El golpe y sus secuelas. El cuartelazo se distingue de los del pasado. En primer lugar, aunque los militares consumaron el operativo de sacar al presidente de la residencia oficial, en realidad se conjugaron todos los poderes oligárquicos y las elites conservadoras del país para sacar a Zelaya. Por ello, no subió el general que definió el golpe, sino uno de los artífices, el presidente del Congreso, Roberto Micheletti, para dar un “toque” civil a un operativo militar.

En segundo lugar, visto a la distancia, la polarización vivida en el país antes de la fatídica fecha siguió presente durante los momentos posteriores del golpe, e incluso después de las elecciones.

En tercer lugar, el rol que juegan los procesos electorales en todos los países, para dirimir conflictos por el poder y evitar la violencia y la lucha descarnada por el Estado, en Honduras sólo se da parcialmente. Sigue presente la polarización, los dos bandos siguen igual de enfrentados –aunque los seguidores de Zelaya

²¹ CIA WORLD FACTBOOK 2010

evidentemente sufren gran aislamiento y acoso-, y ello se refleja incluso en el parcial reconocimiento del presidente electo en las elecciones del 29 de noviembre de 2009. Este hecho es inusual, pues generalmente, en la gran mayoría de los casos, la comunidad de naciones suele reconocer al ganador de una elección en cualquier país.

En cuarto lugar, a pesar de lo que alegan los que finalmente ganaron con el golpe de Estado, la oligarquía, si ambas partes tuvieron sus responsabilidades en debilitar y golpear a la democracia, no tiene comparación el efecto sobre la frágil democracia el derrocar y expulsar a un presidente de sus poderes.

“Normalidad democrática”. Un dilema que se discute cada vez más a fondo en América Latina es la calidad de la democracia. Si solo el componente electoral la va a definir, entonces en Honduras no habría discusión, Porfirio Lobo debe ser reconocido sin condiciones por toda la comunidad de naciones, y las fuerzas políticas locales deben aceptar este hecho. Pero ello no es así. Ya Zelaya había tensionado la democracia, como se dice, jalando la cuerda hacia un extremo, y el golpe cambió el rumbo drásticamente, la cuerda se rompió y la institucionalidad quedó en entredicho. La llamada gobernanza está seriamente golpeada, e incluso la representatividad de la coalición que ganó las elecciones el 29 de noviembre está en duda.

No fue una elección restauradora de la estabilidad y de la necesaria convivencia; fue una elección que logró legalizar a un mandatario, pero su legitimidad no se logra, pues se interpreta como una revancha de los poderosos, o una restauración oligárquica revestida con una delgada coraza electoral. Mostró que Honduras en realidad no había evolucionado como muchos otros países latinoamericanos, y que cuando los grupos más cerrados del poder económico y político de un país se ven, según ellos, amenazados por las fuerzas emergentes, actuaron como en el siglo XIX.

Éste es el programa del presidente Porfirio Lobo. Él se quiere vestir como demócrata y juntar con demócratas, formalmente lo es, pero debe ganarse con acciones: abrir la puerta a todas las fracciones políticas. No lo ha hecho porque sus seguidores se lo impiden, y lo que prometió, la reconciliación, no se ve después de su ascenso a la presidencia el pasado 27 de enero²².

²² <http://www.rnw.nl/espanol/article/honduras-lecciones-despu%C3%A9s-de-un-a%C3%B1o-del-golpe>

Honduras, el segundo país más pobre de América Central, sufre extraordinariamente una desigual distribución del ingreso, así como alto desempleo y subempleo. La economía se basa en gran medida de una reducida gama de exportaciones, especialmente de ropa, plátanos y café, que lo hace vulnerable a los desastres naturales y los cambios en los precios de los productos básicos, sin embargo, las inversiones en la maquila y las exportaciones no tradicionales están lentamente la diversificación de la economía. Casi la mitad de la actividad económica de Honduras está directamente ligada a los EE.UU., con exportaciones a EE.UU. el equivalente al 30% del PIB y las remesas para el otro 22%. La economía se espera que registre un crecimiento económico ligeramente positivo en 2010, insuficiente para mejorar los niveles de vida de los cerca de 60% de la población en la pobreza. A pesar de las mejoras en la recaudación de impuestos, el déficit fiscal del gobierno está creciendo debido a los aumentos de los gastos corrientes del gobierno²³.

7.2.2.4 Panamá. Los dos partidos políticos que han dominado el escenario panameño en los últimos quince años cuentan con apoyo en la base social de la estructura política. El PRD tiene una red significativa en las áreas más urbanizadas. La mayor parte de las cúpulas organizadas de los trabajadores y gremios, se encuentran inclinadas hacia el PRD. En cambio, el Partido Panameñista cuenta con más adherentes en los sectores rurales y menos organizados. Ambos partidos cuentan con una presencia significativa de cuadros militantes en las capas medias.

Tanto el PRD como el Partido Panameñista sirven de mediadores entre las políticas de ajuste de las fracciones financieras y los sectores populares de país. Los otros partidos, fundados por la fracción capitalista financiera en el período neoliberal, que se inició a principios de la década de 1980, han fracasado en sus intentos por institucionalizarse.

El triunfo de Martinelli significa un cambio a la derecha y una derrota de los planteamientos políticos del gobernante PRD, fundado por los seguidores de la dictadura militar de 1968 y miembro de la Internacional Socialista.

El próximo presidente de Panamá, que cuenta ya con el aval del Tribunal Electoral (TE), es fundador y presidente de su propio partido, Cambio Democrático (CD), que no define "ni de izquierda ni de derecha", pero que fue respaldado por la clase

²³ CIA WORLD FACTBOOK. 2010

política más tradicional del país, representada principalmente en el Partido Panameñista, del que tomó a su compañero de fórmula, Juan Carlos Varela²⁴.

La economía de Panamá se basa principalmente en sector de servicios bien desarrollado. Los servicios incluyen el funcionamiento del Canal de Panamá, la banca, la Zona Libre de Colón, seguros, puertos de contenedores, registro del buque insignia, y el turismo. El crecimiento económico será impulsado por el proyecto de ampliación del Canal de Panamá que se inició en 2007 y está programado que se complete en 2014 a un costo de \$ 5.3 mil millones - alrededor del 25% del PIB actual. El proyecto de expansión será más del doble la capacidad del Canal, lo que le permite acoger a los buques que ahora son demasiado grandes para el cruce transversal transoceánico, y debería ayudar a reducir la elevada tasa de desempleo. Los Estados Unidos y China son los principales usuarios del Canal, y mientras que un menor volumen de carga que se espera para transitar el Canal con la desaceleración económica mundial, el aumento de las tarifas de tránsito se traducirá en un aumento neto de los ingresos. Panamá tiene el segundo peor distribución del ingreso en América Latina. Aproximadamente el 30% de la población vive en la pobreza, sin embargo, durante el periodo de TORRIJOS la pobreza se redujo de 40% a 30% y el desempleo ha pasado del 12% al 6%. En 2009, la recesión mundial redujo el monto de los ingresos obtenidos a través de Panamá mundial del transporte marítimo que transita por el Canal²⁵.

7.2.2.5 Perú. Según cálculos del máximo organismo electoral peruano, podrían presentarse por lo menos 100 mil candidatos en las próximas elecciones regionales y municipales previstas para el tres de octubre. Y es que los peruanos se alistan a elegir no solo alcaldes municipales y provinciales de 1.834 circunscripciones, así como 25 presidentes regionales sino que además tendrán que seleccionar a los integrantes de los consejos municipales y consejos regionales (entre 7 o 20 dependiendo de la población).

Los resultados que obtengan los partidos políticos y los movimientos regionales en los comicios de octubre darán una idea más clara de cómo quedará el panorama político nacional ad portas de las elecciones generales que se realizarán seis meses después en abril del 2011.

Por ahora la atención mediática está centrada en qué alianzas políticas se concretarán para determinar quien sucederá al alcalde de Lima Luis Castañeda

²⁴ <http://alainet.org/active/19084&lang=es>

²⁵ CIA WORLD FACTBOOK 2010

Lossio quien ya cumple su segundo período en el cargo con un nivel de aprobación que no baja del 70%. El alcalde ha confirmado que no postulará a la reelección y aunque no lo ha dicho formalmente es un secreto a voces que será candidato presidencial.

Hasta ahora hay dos candidatos de fuerza a sucederlo y ambos provienen del espectro ideológico del centro derecha: Lourdes Flores Nano (tres veces candidata presidencial) y Álex Kouri (presidente regional del Callao, principal puerto del país). Los dos vienen de las canteras del Partido Popular Cristiano.

Ambas candidaturas han puesto en el tapete lo que parece que será también el eje de la disputa electoral presidencial: Los abanderados de la lucha contra la corrupción versus los que hablan de eficiencia en la gestión y obras concretas. Y es que Kouri es cuestionado por haberse acercado al ex nefasto asesor presidencial de Alberto Fujimori: Vladimiro Montesinos hoy preso por corrupción mientras que Flores Nano se ha mostrado durante su trayectoria política, como una de las abanderadas de la lucha contra la corrupción fujimontesinista. Todavía no se sabe si los fujimoristas y los apristas -dos corrientes fuertes en el espectro electoral- presentarán candidato propio a la alcaldía de Lima, Tienen hasta el cinco de julio para hacerlo.

En el caso de los fujimoristas se especula que podrían apoyar a Kouri su ex aliado y en las filas apristas algunas hechas reflejarían que también se pondrán de su lado.

Flores Nano ha recibido por ahora el apoyo del ex presidente Alejandro Toledo. Su ex aliado Castañeda Lossio ha señalado que todavía evalúa qué candidato apoyará.

En lo que respecta a la elección presidencial las encuestas reflejan por ahora, que la tendencia del electorado peruano se orienta hacia una continuidad en el modelo político económico. Y es que según las últimas encuestas más del 60% de los peruanos a nivel nacional se inclina por un candidato de centro derecha (Luis Castañeda 23%, Keiko Fujimori 20%, Alejandro Toledo 11%, Jaime Bayly 5% y Pedro Pablo Kuczynski 2% (Encuesta de Apoyo Opinión y Mercado 12 de marzo). En cambio, en el espectro del llamado anti sistema que postula un cambio de rumbo político-económico, con una clara tendencia al chavismo se encuentra solitario el ex comandante Ollanta Humala quien por ahora recoge solo el 12 por ciento del electorado.

Lo que reflejarían estas encuestas es que habría una fuerte tendencia ciudadana - por ahora- a no elegir a un candidato anti sistema. Esto sería consecuencia de los éxitos de la política económica del Perú, uno de los pocos países del mundo que creció en el 2009 a pesar de la crisis internacional²⁶.

La economía peruana creció en más del 4% anual durante el período 2002-06, con una tasa de cambio estable y baja inflación. El crecimiento aumentó a 9% en los años 2007 y 2008, impulsada por los precios mundiales más altos de minerales y metales y por las estrategias agresivas del gobierno en cuanto a la liberalización del comercio, pero luego cayó a menos del 1% en 2009 frente a la recesión mundial y la menor exportación de productos básicos precios.

La rápida expansión de Perú ha contribuido a reducir la tasa nacional de pobreza en un 15% desde 2002, aunque el subempleo sigue siendo elevado, la inflación ha mostrado una tendencia a la baja en 2009, por debajo del 1-3% la meta del Banco Central.

A pesar de los sólidos resultados macroeconómicos de Perú, la excesiva dependencia de los minerales y los metales, la economía se ve sujeta a las fluctuaciones de los precios mundiales, y la infraestructura deficiente se opone a la propagación del crecimiento de las zonas no costeras del Perú. No todos los peruanos por lo tanto han compartido los beneficios del crecimiento. El ejercicio del Presidente García de promover el comercio y las políticas macroeconómicas le ha costado el apoyo político desde su elección.

Sin embargo, mantiene su compromiso con el camino del Perú hacia el libre comercio. Desde 2006, el Perú ha firmado acuerdos comerciales con los Estados Unidos, Canadá, Singapur y China, concluyó las negociaciones con la Unión Europea, y han comenzado las negociaciones comerciales con Corea, Japón y otros²⁷.

7.2.3 Índice de percepción de corrupción. Este indicador muestra el nivel de percepción de corrupción que tiene el país, según la organización Internacional para la Transparencia, el reporte se presenta cada año. El índice va de 1 a 10, siendo 10 el nivel de cero corrupción y 1 el más corrupto.

²⁶ <http://e.eltiempo.com/media/produccion/mandatarios/index.html>

²⁷ CIA WORLD FACTBOOK 2010

Tabla 26. Índice de percepción de corrupción

COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 43 y una calificación de 5,3.	Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 146 y una calificación de 2,2.	Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 130 y una calificación de 2,5.	Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 84 y una calificación de 3,4.	Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 75 y una calificación de 3,7.

Fuente. Transparency International Corruption Perception Index 2009.

Según lo observado en el cuadro el país con el menor nivel de corrupción es Costa Rica con una calificación de 5,3, seguido de Perú con 3,7. Panamá es el siguiente con 3,4, mientras que Ecuador y Honduras tienen 2,2 y 2,5 respectivamente.

7.2.4 Legislación de patentes y marcas. Este indicador analiza la legislación en cuanto a patentes y marcas que tiene el país, es muy importante conocer esta legislación para tener claridad sobre el tipo de protección que la marca tiene en el país, y si hay medidas en contra de la piratería. A continuación se da una panorámica general de la legislación del país, y paralelamente se presente un índice de protección de patentes y marcas desarrollado por el Foro Económico Mundial.

Tabla 27. Legislación de patentes y marcas

COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 3,5 - Puesto 66	Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 2,3 - Puesto 126	Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 3,1 - Puesto 90	Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 3,8 - Puesto 55	Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 2,5 - Puesto 116

Fuente. Global Competitiveness Report 2009-2010.

Del cuadro anterior se puede advertir la calificación dada según el Reporte de Competitividad 2009-2010 realizado por el Foro Económico Mundial. En él se puede observar que el país mejor calificado es Panamá con 3,8, seguido de Costa Rica con 3,5. De igual manera Honduras obtuvo una mejor calificación que Ecuador y Perú.

7.2.4.1 Costa Rica. En Costa Rica, a partir de octubre de 1989, los derechos de autor y derechos conexos, deben ser inscritos en el Registro Nacional de Derechos de Autor y Derechos Conexos, ubicado en el Registro Nacional, dependencia del Ministerio de Justicia y Gracia. La ley No. 6683, LEY DE DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS, de 14 de octubre de 1982 y sus reformas (Ley No. 7397 de 5 de junio de 1994, Ley No. 7686 de 29 de agosto de 1997), DE No. 24611-J, "La Gaceta" No. 201 de 24 de octubre de 1995, Reglamento a la Ley No. 6683 de Derechos de Autor y Derechos Conexos; DE No. 23485-MP, publicado en el alcance No. 24 a "La Gaceta" No. 141 de 5 de julio de 1994; de No. 24410-MP, publicado en "La Gaceta" No. 130 de 10 de julio de 1995.

7.2.4.2 Ecuador. El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) que es el Departamento encargado de mantener un registro público de las marcas y nombres comerciales en Ecuador, se formalizan los registros de la propiedad industrial e intelectual.

Tanto la Decisión 486 de la comisión de la comunidad Andina así como la Ley de Propiedad Intelectual y su reglamento constituyen parte del cuerpo legislativo local que garantiza la protección del derecho de autor y propiedad industrial en Ecuador. También tratados y convenios internacionales como ADPIC, Acuerdo de Cartagena, Convenio de Paris para la protección de la Propiedad Industrial, y PCT-Tratado de cooperación en materia de patente fueron suscritos por Ecuador.

7.2.4.3 Honduras. Se encuentra amparada por la Ley de Propiedad Intelectual. El hondureño o extranjero domiciliada en Honduras que presentare conforme a esta Ley, una solicitud de patente de invención o modelo de utilidad, o una solicitud de registro de diseño industrial o de marca que ya hubiese presentado en otro país, con el cual Honduras está vinculado por un Tratado en virtud de la cual debe reconocerse un derecho de prioridad, o que acuerde reciprocidad para esos efectos a las personas de nacionalidad hondureña o no, así como al derechohabiente de esa persona, se le otorgará en Honduras el derecho de prioridad. El derecho de prioridad durará doce (12) meses, tratándose de patentes de invención y de modelo de utilidad y seis (6) meses tratándose de registros de diseños industriales y marcas; salvo que el tratado aplicable provea

plazos diferentes. Toda solicitud presentada en Honduras al amparo de un derecho de prioridad y dentro del plazo de prioridad correspondiente, no será denegada, invalidada ni anulada por hechos ocurridos en el intervalo, realizados por el propio solicitante o por un tercero y estos hechos no darán lugar a la adquisición de ningún derecho de terceros, respecto al objeto de esa solicitud.

7.2.4.4 Panamá. La Propiedad Industrial, por su parte, está dirigida a la protección de las invenciones, los diseños o modelos de utilidad y los modelos y dibujos industriales cuya protección estará amparada por una patente y a las marcas (es decir, el nombre utilizado en sus productos o servicios), denominaciones de origen o las indicaciones de procedencia, las señales de propaganda, los nombres comerciales (nombre de la empresa o establecimiento), el Know How o Savoir Faire (secretos industriales), cuya protección estará amparado bajo el registro, de acuerdo a la Ley 35 de 10 de mayo de 1996. En cuanto a las invenciones, en materia de Propiedad Industrial, éstas deben ser nuevas y deben cumplir con las formalidades de registro y publicidad, sin lo cual no se otorgan los derechos exclusivos, contrario a lo que sucede con el Derecho de Autor.

Una marca, de acuerdo al artículo 89 de la ley 35 de 1996, es un signo distintivo, es decir, todo signo, palabra, combinación de estos elementos o cualquier otro medio que, por sus caracteres, sea susceptible de individualizar un producto o servicio en el comercio.

Las marcas son signos que ayudan a identificar ciertos bienes o servicios en el mercado y a diferenciarlos de otros que han sido producidos o proporcionados por un competidor.

7.2.4.5 Perú. La Ley de Derechos de Autor y el Decreto Supremo 061-62-DE regulan los derechos de autor en el Perú. Sin embargo la Constitución del país confiere a los tratados internacionales* un rango mayor que la ley nacional.

Como se expresa en la citada ley los derechos de autor comprenden a todas las obras o producciones de carácter creativo, científico y artístico cualquiera que sea la forma de expresarlo.

Los derechos de autor protegen entre otros, los siguientes tipos de creaciones: Obras literarias: artículos, libros, folletos, escritos de cualquier naturaleza; diccionarios enciclopedias, antologías, guías, y compilaciones de toda clase, así como lecciones, planes, discursos, sermones, memorias y obras de naturaleza

similar, tanto en forma oral, como escrita o grabada. Se integran en este rango las versiones de manera íntegra o parcial de discursos expuestos en celebraciones de carácter oficial o científico, además de las publicaciones tales como: revistas o diarios, entre otros.

Obras artísticas: aquellas obras de carácter artísticos realizadas con o sin texto, obras teatrales en general; coreografías; composiciones musicales; obras producidas por radio o televisión y adaptaciones en estos medios de cualquier obra literaria; obras cinematográficas; dibujos, pinturas y similares; grabados, litografías, fotografías, entre otras formas de expresión artística.

Obras científicas: proyectos arquitectónicos, sistemas de creación de mapas, obras de carácter plástico y obras similares, así como cualquier otro arte o ciencia. Otras obras: lemas, frases, títulos traducciones, adaptaciones de una obra con su correspondiente autorización, cualquier otra obra o creación no incluida en las modalidades anteriores, como es el caso del software.

7.2.5 Panorama del sistema de salud. Este indicador presenta una visión general del sistema de salud de cada país, así como la conformación del sistema de salud, las instituciones que lo rigen y lo controlan.

7.2.5.1 Costa Rica. El Ministerio de Saludes el encargado de ejercer la rectoría sobre este y está conformado por las entidades siguientes: Ministeriode Salud, Caja Costarricense de Seguro Social, Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados (en cuanto se refiera exclusivamente a la salud), Auditoria General de Servicios de Salud, Consejo de AtenciónIntegral de la niñez, Consejo de la Persona Joven, Consejo de la Persona Mayor (CONAPAM), Instituto deAlcoholismo y Farmacodependencia (IAFA), Instituto Costarricense de Investigación y Enseñanza en Nutricióny Salud (INCIENSA), Instituto Costarricense contra el Cáncer (ICCC), Sección de Riesgos Profesionales dellInstituto Nacional de Seguros (INS) y el Instituto Costarricense de Deporte y Recreación (ICODER).

El seguro de salud registra una cobertura contributiva de un 87,6% de la población total para el año 2007.

En los últimos tres años ha aumentado el aseguramiento de la PEA no asalariada: de 39,1% a 57,4% en el seguro de salud, y de 21,7% a 37,7% en el seguro de pensiones. Otro avance en este aspecto es la disminución de la población no

asegurada en los últimos cuatro años, lo cual significa que los esfuerzos de la CCSS por aumentar la contribución de los trabajadores han dado buenos resultados.

La razón de profesionales médicos por cada 10.000 habitantes muestra un descenso entre el año 2005 al 2007 disminuyendo de 20.8 a 17.2/10,000 hab., mientras que el correspondiente a las profesionales en enfermería aumentó en casi un punto, de 16.0 a 17.2. En el área urbana existe alrededor de dos médicos más por cada 10.000 que en el área rural; y la razón de profesionales en enfermería llega a ser hasta tres veces más en zona urbana que en la rural.

En general, el sector salud ha percibido un aumento en el presupuesto de las instituciones que lo componen, en los últimos seis años este incremento ha sido constante para la mayoría de las instituciones; la inversión en el sector salud a nivel del presupuesto público para el año 2007 con respecto al 2002, creció alrededor de 500 millones de USD²⁸.

7.2.5.2 Ecuador. El sistema de provisión de los servicios de salud se caracteriza por la fragmentación y segmentación, ya que no existe coordinación entre actores ni separación de funciones entre subsistemas, y cada uno de ellos cuenta con una población adscrita o beneficiaria con acceso a servicios diferenciados. Cada institución del sector salud mantiene un esquema de organización, gestión y financiamiento propio. El subsector público está conformado por los servicios del MSP, el IESS-SSC, ISSFA e ISSPOL y los servicios de salud de algunos municipios. La Junta de Beneficencia de Guayaquil (JBG), la Sociedad Protectora de la Infancia de Guayaquil, la Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA) y la Cruz Roja Ecuatoriana son entes privados que actúan dentro del sector público.

El presupuesto del sector salud pasó de USD 115,5 millones en el 2000 a USD 561,7 millones en el 2006. Durante los mismos años, el presupuesto como porcentaje del Presupuesto del Gobierno Central (PGC) y del PIB, aumentó del 2.7% al 6.6% del PGC y del 0.7% al 1.4% del PIB. La población cubierta por un seguro de salud ya sea público o privado alcanzó apenas un 23% en el año 2004. Si se analiza por quintiles, el más pobre (Q1) es el más desprotegido ya que solo el 12% tenía un seguro de salud. Este porcentaje era superior en los mayores niveles de ingreso (36% en el Q5).

²⁸ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE COSTA RICA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

En el año 2006, había 55.578 personas trabajando en establecimientos de salud, en su mayoría médicos (19.299), auxiliares de enfermería (13.923) y enfermeras (7.499). La tasa de médicos por 100,000 habitantes (2006) era de 14.4; la de enfermeras de 5.6 y la de auxiliares de enfermería de 10.4. Las clínicas y los hospitales generales agrupan el mayor porcentaje de médicos con un 63%. En cambio, los servicios de atención ambulatoria y del primer nivel de atención sólo disponen del 24,9% del total de médicos que trabajan en los establecimientos de salud²⁹.

7.2.5.3 Honduras. El sector salud está constituido por un subsector público, compuesto por la Secretaría de Salud (SS) a la cual le corresponde el rol rector y regulador del sector y el Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) encargado de recaudar y administrar recursos fiscales y los provenientes de las cotizaciones obligatorias de trabajadores y empleadores. El subsector privado es conformado por instituciones con o sin fines de lucro.

Según la ENDESA 05/06, el 9% de la población está afiliada al IHSS, 2.7% está cubierta por un seguro privado y el 88.3%¹ correspondería a la SS. El acceso a los servicios de salud muestra un incremento constante. Honduras expone un perfil epidemiológico en transición. Persisten enfermedades infecciosas principalmente relacionadas con el aparato respiratorio y digestivo y a la par surgen enfermedades crónicas degenerativas como el cáncer y las enfermedades cardiovasculares que tienen mayor presencia en la población adulta. También, existen enfermedades relevantes para la vigilancia epidemiológica debido a su alta transmisión como el dengue, tuberculosis y VIH/SIDA.

Para el año 2005, el gasto público en salud representó, en promedio, 6.7% del PIB. El financiamiento de la salud proviene principalmente del gasto de bolsillo (54%)², del tesoro nacional, de la cooperación internacional y en menor medida de las empresas³. La gestión de la cooperación contribuye a complementar los esfuerzos nacionales para el desarrollo socioeconómico del país, sin embargo los recursos de la cooperación internacional no reembolsable muestra una tendencia a la disminución⁴ y retiro de la misma como sucedió en el 2008 con los fondos de donación de la Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI).

7.2.5.4 Panamá. El subsector público de salud está integrado por el Ministerio de Salud (MINSAL), la Caja de Seguro Social (CSS), y el Instituto de Acueductos y Alcantarillados Nacionales (IDAAN). Las estimaciones de cobertura asignan el 60% de la población a la CSS y el 40% al MINSAL que además de ser un

²⁹ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE ECUADOR, Organización Panamericana de la Salud, 2009

importante prestador de servicios es también, el ente rector del Sistema Nacional de Salud y, como tal, formula las políticas, regula la actividad y ejerce la función de autoridad sanitaria. Las dos entidades financiadoras de los servicios públicos de salud pública y atención médica en el país son el MINSA y la CSS, quienes aportan cerca del 70% de los recursos utilizados, dejando un 30% al gasto de bolsillo de los ciudadanos. Para la prestación de servicios, el sector dispone de 11 médicos y 10 enfermeras profesionales por 10,000 habitantes. Desde el punto de vista epidemiológico, al igual que muchos de los países de la región, Panamá experimenta un proceso de polarización epidemiológica, caracterizado por la continuidad en la presencia de enfermedades infecciosas, típicas del subdesarrollo, con un aumento paulatino del peso de las enfermedades crónicas y sociales como ha ocurrido en los países desarrollados.

El principal objetivo de la política del actual gobierno en materia de salud es universalizar el acceso a los programas de salud integral y mejorar la calidad de los servicios, de manera que se reduzcan las brechas especialmente entre la población pobre³⁰.

7.2.5.6 Perú. La Situación de Salud en el Perú, en términos globales, es la de una sostenida mejoría de sus indicadores de salud. La esperanza de vida al nacer se ha incrementado en 25 años, desde 43.9 de 1950-1955 a 68,3 de 1995-2000, ello en relación con la disminución de la mortalidad general de 21.6 por mil habitantes a 6.4 para los mismos períodos. Asimismo, la tasa de mortalidad infantil de 158 por mil nacidos vivos en 1981 a 43 en 1996.

Los servicios de salud del país están agrupados en dos subsectores, el público y el no público. El primero lo forman el MINSA, Es Salud, y los servicios de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional. El subsector público dispone del 51% del total de hospitales, concentra al 69% de los centros de salud y el 99% de los puestos de salud, ubicados en zonas rurales dispersas y zonas marginales urbanas. El MINSA es la institución con mayor número de establecimientos y mayor presencia nacional. El MINSA atiende en forma predominante a población pobre que no cuenta con Seguro Social en Salud (Es Salud). Es Salud atiende a trabajadores del sector formal y sus establecimientos están principalmente en áreas urbanas. Los servicios de las Fuerzas Armadas y Policiales sólo atienden a sus trabajadores y familiares directos. El subsector privado concentra sus recursos en las principales ciudades y está formado por clínicas, consultorios y en menor medida por ONGs.

³⁰ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PANAMA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

El nivel central de las instituciones del sector emite lineamientos de política, normas y procedimientos técnicos. La coordinación entre las instituciones no ha sido regular debido a la ausencia de instancias permanentes de concertación.

La estructura central del MINSA cuenta con un órgano de alta dirección (Ministro y Viceministro), órganos de control y asesoría (Planificación, Asesoría Jurídica, Epidemiología y Oficina de Financiamiento, Inversiones y Cooperación Externa), de apoyo (Administración, y Estadística e Informática) y de línea (Salud a las Personas; Salud Ambiental y Medicamentos, Insumos y Drogas). Existen además dos tipos de órganos desconcentrados: los Institutos Especializados (Salud Mental, Rehabilitación, Salud del Niño, Enfermedades Neoclásicas, Ciencias Neurológicas, Oftalmología y Materno Perinatal) y las Direcciones Regionales o Departamentales de Salud (DISA)³¹.

7.3 COMERCIO EXTERIOR

Esta variable muestra la situación externa de los países analizados, y la relación comercial con Colombia. Así como las exportaciones colombianas hacia los mercados estudiados.

7.3.1 Tendencias del comercio internacional. Este indicador muestra la sumatoria de las importaciones y las exportaciones totales de los países estudiados en esta matriz.

Tabla 28. Tendencias del comercio internacional.

AÑO	COSTA RICA	ECUADOR	HONUDRAS	PANAMA	PERU
2007	22.298	27.216	9.752	7.995	47.477
2008	24.926	35.925	11.712	10.153	59.968
2009	20.009	27.871	8.437	8.620	47.896
VARIACIÓN TOTAL	-10,27%	2,41%	-13,48%	7,82%	0,88%

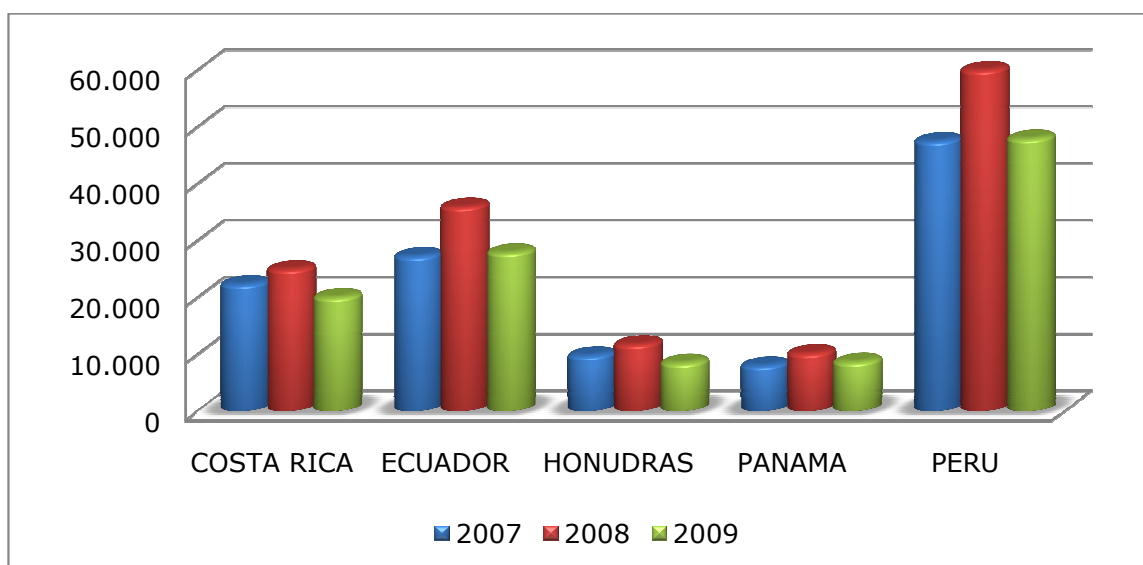
Fuente. Bancos Centrales de cada país.

Teniendo en cuenta la variación total, se puede ver que solo tres países han tenido una variación positiva en su comercio internacional, estos son Panamá,

³¹ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PERÚ, Organización Panamericana de la Salud, 2001

Perú y Ecuador. Mientras que los otros dos muestran una tendencia negativa, la reducción se dio tanto en las exportaciones como en las importaciones totales. El siguiente grafico muestra el mayor nivel de comercio internacional en Perú, esto debido a que de los países estudiados es el de mayor población y de mayor extensión de tierra. Además de que cuenta con un sector de comercio exterior en crecimiento, desarrollo y modernización.

Figura 10. Tendencia del comercio internacional por país



Fuente. Bancos Centrales de cada país.

7.3.2 Tendencias de las importaciones totales. Este indicador permite ver el nivel de importaciones que tiene un país, para el caso de este estudio se tiene que entre mayor son las importaciones que realice el país, mejor será calificado en la matriz.

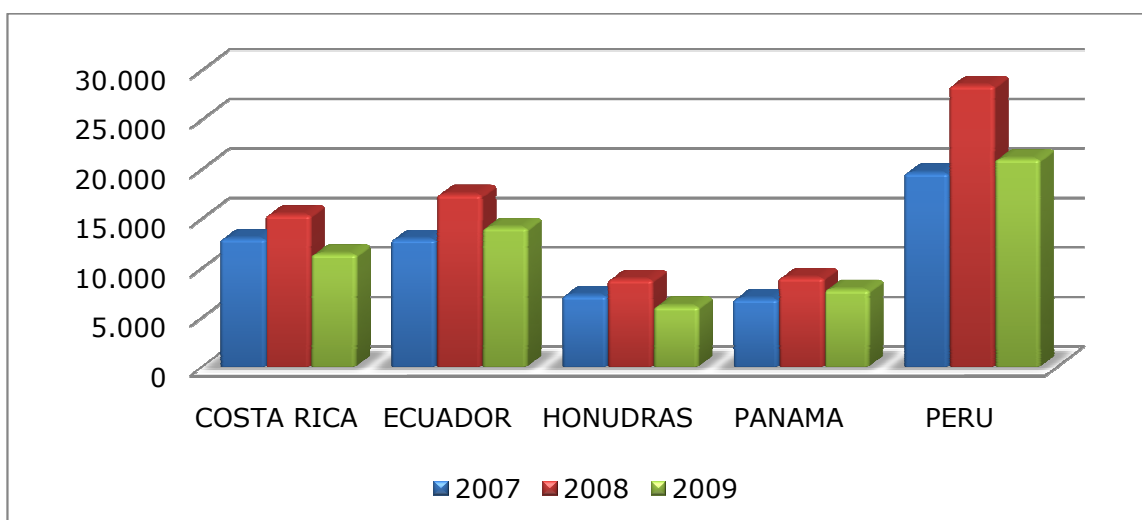
Tabla 29. Tendencias de las importaciones totales

AÑO	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
2007	12.955	12.895	7.216	6.869	19.595
2008	15.374	17.415	8.830	9.009	28.439
2009	11.397	14.072	6.133	7.800	21.011
VARIACIÓN TOTAL	-12,02%	9,13%	-15,01%	13,55%	7,23%

Fuente. Bancos Centrales de cada país.

Al igual que en el indicador anterior Ecuador, Panamá y Perú presentan una tendencia positiva en su nivel de importaciones en el periodo de 2007-2009. La disminución en el nivel de importaciones totales de Costa Rica, puede deberse a diversos factores. La figura siguiente representa el nivel de importaciones para cada país, al igual que en el indicador anterior Perú tiene el mayor nivel de importaciones.

Figura 11. Tendencia importaciones totales por país (millones)



Fuente. Bancos Centrales de cada país.

7.3.3 Tendencias de las exportaciones colombianas totales hacia el país.

Este indicador permite conocer el nivel de exportaciones totales hacia los países analizados. En este punto se tiene en cuenta la tendencia positiva, ya que demuestra que hay una relación comercial bilateral beneficiosa para Colombia, mientras que si es negativa ocurre lo contrario.

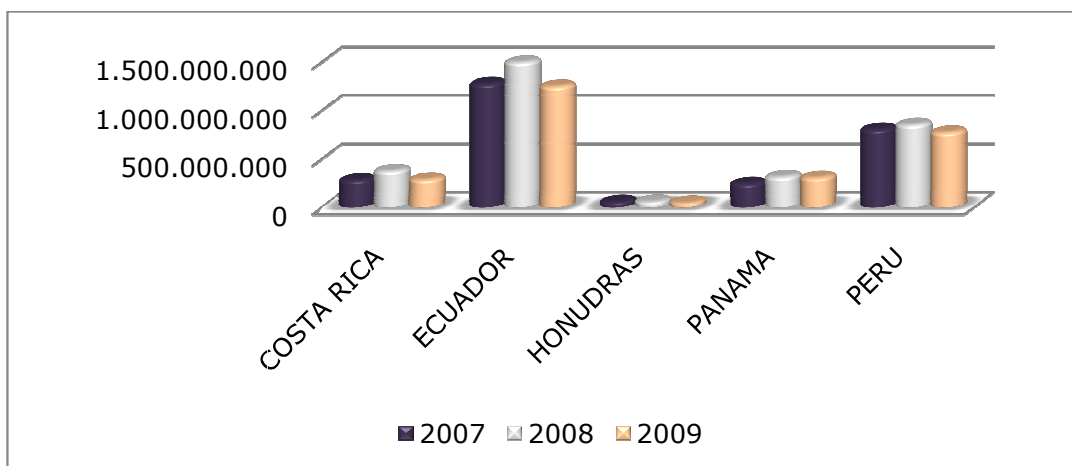
Tabla 30. Tendencias de las exportaciones colombianas totales hacia el país

AÑO	COSTA RICA	ECUADOR	HONUDRAS	PANAMA	PERU
2007	283.084.770	1.276.023.920	58.041.300	246.297.886	806.037.296
2008	378.370.107	1.499.530.104	61.056.927	317.598.144	854.507.032
2009	289.562.157	1.249.715.064	48.622.233	307.803.160	775.392.332
VARIACIÓN TOTAL	2,29%	-2,06%	-16,23%	24,97%	-3,80%

Fuente. LEGISCOMEX.

Solo Costa Rica y Panamá tuvieron una variación positiva en la tendencia de las exportaciones colombianas totales, el decrecimiento se dio en el último año. La disminución con Ecuador pudo deberse a las restricciones que el gobierno ecuatoriano le impuso a Colombia y por las tensiones políticas que se vivieron durante los últimos meses. Las razones en los otros países pueden surgir de la crisis mundial que afecto en gran medida el comercio internacional.

Figura 12. Tendencia exportaciones colombianas totales hacia el país



Fuente. LEGISCOMEX.

La figura 12 denota claramente que los principales socios comerciales de Colombia son Ecuador y Perú. Seguido de Panamá y Costa Rica, mientras que el nivel de exportaciones hacia Honduras es bajo en comparación con los otros países.

7.3.4 Exportaciones colombianas no tradicionales. Este denota la tendencia en las exportaciones de bienes no tradicionales, que son aquellos que no hacen parte de las exportaciones básicas de Colombia hacia los mercados destino.

Tabla 31. Exportaciones colombianas no tradicionales

PAIS	2006	2007
Costa Rica	20,2 millones	25,8 millones
Ecuador	1.230 millones	1.267 millones
Honduras	42,9 millones	52,5 millones
Panamá	221,7 millones	235,1 millones
Perú	614 millones	712 millones

Fuente. PROEXPORT

Como se menciona anteriormente Ecuador y Perú son los principales socios comerciales como se puede confirmar en este cuadro.

Las exportaciones tradicionales brindan un panorama más claro sobre el comercio con estos países, pues estas están conformadas con diversos productos. Por tanto entre mayor este flujo de mercancías, mas aceptados serán los productos colombianos que intenten entrar a ese mercado.

7.3.5 Exportaciones colombianas del producto hacia el país. Este indicador es de suma importancia puesto que permite conocer el nivel de las exportaciones colombianas del producto hacia el país, lo que determina si el producto colombiano es aceptado en el mercado.

Tabla 32. Exportaciones colombianas del producto hacia el país

AÑO	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
2007	55.024	427.422	53.778	45.367	21.277
2008	53.898	566.290	112.224	43.013	6.568
2009	41.689	559.812	198.601	9.647	0
VARIACIÓN TOTAL	-24,23%	30,97%	269,30%	-78,74%	-100,00%

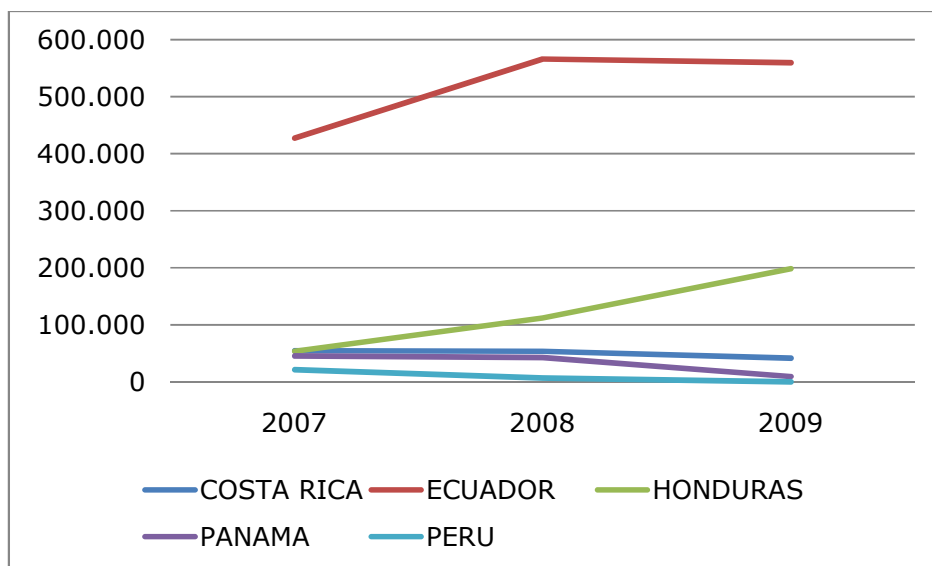
Fuente. LEGISCOMEX.

Al observar la tabla 32 se ve que Ecuador es de lejos el principal destino de las exportaciones colombianas de la partida analizada.

El siguiente destino es Honduras, que además presenta un crecimiento del 92,17% en la variación total de las exportaciones, lo que deja ver un creciente interés por el producto colombiano.

Así mismo Ecuador presenta una variación positiva, por lo que se concluye que el mercado a ha estado respondiendo a la oferta colombiana de este producto.

Figura 13. Exportaciones colombianas del producto hacia el país



Fuente. LEGISCOMEX.

La figura 13 permite ver con más claridad lo expresado anteriormente, de lejos Ecuador es el principal destino de las suturas médicas fabricadas en Colombia. La tendencia muestra un crecimiento sostenido.

7.3.6 Principales proveedores del producto. Este indicador hace referencia los países que proveen las suturas médicas a cada uno de los países que están siendo analizados en este estudio.

Tabla 33. Principales proveedores en Costa Rica

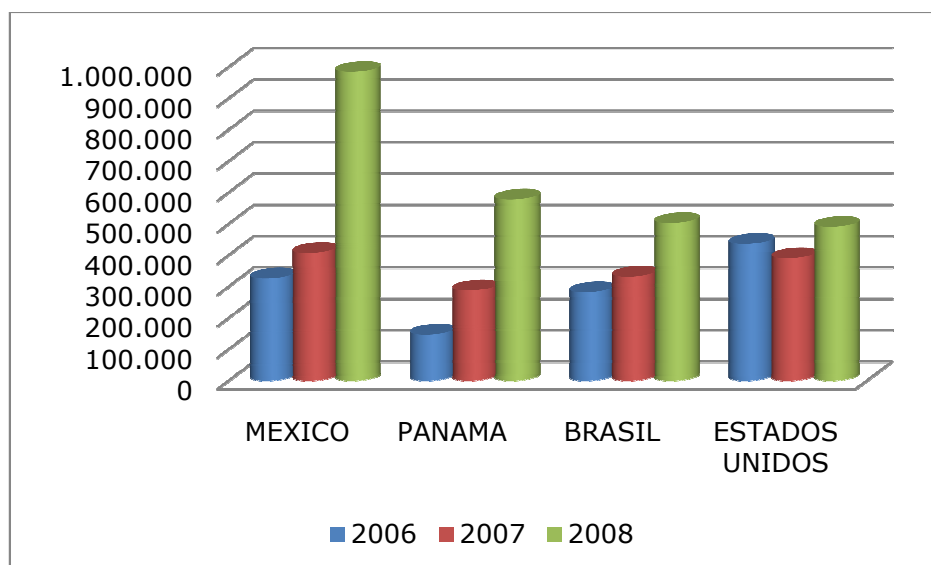
AÑO	MEXICO	PANAMA	BRASIL	ESTADOS UNIDOS
2006	325.720	147.030	281.394	435.810
2007	406.937	287.400	331.424	389.924
2008	984.207	577.605	502.425	490.212

Fuente. PROEXPORT

La tabla 33 presenta los principales proveedores del producto, se puede inferir que Estados Unidos, México y Brasil son los dominantes en este mercado, y que Panamá está ingresando hasta ahora.

En la figura 14 se observa que México tuvo en el 2008 un incremento importante de sus exportaciones hacia Costa Rica, mientras que las exportaciones de los demás países crecieron de manera moderada.

Figura 14. Principales proveedores del producto en Costa Rica



Fuente. PROEXPORT.

Tabla 34. Principales proveedores en Ecuador

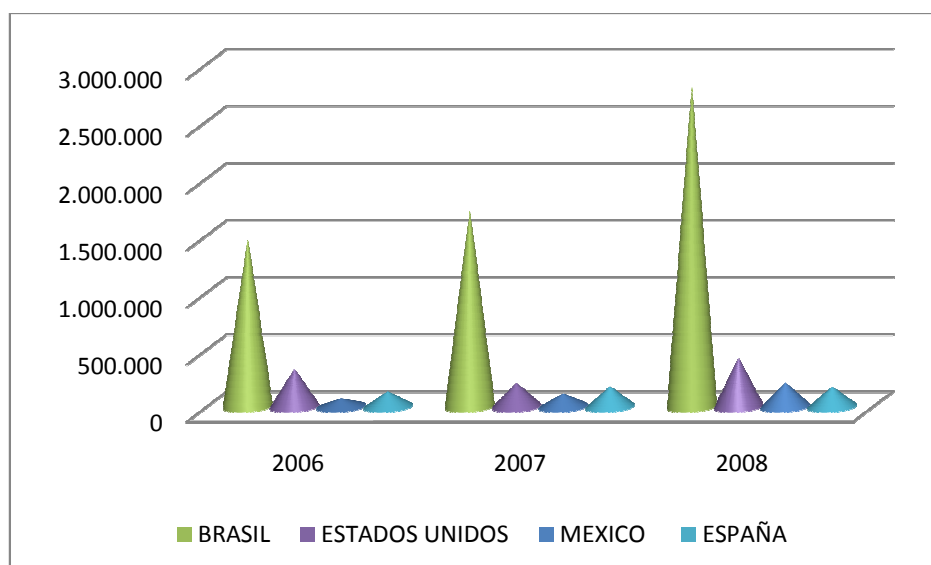
AÑO	BRASIL	ESTADOS UNIDOS	MEXICO	ESPAÑA
2006	1.462.000	328.000	72.000	134.000
2007	1.717.000	208.000	115.000	178.000
2008	2.798.000	426.000	211.000	176.000

Fuente. Banco Central del Ecuador

Al apreciar la tabla 34 se puede deducir fácilmente que el mercado ecuatoriano de suturas médicas está dominado en su mayoría por Brasil, que presenta un nivel de exportaciones bastante alta en comparación con los otros países proveedores, le sigue de lejos Estados Unidos.

La figura 15 confirma el dominio de Brasil sobre este mercado.

Figura 15. Principales proveedores en Ecuador



Fuente. Banco Central del Ecuador

Tabla 35. Principales proveedores en Honduras

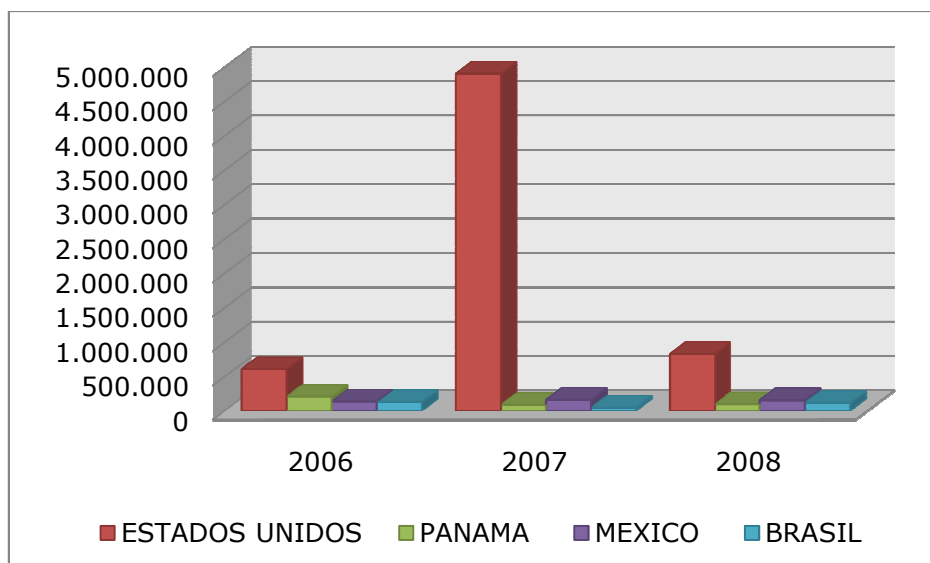
AÑO	ESTADOS UNIDOS	PANAMA	MEXICO	BRASIL
2006	604.573	207.327	134.627	132.276
2007	4.903.369	88.401	160.547	47.985
2008	828.614	96.002	153.091	117.337

Fuente. Banco Central de Honduras

Este país presente un competidor mayor, que es Estados Unidos, que presenta un nivel de exportaciones alto, y un fuerte incremento de las mismas en el año 2007, pero de igual manera una disminución de sus otros proveedores, pudo suceder que Estados Unidos vendió más barato en relación a los otros países.

En la figura 16 se puede ver el pico que se presentó en el año 2007 con Estados Unidos. Panamá, México y Brasil comparten casi la misma proporción del mercado, si se observa con detenimiento el nivel de exportaciones que cada país ha realizado a este mercado.

Figura 16. Principales proveedores en Honduras



Fuente. Banco Central de Honduras

Tabla 36. Principales proveedores en Panamá

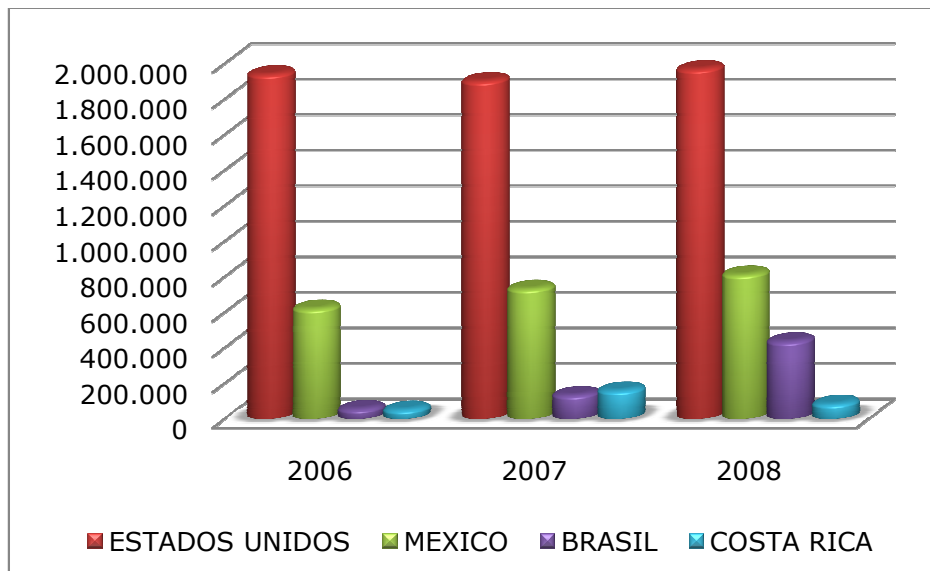
AÑO	ESTADOS UNIDOS	MEXICO	BRASIL	COSTA RICA
2006	1.939.000	620.000	56.000	52.000
2007	1.902.000	732.000	134.000	159.000
2008	1.969.000	812.000	437.000	84.000

Fuente. PROEXPORT

En este país se ve un claro liderazgo del mercado por parte de Estados Unidos, que presenta el nivel de exportaciones más altas en comparación con los otros países. México sigue como el segundo socio comercial de este país en cuanto a este producto, mientras que Costa Rica, presenta un nivel bajo de exportaciones.

La figura 17 muestra de manera visual la hegemonía que tiene Estados Unidos en este mercado.

Figura 17. Principales proveedores en Panamá



Fuente. PROEXPORT

Tabla 37. Principales proveedores en Perú

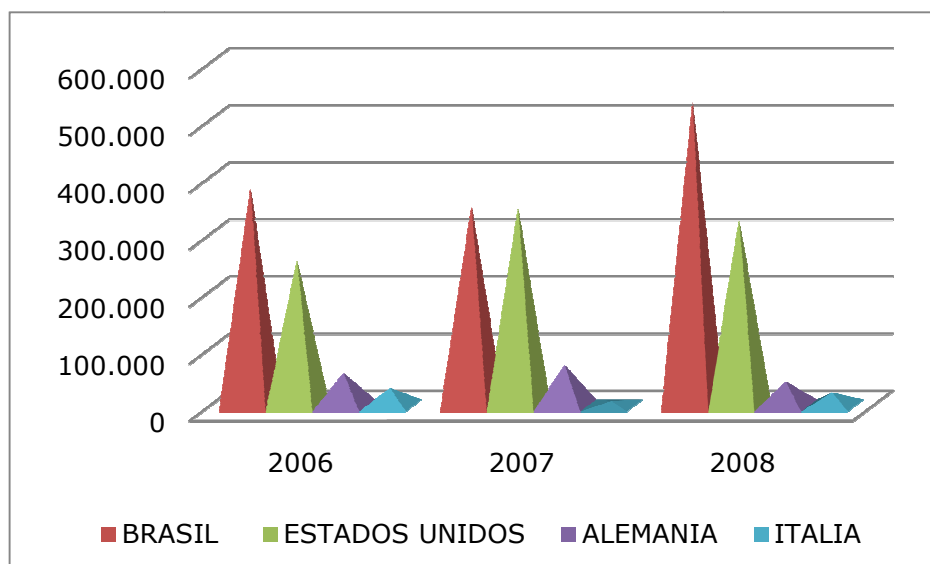
AÑO	BRASIL	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA	ITALIA
2006	380.000	254.000	57.000	31.000
2007	348.000	345.000	71.000	8.000
2008	531.000	324.000	42.000	23.000

Fuente. PROEXPORT

En este país se observa un liderazgo por parte de Brasil y Estados Unidos, mientras que Alemania e Italia han tenido niveles de exportación muy bajo. La disputa del primer puesto está entre Brasil y Estados Unidos.

La figura 18 da una visual de las exportaciones, y se observa que el nivel de exportaciones de Brasil hacia este mercado es mayor que los otros.

Figura 18. Principales proveedores en Perú



Fuente. PROEXPORT

7.3.7 Balanza Comercial. Este indicador hace referencia al saldo que queda después de restarle a las exportaciones totales las importaciones totales que el país realiza en un año. Para el presente estudio se tuvo en cuenta una balanza positiva pues refleja estabilidad en su flujo comercial.

Tabla 38. Balanza Comercial

AÑO	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
2006	(-) 3.611 millones	1,426 millones	(-) 4.680 millones	(-) 5.743 millones	8287 millones
2007	(-) 5.821 millones	1,095 millones	(-) 5.948 millones	(-) 7.865 millones	3090 millones
2008	(-) 2.786 millones	(-) 273 millones	(-) 3.829 millones	(-) 6.980 millones	5873 millones

Fuente. PROEXPORT

Al observar la tabla 38 se puede notar que a 2009 solo Perú tiene superávit comercial mientras que los otros países presentan un déficit en su balanza.

Es muy importante para cualquier país tener una balanza comercial positiva; es decir, en superávit, porque de esta forma están entrando más recursos al país a través de las ganancias de las exportaciones que los recursos que salen por el

pago de las importaciones, ya que los productores nacionales y la economía en general tienen mayores recursos para realizar sus actividades y desarrollar otras nuevas y, así, incentivar y desarrollar la economía nacional³².

7.4 TAMAÑO DEL MERCADO

Dentro de las variables estudiadas en este documento esta es la de mayor importancia, ya que muestra el número de instituciones de salud que conforman el sistema de salud de cada país, y de igual manera permite conocer el número de distribuidores de medicamentos que se pueden encontrar en cada país.

7.4.1 Mercado Institucional. En este indicador se señalan el número de entidades de salud que pertenecen al sector público de cada país.

7.4.1.1 Costa Rica. Los hospitales constituyen el punto más alto de la pirámide de servicios de salud y se encuentran localizados en el Área Metropolitana de San José. La red nacional de servicios va de lo simple a lo complejo, según niveles de atención, cobertura y grado de especialización. Cada establecimiento de salud que forma parte de la red, tiene definida su población meta, a la cual debe prestar los servicios respectivos, según el nivel del cual se trate. El territorio donde se ubica esa población, se llama “zona de atracción” y a los centros de mayor complejidad a los cuales se pueden referir pacientes, se les llama “centros de referencia.

Al contar el país con tres hospitales nacionales, el funcionamiento de la red deservicios puede ser visto como tres grandes subredes. Así por ejemplo, en la subred del Hospital México, se tiene que el Área de Salud de Aguas Zarcas refiere sus pacientes al Hospital San Carlos y a su vez, el Hospital San Carlos refiere sus pacientes al Hospital México.

Se cuenta con 3 subredes de servicios (subred del Hospital México, subred del Hospital Calderón Guardia y subred del Hospital San Juan de Dios).

- 2. La subred del Hospital México tiene como apoyo 4 hospitales regionales y 6 hospitales periféricos.

³² <http://lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm>

- La subred del Hospital Calderón Guardia tiene como apoyo 2 hospitales regionales y 2 hospitales periféricos.
- La subred del Hospital San Juan de Dios tiene 1 hospital regional y 5 hospitales periféricos como apoyo.
- El 50% de los hospitales está en la subred del Hospital México, el 20% en la subred del Hospital Calderón Guardia y el 30% en la subred del Hospital San Juan de Dios.
- El 56% de las áreas de salud están en la subred del Hospital México, el 26% en la subred del Hospital Calderón Guardia y el 18% en la subred del San Juan de Dios³³.

Tabla 39. Red pública de servicios de salud en Costa Rica

	Sub red Hospital de México	Sub red Hospital Calderón Guardia	Sub red Hospital San Juan de Dios
Numero de hospitales regionales	4	2	1
Numero de hospitales periféricos	6	2	5
Total de hospitales en la red	10	4	6

Fuente. PERFIL DEL SISTEMA DE COSTA RICA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

La unidad representativa del primer nivel de atención son los Equipos Básicos de Atención Integral de Salud (EBAIS). Estos constituyen, con una presencia en prácticamente todo el territorio nacional, la base del sistema nacional de salud mediante su ubicación en las 103 áreas de salud divididas sectorialmente con base al número de población. En un segundo nivel se ofertan servicios de consulta especializada, internamiento y tratamiento quirúrgico de las especialidades básicas de la medicina. Este nivel está integrado por 10 clínicas mayores, 13 hospitales periféricos y 7 hospitales regionales. Además se dan servicios de odontología, microbiología. El tercer nivel proporciona atención especializada a través de 3 hospitales nacionales generales (Hospital Calderón Guardia; Hospital San Juan de Dios y Hospital México), y 5 hospitales nacionales especializados en

³³ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE COSTA RICA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

las siguientes áreas: niñez, gerontología, mujeres, rehabilitación, psiquiátrico. De igual manera Costa Rica cuenta con cerca de 30 hospitales y clínicas privadas que ofrece servicios a extranjeros, y cuentan con equipos médicos de última tecnología.

7.4.1.2 Ecuador. En el año 2007, el MSP estaba organizado en tres niveles: área de salud, nivel provincial y nivel nacional. El área de salud está conformada por la unidad de conducción y las unidades operativas del primero y segundo nivel, con capacidad resolutive técnica, administrativa y financiera. El nivel provincial está constituido por la dirección provincial de salud, cuya función es apoyar técnica y administrativamente a las jefaturas de área y a los hospitales de su jurisdicción geográfica. El nivel nacional es la instancia rectora del sector salud, conformada por diversos procesos responsables de elaborar y difundir normas técnicas, administrativas y financieras de aplicación nacional.

Desde la visión local, se debe mencionar a los Equipos Básicos de Salud (EBAS) que trabajan a nivel comunitario con un enfoque de promoción y prevención. A fines del 2007 estaban constituidos y en operación 1702 EBAS en todas las provincias del país, habiendo atendido a más de cien mil familias. Con relación a la oferta de servicios del MSP, en el año 2006 el nivel I tenía 230 puestos de salud, 1.226 subcentros y 127 centros de salud; el nivel II tenía 82 hospitales básicos y 33 hospitales generales y el nivel III tenía 15 hospitales especializados (9 agudos y 6 crónicos) y 1 hospital de especialidad. El número de unidades operativas y administrativas era de 1.737.20.

En el año 2006, el IESS administró 16 hospitales de nivel I, 5 hospitales de nivel II, 1 hospital de nivel III, 34 centros ambulatorios, 294 dispensarios anexos al IESS y 577 dispensarios del Seguro Social Campesino. El ISSFA tenía 53 unidades de primer nivel, 12 unidades de II nivel y ninguna de III nivel y en el ISSPOL había 34 servicios de nivel I y 2 unidades de nivel II.

La JBG es una entidad autónoma de servicio social cuyo financiamiento proviene principalmente de la lotería nacional y que cuenta con 4 hospitales, 2 de medicina general y 2 especializados localizados en la ciudad de Guayaquil. SOLCA es una entidad privada con fines sociales que cubre parte de la demanda nacional de diagnóstico y tratamiento del cáncer. La misma se basa en instituciones regionales con autonomía administrativa y financiera ubicadas en las principales ciudades del país y tenía, en el año 2006, 3 unidades de nivel I y 9 hospitales especializados.

Los servicios de salud municipales tienen a su cargo las direcciones de higiene para atender problemas de salud ambiental y de control sanitario, a excepción de los de Quito y Guayaquil, que incluyen algunos servicios ambulatorios y hospitalarios privados. En el año 2006 había 29 establecimientos de salud municipales nivel I y 8 de nivel II.

El sector público está conformado en su mayoría por hospitales básicos (45,1%) y hospitales generales (39,0%) mientras que los hospitales especializados corresponden al 14,8% y los de especialidad al 1,1%. El MSP tiene la mayor cantidad de unidades de nivel I, II y III del país, por lo tanto tiene una mayor participación porcentual de los servicios de salud, sobrepasando al total de unidades del IESS, ISSFA e ISSPOL combinadas³⁴.

Tabla 40. Complejidad

COMPLEJIDAD	MSP	IESS	ISSFA	ISSPOL
NIVEL I	1593	921	53	34
NIVEL II	115	5	12	2
NIVEL III	15	1	0	0
TOTAL	1723	927	65	36

Fuente: Autoría propia, datos tomados de perfil del sistema de Salud de Ecuador, Organización Panamericana de la Salud, 2009

7.4.1.3 Honduras. El primer nivel de atención de la SS está constituido por los Centros de Salud Rural (CESAR) y los Centros de Salud con Médico y Odontólogo (CESAMO), los cuales al estar diseminados a nivel nacional, son los encargados de la atención y/o referencia de los pacientes que lo ameritan, usualmente, a los hospitales de área y regionales.

Los hospitales de la SS están clasificados en tres grupos: a) instituto cardiológico (1), b) hospitales nacionales (5) c) hospitales regionales (22). Los hospitales de nivel nacional son de referencia de un primer nivel de complejidad; mientras que los hospitales regionales son de un segundo y tercer nivel de complejidad, ya que proveen usualmente los servicios básicos asistenciales que comprenden: hospitalización (medicina, cirugía, pediatría, obstetricia y ginecología), consultas externas y emergencias.

³⁴ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE ECUADOR, Organización Panamericana de la Salud, 2009

Por su parte, el IHSS dispone de 2 hospitales, ubicados en San Pedro Sula y Tegucigalpa, 8 clínicas periféricas, 1 centro odontológico, 2 centros de medicina física y rehabilitación y 1 centro para el adulto mayor³⁵.

Tabla 41. Red Hospitalaria de Honduras

RED HOSPITALARIA DE HONDURAS	NUMERO
Hospitales de la secretaria de salud	28
Hospitales del IHSS	2
Hospitales privados con y sin fines de lucro	60
Clínicas privadas (con y sin fines de lucro)	1079
CMI (SS)	57
CESAMO (SS)	380
CESAR (SS)	1018
CLIPPER (SS)	4
Clínicas periféricas (IHSS)	8
Centros odontológicos (IHSS)	1
TOTAL	2637

Fuente. PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE HONDURAS, Organización Panamericana de la Salud, 2009

7.4.1.4 Panamá. La red de servicios de salud del país está conformada por tres grandes subsectores: el público, el de seguridad social y el privado (no existen datos). El sistema público está dividido en 14 regiones sanitarias en donde tienen presencia paralela tanto la red pública del MINSA como de la CSS. En términos generales, esta red debería ser suficiente para cubrir la totalidad de la población panameña.

Sin embargo, existe una irregular distribución tanto de la red como del recurso humano con una concentración mayor en las cabeceras urbanas y una fragmentación del sistema con segmentación en la cartera de servicios en detrimento de la población, especialmente no afiliada a la seguridad social, que vive en zonas apartadas y/o rurales³⁶.

³⁵ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE HONDURAS, Organización Panamericana de la Salud, 2007

³⁶ PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PANAMA, Organización Panamericana de la Salud, 2006

Tabla 42. Entidades de Salud del MINSA

Tipo de instalación	Cantidad
Hospitales nacionales especializados	4
Institutos nacionales especializados	1
Hospitales regionales	14
Hospital Nacional para Enfermedades Crónicas	1
Hospitales rurales	11
Hospital Regional Integrado MINSA/CSS	1
Poli centros	3
Centros de salud	185
Sub-centros de salud	110
Puestos de salud	455
Centros de promoción de la salud	7
GRAN TOTAL	792

Fuente. PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PANAMA, Organización Panamericana de la Salud, 2006

Tabla 43. Entidades de Salud de la CSS

TIPO DE INSTALACION	CANTIDAD
Hospitales Nacionales Especializados	2
Hospital Nacional para enfermedades crónicas	1
Hospitales sectoriales	8
Policlínicas	25
Unidades locales de atención primaria	13
Centros de atención y prevención	76
TOTAL	125

Fuente. PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PANAMA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

7.4.1.5 Perú. El sector de la salud cuenta con las instituciones del sector público (Ministerio de Salud, el IPSS, las fuerzas armadas y de policía sanitaria, y las agencias de bienestar social), los seguros privados y proveedores, e instituciones sin fines de lucro. Según el II Censo de Infraestructura Física y Recursos del Sector Salud, en 1995 el país contaba con 7.304 establecimientos de salud, de los

cuales 5.931 (81%) fueron administrados por el Ministerio de Salud, de los cuales, 134 eran hospitales, 1.028 centros de salud, y 4.762 fueron puestos de salud³⁷.

Tabla 44. Instituciones del sector público en Perú

Tipo de establecimiento	2006	2007
Total de establecimiento	8 237	8 295
Hospital 1/	463	470
Centro de salud	1 972	1 990
Puesto de salud	5 802	5 835
Camas hospitalarias	42 613	44 195

1/ Comprende: Hospitales del Ministerio de Salud, de ESSALUD, de las Fuerzas Armadas y Policiales y clínicas particulares que tienen más de 10 camas hospitalarias.

Fuente. Ministerio de Salud Pública del Perú.

7.4.2 Mercado Intermediario. Este indicador determina el número de distribuidores principales de medicamentos en general que se pueden encontrar en el país.

7.4.2.1 Costa Rica. Principales distribuidores y representantes CEFA, COFASA, Corporación Fischel: EOS, Farmanova, Intermed. Cia. Farmex.S.A.; Distribuidora Ancla, S.A.; Agencias Arias Hnos. S.A. la CCSS para realizar sus compras anteriores se basa en la calidad, el precio y los términos de pago³⁸.

7.4.2.2 Ecuador. En el Ecuador se encuentran registrados 70 distribuidores aproximadamente repartidos en ciertas ciudades (excluidos los laboratorios que cuentan con representación directa en el país). En Quito se han domiciliado 24, en Guayaquil 11, en Cuenca 5 y en Ambato 7. Entre los distribuidores se tienen: Agencias y Distribuciones Interandinas ADISA SA.; Difare; Difare Shyris; Difare Villaflora; Difromet; Disfasur; Distribuidora Dinova; Distribuidora Discorda; Distribuidora Farmaceutica Torres; Distribuidora MB; Distribuidora Richard O. Custer SA; Ecuaquimica C.A.; Etipharma; Farmalideres; Difarmes; Farmaventas; Garcos; Grupo Barnuevo S.A.; Quifatex; Boticas unidas del Ecuador; Blupicorp; Corporacion Sogumed; Comercial Edith; Difarco C. LTDA; Difare; Difarmas S.A.; Distribuidora Farmacéutica G & A; Sabando; Distribuidora ABAD Hnos.;

³⁷ Ministerio de Salud Pública de Perú.

³⁸ Est Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Costa Rica – Sector Farmacéutico. Convenio ATN/MT-7253-CO.

Distribuidora Gil Hnos.; Distribuidora Verdezoto.; Corporacion Sogumed; Oficina Toledo³⁹.

7.4.2.3 Honduras. Las droguerías y los distribuidores agro veterinarios importan directamente los medicamentos para luego distribuirlos a lo largo y ancho del territorio nacional.

Existen aproximadamente 4 droguerías principales en Honduras, las cuales poseen un porcentaje muy similar, aproximadamente un 20% en cuanto a ventas se refiere. Es común que un laboratorio extranjero sea representado por diferentes distribuidores en el país, e incluso por las cuatro principales. Entre las principales droguerías se encuentran: Droguería El; Droguería Mandones; Droguería Farinter; Droguería Universal; Laboratorios Gómez Andino. Los Hospitales públicos hondureños y el Instituto Hondureño de Seguridad Social, compran sus medicamentos por medio de licitaciones públicas a través de la Secretaria de Salud⁴⁰.

7.4.2.4 Panamá. El distribuidor/mayorista es la vía más utilizada para la introducción de los productos farmacéuticos en Panamá. Generalmente el mayorista actúa como distribuidor exclusivo de uno o más laboratorios extranjeros. En Panamá se encuentran reconocidas marcas a nivel mundial que operan a través de distribuidores especializados o filiales propias. Algunos distribuidores en Panamá son: Agencias Celmar, S.A; Agencias Feduro, S.A; Colon Import & CO. LTD. (Compañía Importadora y Exportadora de Colón; Compañía Panameña de Medicamentos; Droguería Ramón González Revilla, S.A; Droguería Saro, S.A. Farmazona, S.A.; Grupo de Haseth; J. Cain & CO.; Leterago Panamá, S.A.; Marhowil Universal, S.A.; Menafar, S.A.; Quimifar, S.A.; Tecno Farma, S.A; Representaciones Arrocha S.A; Reprico, S.A⁴¹.

7.4.2.5 Perú. Las distribuidoras son empresas que comercializan en algunos casos, bajo la modalidad de distribución exclusiva. Las principales son las siguientes: Albis, Alfaro, Drokasa, Continental, Corporación Arion, Deco, Perú farma, Química Suiza y Refaza. Entre las empresas importadoras se tiene: Proversal, Eske, Palmagyar, St. Louis Import, Distribuidora Dany, Hannai, Droguería Sagitario, Distribuidora Delgar, Dropesac, Idrocsa. La venta directa se

³⁹ Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Ecuador – Sector Farmacéutico. Convenio ATN/MT-7253-CO.

⁴⁰ Ibíd.

⁴¹ Ibíd.

realiza a través de boticas y farmacias que operan más de 9.000 establecimientos a lo largo del país⁴².

7.5 CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

7.5.1 Gravamen Arancelario. Hace referencia al arancel que hay que pagar para la partida analizada en el país estudiado.

Tabla 45. Grávamen Arancelario

CONCEPTO	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Gravamen Arancelario	0%	0%	0%	0%	0%

Para el caso de la partida 30.06.10 ninguno de los países analizados exige el pago de arancel, se encuentra exentó.

7.5.2 Impuesto al Valor Agregado o sobre las ventas. Este indicador permite conocer el porcentaje de IVA que tiene que pagar el producto en el país de destino. Según la siguiente tabla Honduras y Panamá no cobran el IVA, mientras que Costa Rica, Ecuador y Perú tienen un impuesto que va desde el 12% al 19%.

Tabla 46. Grávamen Arancelario

CONCEPTO	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
IVA	13%	12%	0%	0%	19%

7.5.3 Acuerdos Internacionales. Este indicador muestra el total de acuerdos internacionales que posee el país. Entre más acuerdos internacionales tenga firmados y vigentes, mayor la disposición del mismo al comercio internacional.

⁴² Estudio de oferta y demanda del sector farmacéutico peruano y plantas medicinales, PROMPEX 2003.

Tabla 47. Acuerdos Internacionales Costa Rica

Concepto	COSTA RICA
ACUERDOS INTERNACIONALES	Mercado Común Centroamericano – MCCA; Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México ; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana ; Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre Costa Rica y Panamá. ; Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica ; Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) Japonés.; Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus); Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá ; Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad del Caribe - CARICOM;

Tabla 48. Acuerdos Internacionales Ecuador

Concepto	ECUADOR
ACUERDOS INTERNACIONALES	Comunidad Andina de Naciones – CAN ; Acuerdo de Complementación Económica No.59 CAN – MERCOSUR; Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA; Tratado de Libre Comercio Andino - Estados Unidos; Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos - (SGP EE.UU.) ; Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea - (SGP Plus); Acuerdo de Complementación Económica Ecuador - Chile

Tabla 49. Acuerdos Internacionales Honduras

Concepto	HONDURAS
ACUERDOS INTERNACIONALES	Mercado Común Centroamericano - MCCA; Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Colombia y la República de Honduras ; Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) - Comunidad Andina de Naciones (CAN). ; Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras) y México (CA3 - México). ; Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de la Unión Europea (SGP Plus); Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) Japonés; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá ; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana ; Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica

Tabla 50. Acuerdos Internacionales Panamá

Concepto	PANAMA
ACUERDOS INTERNACIONALES	Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Panamá y la República de Colombia; Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, Guatemala y Panamá. ; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá; Acuerdo de Alcance Parcial entre las Repúblicas de Panamá y México ; Tratado Comercial entre la República de Panamá y la República Dominicana ; Tratado de Libre Comercio entre Panamá y Taiwán; La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI) ; Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) Japonés; Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus)

Tabla 51. Acuerdos Internacionales Perú

Concepto	PERU
ACUERDOS INTERNACIONALES	Comunidad Andina de Naciones – CAN; Acuerdo de Complementación Económica No.59 CAN – MERCOSUR; Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA; Tratado de Libre Comercio Andino - Estados Unidos; Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos - (SGP - EE.UU.) ; Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea - (SGP Plus)

7.5.4 Otros Impuestos. Este indicador determina que otros impuestos cobra el país de destino además del gravamen arancelario.

Tabla 52. Otros Impuestos

CONCEPTO	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Otros impuestos	LEY 6946 1%; LEY GOLFITO 7012 18%	CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES-CORPEI 0,025%; FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA-FODINFA 0,5% ; TASA DE MODERNIZACION 0,10%	no aplica	no aplica	seguro 2%

7.5.5 Etiquetado y marcado. Hace referencia a todo el etiquetado y marcado que deben contener los productos para poder ser comercializados en el país de destino. En este indicador se tuvo en cuenta el idioma, pero ya que todos los países son de habla hispana, se calificó con 5 a todos.

7.5.5.1 Costa Rica. Las etiquetas de los empaques secundarios de los productos deberán contener la siguiente información:

- Nombre del producto.
- Nombre y concentración de los principios activos con caracteres fácilmente visibles.
- Forma farmacéutica.
- Vía de Administración.
- Contenido, cantidad o volumen total del producto en unidades del Sistema Métrico Decimal.
- Número de lote.
- Fecha de vencimiento.
- Número de registro del Ministerio de Salud.
- Nombre del laboratorio fabricante y país de origen. En caso de fabricación por terceros se debe incluir nombre y país de los laboratorios involucrados en los diferentes procesos de fabricación.
- Condiciones de almacenamiento.
- Cualquier otra información que por norma la Dirección o el Consejo establezca.
- Normas farmacológicas internacionalmente aprobadas.

7.5.5.2 Ecuador. El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) reúne todos los requisitos. El etiquetado se debe hacer en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto, y del número de registro sanitario si este es requerido.

- Nombre del producto
- Los ingredientes, deben aparecer en orden decreciente según su proporción en la composición del producto
- Marca comercial
- Identificación del lote
- Razón social de la empresa
- Contenido neto en unidades del Sistema Internacional
- Número de Registro Sanitario
- Fecha de elaboración
- Tiempo máximo de consumo

- 10 . Forma de conservación
- Precio de venta al público (P.V.P.)
- Ciudad y país de origen
- Otros que la autoridad de salud estime conveniente, como: grado alcohólico si se trata de bebidas alcohólicas y advertencias necesarias de acuerdo a la naturaleza y composición del producto.

7.5.5.3 Honduras. En caso de ser necesario el uso de algún proceso de esterilización el envase debe permitir la permeación de los compuestos esterilizantes durante el proceso y proveer la hermeticidad que garantice que el producto mantenga su característica de esterilidad durante todo el tiempo de vida útil requerido.

Los materiales de envase de los medicamentos deben ejercer una barrera efectiva a cualquier factor ambiental que pueda deteriorar la estabilidad del producto sea este la luz humedad elementos patógenos presentes En el aire u olores contaminantes los materiales de envasado de los productos farmacéuticos deben ser compatibles químicamente con los compuestos e ingredientes activos del medicamento. En caso de ser requerido deben ser inertes resistentes a grasas solventes gases u otro tipo de elementos que puedan afectar las características del material y este a su vez contaminar su contenido.

Mantener su estabilidad dimensional. Dependiendo de la necesidad ser Flexibles o rígidos y proveer protección al producto contra impactos; ser resistente al rasgado y punzones a compresión y a la presión interna así como también a la abrasión. El etiquetado de los productos farmacéuticos cumple una función crítica acerca de informar al personal médico y a los pacientes sobre el uso apropiado del medicamento y a la identificación de este para evitar confusiones que pueden ser fatales para el usuario.

7.5.5.4 Panamá. Todos los productos farmacéuticos deben tener los sellos o etiquetas en español y deben llevar el número de registro designado para cada producto por el Ministerio de Salud Pública. No existen estipulaciones de cómo se deben marcar los productos, se deben seguir las prácticas normales para estos casos. En general, todas las marcas identificadoras, incluyendo las marcas de puertos, deben estar escritas en los paquetes o envolturas para facilitar la llegada de los cargamentos. Los paquetes deben ser numerados cuando los contenidos no sean identificados fácilmente sin números. Los pesos no son un requerimiento para expresar, pero es preferible mostrarlos en algún lugar.

7.5.5.5 Perú. Tratándose de alimentos o medicamentos principalmente, se exige que las etiquetas muestren el Registro Sanitario expedido por la entidad peruana respectiva (Ministerio de Salud o Ministerio de Agricultura). Estos registros son obtenidos validando los Registros obtenidos en Colombia, y presentados ante las autoridades locales respectivas. Incluye el contenido, indicaciones, efectos, dosis, vías de administración, métodos, frecuencia y duración de la administración, advertencias, peligros, contraindicaciones, efectos secundarios, precauciones, y otra información de importancia.

7.5.6 Licencias, permisos y registros sanitarios. Este indicador determina qué tipo de licencias, permisos y registros son necesarios para la comercialización del producto en el país de destino. Pero se hace difícil determinar que tan difícil puede ser obtener este tipo de permisos y demás, por esto para este caso de estudio, se tiene en cuenta la calificación dado por el Foro Económico Mundial, a través del Reporte de Competitividad para el año 2009, sobre las barreras no arancelarias que el país tiene.

Tabla 53. Licencias, permisos y registros sanitarios.

COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,2 - Puesto 91	Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 2,7- Puesto 133	Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,7- Puesto 63	Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,4- Puesto 81	Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,9- Puesto 43

Esta tabla indica que el país que aplica menos barreras no arancelarias es Perú, ya que obtiene la calificación más alta de los países estudiados. Seguido muy de cerca se encuentran Panamá y Honduras, con 4,4 y 4,7 respectivamente. Mientras que Ecuador se encuentra el último puesto de la lista de estos países y de último en el listado del reporte de competitividad para este indicador, lo que deja ver que Ecuador mantiene barreras invisibles a la importación de mercancías.

7.5.6.1 Costa Rica. Los siguientes documentos se requieren para el registro de los productos en el Ministerio de Salud:

- Documentos del registro del laboratorio del fabricante.
- Autorización del dueño de la marca al fabricante, si es aplicable.
- Certificado del registro, de venta libre del producto y consumición del producto en el país de origen.
- Certificado de la fórmula de composición cuali-cuantitativo del producto, emitido por el profesional responsable de la operación de fabricación, incluyendo los vehículos, colorantes, los dulcificantes y otros aditivos, en original y copia.
- Método de análisis del producto final a registrar, emitido por el laboratorio de control de calidad del fabricante, en original y copia.
- Certificado de análisis del producto final, y de las muestras presentadas, en original y copia.
- Protocolo de etiquetado. Si la etiqueta está en inglés, una traducción en español debe acompañar el protocolo.
- Certificado del registro de la marca de fábrica, vigente, demostrando claramente que el producto está registrado, en original.
- Para los productos nuevos, presentar los estudios científicos con menos de cinco años de expedido, refiriendo al producto que se registrará.

7.5.6.2 Ecuador. En lo que se refiere a medicamentos en general, medicamentos genéricos, drogas, insumos o dispositivos médicos y homeopáticos, el registro se rige por lo dispuesto en la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano (R.O. No. 59 de 17.4.2000) y su Reglamento (R.O. No. 84 de 24.5.2000). Contenido de documentos técnico-legales para obtención de registro sanitario de dispositivos médicos homologables y no homologables: solicitud, permiso de funcionamiento, listado de dispositivos médicos y materiales dentales, certificado de libre venta, poder o autorización, certificado de calidad de producto, especificaciones del producto terminado, certificado de estabilidad (tiempo de vida útil), interpretación del código de lote.-, certificado de esterilidad, literatura científica.

7.5.6.3 Honduras. Las leyes en cuanto a los productos farmacéuticos, son muy estrictas y se encuentran reguladas por Salud Pública de acuerdo a los estándares internacionales. Actualmente hay una estandarización a nivel Centroamericano, por lo tanto el Ministerio de Salud Pública, se ven en la necesidad de hacer cumplir las normas que tienen vigencia actualmente en todo Centroamérica. Requisitos para la obtención de permisos requeridos para la importación de productos farmacéuticos en Honduras: a. Generales de Ley del solicitante, razón o denominación social.

- Domicilio.
- Número de Registro Mercantil.

- Número de Registro de la Cámara de Comercio.
- Nombre del concedente a quien representará y/o productos que agenciará o distribuirá, especificando el domicilio, nacionalidad, la jurisdicción que tendrá en el territorio nacional, mención de los anteriores representantes, agentes o distribuidores del concedente, o de no haberlos tenido.
- Fecha del contrato y términos del mismo.
- Indicación de que la representación, distribución o agencia es exclusiva o no. Todo producto elaborado, envasado o importado con nombre determinado y marca de fábrica, previo a su circulación en el país o su exportación requiere de Registro Sanitario expedido por la Dirección General de atención al medio de la Secretaría de Salud.

7.5.6.4 Panamá. En ella se establece la obligatoriedad del registro para medicamentos y productos farmacéuticos así como los requisitos para la obtención del mismo y que a continuación enumeramos:

Requisitos: Medicamentos y Productos Farmacéuticos

- Solicitud mediante abogado.
- Certificado de libre venta emitido por la autoridad de salud del país de procedencia o tipo organización mundial de la salud.
- Certificado de buenas prácticas de fabricación del laboratorio, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen.
- Estudios clínicos (para productos innovadores, nuevas indicaciones y aquellos que reglamente la autoridad de salud).
- Fórmula cuali-cuantitativa.
- Especificaciones del producto terminado.
- Método de análisis.
- Certificado de análisis.
- Etiquetas y envases.
- Monografía del producto por registrar.
- Muestras.
- Estudios de estabilidad para los productos que lo soliciten por primera vez.
- Control previo.
- Patrones analíticos, cuando se requieran.
- Refrendo de un farmacéutico idóneo, que puede ser el Regente.
- Refrendo del colegio nacional de farmacéuticos.

7.5.6.5 Perú. El sector farmacéutico peruano tiene una regulación de acuerdo al Decreto Ley N° 25596, promulgado el 4 de julio 1992, a través del cual se reduce a un trámite documentario el proceso que un productor o importador debería realizar

para obtener el Registro Sanitario necesario y comercializar un nuevo medicamento en el país. El sector farmacéutico peruano tiene una regulación de acuerdo al Decreto Ley N° 25596, promulgado el 4 de julio 1992, a través del cual se reduce a un trámite documentario el proceso que un productor o importador debería realizar para obtener el Registro Sanitario necesario y comercializar un nuevo medicamento en el país. El sector farmacéutico peruano tiene una regulación de acuerdo al Decreto Ley N° 25596, promulgado el 4 de julio 1992, a través del cual se reduce a un trámite documentario el proceso que un productor o importador debería realizar para obtener el Registro Sanitario necesario y comercializar un nuevo medicamento en el país.

7.6 GEOGRAFIA Y ENTORNO CULTURAL

7.6.1 Población. Este indicador ofrece una estimación de la Oficina del Censo de EE.UU. basada en estadísticas de los censos de población, estadísticas de los sistemas de registro de nacimiento y muerte, o encuestas por muestreo relativas al pasado reciente y en hipótesis sobre las tendencias futuras.

Tabla 54. Población

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Población	4.516.220 est. Julio 2010	14.790.608 est. Julio 2010	7.989.415 est. Julio 2010	3.410.676 est. Julio 2010	29.907.003 est. Julio 2010

Por lo que se puede observar el país con la mayor población es Perú como se ha mencionado anteriormente. El país con menos población es Panamá, para este caso de estudio, entre mayor es la población mejor, porque son más las personas que puedan llegar a requerir el producto.

7.6.2 Crecimiento Poblacional. Hace referencia a promedio porcentual anual del cambio en el número de habitantes, como resultado de un superávit (o déficit) de nacimientos y muertes, y el balance de los migrantes que entran y salen de un país.

La mayor tasa poblacional la presenta Honduras, con un 1,935%, seguido de cerca de Perú con 1,93%. Costa Rica, Ecuador y Panamá tienen una tasa de crecimiento promedio de 1,4%.

Tabla 55. Crecimiento Poblacional.

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Crecimiento poblacional	1.347% est. Julio 2010	1.466% est. Julio 2010	1.935% est. Julio 2010	1.463% est. Julio 2010	1.193% est. Julio 2010

7.6.3 Población económicamente activa. Este indicador muestra la población que se encuentra en edad de trabajar.

Tabla 56. Población económicamente activa

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
Población Económicamente Activa	2.121.000 est. 2009	4.770.000 est. 2009	3.327.000 est. 2009	1.448.000 est. 2009	10.320.000 est. 2009

Como es de esperarse la mayor población económicamente activa es la de Perú puesto que tiene el mayor número de pobladores en comparación a los otros países.

7.6.4 Ubicación Geográfica.

7.6.4.1 Costa Rica. América Central, bordeando el Mar Caribe y el Océano Pacífico Norte, entre Nicaragua y Panamá.

7.6.4.2 Ecuador. Al occidente en América del Sur, bordeando el Océano Pacífico en el Ecuador, entre Colombia y Perú.

7.6.4.3 Honduras. América Central, bordeando el Mar Caribe, entre Guatemala y Nicaragua y bordeando el Golfo de Fonseca (Océano Pacífico Norte), entre El Salvador y Nicaragua.

7.6.4.4 Panamá. América Central, bordeando el Mar Caribe y el Océano Pacífico, entre Colombia y Costa Rica.

7.6.4.5 Perú. Al occidente de América del Sur, bordeando el océano pacifico, entre Chile y Ecuador. Para este indicador se tiene en cuenta la cercanía que el país tenga con Colombia, por lo facilidad del transporte de la mercancía.

7.6.5 Clima.

Tabla 57. Indicador presenta el clima de cada país.

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
CLIMA	Tropical y subtropical ; estación seca (diciembre-abril), época de lluvias (mayo a noviembre); refrigerador en montañas	Tropical en la costa, llegando a ser más fresco el interior, en las elevaciones más altas, en las tierras bajas tropicales selva amazónica	subtropical en las tierras bajas, templado en las montañas	tropical marítimo, cálido y húmedo, nublado; prolongada temporada de lluvias (mayo-enero), estación seca corta (de enero a mayo)	varía de tropical en el este para secar el desierto en el oeste, templado a frío en los Andes

El clima es un factor indistinto para la investigación en curso.

7.6.6 Idioma. Todos los países aquí analizados son de habla hispana, por lo que todos los países recibieron una buena calificación.

Tabla 58. Idioma

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
IDIOMA	Español	Español y lenguas indígenas	Español y dialectos amerindios	Español y 14% de la población bilingüe.	Español y Quechua son los idiomas oficiales.

7.6.7 Religión. Este indicador muestra el tipo de religión que tiene cada país, para este caso estudio es irrelevante que tipo de religión es, y además los países estudiados son todos influenciados por la iglesia católica, por lo que hay similitud con Colombia.

Tabla 59. Religión

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
RELIGION	Católica romana 76,3%, 13,7% Evangélica, Testigos de Jehová un 1,3%, otros protestantes 0,7%, otros 4,8%, ninguna 3.2%	Católica Romana 95%, otros 5%	Católica Romana 97%, Protestantes 3%	Católica Romana 85%, protestante 15%	Católica romana 81,3%, 12,5% evangélico , 3,3% otros, no especificados o ninguno 2,9%.

7.6.8 Cultura de negocios. Este indicador hace referencia a la forma en que cada país tiende a comportarse durante una negociación internacional.

7.6.8.1 Costa Rica. Costa Rica, al igual que muchos otros países latinos, tiene costumbres muy similares a las de otros países de su entorno. La gente es muy cercana, amable y servicial. El turismo es su principal industria y por ello son muy amables con todos los visitantes. El clima de Costa Rica hace que depende del país de donde venga tenga que tomar ciertas precauciones. Por ejemplo, la época más lluviosa va de Mayo a Noviembre. Por eso si quiere evitar esta época de abundantes lluvias, los mejores meses para viajar son de Febrero a Abril y de Septiembre a Noviembre (la primavera y el otoño, aproximadamente).

También hay que tener en cuenta el calendario de fiestas locales y las vacaciones. Los períodos vacacionales más importantes son Navidades, Semana Santa y verano. Las relaciones con hombres de negocio costarricenses llevan parejo un elevado grado de confianza en la otra persona, así como el conocimiento

personal de su interlocutor. Por ello no debe extrañarle si le hacen unas cuantas preguntas la primera vez que les presentan y tienen una conversación.

7.6.8.2 Ecuador. El ambiente de negocios es formal pero a la vez personal. A la hora de presentarse, es común utilizar títulos profesionales (Doctor, Abogado, Ingeniero, etc.), así como el intercambio de tarjetas de presentación.

Antes de entrar en el tema de negocios, generalmente se dedica tiempo a una conversación informal sobre la cultura, el país, el viaje, etc. Inclusive, durante el tratamiento de un tema de negocios, se pueden intercalar anécdotas o comentarios de tipo informal.

En Ecuador existen diferencias regionales entre serranos y costeños que deben ser consideradas a la hora de hacer negocios. Las personas de la sierra (Quito y sus alrededores) son más conservadoras, formales y reservadas en el trato. Por otro lado, los costeños (Guayaquil y sus alrededores), están más abiertos a nuevos negocios y en general, son más flexibles y relajados en las relaciones comerciales.

7.6.8.3 Honduras.

- Aunque los hondureños gustan de negociar, no responden bien a tácticas agresivas, particularmente evitan levantar la voz y mostrar impaciencia
- Los negociadores hondureños presentan un frente unido durante la negociación y delegan en el funcionario de mayor edad
- Las negociaciones permanecen abiertas todo el tiempo, lo cual permite mantener las conversaciones a pesar de no llegar a un acuerdo
- Es importante establecer en primer lugar una relación personal, posiblemente a través de varias reuniones, antes de concluir la negociación
- Es importante concertar las citas de negocios con dos semanas de anticipación
- El conocimiento acerca de la historia y cultura hondureña es bastante apreciado, así como hablar en español. La familia y los niños son tema de conversación.

- Evitar referirse a temas como raza, política, religión, sexo, derechos humanos, drogas y tráfico de drogas
- Evitar críticas directas de individuos, ya que se sienten en la obligación de defender su honor, inclusive físicamente.
- Ropa Adecuada: Prendas de lino y algodón ligero; y alguna prenda de abrigo tanto en las zonas de montaña como en el resto del país durante los meses de noviembre a abril. Se necesitará un impermeable para la estación húmeda.

7.6.8.4 Panamá. Se debe disponer de suficiente tiempo para planificar la cita. Se debe traer suficiente material informativo de su empresa, de los productos que oferta. En el momento de hacer contacto con la persona interesada debe exponerle claramente su interés por contactarlos a ellos. La puntualidad es muy necesaria en todo negocio, esta norma es aplicable solo al visitante. Los panameños son generalmente relajados, fáciles de llevar e informales de acuerdo a los estándares latinoamericanos, sin embargo tiene un respeto para la dignidad formal y las distinciones jerárquicas de clases. Están más acostumbrados a las normas norteamericanas de negocios. Sus valores se enfocan en la importancia de las relaciones personales, los panameños todavía gastan tiempo y esfuerzo para establecer una buena relación personal antes de una relación de negocios. Generalmente las mujeres ocupan un segundo lugar, debido a la influencia "macho" que todavía existe en Panamá. Muchas mujeres operan los negocios. Las mujeres extranjeras que lleguen a Panamá para realizar negocios pueden encontrar problemas. Aunque las mujeres pueden salir solas, generalmente se siente mejor si están acompañadas. Las reuniones de prioridad se deben reservar con dos semanas de anticipación. La puntualidad generalmente no es considerada como importante, la mayoría de las reuniones se caracterizan por la informalidad.

7.6.8.5 Perú.

- El horario normalmente es de 08 a.m.-6 p.m. de lunes a sábado. La gente suele tener un almuerzo a cualquier hora entre las 13:00-15:00. Las reuniones de negocios almuerzo son también común y son un momento oportuno para discutir acuerdos comerciales.
- Los peruanos tienen un enfoque relativamente flexible, para que no se sorprenda si el negocio reuniones o eventos sociales comienzan tarde. Tenga en cuenta que las reuniones de negocios y negociaciones, a menudo tardan mucho tiempo así que usted debe tener una hora libre para unas pocas citas.

- Las reuniones deben ser programadas con un mes de antelación y confirmar la semana anterior. Muchos peruanos se van de vacaciones entre enero y marzo, por lo que es recomendable programar negocios fuera de este período de sesiones. Usted también debe evitar hacer llamadas sin previo aviso de negocios ya que los peruanos no aprecian esto.

7.7 TRANSPORTE INTERNACIONAL

Esta variable permite conocer la oferta de transporte aéreo que tiene Colombia para con los países estudiados. Al igual que la frecuencia y el tiempo que demora. Para el presente estudio se analiza solo el transporte aéreo ya que el producto no ocupa espacio ni es pesado, por lo que su manipulación resulta fácil.

Tabla 60. Valor flete por kg aéreo USD.

PAIS	VALOR POR KG AEREO USD
Costa Rica	Min 85 USD, -45 KG 1.70 USD, + 45 KG 1.94 USD, + 100 KG 1. 00, +200 KG 1.24 USD, +300 KG 1.12 USD,+500 KG 1.00 USD, +100 KG 1.00 USD
Ecuador	Min 85 USD, -45 KG 1.66 USD, + 45 KG 1.45 USD, + 100 KG 1. 21 +200 KG 1.16 USD, +300 KG 1.11 USD,+500 KG 1.06 USD, +100 KG 1.06 USD
Honduras	Min 85 USD, -45 KG 2, 94 USD, + 45 KG 2, 30 USD, + 100 KG 1. 60 +200 KG 1.60 USD, +300 KG 1.45 USD,+500 KG 1.31USD, +100 KG 1.31 USD
Panamá	Min 60 USD, -45 KG 2, 42 USD, + 45 KG 1, 94 USD, + 100 KG 1. 60 +200 KG 1.24 USD, +300 KG 1.17 USD,+500 KG 1.05 USD
Perú	Min 91 USD, -45 KG 3,35 USD, + 45 KG 3,02 USD, + 100 KG 2,24 USD, +200 KG 1.67 USD, +300 KG 1.62 USD,+500 KG 1.57 USD, +100 KG 1.57 USD

El cuadro presenta de manera detallada el valor del kg aéreo en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica. Si se observa con detenimiento el menor valor para el transporte lo tiene Ecuador, seguido de Costa Rica. El flete más costoso lo tiene Perú. Para este indicador hay que tener en cuenta que la relación del transporte es de 6:1, por lo que para determinar el verdadero valor del flete hay que aplicar una fórmula.

7.7.2 Frecuencia. Para todos los países la frecuencia del transporte aéreo de carga es diaria. Hay que recordar que hay vuelos de pasajeros en los que no se puede enviar carga, ya que generalmente las aerolíneas tienen un horario específico de los vuelos de carga.

7.7.3 Tiempo de transito. Hace referencia al tiempo en que demora llegar la mercancía a su destino final. Es decir el trayecto entre Colombia y el país analizado.

Tabla 61. Tiempo de tránsito.

Concepto	COSTA RICA	ECUADOR	HONDURAS	PANAMA	PERU
TIEMPO EN TRANSITO	80 min	138 min, conexión quito	5 horas, conexión Miami	90 minutos	185 min

De la tabla se aprecia que Costa Rica tiene el menor tiempo de transito de estos países. Mientras que Honduras tiene un mayor tiempo de transito, ya que no hay vuelos directos desde Colombia, por eso la escala debe hacerse en Miami. El segundo país con el menor tiempo es Panamá, aunque es costoso en relación con Costa Rica. Si se observa a Ecuador y Perú se notara que el tiempo es mayor a pesar de que se comparte frontera, y que en ese caso debería ser menor el tiempo.

8. MERCADO OBJETIVO

El mercado seleccionado para el desarrollo de este objetivo es Perú, al revisar el capítulo anterior se podrá denotar que el país ganador en la matriz de selección fue Ecuador, pero por decisión gerencial, para el desarrollo de esta sección se tomara a Perú como mercado meta

Tabla 62. Datos básicos

Ubicación geográfica	Al occidente de América del Sur, bordeando el océano pacífico, entre Chile y Ecuador.
Población	29. 907.003 est. Julio 2010
Capital	Lima
Tipo de Gobierno	Republica constitucional
Fecha de independencia	28 de julio de 1821
Idioma	Español y quechua son los idiomas oficiales
Clima	varía de tropical en el este para secar el desierto en el oeste, templado a frío en los Andes

Tabla 63. Información económica

PIB nominal	127.153 millones de dólares (2009)
PIB PPA	251.390.000.000 (2009)
PIB PPA per capita	8638,43 (2009)
Inflación	2,9 % (2009)
Devaluación	(-) 0,43% 2009
Tipo de cambio con el dólar	1 Dólar= 2.88 nuevos soles
Tasa de desempleo	8,1 % est. 2009

8.1 COMERCIO EXTERIOR

8.1.1 Exportaciones. El cuadro que se muestra a continuación contiene los datos de las exportaciones totales realizadas por Perú para los años 2007, 2008 y 2009. Los datos están presentados en millones de dólares. Se observa que hay un crecimiento en el periodo 2007-2008, y una disminución alta entre el periodo 2008-2009.

Tabla 64. Exportaciones

AÑO	PERU
2007	27881,6
2008	31529,4
2009	25.904,8

Fuente. Datos tomados del Banco Central del Perú.

Tabla 65. Principales productos exportados

ORDINAL	ITEM	DESCRIPCIÓN	Valor US \$	%/Total
1	7108120000	Capítulo : 71 Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas <hr/> Item : 7108120000 Las demás formas en bruto	6.618.782	25.55%
2	2603000000	Capítulo : 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas <hr/> Item : 2603000000 Minerales de cobre y sus concentrados	3.901.549	15.06%
3	7403110000	Capítulo : 74 COBRE Y SUS MANUFACTURAS <hr/> Item : 7403110000 Cátodos y secciones de cátodos	1.808.537	6.98%
4	2301201100	Capítulo : 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales <hr/> Item : 2301201100 Con un contenido de grasa superior a 2% en peso	1.401.464	5.41%

Tabla 65. Continuación

ORDINAL	ITEM	DESCRIPCIÓN	Valor US \$	%/Total
5	2608000000	<p>Capítulo : 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas</p> <hr/> <p>Item : 2608000000 Minerales de cinc y sus concentrados</p>	1.109.101	4.28%
6	2607000000	<p>Capítulo : 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas</p> <hr/> <p>Item : 2607000000 Minerales de plomo y sus concentrados</p>	891.899	3.44%
7	901119000	<p>Capítulo : 09 Café, té, yerba mate y especias</p> <hr/> <p>Item : 0901119000 Los demás</p>	558.425	2.16%
8	2710111900	<p>Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales</p> <hr/> <p>Item : 2710111900 Las demás</p>	526.641	2.03%
9	2709000000	<p>Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales</p> <hr/> <p>Item : 2709000000 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso</p>	353.214	1.36%
10	2710191510	<p>Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales</p> <hr/> <p>Item : 2710191510 Destinado a las empresas de aviación</p>	262.031	1.01%

Tabla 65. Continuación

ORDINAL	ITEM	DESCRIPCIÓN	Valor US \$	%/Total
11	2613900000	Capítulo : 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas Item : 2613900000 Los demás	254.457	0.98%
12	709200000	Capítulo : 07 Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios Item : 0709200000 Espárragos	252.359	0.97%
13	2710192290	Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales Item : 2710192290 Los demás	248.849	0.96%
14	2601110000	Capítulo : 26 Minerales metalíferos, escorias y cenizas Item : 2601110000 Sin aglomerar	241.827	0.93%
15	2710111310	Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales Item : 2710111310 Con un Número de Octano Research (RON) inferior a 84	228.755	0.88%
SUBTOTAL			18.657.890	
OTROS PRODUCTOS			7.246.886	
TOTAL EXPORTACIONES			25.904.776	

Fuente. ALADI

Se puede ver que los principales productos exportados por Perú, están concentrados en el sector primario, como lo demuestra la exportación de

minerales preciosos y de combustible. Esto permite visualizar la economía del Perú como una muy similar la economía colombiana en donde los principales productos exportados son a su vez minerales y otros productos del sector primario.

8.1.2 Importaciones. En el siguiente cuadro se muestra el total de las importaciones realizadas por Perú, para los años 2007, 2008 y 2009, los datos están dados en millones de dólares. Como se puede ver, se dio un incremento bastante alto durante el periodo 2007-2008, para luego disminuir durante el año 2009, en cerca de 7 mil millones de dólares.

Tabla 66. Importaciones

AÑO	PERU
2007	19.595
2008	28.439
2009	21.011

Fuente. Datos tomados del Banco Central del Perú.

Tabla 67. Principales productos importados

Ordinal	Item	Descripción	Valor US \$	%/Total
1	2709000000	Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales Item : 2709000000 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	2.177.251	9.99%
2	2710192110	Capítulo : 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales Item : 2710192110 Diesel 2	457.030	2.10%
3	2304000000	Capítulo : 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	346.845	1.59%

Tabla 67. Continuación

Ordinal	Item	Descripción	Valor US \$	%/Total
		Item : 2304000000 Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja (soya), incluso molidos o en «pellets»		
4	8703239020	Capitulo : 87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios Item : 8703239020 Los demás ensamblados	331.032	1.52%
5	1001902000	Capitulo : 10 CEREALES Item : 1001902000 Los demás trigos	328.451	1.51%
6	8517120000	Capitulo : 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos Item : 8517120000 Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas	325.139	1.49%
7	1005901100	Capitulo : 10 CEREALES Item : 1005901100 Amarillo	308.855	1.42%
8	1507100000	Capitulo : 15 Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal Item : 1507100000 Aceite en bruto, incluso desgomado	211.999	0.97%
9	8703229020	Capitulo : 87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios	206.296	0.95%

Tabla 67. Continuación

Ordinal	Item	Descripción	Valor US \$	%/Total
		Item : 8703229020 Los demás ensamblados		
		Capítulo : 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos		
10	8471300000	Item : 8471300000 Máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos, portátiles, de peso inferior o igual a 10 kg, que estén constituidas, al menos, por una unidad central de proceso, un teclado y un visualizador	206.041	0.94%
		Capítulo : 30 Productos farmacéuticos		
11	3004902900	Item : 3004902900 Los demás	178.346	0.82%
		Capítulo : 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos		
12	8528720000	Item : 8528720000 Los demás, en colores	156.971	0.72%
		Capítulo : 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos		
13	8429520000	Item : 8429520000 Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°	152.508	0.70%
		Capítulo : 84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos		
14	8429510000		138.891	0.64%

Tabla 67 . Continuación

Ordinal	Item	Descripción	Valor US \$	%/Total
		Item : 8429510000 Cargadoras y palas cargadoras de carga frontal		
15	8704100000	Capítulo : 87 Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios Item : 8704100000 Volquetes automotores concebidos para utilizarlos fuera de la red de carreteras	133.539	0.61%
		SUBTOTAL	5.659.194	
		OTROS PRODUCTOS	16.144.128	
		TOTAL IMPORTACIONES	21.803.322	

Fuente: ALADI

Dentro de los principales productos importados se puede observar que hay varios de estos que van a ser utilizados en el sector primario, como lo son las volquetas, retroexcavadoras y demás maquinaria utilizada en la explotación minera.

Vale la pena resaltar que entre sus principales productos, están los teléfonos celulares que ocupan el sexto lugar en las importaciones principales. De igual manera se denota varias importaciones de cereales, y algunas de productos farmacéuticos.

Tabla 68. Balanza Comercial con Colombia

Año	Exportaciones US \$	Importaciones US \$	Balanza comercial US \$
2008	854,507	729,612	124,895
2009	787,594	621,502	166,092
2010	445,054	242,533	202,521

Fuente. ALADI

8.2 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DE LA SALUD

Con el objetivo de estudiar el mercado de las suturas quirúrgicas es necesario entender de manera anticipada el funcionamiento de la red de salud de Perú, toda vez que este producto está dirigido hacia el mercado institucional.

Dada las características del producto, es un artículo que solo puede ser utilizado en hospitales y clínicas por profesionales de la salud.

En la actualidad, el sistema de salud en Perú está conformado por el sector público, del cual hacen parte el Ministerio de Salud (MINSA), la seguridad social (ESSALUD) y los hospitales de las Fuerzas Armadas y Policiales; y por el sector privado al cual pertenecen las EPS y las clínicas afiliadas, así como las clínicas privadas, institutos especializados y otros.

Los servicios ofrecidos por el MINSA y ESSALUD están organizados en cuatro niveles de atención:

- Primer nivel: Puestos y centros de salud que realizan servicios de atención básica, con énfasis en aspectos preventivos y promocionales, y en acciones recuperativas.
- Segundo nivel: Hospitales locales.
- Tercer nivel: Hospitales generales.
- Cuarto nivel: Hospitales especializados.

Con respecto a la salud privada, se tiene que el PIB derivado de las actividades de atención de pacientes en clínicas, sanatorios, centros de atención odontológicos y otras instituciones sanitarias particulares contribuye en promedio con el 2% del PIB Global peruano.

El mayor crecimiento del PIB de salud privada se presentó en los años 1993 y 1994, cuando se observaron incrementos del 46% y del 32%, respectivamente. Por el contrario, en los años 2000 y 2001 se dieron los crecimientos más bajos, que correspondieron al 5% y al 7%. Se observa también que en 1998, año de inicio del funcionamiento de las EPS, el crecimiento fue tan sólo del 9%, mientras que en 1997 había sido del 22%.

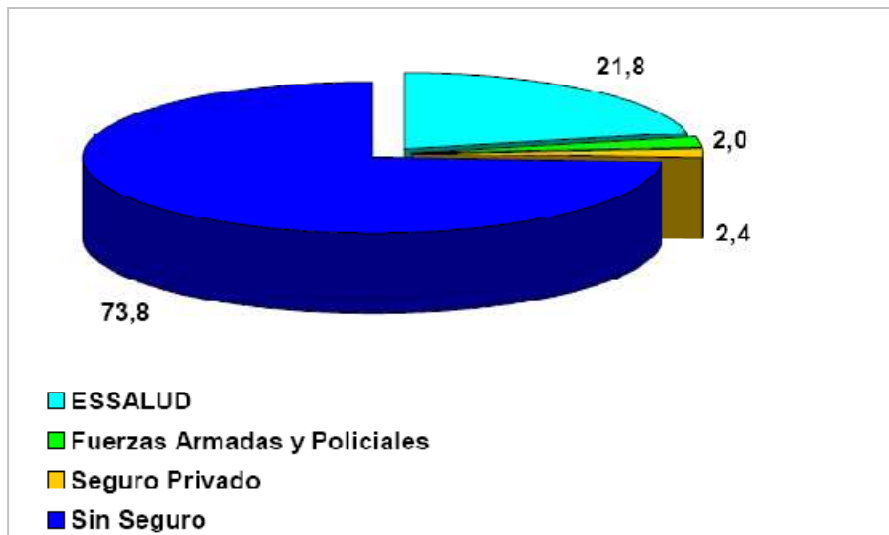
Las instituciones del sector privado corresponden a clínicas, institutos especializados, consultorios médicos particulares, ONG's, laboratorios y servicios de emergencia, principalmente.

El número estimado de hospitales del sector público es de 250, mientras que en el sector privado se encuentran aproximadamente 300 clínicas particulares, de las cuales, alrededor de la mitad están ubicadas en Lima. Se considera que 40 instituciones de este grupo atienden múltiples especialidades.

Aproximadamente 97 instituciones privadas se encuentran afiliadas a las EPS, a través de las cuales prestan sus servicios relacionados con enfermedades simples. La atención de las enfermedades complejas se realiza a través de seguros privados o de manera directa

Inicialmente se constituyeron cuatro EPS: Rímac, Santa Cruz, Novasalud y Pacíficosalud, sin embargo, a mediados del año 2000, la EPS Santa Cruz fue absorbida por Rímac Internacional.

Figura 19 . Cobertura del seguro de Salud en Perú, 2000



Fuente. MINSALUD

Tabla 69 . Establecimientos de salud por institución

Tipo de establecimiento	2006	2007
Total de establecimiento	8 237	8 295
Hospital 1/	463	470
Centro de salud	1 972	1 990
Puesto de salud	5 802	5 835
Camas hospitalarias	42 613	44 195
1/ Comprende: Hospitales del Ministerio de Salud, de ESSALUD, de las Fuerzas Armadas y Policiales y clínicas particulares que tienen más de 10 camas hospitalarias.		

8.3 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO

Al considerar la distribución geográfica del mercado de salud es necesario observar la concentración demográfica y económica que existe en torno a Lima, que en 2001 representó el 31,87% de la población y el 43,58% del PIB nacional, siendo el eje de la actividad empresarial del país.

Teniendo en cuenta lo anterior para este estudio la microlocalización es la ciudad de Lima, por ser el eje del desarrollo económico del país. Siendo Lima la región donde se concentran los servicios públicos y privados de salud, y en donde mayor número de hospitales y clínicas existen. Hay que tener en cuenta que las compras de hospitales públicos se hacen a través de licitaciones públicas, el gobierno peruano tiene dispuesto varios portales para esto. Por lo que en un principio la compañía podría concebir la idea de buscar un distribuidor dentro de esta región, ya que es mejor contar con el apoyo de una empresa local que conozca todo el manejo y todos los trámites necesarios para poder ingresar al mercado. A continuación se estudiara en detalle las exportaciones e importaciones de este producto en el Perú, para tener una idea más clara de cómo actúa el mercado de suturas quirúrgicas en este país.

8.4 EXPORTACIONES DE SUTURAS Y SUS MERCADOS DE DESTINO

A continuación se presentara las exportaciones que realiza pero para la partida 30.06.10.10.00 (Suturas Quirúrgicas) para los años 2008, 2009,2010.

Tabla 70. Exportaciones realizadas para cada partida.

PARTIDA	PAIS a EXP,	FOB US \$
3006101000	ARGENTINA	681.721
	BOLIVIA	132.509
	CHILE	589.774
	COLOMBIA	137.411
	ECUADOR	10.606
	GUATEMALA	125.008
	NICARAGUA	16.668
	PANAMA	91.469
	PARAGUAY	15.547
	EL SALVADOR	130.899
	TURKEY	23.042
	UNITED STATES	2.064
VENEZUELA	51.659	
TOTAL		2.008.377

Fuente. Autoría propia. Datos tomados de SUNAT.

De la tabla 70 se puede inferir que los tres principales destinos de las exportaciones peruanas de suturas quirúrgicas son Argentina, Bolivia y Chile, entre estos tres países se concentra cerca del 50% de las exportaciones totales. Por otra parte se puede ver que Colombia está en el cuarto lugar como destino de las exportaciones peruanas, por un valor FOB de \$ 137.411 dólares.

Tabla 71. Exportaciones realizadas para cada partida - Año 2009

PARTIDA	PAIS a EXP,	FOB US \$
3006101000	GERMANY	3
	PARAGUAY	42.278
	ARGENTINA	770.201
	BULGARIA	1.772
	BOLIVIA	81.724
	BRAZIL	4.598
	CHILE	413.421
	COLOMBIA	46.505
	COSTA RICA	4.864
	DOMINICAN REPUBLIC	8.316
	ECUADOR	43.807
	SPAIN	2.598

Tabla 71. Continuación

	GUATEMALA	112.804
	NICARAGUA	60.377
	PUERTO RICO	90.953
	PARAGUAY	141.530
	EL SALVADOR	160.436
	VENEZUELA	25.081
	SOUTH AFRICA	2.250
	TOTAL	2.013.518

Fuente: SUNAT

En la tabla 71 se puede notar que los principales destino de las exportaciones peruanas siguen siendo Argentina y Chile con un 50% del total exportado, mientras que Bolivia, quedo relegado por El Salvador. En cuanto a Colombia, la participación dentro de las exportaciones decayó en más de un 50% con relación al año 2008.

Tabla 72. Exportaciones realizadas para cada partida - Año 2010 Enero-Septiembre

PARTIDA	PAIS a EXP,	FOB US \$
	UNITED ARAB EMIRATES	1.881
	ARGENTINA	741.539
	BOLIVIA	60.774
	CHILE	460.617
	COLOMBIA	38.182
	COSTA RICA	1.829
3006101000	ECUADOR	76.242
	SPAIN	6.147
	GUATEMALA	126.562
	NICARAGUA	53.022
	PARAGUAY	55.758
	EL SALVADOR	126.153
	UNITED STATES	3.095
	VENEZUELA	66.204
	TOTAL	1.818.004

Fuente. SUNAT

Al observar la tabla 72 se puede ver que la tendencia se mantiene, Argentina y Chile siguen siendo los principales destinos de las exportaciones peruanas de suturas quirúrgicas. De igual manera El Salvador, paso a ocupar el cuarto puesto, al ser Guatemala el tercer país de destino de las exportaciones. En cuanto a

Colombia, se puede inferir que las exportaciones peruanas hacia el mercado colombiano han disminuido desde el año anterior.

Las dos principales empresas, sino las únicas, que aparecen como exportadoras de suturas quirúrgicas, son UNILENE S.A.C. y TAGUMEDICA S.A., entre estas dos compañías, se maneja más del 95% de las exportaciones peruanas. Ha habido algunas exportaciones muy esporádicas por parte de JOHNSON & JOHNSON DEL PERU S.A.

Por tanto las dos principales empresas de equipamientos médicos en el Perú, son:

UNILENE S.A.C



Productos: Suturas absorbibles y no absorbibles, mascarar nebulizadoras, malla quirúrgica, suction clean, cartuchos y ampollas, equipos de esterilización a baja temperatura, mangas para esterilización.

Es una empresa peruana que produce y comercializa dispositivos médicos de reposición periódica, para mejorar la calidad de vida de las personas. Entre los diversos dispositivos que producen, la planta de suturas, es reconocida internacionalmente por la calidad del producto final, y por el desarrollo de tecnología local para la manufactura de agujas, hecho inédito en la región latinoamericana.

Esta compañía se encuentra ubicada en la ciudad de Lima. Sus exportaciones se concentran el mercado Argentino y chileno.

SUTURAS QUIRURGICAS		
EMPRESA	PRODUCTO	DESCRIPCION
ABSORBIBLES		
UNILENE S.A.C	POLIGLACTIN 	<p>Materia prima: Polímero glicoidey E-caprolactona (PGCL) Es una sutura sintética absorbible estéril monofilamento. Su degradación es por hidrólisis, que hace que el polímero se transforme en ácido adípico que posteriormente es absorbido y metabolizado por el organismo. La absorción queda terminada entre los 90 a 120 días. Colorante : violeta. Expiración: 5 años. Fabricación regida por la U.S.P. (Farmacopea Norteamericana)</p>
	ACIDO POLIGLOCÓLICO 	<p>Sutura absorbible sintética, multifilamento de alto nivel de desempeño Constituida por un polímero de Acido Glicólico y Acido Láctico. Se degrada por hidrólisis. El tiempo de reabsorción es de 90 días. Disponible en color violeta. Producto estéril</p>
	POLIDIOXANONA 	<p>Polidioxanona es una hebra sintética absorbible que cumple los requisitos establecidos por la USP Su componente es el Polímero de Polidioxanona El mecanismo de absorción es por acción Hidrolítica progresiva lenta Posee una excelente Plastodeformación y visibilidad en el campo quirúrgico Se encuentra disponible color púrpura</p>

SUTURAS QUIRURGICAS		
EMPRESA	PRODUCTO	DESCRIPCION
ABSORBIBLES		
	CATGUT CROMICO 	<p>Sutura absorbible de origen biológico Hebras tratadas con sales crómicas para prolongar el tiempo de absorción. Se absorbe por reacción enzimática (fagocitosis). Riesgo de reacción tisular frente a materiales inorgánicos. La fuerza tensil se mantiene entre 14 a 28 días, mientras que la absorción culmina a los 90 días Disponible en color marrón. Producto estéril</p>
	CATGUT SIMPLE 	<p>Sutura absorbible de origen Biológico, obtenida de la serosa de la submucosa del ganado bovino. Se reabsorbe por reacción enzimática (fagocitosis). La fuerza tensil se mantiene de 7 a 10 días, mientras que el periodo de absorción culmina a los 70 días. Disponible en color amarillo. Producto estéril</p>
NO ABSORBIBLES		
UNILENE S.A.C	NYLON AZUL MONOFILAMENTO 	<p>Sutura no absorbible sintética monofilamento. Alta resistencia tensil y elongación prolongada. Asegura aproximación de los bordes hasta cicatrización. Provoca mínima reacción tisular. Disponible en color azul y negro. Producto estéril</p>

SUTURAS QUIRURGICAS		
EMPRESA	PRODUCTO	DESCRIPCION
ABSORBIBLES		
	NYLON NEGRO TRENZADO 	Sutura no absorbible sintética Compuesta de polímeros alifáticos de cadena larga Fuerza tensil alta Produce poca reacción tisular Degradación por hidrólisis Disponible en color negro Producto estéril
	POLIPROPILENO 	Sutura no absorbible monofilamento. Componente principal es el esteroisómero cristalino isotático. Desencadena una reacción inflamatoria mínima. Produce encapsulación gradual de la sutura por el tejido conjuntivo fibroso. No está sujeta a degradación o pérdida de resistencia causada por enzimas. Disponible en color azul. Producto estéril
	POLIÉSTER 	Sutura no absorbible de origen sintético. Multifilamento trenzado con almohadilla teflón. Sutura inerte, provoca mínima reacción tisular. Resistente a la ruptura y de flexibilidad prolongada Manifiesta mínima fatiga después de repetidas flexiones Fácil de manipular con una superficie suave y tersa, facilita el anudado Disponible en color verde

SUTURAS QUIRURGICAS		
EMPRESA	PRODUCTO	DESCRIPCION
ABSORBIBLES		
	LINO RETORCIDO 	Sutura no absorbible de origen biológico, multifilamento trenzado. De reacción tisular intensa Puede retardar proceso de cicatrización. Disponible en color blanco. Producto estéril
	SEDA NEGRA TRENZADA 	Sutura no absorbible de origen biológico, multifilamento. Fácil de manejar, admite torsión y trenzado. Hebra compacta con alta resistencia tensil. Brinda mayor tiempo de aproximación a los tejidos. Disponible en color negro. Producto estéril

Fuente. UNILENE S.A.C

TAGUMEDICA S.A

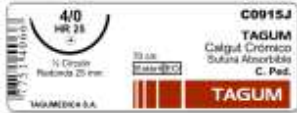

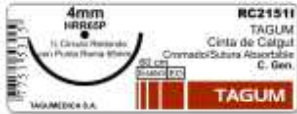



Productos: Suturas absorbibles y no absorbibles, cintas de poliéster, cinta umbilical.

Es una empresa peruana especializada en el desarrollo, producción, comercialización y distribución de suturas quirúrgicas y material médico de alta calidad. Los productos ofrecidos bajo la marca **TAGUM**, son respaldados por la experiencia de 50 años en la elaboración y la comercialización del material médico.

Esta empresa se encuentra ubicada en la ciudad de Lima, sus principales mercados son Bolivia, Argentina, Guatemala, Ecuador y El Salvador. Esta

compañía cuenta con representaciones en los países de Ecuador, Argentina, Chile y Bolivia.

SUTURAS QUIRURGICAS		
EMPRESA	PRODUCTO	DESCRIPCION
ABSORBIBLES		
TAGUMEDICA S.A	CAGUT CROMICO Catgut Crómico 	Tipo de Absorción Por degradación enzimática. Color Marrón. Estructura Virtualmente Monofilamento. Calibres USP 6/0 a USP 3 Esterilización Oxido de etileno
	CAGUT SIMPLE Catgut Simple 	Tipo de Absorción Por degradación enzimática. Color Natural. Estructura Virtualmente Monofilamento. Calibres USP 6/0 a USP 3 Esterilización Oxido de etileno.
	CINTA DE CAGUT Cinta de Catgut 	Tipo de Absorción Por degradación enzimática. Color Beige. Estructura Cinta. Calibres 4 mm Esterilización Oxido de etileno.
	GLICOSORB ACIDO POLIGLICÓLICO Glicosorb Acido Poliglicólico 	Tipo de Absorción Por acción hidrolítica. Color Violeta e Incoloro. Estructura Trenzada. Calibres USP 8/0 a USP 2. Esterilización Oxido de etileno.






SUTURAS QUIRURGICAS		
EMPRESA	PRODUCTO	DESCRIPCION
NO ABSORBIBLES		
TAGUMEDICA S.A	ACERO INOXIDABLE Acero Inoxidable 	Tipo de Absorción No Absorbible. Color Acero. Estructura Monofilamento. Calibres USP 1 a USP 5. Esterilización Oxido de etileno.
	LINO QUIRURGICO Lino Quirúrgico 	Tipo de Absorción No Absorbible. Color Blanco crema. Estructura Retorcida. Calibres USP 5/0 a USP 3. Esterilización Oxido de etileno.
	NYLON NEGRO/ AZUL MONOFILAMENTO Nylon Negro Azul 	Tipo de Absorción No Absorbible. Color Azul o Negro. Estructura Monofilamento. Calibres USP 10/0 a USP 2. Esterilización Oxido de etileno.
	NYLO NEGRO TRENZADO Nylon Negro Trenzado 	Tipo de Absorción No Absorbible. Color Azul. Estructura Trenzada. Calibres USP 6/0 a USP 2. Esterilización Oxido de etileno.
	POLIÉSTER TRENZADO Poliéster Trenzado 	Tipo de Absorción No Absorbible. Color Verde o Blanco. Estructura Trenza recubierta. Calibres USP 6/0 a USP 5. Esterilización Oxido de etileno.

Tabla 73. Importaciones de suturas mercados de origen 2008

PARTIDA	PAIS	CIF US \$
3006101000	SWITZERLAND	3.693
	CHINA	3.371
	GERMANY	2.527
	UNITED STATES	296.400
	BRAZIL	470.561
	SWITZERLAND	1.136
	COLOMBIA	6.767
	GERMANY	2.243
	ITALY	16.640
	TOTAL	803.338

Fuente. SUNAT

Las importaciones para el año 2008, muestran que los principales proveedores de suturas quirúrgicas para el mercado peruano, son Brasil y Estados Unidos, que entre los dos tienen una participación del 70%. Por otra parte al observar los demás países se puede ver una participación mínima, en relación con los dos principales proveedores. Colombia por ejemplo, solo exportó a este mercado 6.767 dólares americanos.

Tabla 74. Importaciones de suturas mercados de origen 2009

PARTIDA	PAIS	CIF US \$
3006101000	CHINA	110.165
	GERMANY	144.479
	UNITED STATES	379.876
	BRAZIL	381.806
	SWITZERLAND	13.130
	DOMINICAN REPUBLIC	86.702
	ITALY	16.928
	TOTAL	

Fuente. SUNAT

Para el año 2009, los dos principales mercados siguen manteniendo su posición hegemónica, sobre los otros mercados. Para este año Colombia no realizó ninguna exportación de suturas quirúrgicas hacia Perú. Por otra parte se puede analizar que China y Alemania, son mercados en crecimiento, ya que para este año su participación es mucho mayor que la de 2008.

Tabla 75. Importaciones de suturas mercados de origen 2010 (Enero-October)

PARTIDA	PAIS	CIF US \$
3006101000	CHINA	28.533
	UNITED STATES	252.412
	BRAZIL	244.032
	SWITZERLAND	33.720
	GERMANY	12.894
	INDIA	2.602
	SWEDEN	43.241
	TOTAL	617.434

Fuente. SUNAT

Para este año, la tendencia continua, Brasil y los Estados Unidos siguen siendo los principales proveedores para el mercado peruano. Mientras que Alemania y China perdieron su participación con relación al año anterior. Colombia por su parte no presenta exportaciones hacia este mercado.

Las principales compañías importadoras de suturas quirúrgicas en Perú, son JOHNSON & JOHNSON DEL PERU S.A, que controla casi el 50% de las importaciones de este producto, proveniente de diversos países, como Brasil, Estados Unidos, Alemania y Suiza. En segundo orden, esta 3M PERU S A, seguida de ALCON PHARMACEUTICAL DEL PERU SA. De igual manera, están IMPORTADORA DROGUERIA CASA SALAZAR SAC, COVIDIEN PERU S.A, SURGIMEDICAL S.A.C., B.BRAUN MEDICAL PERU S.A, NEWSON S.A., MEDICALTECH PERU S.A.C., OTOYA MONTOYA JUAN MIGUEL, C W PERU S.A.C, MEDSURGICAL PERU S.A.C., MEDINET S.A.C, AGROMOTORS E.I.R.L.. Todas estas compañías se encuentran ubicadas en la ciudad de Lima.

Tabla 76. Balanza comercial Perú-Colombia suturas quirúrgicas

	AÑO		
	2008	2009	2010
INTERCAMBIO			
EXPORTACIONES	6.767	0	0
IMPORTACIONES	137.411	46.505	38.182
BALANZA COMERCIAL SUTURAS QUIRURGICAS	130.644	-46.505	-38.182

Fuente. SUNAT.

Como se analizo anteriormente, el intercambio comercial que Colombia sostuvo con Perú, en cuanto el producto estudiado, da como resultado un saldo negativo para Colombia, y uno favorable para Perú. Se pudo establecer que una parte de

las exportaciones colombianas hacia ese país fue realizada por la empresa LHAURA VET. S.A, que es una compañía colombiana dedicada a la fabricación y comercialización de instrumentos veterinarios y para el cuidado del ganado. De lo anterior se puede concluir, que las grandes compañías a nivel mundial como JOHNSON & JOHNSON y 3M son las que proveen al mercado peruano de suturas quirúrgicas, aunque es posible entrar a este mercado a través de alguna de las importadoras pequeñas que se mencionaron anteriormente, ya que muchas de estas adquieren sus productos de proveedores que no son reconocidos internacionalmente, pero que venden productos de excelente calidad.

ACCESO AL MERCADO

Como se mencionó en el capítulo 7, dentro del análisis de la matriz, Colombia, no tiene que pagar ningún tipo de gravamen arancelario u impuesto local para la partida objeto de estudio, tal como lo demuestra el siguiente cuadro.

Tabla 77. Acceso al mercado.

-Mem.1197-97-Aduanas-INTA (Porcentaje Liberado)					
VADV	VIGV	VISC</	VIPM</	VDES</	Gravamen Adic.</
100%	0%	0%	0%	0%	0%

Fuente. SUNAT

De igual manera el producto debe cumplir con unas descripciones mínimas al momento de ser importado.

Tabla 78. Descripciones para ser importado

DESCR.1	Nombre de producto: ejemplo: vacuna antipoliomelítica, catguts, etc.
DESCR.2	Uso al cual se destina: ejemplo: para uso humano, para uso veterinario, etc.
DESCR.3	Forma de presentación: ejemplo: a granel, dosificados o acondicionados para la venta al por menor: caja por 30 tabletas; 4 ampollas inyectab
DESCR.4	En el caso de medicamentos indicar el principio activo: ejemplo: ácido acetilsalicílico 500 mgr x tableta, etc.

Fuente. SUNAT.

Las suturas quirúrgicas al igual que los productos farmacéuticos, los equipos médicos y los productos de limpieza, deben obtener un registro sanitario que faculta su fabricación o importación y su comercialización por el titular del registro en las condiciones que establece DECRETO SUPREMO N° 010-97-SA. Esta es la única restricción que impone el gobierno peruano para la introducción de este tipo de productos al país. A continuación se presentan algunos apartes del decreto mencionado en líneas anteriores.

“El nombre del producto, el fabricante, la composición y/o características intrínsecas del producto, la forma de presentación, los rotulados, la condición de venta, así como las demás especificaciones técnicas declaradas por el fabricante o importador, y bajo las cuales se autorizó el registro del producto, deben mantenerse durante la comercialización.

Toda modificación o cambio en los datos y especificaciones declarados para la obtención del Registro Sanitario deberá ser previamente comunicada o, en su caso, solicitada a la DIGEMID en la forma y condiciones que establece el presente Reglamento. Sólo el titular del Registro Sanitario podrá solicitar las modificaciones o cambios en el registro.

La vigencia del Registro Sanitario de todos los productos comprendidos dentro de los alcances del DECRETO SUPREMO N° 010-97-SA es de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de su otorgamiento. Podrá ser renovado previa solicitud de reinscripción presentada por el titular del registro entre los sesenta (60) y los siete (7) días útiles anteriores a la fecha de su vencimiento.

Quien importe y comercialice un producto, amparado en un Certificado de Registro Sanitario de Producto Importado, asume las mismas obligaciones y responsabilidades que el titular del Registro Sanitario. El Certificado de Registro Sanitario de Producto Importado será emitido en un plazo no mayor de siete (7) días hábiles de solicitado a la DIGEMID y tendrá la misma fecha de vencimiento que la del Registro Sanitario del producto correspondiente.

El interesado deberá señalar en la solicitud que presente para el efecto:

- Objeto de la solicitud.
- Número de Registro Sanitario del producto al cual solicita acogerse.
- Nombre o razón social, dirección y país del fabricante.
- Nombre o razón social, dirección y Registro Unificado del solicitante.
- Nombre del Químico Farmacéutico responsable”

COSTOS DE EXPORTACION

Producto a exportar: suturas quirúrgicas.

Termino de negociación: el termino de venta utilizado en este caso es CIP aeropuerto de Lima, Perú.

Dado que todavía no se cuenta con un posible cliente, en el mercado peruano, se paso a observar las importaciones de suturas realizadas por este país, se pudo establecer que entre las suturas que más se importan, están:

- VICRYL
- NYLON
- SEDA
- CATGUT CROMADO
- POLIPROPILENO
- CATGUT
- POLIESTER
- ACERO
- GLICOLIDA
- MONOCRYL

Para esta exportación se tendrán en cuenta las siguientes suturas con base en los datos anteriores, Poliester, Nylon, Polipropileno, Seda y Vicryl. Pero resulta difícil determinar el calibre y el largo de las suturas importadas, por lo que se tomaran todos los calibres.

Según la información suministrada por la gerencia de la Unidad estratégica de Negocios, que produce las suturas SUTMEDICAL, perteneciente a la FUNDACION CARDIOVASCULAR DE COLOMBIA, el valor aproximado de la primera exportación que se pretende lograr es un valor cercano a las 20.000 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, por lo que se procedió a establecer las cantidades que van a ser exportadas y el precio de las mismas, pero dada las características individuales de cada sutura, no es posible determinar un precio promedio, por lo que se van a exportar cantidades iguales por tipo de sutura. Estas suturas son fabricadas con materia prima de excelente calidad que cumple con los estándares establecidos por la USP (Pharmacopeia de los Estados Unidos).

Según lo anterior, las cantidades a exportar, son seis (6) unidades de cada referencia de sutura, lo que da como total 84 referencias diferentes, para un total de 504 cajas de suturas. Por un valor de USD \$ 17.213,13.

Preparación de la carga.

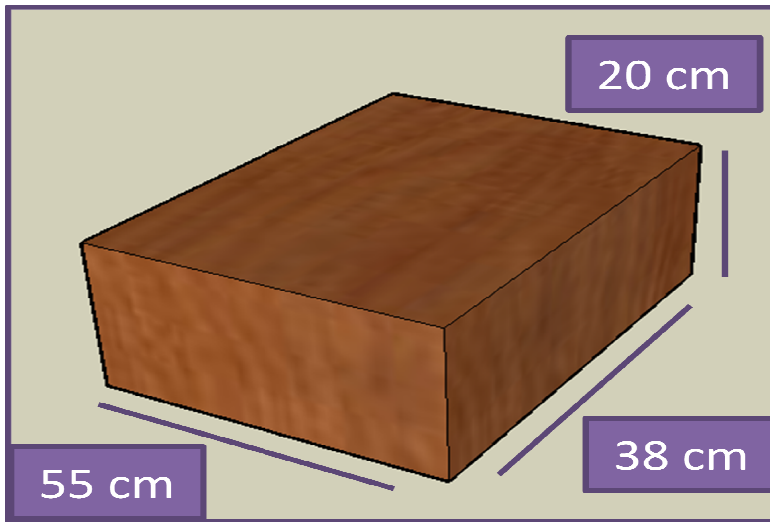
▪ **Empaque:** el empaque primario de las suturas SUTMEDICAL está diseñado para conservar de manera apropiada las características del producto, manteniéndolo higiénico y estéril. El empaque secundario permite almacenar 12 sobres de suturas. Las cajas pesan aproximadamente 60 gr

▪ **Embalaje:** Para el embalaje de esta mercancía se utilizarán cajas de cartón corrugado, que contienen 72 cajas de suturas. Las dimensiones de la caja son las siguientes:

- 55 cm largo x 38 cm ancho x 20 cm (alto)
- Unidades por caja master: 72 cajas de suturas.
- Peso neto x caja máster: 4,32 kg
- Peso caja master: 165 g
- Peso bruto x caja master: 4,48 kg
- Total de cajas: 7 cajas master
- Peso total: 31,36 kg
- Volumen total: 0,2926 m3

El tipo de cartón corrugado que se va utilizar en esta exportación es C720K, este clave es la más utilizada para los embalajes de exportación, y una de las más resistentes, por lo que se asegura que la mercancía embalada en este tipo de cajas no sufrirá avería alguna. El costo estimado por caja de cartón es de \$ 1.300, por lo que las siete cajas tienen un valor de \$ 9.100 pesos.

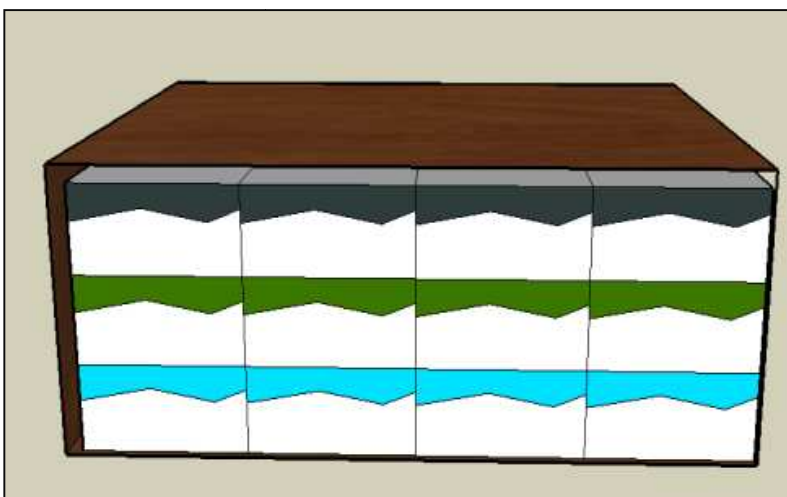
Figura 20. Vista caja master



Fuente. La Autora

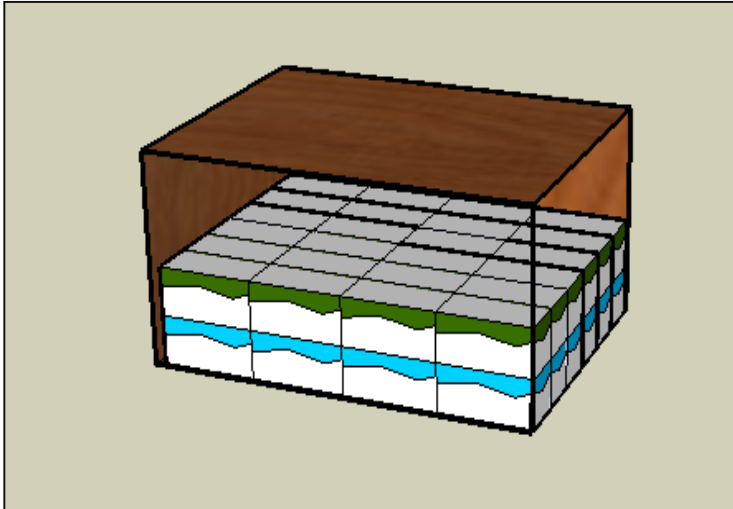
Acomodación cajas de sutura dentro de caja master.

Figura 21. Vista frontal



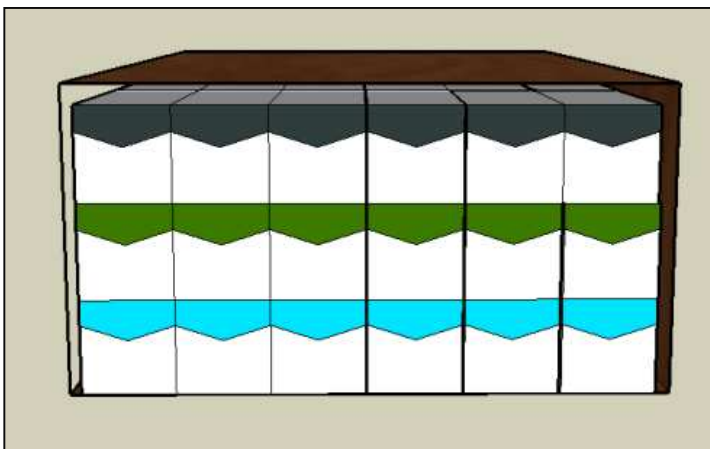
Fuente. La Autora

Figura 22. Vista frontal



Fuente. La Autora

Figura 23. Vista lateral



Fuente. La Autora

Marcado. Todas las cajas deben ir marcadas con sus respectivos logos pictográficos, para que se les dé una adecuada manipulación durante su transporte nacional e internacional.

Documentación Requerida. En este ítem se tiene en cuenta los documentos que son necesarios para llevar a cabo el proceso exportador. Generalmente estos documentos deben ser cancelados directamente a la agencia aduanal, el costo de estos documentos puede estar alrededor de los 75.000 pesos. Pero, por otra parte varios documentos deben ser entregados a la agencia aduanal, para que esté actué en nombre de la empresa. A continuación se enumeran los documentos necesarios para completar la exportación.

- Certificado de existencia y representación legal
 - Registro Único Tributario (RUT)
 - Resolución de facturación
 - Registro sanitario
 - Certificado de venta libre
 - Factura original y carbonada
 - Lista de empaque original y carbonada
 - Factura transporte nacional
 - Mandato de la DIAN
 - Cartas de responsabilidad
 - Carta policía antinarcóticos
 - Formulario 0170
 - Mandato VUCE
 - Formulario 02: Registro de productos nacionales, oferta exportable y solicitud de determinación de origen
 - Relación de inscripción y determinación de origen
 - Certificado de origen
 - Declaración de exportación
 - Documento de transporte B/L
 - Formulario N° 2 Declaración de cambio por exportación de bienes
-
- Transporte terrestre nacional. Se pidió cotización a una empresa ubicada en la ciudad de Bucaramanga, la empresa TRANSPORTES M.G. LTDA el valor del flete desde la planta hasta el aeropuerto de Palonegro es de \$ 65.000 pesos colombianos aproximadamente.

 - Seguro. La empresa transportadora incluye el valor del seguro dentro del costo del flete, aseverando que la mercancía va asegurada por un 100% de su valor comercial.

 - Agentes. Agentes de Aduana. Este proceso se llevara a cabo con la empresa AGENCIA DE ADUANAS COEXNORT S.A. de nivel 1. El valor del agenciamiento aduanero es del 0.25% sobre el valor EXW de la mercancía. El

valor aproximado de este agenciamiento es de 250.000 pesos colombianos, que es la tarifa mínima que cobran estas agencias cuando el valor no supera los 250.000 pesos más IVA.

- Transporte internacional. El envío de la carga se hará por medio aéreo a través de la compañía TAMPA CARGO S.A. El vuelo desde la ciudad de Bucaramanga, Santander. Teniendo en cuenta que el peso de la mercancía es de 31,36 kg y que el volumen del producto es mayor que su peso, se tiene que el valor del flete, al hacer la relación peso-volumen para transporte aéreo, es de 419.561 pesos colombianos, aproximadamente. Los vuelos con destino a lima salen los lunes, miércoles y viernes. De igual manera hay que tener en cuenta que la aerolínea tiene unos costos adicionales como el recargo por combustible, el due carrier y el due agent.
- Seguro internacional. Generalmente las navieras ofrecen este servicio, el valor del seguro internacional puede estar alrededor del 0,45% sobre el valor FCA de la mercancía. Hay que tener en cuenta que todos los precios están sometidos a cambio sin previo aviso y pueden variar de un mes a otro.

Tabla 79. Matriz de Costos TRM: \$ 1.900

	BUCARAMANGA-LIMA
	Tampa
COSTO EXWORK (Empaque)	17.213,13
Embalaje	4,79
Transporte Nacional	34,21
TRAMITES DE EXPORTACION	
Intermediación Aduanera v/r mcía 0,25%	131,58
Elaboración Certificado de Origen (incluye formulario)	23,68
Elaboración DEX (incluye formulario)	15,79
Gastos varios operativos (correos, comunicaciones, internet)	17,37
IVA 16%	30,14
TOTAL Tramites de Exportación	218,56

Tabla 79. Continuación

Flete Internacional AEREO BGA-SJU	
(+) 45 KG	220,82
Recargo Combustible *TAMPA: 0,15 USD	20,00
Cargos Básicos de la Aerolínea	
Due Carrier	25,00
Due Agent	45,00
Seguro internacional	80,02
CIP	17.861,53

Fuente: autoría propia

CONCLUSIONES

La Unidad Estratégica de Negocios de la Fundación Cardiovascular de Colombia tiene toda la experiencia, los recursos y las herramientas necesarias para producir suturas quirúrgicas de alta calidad, que cumplen con todo los estándares internacionales en cuanto a sus procesos productivos se refiere. Por lo que es claro que las suturas quirúrgicas SUTMEDICAL tienen todas las condiciones necesarias para participar en el mercado global y ganar parte del mismo.

A lo largo de este trabajo se ha podido visualizar que los mayores participantes del mercado de las suturas quirúrgicas a nivel latinoamericano son Brasil, México y Estados Unidos, estos tres países proveen a todos los países del continente. De igual manera se pudo establecer que los mayores compradores de suturas a nivel de Latinoamérica, son Venezuela y Chile, cada uno de estos países importa más de ocho millones de dólares en suturas quirúrgicas cada año, a diferencia del resto de países que no superan los dos millones de dólares.

De los países analizados en la matriz de selección los que presentaban mayor potencial en el negocio de las suturas eran Ecuador y Perú, a pesar de que el país ganador en la matriz fue Ecuador, por decisión gerencial se desarrollo el cuarto objetivo para Perú. Al revisar el desarrollo de este ultimo capitulo se puede concluir, que el mercado peruano de suturas quirúrgicas se encuentra dominado por solo dos empresas, que satisfacen junto con las importaciones de las grandes compañías, como Johson & Johson del Perú, B.Braun Medical Perú s.a, Braun, 3M del Perú, el mercado en su totalidad. Al existir solo dos empresas productoras y exportadoras, se denota cierta tendencia al monopolio, lo que se deriva en un gran impedimento al momento de ingresar a este país, debido a que generalmente estas compañías cuentan con el aval del Estado, y son muy herméticas en su quehacer productivo. Al existir un mercado poco competitivo, como en este caso, la entrada de cualquier nuevo competidor es casi imposible, y habitualmente está lleno de trabas burocráticas.

Por medio de la exploración realizada se concluye que al tener en cuenta que las suturas son de uso exclusivo de los profesionales de la salud, es, para acceder a este mercado hay que tener un conocimiento amplio sobre el sistema de salud peruano, en especial como se puede contratar con el Estado. En este estudio se pudo ver que el sistema de salud peruano es muy similar al colombiano, y que al igual que en Colombia todo debe realizarse a través de una licitación pública, para poder acceder a la red pública de hospitales y clínicas.

BIBLIOGRAFIA

CASTILLO MANTILLA, Victor Raul y RAMIREZ RIBERO, Sonia Stella. FCV 20 años: Un sueño convertido en realidad empresarial. Puntoaparte Editores. 2008, Bucaramanga. [libro en línea] Disponible en Internet: <<http://www.fcv.org/Portal/información%20corporativa/Libro%20FCV.pdf>>

CATEORA. Philip R. Marketing Internacional 2006, p 8
PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE COSTA RICA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE ECUADOR, Organización Panamericana de la Salud, 2009

PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE HONDURAS, Organización Panamericana de la Salud, 2007

PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PANAMA, Organización Panamericana de la Salud, 2009

PERFIL DEL SISTEMA DE SALUD DE PERÚ, Organización Panamericana de la Salud, 2001

Est Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado Costa Rica – Sector Farmacéutico. Convenio ATN/MT-7253-CO.

HIEBAUM, Karin. Internacionalización mediante la globalización. 2006. Disponible en internet: <http://www.ilearning.com/monografia/internacionalizacion_mediante_la_globalizacion/13399-1>

<http://alainet.org/active/19084&lang=es>

<http://e.eltiempo.com/media/produccion/mandatarios/index.html>

http://es.wikipedia.org/wiki/Forma_de_gobierno


<http://lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo13.htm>

http://www.colombialink.com/01_INDEX/index_finanzas/30_devaluacion.html

<http://www.rnw.nl/espanol/article/honduras-lecciones-despu%C3%A9s-de-un-a%C3%B1o-del-golpe>

Ministerio de Salud Pública de Perú.

ANEXOS

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO		
ANÁLISIS VERTICAL DE LA MATRIZ DE SELECCIÓN DEL PAÍS OBJETIVO		
MATRIZ DE SELECCIÓN DE MERCADOS VARIABLES	IMPORTANCIA	
	PESO %	
1. DESARROLLO ECONÓMICO		Esta variable tiene una ponderación del 15% al igual que la variable de Comercio Exterior, su preponderancia radica en que estudia los indicadores macroeconómicos de cada país y permite analizar la estabilidad de los mercados.
PIB	25%	Este indicador cuenta con el 25% su importancia radica en la necesidad de conocer la producción que tiene cada país ya que ésta representa la posibilidad que tienen de cumplir con las condiciones económicas de la negociación.
PIB per cápita	12%	Este indicador cuenta con una ponderación del 12% Indica el promedio de participación de cada habitante en el producto interno bruto nacional, permitiendo conocer el aporte de los individuos en el crecimiento económico y el desarrollo relativo de un país.
Crecimiento PIB	20%	Este indicador cuenta con una ponderación del 20%, Su resultado muestra el desarrollo económico del país durante un tiempo determinado, con el cual se puede analizar la tendencia de crecimiento del comercio y prever situaciones futuras que se debe tener en cuenta como factores internos de cada país, <u>externos a la negociación pero que tiene cierta incidencia en ella.</u>
Tasa de Desempleo	8%	Este indicador tiene una ponderación del 8%, es motivo de análisis porque representa porcentualmente la cantidad de la población que no tiene estabilidad económica, por lo cual presentaría mayor dificultad en la adquisición de productos importados.

Tasa de inflación		7%	Este indicador cuenta con un 7% de ponderación dentro de esta variable, su importancia radica en conocer el índice general de precios en los mercados objetivos. Lo cual ayuda a establecer y pronosticar los precios óptimos a asignar al producto analizado. Además indica la estabilidad monetaria de cada país.
Tasa de devaluación		18%	Este indicador tiene una importancia del 18%, porque permite conocer la competitividad de la moneda nacional de cada país analizado frente a la divisa negociada. Su pertinencia en este análisis se sustenta en los factores económicos que se deben tener en cuenta en el momento de las negociaciones y la fijación de <u>precios internacionales</u> .
Tipo de cambio con el dólar		10%	Este indicador tiene un porcentaje del 10%, su importancia para el exportador radica en el conocimiento de la paridad cambiaria de cada moneda nacional con el dólar, de manera que se pueda determinar la competitividad de los precios establecidos en los mercados objetivos
		100%	
TOTAL GRUPO		15%	
2. GEOGRAFÍA Y ENTORNO CULTURAL			A esta variable le otorgamos un 10%, por que la cultura es quizás una de las barreras más difíciles de superar a la hora de exportar un producto hacia otro país, pues de las costumbres, hábitos y cultura de negocios e idioma depende el éxito o el fracaso del producto en dicho mercado.
Población			Este indicador es el mayor importancia dentro de este subgrupo con un porcentaje de participación del 25%, porque tiene en cuenta toda la población, así ésta cuente o no con los recursos y deseos necesarios para la compra del producto. Su importancia radica en el registro numérico de la totalidad del <u>mercado disponible para la comercialización y venta</u>
Crecimiento Poblacional		25%	Este indicador tiene un porcentaje del 15%, dentro de este subgrupo. Es motivo de análisis ya que indica porcentualmente el ritmo de incremento o disminución de la población durante el último año, lo cual muestra a las investigadoras y a la compañía la composición de la misma (niños, adultos y ancianos) que sirve de <u>estudio para proyectar los consumidores futuros</u> .
Población Económicamente Activa		15%	Este indicador tiene el segundo porcentaje de mayor importancia, con un 12%, representa la cantidad de personas que cuentan con los recursos y la estabilidad necesaria para la adquisición del bien, catalogados como posibles consumidores <u>potenciales</u> .
Ubicación Geográfica		12%	Este indicador tiene una ponderación de 8%, pues ayuda a conocer los gustos de los habitantes del país además de las posibilidades de acceso a este.
		8%	

Clima		10%	Este aspecto cuenta con una participación de 10%, pues este es un factor que influye en el comportamiento de las personas y determina factores como la puntualidad y la responsabilidad.
Idioma		6%	Este indicador cuenta con una ponderación de 6%, puesto que una de los aspectos más importantes en las negociaciones, en ocasiones puede convertirse en una barrera poderosa que impida las transacciones comerciales o incluso nos lleve a perder el mercado. Independientemente del producto es un aspecto fundamental en los negocios internacionales, incluso aún siendo la misma lengua se pueden cometer equivocaciones en la interpretación de los conceptos.
Religión		5%	Este indicador cuenta con una ponderación de 5% dentro de esta variable, siendo de esta manera uno de los de menor participación, ya que para el análisis del producto no se conocen aspectos religiosos negativos que incidan en su comercialización. Sin embargo es motivo de análisis pues la religión es una de las instituciones más poderosas que afectan el comportamiento y la cultura de una sociedad.
Cultura de Negocios		19%	Este indicador cuenta con una participación de 19%, su importancia radica en el conocimiento del comportamiento de las empresas de los países estudiados, con el fin de determinar la manera como debemos negociar, aprender a interpretar no sólo el lenguaje verbal, sino los gestos y actitudes, que nos brinde mayor seguridad y entendimiento en los aspectos más relevantes de cada negociación.
		100%	
TOTAL GRUPO		10%	
3. TAMAÑO DEL MERCADO			Esta Variable cuenta con una ponderación del 20% es decir, la mas alta de todo el grupo de variables dentro de la matriz. Se le considera de mayor relevancia puesto que los indicadores que la compone son de aspectos de vital importancia para la toma de decisiones.
Mercado Institucional		40%	Tiene el 40% de participación de la variable, es importante establecer el número de instituciones Hospitalarias. Este número es el que determina la cobertura que puede abarcar el intermediario.
Mercado Intermediario		60%	Tiene el 60% de participación dentro de la variable porque es a través del mercado intermediario que el producto ingresara al respectivo País. Es el intermediario el que se encarga de manejar la cobertura y penetración del mercado.

<p>4. ENTORNO POLÍTICO</p>			<p>Esta Variable tiene una ponderación del 10%, su análisis busca conocer la estabilidad de los países estudiados a nivel gubernamental y sus factores de cambio que inciden en la continuidad de los negocios internacionales, cabe resaltar que el aspecto político ejerce una influencia indirecta que afecta en un determinado momento la toma de decisiones de una compañía extranjera.</p>
<p>Tipo de Gobierno</p>		<p>8%</p>	<p>Este indicador tiene un porcentaje del 8%, ya que no representa una incidencia directa en la comercialización del producto, sin embargo es motivo de análisis pues incide en el ambiente político de las naciones, lo cual sí es un aspecto fundamental en el estudio de los mercados internacionales.</p>
<p>Panorama Político Económico General</p>		<p>20%</p>	<p>Este indicador tiene una ponderación del 20% debido que permite ver la situación política y económica a nivel general. Lo que resulta importante porque permite visualizar la estabilidad que en estos aspectos pueda presentar el país.</p>
<p>Índice de Percepción de corrupción</p>		<p>12%</p>	<p>Este indicador tiene una ponderación del 12% y es importante porque a través de el se puede visualizar que tal vulnerable son las instituciones a los sobornos.</p>
<p>Legislación de patentes y marcas registradas</p>		<p>25%</p>	<p>Este indicador tiene una ponderación de 25%, pues identifica los convenios que tiene el país con otros países en cuanto a patentes, marcas y otros temas, y así determinar si hay algún convenio con Colombia que represente una preferencia al momento del ingreso del producto al país destino.</p>
<p>Panorama de Sistema de Salud</p>		<p>35%</p>	<p>Este indicador cuenta con la ponderación mas alta de un 35%, es importante analizarla porque muestra la conformación del sistema de salud de cada país, en este caso es necesario conocer su conformación y funcionamiento para tener claro la normatividad que rige el sistema.</p>
<p>TOTAL GRUPO</p>	<p>10%</p>	<p>100%</p>	

<p>5. COMERCIO EXTERIOR</p>			<p>Esta Variable tiene una ponderación del 15% del total de las variables al igual que la variable de desarrollo económico. Su importancia radica del conocimiento del comercio Internacional de cada uno de los países estudiados, tanto tendencias como registros específicos de periodo de tiempo determinados.</p>
<p>Tendencias del comercio Internacional</p>		<p>12%</p>	<p>Este indicador tiene una ponderación del 12% una de las menos importantes, pues no determina un criterio fundamental debido a que es el patrón de comportamiento del intercambio de bienes y servicios que se efectúa entre los habitantes de los mercados analizados y demás naciones, durante un período de tiempo determinado. Es motivo de estudio por cuanto indicada la dirección de las exportaciones, importaciones, transferencias y relaciones internacionales.</p>
<p>Tendencia Importaciones totales</p>		<p>12%</p>	<p>Este indicador muestra las compras totales de bienes desde cualquier lugar del mundo que realizan los países analizados. Tiene un porcentaje del 12%. Pues las cantidades en dólares nos determinan el flujo de capitales que tienen los países seleccionados con el exterior, su posición como socio comercial y la aceptación de los productos extranjeros en dichas regiones. Este indicador determina los el costo que tiene el consumo de productos o servicios que no producen los países estudiados.</p>
<p>Tendencia de exportaciones totales Colombianas hacia el país</p>		<p>15%</p>	<p>Este indicador cuenta un porcentaje del 15% dentro de este grupo, porque se refiere a las exportaciones totales de bienes colombianos a los mercados objetivos y no del producto en particular. Sin embargo es motivo de análisis pues representa la relación comercial que tiene Colombia con cada uno de los países, lo que indica la favorabilidad y aceptación que tienen las mercancías colombianas en cada uno de los países estudiados</p>

Exportaciones Colombianas no tradicionales hacia el país	10%	Este indicador cuenta con el 10% de ponderación, su importancia es mayor que el indicador anterior porque se refiere a exportaciones no tradicionales, es decir, registran la venta de bienes colombianos al extranjero que no incluyen los productos clásicos tradicionales, dentro de las cuales está clasificado el producto de la partida 3006.10.10.00 De manera que su análisis muestra la participación general de este grupo de bienes dentro de los mercados analizados.
Exportaciones Colombianas del producto hacia el país	25%	Este indicador cuenta con una de las ponderaciones más altas dentro de esta variable 25%, pues indica la cifra exacta de las exportaciones de la partida 3006.10.10.00 a los mercados objetivos. Es motivo de estudio porque permite conocer la viabilidad de este negocio.

Principales países proveedores del producto	18%	Este indicador tiene una importancia del 18% frente a los demás aspectos analizados, es decir el segundo en importancia dentro de esta variable, porque se refiere a los competidores directos que abastecen estos mercados, este factor incide en las exportaciones colombianas del producto, en cuanto a los precios internacionales y las cantidades exportadas. Cabe resaltar que para efectos de sintetizar la información en la matriz se tomarán los cuatro proveedores principales de la partida arancelaria 3006.10.10.00; siendo el primero el que presenta mayor aceptación en el mercado, medido por el volumen de sus ingresos, respecto las ventas del producto. Este mismo análisis se tendrá en cuenta con relación a los otros proveedores en orden descendente.
Balanza Comercial	8%	Este indicador cuenta una ponderación del 8%, su importancia radica en el registro de las transacciones comerciales de cada país con Colombia y su dependencia económica o grado de internacionalización respecto nuestro país. Lo que permitirá establecer el comercio total bilateral, el movimiento de bienes y servicios al interior de las naciones y su aceptación a los productos importados desde Colombia y a su vez analizar los productos exportados a Colombia.
	100%	
6.CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO		Esta variable cuenta con una participación del 18% dentro del grupo de factores analizados en la matriz. Es objeto de estudio ya que incide directamente en las barreras u oportunidades que tiene el producto en el momento de ingresar a los diferentes países, transacciones que pueden generar demoras y costos.

Barreras Arancelarias			
Gravamen Arancelario	25%	Este indicador tiene una ponderación de 25%. Es objeto de estudio porque representa el valor que deben pagar los productos provenientes de países con los cuales no se maneje ningún tipo de preferencia derivada de tratados.	
IVA	18%	Este Indicador tiene una ponderación del 18% y permite conocer el impuesto sobre las ventas que aplica cada país al producto estudiado.	
Acuerdos Comerciales	8%	Los acuerdos comerciales es un indicador de gran importancia, al cual se le otorgo un porcentaje de 8% Este indicador permite saber que acuerdos tiene determinado país con Colombia, para así obtener ventajas, beneficios y mejores tratos para el producto.	

Otros Impuestos Internos	16%	Informa que otros impuestos tiene el producto en el país escogido, de esta manera influye en el precio de venta.
Barreras No Arancelarias	67%	
Etiquetado y marcado	18%	Este aspecto cuenta con una participación de 18%, porque son características que el producto debe modificar dependiendo del mercado al que quiere ingresar.
Licencias, permisos y Registros Sanitarios	15%	Este indicador cuenta con una ponderación del 15%, representa los trámites que se deben desarrollar para el ingreso del producto al país destino. Es motivo de estudio pues para el empresario es importante conocer cuáles son los requisitos que debe cumplir en cuanto a estándares; como normas de calidad, sanitarias, de salud, entre otras.
TOTAL GRUPO	18%	100%
7. TRANSPORTE INTERNACIONAL		Esta Variable tiene una ponderación del 12% ya que por medio de esta variable se puede determinar los costos de transporte en los que se incurren dependiendo del peso de la exportación total y del destino. Además se tendrá en cuenta el tiempo de tránsito y la frecuencia con que se realice la operación de envió.
Transporte aéreo		
Valor flete	50%	Esta justificación abarca lo referente al medio de transporte aéreo , con una ponderación del 50%, pues es el costo logístico más relevante para la toma de decisiones.

Tiempo de tránsito aéreo		20%	Este Indicador se refiere al tiempo de viaje de la mercancía en tránsito aéreo. Cuenta con una ponderación del 20%, esto influye en otros costos diferentes a los fletes que se recargan en el precio final del producto y en las condiciones óptimas de entrega.
Frecuencia aérea - diarias		30%	Este indicador cuenta con una ponderación del 30%. Este aspecto determina la cantidad de vuelos diarios que permitan el transporte regular de las mercancías.
TOTAL GRUPO	12%	100%	
TOTAL GENERAL	100%		

I. SELECCIÓN DE MERCADO OBJETIVO

		COSTA RICA		
Importancia	%	Indicador	Calif.	Peso
A. DESARROLLO ECONOMICO		0,15		
Tendencia PIB PPA US\$	0,25	46.500.000.000 (2007) 48.830.000.000 (2008) 48.880.000.000 (2009)	5,12%	3
Tendencia Crecimiento del PIB real	0,20	7,9% (2007) 2,8% (2008) (-1,1% (2009)	-98,43%	1
Tendencia PIB per capita (PPA)	0,12	\$ 10465,43 (2007) \$ 10771,77 (2008) \$ 10579,28 (2009)	-0,60%	1
Inflación	0,07	9,4 % (2007) 13,4% (2008) 7,8% (2009)		3
Devaluación	0,18	8,9 % 2009		1
Tipo de Cambio con el dólar	0,10	1 Dólar = 580,01 Colones costarricenses		1
Tasa de Desempleo	0,08	5,5 % (2007) 4,9 % (2008) 7,8% (2009)	41,82%	1
SUB-TOTAL	1,00			
TOTAL				0,08 1,64 0,25

		COSTA RICA		
Importancia	%	Indicador	Calif.	Peso
B. ENTORNO POLITICO		0,10		
Tipo de Gobierno	0,08	República Democrática		5
				0,40

<p>Panorama Político-Económico general</p>	<p>0,20</p>	<p>Antes de la crisis económica mundial, Costa Rica experimentó un crecimiento económico estable. La economía se contrajo 1,6% en 2009. Las exportaciones agrícolas tradicionales de banano, café, azúcar y carne siguen siendo la columna vertebral del comercio de productos básicos de exportación, una serie de productos agrícolas industriales y especializados han ampliado el comercio de exportación en los últimos años. Bienes y servicios de alto valor agregado, incluidos los microprocesadores, han reforzado aún más las exportaciones. El turismo sigue aportando divisas, la impresionante biodiversidad de Costa Rica la hace un destino clave para el ecoturismo. Los inversionistas extranjeros siguen siendo atraídos por la estabilidad política del país y los niveles de educación relativamente altos, así como los incentivos fiscales ofrecidos en las zonas de libre comercio. Sin embargo, muchos impedimentos de negocios, tales como altos niveles de la burocracia, la dificultad para hacer cumplir contratos, y la débil protección de los inversionistas, se mantienen. A diferencia del resto de Centroamérica, Costa Rica no es muy dependiente de las remesas, ya que sólo representan alrededor del 2% del PIB.</p>	<p>5</p>	<p>1,00</p>
<p>Indice de Percepción de Corrupción</p>	<p>0,12</p>	<p>Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 43 y una calificación de 5,3.</p>	<p>5</p>	<p>0,60</p>
<p>Legislacion de patentes y marcas registradas</p>	<p>0,25</p>	<p>En Costa Rica, a partir de octubre de 1989, los derechos de autor y derechos conexos, deben ser inscritos en el Registro Nacional de Derechos de Autor y Derechos Conexos, ubicado en el Registro Nacional, dependencia del Ministerio de Justicia y Gracia. La ley No. 6683, LEY DE DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS, de 14 de octubre de 1982 y sus reformas (Ley No. 7397 de 5 de junio de 1994, Ley No. 7686 de 29 de agosto de 1997), DE No. 24611-J, "La Gaceta" No. 201 de 24 de octubre de 1995, Reglamento a la Ley No. 6683 de Derechos de Autor y Derechos Conexos; DE No. 23485-MP, publicado en el alcance No. 24 a "La Gaceta" No. 141 de 5 de julio de 1994; de No. 24410-MP, publicado en "La Gaceta" No. 130 de 10 de julio de 1995. Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 3,5 - Puesto 66</p>	<p>4</p>	<p>1,00</p>

Panorama Sist. Salud	0,35	El seguro de salud registra una cobertura contributiva de un 87,6% de la población total para el año 2007. En los últimos tres años ha aumentado el aseguramiento de la PEA no asalariada: de 39,1% a 57,4% en el seguro de salud, y de 21,7% a 37,7% en el seguro de pensiones. Otro avance en este aspecto es la disminución de la población no asegurada en los últimos cuatro años, lo cual significa que los esfuerzos de la CCSS por aumentar la contribución de los trabajadores han dado buenos resultados. El Ministerio de Salud es el encargado de ejercer la rectoría sobre este y está conformado por las entidades siguientes: Ministerio de Salud, Caja Costarricense de Seguro Social, Instituto Costarricense de Acueductos y Alcantarillados (en cuanto se refiri era exclusivamente a la salud), Auditoría General de Servicios de Salud, Consejo de Atención Integral de la niñez, Consejo de la Persona Joven, Consejo de la Persona Mayor (CONAPAM), Instituto de Alcoholismo y Farmacodependencia (IAFA), Instituto Costarricense de Investigación y Enseñanza en Nutrición y Salud (INCIENSA), Instituto Costarricense contra el Cáncer (ICCC), Sección de Riesgos Profesionales del Instituto Nacional de Seguros (INS) y el Instituto Costarricense de Deporte y Recreación (ICODER) El seguro de salud registra una cobertura contributiva de un 87,6% de la población total para el año 2007.	5	1,75
SUB-TOTAL	1,00			4,75
TOTAL				0,48

COSTA RICA		
Importancia	Indicador	Calif. Peso

C. COMERCIO EXTERIOR			
Importancia	Indicador	Calif. Peso	
0,15			
0,12	Exportaciones: USD 9.343,2 millones FOB (2007); USD 9.552,8 millones FOB (2008); USD 8.611,3 millones FOB (2009). Importaciones: USD 12.954,7 millones CIF (2007); USD 15.373,5 millones CIF (2008); USD 11.397,3 millones CIF (2009). (-) 5,27%	1	0,12
0,12	USD 12.954,7 millones CIF (2007) USD 15.373,5 millones CIF (2008) USD 11.397,3 millones CIF (2009)	(-) 6,20%	0,24
0,15	USD 283.084.770 (2007) FOB USD 378.370.107 (2008) FOB USD 289.562.157 (2009) FOB	1,14%	0,60
0,10	USD 20,2 millones FOB (2006); USD 25,8 millones FOB (2007)		0,10
0,25	USD 55.024 FOB (2007) USD 53.898 FOB (2008) USD 41.689 FOB (2009)	(-) 12,96%	0,50
	MEXICO USD 325.720 FOB (2006); PANAMA USD 147.030 FOB (2006); BRASIL USD 281.394 FOB (2006); ESTADOS UNIDOS USD 435.810 FOB (2006).		

Principales países proveedores del producto	0,18	MEXICO USD 406.936.91 FOB (2007); PANAMA USD 287.399.92 FOB (2007); BRASIL USD 331.423.51 FOB (2007); ESTADOS UNIDOS USD 389.923.78 FOB (2007).	3	0,54
		MEXICO USD 984.207.44 FOB (2008); PANAMA USD 577.605.27 FOB (2008); BRASIL USD 502.424.67 FOB (2008); ESTADOS UNIDOS USD 490.211.84 FOB (2008).		
Balanza Comercial	0,08	2007 USD (-) 3.611 millones; 2008 USD (-) 5.821 millones; USD 2009 (-) 2.786 millones	1	0,08
SUB-TOTAL	1,00			2,10
TOTAL				0,32

COSTA RICA		
Importancia	Indicador	Calif. Peso

D. TAMAÑO DEL MERCADO			0,20
0,40	La unidad representativa del primer nivel de atención son los Equipos Básicos de Atención Integral de Salud (EBAIS). Estos constituyen, con una presencia en prácticamente todo el territorio nacional, la base del sistema nacional de salud mediante su ubicación en las 103 áreas de salud divididas sectorialmente con base al número de población. En un segundo nivel se ofertan servicios de consulta especializada, internamiento y tratamiento quirúrgico de las especialidades básicas de la medicina. Este nivel está integrado por 10 clínicas mayores, 13 hospitales periféricos y 7 hospitales regionales. Además se dan servicios de odontología, microbiología. El tercer nivel proporciona atención especializada a través de 3 hospitales nacionales generales (Hospital Calderón Guardia; Hospital San Juan de Dios y Hospital México), y 5 hospitales nacionales especializados en las siguientes áreas: niñez, gerontología, mujeres, rehabilitación, psiquiátrico. De igual manera Costa Rica cuenta con cerca de 30 hospitales y clínicas privadas que ofrece servicios a extranjeros, y cuentan con equipos médicos de última tecnología.	5	2,00
0,60	Principales distribuidores y representantes CEFA, COFASA, Corporación Fischel: EOS, Farmanova, Intermed. Cia. Farmex.S.A.; Distribuidora Ancla, S.A.; Agencias Arias Hnos. S.A. la CCSS para realizar sus compras anteriores se basa en la calidad, el precio y los términos de pago	4	2,40

SUB-TOTAL	1,00	4,40
TOTAL		0,88

Importancia	Indicador	COSTA RICA	Calif.	Peso
-------------	-----------	------------	--------	------

E.CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO				
Barreras Arancelarias	0,18			
Gravamen Arancelario	0,25	0,00%	5	1,25
IVA	0,18	13%	4	0,72
Acuerdos Internacionales	0,08	Mercado Común Centroamericano – MCCA; Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México ; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana ; Tratado de Libre Comercio y de Intercambio Preferencial entre Costa Rica y Panamá. ; Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica ; Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) Japónés.; Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea (SGP Plus); Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá ; Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad del Caribe - CARICOM;	5	0,40
Otros Impuestos Internos	0,16	LEY 6946 1%; LEY GOLFITO 7012 18%	2	0,32
Barreras no Arancelarias				
Etiquetado y marcado	0,18	Las etiquetas de los empaques secundarios de los productos deberán contener la siguiente información: a. Nombre del producto. b. Nombre y concentración de los principios activos con caracteres fácilmente visibles. c. Forma farmacéutica. d. Vía de Administración. e. Contenido, cantidad o volumen total del producto en unidades del Sistema Métrico Decimal. f. Número de lote. g. Fecha de vencimiento. h. Número de registro del Ministerio de Salud. i. Nombre del laboratorio fabricante y país de origen. En caso de fabricación por terceros se debe incluir nombre y país de los laboratorios involucrados en los diferentes procesos de fabricación. j. Condiciones de almacenamiento. k. Cualquier otra información que por norma la Dirección o el Consejo establezca. l. Normas farmacológicas internacionalmente aprobadas.	5	0,90

Licencias, permisos y Registros Sanitarios	0,15	<p>Los siguientes documentos se requieren para el registro de los productos en el Ministerio de Salud:</p> <p>a) Documentos del registro del laboratorio del fabricante.</p> <p>b) Autorización del dueño de la marca al fabricante, si es aplicable.</p> <p>c) Certificado del registro, de venta libre del producto y consumición del producto en el país de origen.</p> <p>d) Certificado de la fórmula de composición cuantitativo del producto, emitido por el profesional responsable de la operación de fabricación, incluyendo los vehículos, colorantes, los dulcificantes y otros aditivos, en original y copia.</p> <p>e) Método de análisis del producto final a registrar, emitido por el laboratorio de control de calidad del fabricante, en original y copia.</p> <p>f) Certificado de análisis del producto final, y de las muestras presentadas, en original y copia.</p> <p>g) Protocolo de etiquetado. Si la etiqueta está en inglés, una traducción en español debe acompañar el protocolo.</p> <p>h) Certificado del registro de la marca de fábrica, vigente, demostrando claramente que el producto está registrado, en original.</p> <p>i) Para los productos nuevos, presentar los estudios científicos con menos de cinco años de expedido, refiriendo al producto que se registrará. Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,2 - Puesto 91</p>	4	0,60
SUB-TOTAL	1,00			4,19
TOTAL				0,75

Importancia	COSTA RICA	Indicador	Calif.	Peso
-------------	------------	-----------	--------	------

F. GEOGRAFIA Y ENTORNO CULTURAL	0,10			
Población	0,25	4,516,220 est. Julio 2010	2	0,50
Crecimiento Poblacional	0,15	1.347% est. Julio 2010	3	0,45
Población económicamente activa	0,12	2.121.000 est. 2009	2	0,24
Ubicación geográfica	0,08	América Central, bordeando el Mar Caribe y el Océano Pacífico Norte, entre Nicaragua y Panamá	5	0,40
Clima	0,10	Tropical y subtropical ; estación seca (diciembre-abril), época de lluvias (mayo a noviembre); refrigerador en montañas	3	0,30
Idioma	0,06	Español	5	0,30
Religion	0,05	Católica romana 76,3%, 13,7% Evangélica, Testigos de Jehová un 1,3%, otros protestantes 0,7%, otros 4,8%, ninguna 3.2%	3	0,15

Cultura de negocios	0,19	4	0,76
Costa Rica, al igual que muchos otros países latinos, tiene costumbres muy similares a las de otros países de su entorno. La gente es muy cercana, amable y servicial. El turismo es su principal industria y por ello son muy amables con todos los visitantes. El clima de Costa Rica hace que depende del país de donde venga tenga que tomar ciertas precauciones. Por ejemplo, la época más lluviosa va de Mayo a Noviembre. Por eso si quiere evitar esta época de abundantes lluvias, los mejores meses para viajar son de Febrero a Abril y de Septiembre a Noviembre (la primavera y el otoño, aproximadamente).			
También hay que tener en cuenta el calendario de fiestas locales y las vacaciones. Los períodos vacacionales más importantes son Navidades, Semana Santa y verano. Las relaciones con hombres de negocio costarricenses lleva parejo un elevado grado de confianza en la otra persona, así como el conocimiento personal de su interlocutor. Por ello no debe extrañarle si le hacen unas cuantas preguntas la primera vez que les presentan y tienen una conversación.			
SUB-TOTAL	1,00		3,10
TOTAL			0,31

Importancia	Indicador	Calif.	Peso
COSTA RICA			

G. TRANSPORTE INTERNACIONAL			
Transporte Aereo			
	0,12		
Valor flete por KG aéreo US\$	0,5		Min 85 USD, -45 KG 1.70 USD, + 45 KG 1.94 USD, + 100 KG 1. 00, +200 KG 1.24 USD, +300 KG 1.12 USD,+500 KG 1.00 USD, +100 KG 1.00 USD
Frecuencia	0,2		Diaría
Tiempo Transito	0,3		80 min
SUB-TOTAL	1,00		4,50
TOTAL			0,54

GRAN TOTAL	1,00	3,52
-------------------	-------------	-------------

NA= No Aplica: Cuando la variable no aplica al mercado. Ej: Transporte terrestre de Colombia a USA.(No existe esta variable).

ND=No disponible. Cuando la información no pudo ser obtenida.

NOTA: Es importante que todas las casillas sean llenadas. Si una variable de un país no se llena, la misma variable de los demás países

no se debe llenar para no alterar el resultado final.

ECUADOR			
Indicador			Calif. Peso

100.020.000.000 (2007)	11,23%	4	1,00
109.550.000.000 (2008)			
111.250.000.000 (2009)			
2% (2007)			
7,2% (2008)	-55,28%	1	0,20
0,4% (2009)			
\$ 7284,84 (2007)			
\$ 7868,97 (2008)	4,01%	4	0,48
\$ 7880,71 (2009)			
2,3 % (2007)			
8,4% (2008)		3	0,21
5,1% (2009)			
no aplica		3	0,54
no aplica		5	0,50
7,8 % (2007)			
7,3 % (2008)	8,97%	2	0,16
8,5 % (2009)			3,09
			0,46

ECUADOR			
Indicador			Calif. Peso

Republica		5	0,40
-----------	--	---	------

<p>Ecuador depende esencialmente de sus recursos petroleros, que han representado más de la mitad de los ingresos de exportación del país y una cuarta parte de los ingresos del sector público en los últimos años. En 1999/2000, Ecuador sufrió una grave crisis económica, con la contratación del PIB en más del 6%. La pobreza aumentó de manera significativa, el sistema bancario se derrumbó, y Ecuador dejó de pagar su deuda externa ese mismo año. En marzo de 2000, el Congreso aprobó una serie de reformas estructurales que también se prevé la adopción del dólar de EE.UU. como moneda de circulación legal. La dolarización estabilizó la economía y el crecimiento positivo regresó en los años que siguieron, ayudado por altos precios del petróleo, las remesas y el aumento de las exportaciones no tradicionales. Desde 2002-06 la economía creció 5,5%, el mayor promedio de cinco años en 25 años. La tasa de pobreza disminuyó durante este período, pero siguió siendo elevado en un 38% en 2006. Después de un crecimiento moderado en 2007, la economía alcanzó una tasa de crecimiento del 6,5% en 2008, en gran parte debido a los altos precios del petróleo mundial. Los niveles de pobreza se redujo a alrededor de 35% a finales de 2008. El presidente Rafael Correa, quien asumió el cargo en enero de 2007, Las políticas económicas bajo la administración CORREA - incluyendo un anuncio a finales de 2009 se da por concluido 13 tratados bilaterales de inversión, uno con los EE.UU. - han generado incertidumbre económica y desalienta la inversión privada nacional y extranjera. La economía ecuatoriana se contrajo en 2009, principalmente debido a la crisis financiera mundial, y también por la fuerte caída de los precios mundiales del petróleo y los flujos de remesas</p>	<p>3</p> <p>0,60</p>
<p>Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 146 y una calificación de 2,2.</p>	<p>1</p> <p>0,12</p>
<p>El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) que es el Departamento encargado de mantener un registro público de las marcas y nombres comerciales en Ecuador, se formalizan los registros de la propiedad industrial e intelectual.</p> <p>Tanto la Decisión 486 de la comisión de la comunidad Andina así como la Ley de Propiedad Intelectual y su reglamento constituyen parte del cuerpo legislativo local que garantiza la protección del derecho de autor y propiedad industrial en Ecuador. También tratados y convenios internacionales como ADPIC, Acuerdo de Cartagena, Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial, y PCT-Tratado de cooperación en materia de patente fueron suscritos por Ecuador. Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 2,3 - Puesto 126</p>	<p>2</p> <p>0,50</p>

<p>El sistema de provisión de los servicios de salud se caracteriza por la fragmentación y segmentación, ya que no existe coordinación entre actores ni separación de funciones entre subsistemas, y cada uno de ellos cuenta con una población adscrita o beneficiaria con acceso a servicios diferenciados. Cada institución del sector salud mantiene un esquema de organización, gestión y financiamiento propio. El subsector público está conformado por los servicios del MSP, el IESS-SSC, ISSFA e ISSPOL y los servicios de salud de algunos municipios. La Junta de Beneficencia de Guayaquil (JBG), la Sociedad Protectora de la Infancia de Guayaquil, la Sociedad de Lucha Contra el Cáncer (SOLCA) y la Cruz Roja Ecuatoriana son entes privados que actúan dentro del sector público.</p>	<p>4</p> <p>1,40</p>
	<p>3,02</p>
	<p>0,30</p>

ECUADOR	Calif. Peso
Indicador	Calif. Peso

<p>Exportaciones: USD 14.321 millones FOB (2007); USD 18.510 millones FOB (2008); USD 13.799 millones FOB (2009). Importaciones: USD 12.895 millones FOB (2007); USD 17.415 millones FOB (2008); USD14.072 millones FOB (2009). 1,20%</p>	<p>4</p> <p>0,48</p>
<p>USD 12.895 millones FOB (2007)</p>	<p>4</p> <p>0,48</p>
<p>USD 17.415 millones FOB (2008)</p>	<p>4,46%</p>
<p>USD14.072 millones FOB (2009)</p>	<p>(-) 1,04%</p>
<p>USD 1.276.023.920 (2007) FOB</p>	<p>2</p> <p>0,30</p>
<p>USD 1.499.530.104 (2008) FOB</p>	<p>4</p> <p>0,40</p>
<p>USD 1.249.715.064 (2009) FOB</p>	<p>4</p> <p>0,40</p>
<p>USD 1.230 millones FOB (2006); USD 1.267 millones FOB (2007)</p>	<p>4</p> <p>0,40</p>
<p>USD 427.422 FOB (2007)</p>	<p>4</p> <p>1,00</p>
<p>USD 566.290 FOB (2008)</p>	<p>14,44%</p>
<p>USD 559.812 FOB (2009)</p>	<p>4</p> <p>1,00</p>
<p>BRASIL USD 1.462.000 FOB (2006); ESTADOS UNIDOS USD 328.000 FOB (2006); MEXICO USD 72.000 FOB (2006); ESPAÑA USD 134.000 FOB (2006).</p>	

BRASIL USD 1.717.000 FOB (2007); ESTADOS UNIDOS USD 208.000 FOB (2007); MEXIO USD 115.000 FOB (2007); ESPAÑA USD 178.000 FOB (2007).	3	0,54
BRASIL USD 2.798.000 FOB (2008); ESTADOS UNIDOS USD 426.000 FOB (2008); MEXIO USD 211.000 FOB (2008); ESPAÑA USD 176.000 FOB (2008).		
2007 USD 1,426 millones; 2008 USD 1,095 millones; USD 2009 (-) 273 millones	2	0,16
		3,20
		0,48

ECUADOR		Calif. Peso
Indicador		

<p>Con relación a la oferta de servicios del MSP, en el año 2006 el nivel I tenía 230 puestos de salud. Ecuador cuenta a su vez con sistema de salud privado regido por el ACHPE, son trece clínicas privadas las de mayor reconocimiento en este país. 1126 subcentros y 127 centros de salud; el nivel II tenía 82 hospitales básicos y 33 hospitales generales y el nivel III tenía 15 hospitales especializados (9 agudos y 6 crónicos) y 1 hospital de especialidad. El número de unidades operativas y administrativas era de 1.737. En el año 2006, el IESS administró 16 hospitales de nivel I, 5 hospitales de nivel II, 1 hospital de nivel III, 34 centros ambulatorios, 294 dispensarios anexas al IESS y 577 dispensarios del Seguro Social Campesino. El ISSFA tenía 53 unidades de primer nivel, 12 unidades de II nivel y ninguna de III nivel y en el ISSPOL había 34 servicios de nivel I y 2 unidades de nivel II. En el año 2006, se identificó caron en el país 3.681 establecimientos de salud (2.999 públicos y 682 privados). De ese total, 683 (18,6%), eran con internación hospitalaria y 2.998 (81,4%) sin internación. Del total de establecimientos con internación hospitalaria registrados, el 26,6% corresponde al sector público y el 73,4% al sector privado. De acuerdo a la Clase de Establecimiento la mayor parte (454) son clínicas privadas sin especialidad. El subsector público dispone del 25,6% de los establecimientos de salud, el MSP tiene el 17,6%, proporción que en 1994 era del 27,0%.</p>	5	2,00
<p>En el Ecuador se encuentran registrados 70 distribuidores aproximadamente repartidos en ciertas ciudades (excluidos los laboratorios que cuentan con representación directa en el país). En Quito se han domiciliado 24, en Guayaquil 11, en Cuenca 5 y en Ambato 7. Entre los distribuidores se tienen: AGENCIAS Y DISTRIBUCIONES INTERANDINAS ADISA SA.; DIFARE: DIFARE SHYRIS; DIFARE VILLAFLORA; DIFROMET; DISFASUR; DISTRIBUIDORA DINOVA; DISTRIBUIDORA DISCORDA; DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA TORRES; DISTRIBUIDORA MB; DISTRIBUIDORA RICHARD O. CUSTER SA; ECUAQUIMICA C.A.; ETIPHARMA; FARMALDERES; DIFARMES; FARMAVENTAS; GARCOS; GRUPO BARNUEVO S.A.; QUIFATEX; BOTICAS UNIDAS DEL ECUADOR; BLUPICORP; CORPORACION SOGUMED; COMERCIAL EDITH; DIFARCO C. LTDA; DIFARE; DIFARMAS S.A.; DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA G & A; SABANDO; DISTRIBUIDORA ABAD HNOS.; DISTRIBUIDORA GIL HNOS.; DISTRIBUIDORA VERDEZOTO.; CORPORACION SOGUMED; OFICINA TOLEDO.</p>	5	3,00

5,00
1,00

ECUADOR	
Indicador	Calif. Peso

0%	5	1,25
12%	4	0,72
Comunidad Andina de Naciones – CAN ; Acuerdo de Complementación Económica No.59 CAN – MERCOSUR; Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas – ATPDEA; Tratado de Libre Comercio Andino - Estados Unidos; Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos - (SGP EE.UU.) ; Sistema Generalizado de Preferencias de la Unión Europea - (SGP Plus); Acuerdo de Complementación Económica Ecuador - Chile	2	0,16
CORPORACION DE PROMOCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES-CORPEI 0,025%; FONDO DE DESARROLLO PARA LA INFANCIA-FODINFA 0,5% ; TASA DE MODERNIZACION 0,10%	1	0,16
El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) reúne todos los requisitos. El etiquetado se debe hacer en español y debe incluir el nombre de la compañía, dirección y número telefónico, el número de etiqueta comercial, del país de origen, de la unidad, del peso neto, y del número de registro sanitario si este es requerido. 1. Nombre del producto 2. Los ingredientes, deben aparecer en orden decreciente según su proporción en la composición del producto 3. Marca comercial 4. Identificación del lote 5. Razón social de la empresa 6. Contenido neto en unidades del Sistema Internacional 7. Número de Registro Sanitario 8. Fecha de elaboración 9. Tiempo máximo de consumo 10. Forma de conservación 11. Precio de venta al público (P.V.P.) 12. Ciudad y país de origen 13. Otros que la autoridad de salud estime conveniente, como: grado alcohólico si se trata de bebidas alcohólicas y advertencias necesarias de acuerdo a la naturaleza y composición del producto.	5	0,90

<p>En lo que se refiere a medicamentos en general, medicamentos genéricos, drogas, insumos o dispositivos médicos y homeopáticos, el registro se rige por lo dispuesto en la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano (R.O. No. 59 de 17.4.2000) y su Reglamento (R.O. No. 84 de 24.5.2000).CONTENIDO DE DOCUMENTOS TÉCNICO-LEGALES PARA OBTENCIÓN DE REGISTRO</p> <p>SANITARIO DE DISPOSITIVOS MÉDICOS HOMOLOGABLES Y NO HOMOLOGABLES: SOLICITUD, PERMISO DE FUNCIONAMIENTO, LISTADO DE DISPOSITIVOS MÉDICOS Y MATERIALES DENTALES, CERTIFICADO DE LIBRE VENTA, PODER O AUTORIZACIÓN, CERTIFICADO DE CALIDAD DE PRODUCTO, ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO TERMINADO, CERTIFICADO DE ESTABILIDAD (TIEMPO DE VIDA ÚTIL), INTERPRETACIÓN DEL CÓDIGO DE LOTE.-; CERTIFICADO DE ESTERILIDAD, LITERATURA CIENTÍFICA. Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 2,7- Puesto 133</p>	<p>2</p> <p>0,30</p>
	<p>3,49</p>
	<p>0,63</p>

Indicador	Calif. Peso
-----------	-------------

14.790,608 est. Julio 2010	4	1,00
1.466% est. Julio 2010	3	0,45
4.770.000 est. 2009	4	0,48
Al occidente en América del Sur, bordeando el Océano Pacífico en el Ecuador, entre Colombia y Perú	5	0,40
Tropical en la costa, llegando a ser más fresco el interior, en las elevaciones más altas, en las tierras bajas tropicales selva amazónica	3	0,30
Español y lenguas indígenas	5	0,30
Católica Romana 95%, otros 5%	3	0,15

<p>El ambiente de negocios es formal pero a la vez personal. A la hora de presentarse, es común utilizar títulos profesionales (Doctor, Abogado, Ingeniero, etc.), así como el intercambio de tarjetas de presentación.</p> <p>Antes de entrar en el tema de negocios, generalmente se dedica tiempo a una conversación informal sobre la cultura, el país, el viaje, etc. Inclusive, durante el tratamiento de un tema de negocios, se pueden intercalar anécdotas o comentarios de tipo informal.</p> <p>En Ecuador existen diferencias regionales entre serranos y costeños que deben ser consideradas a la hora de hacer negocios. Las personas de la sierra (Quito y sus alrededores) son más conservadoras, formales y reservadas en el trato. Por otro lado, los costeños (Guayaquil y sus alrededores), están más abiertos a nuevos negocios y en general, son más flexibles y relajados en las relaciones comerciales</p>	4	0,76
		3,84
		0,38

Ecuador		
Indicador	Calif.	Peso

Min 85 USD, -45 KG 1.66 USD, + 45 KG 1.45 USD, + 100 KG 1. 21 +200 KG 1.16 USD, +300 KG 1.11 USD,+500 KG 1.06 USD, +100 KG 1.06 USD	5	2,50
Diatia	5	1,00
138 min, conexión quito	4	1,20
		4,70
		0,56

3,82

HONDURAS		PANAMÁ	
Indicador	Calif. Peso	Indicador	Indicador
30.820.000.000 (2007)	3	34.850.000.000 (2007)	
32.730.000.000 (2008)	5,42%	39.420.000.000 (2008)	
32.490.00.000.(2009)		40.840.000.000 (2009)	
6,2% (2007)		12,1% (2007)	
4% (2008)		10,7% (2008)	
(-1,9% (2009)		2,4% (2009)	
\$ 4103,71 (2007)		\$ 10425,22 (2007)	
\$ 4269,37 (2008)		\$ 11582 (2008)	
\$ 4150,79 (2009)		\$ 11788,09 (2009)	
6,9 % (2007)		4,2 % (2007)	
11,4% (2008)		8,8 % (2008)	
5,5 % (2009)		2,4 % (2009)	
(-) 0,43% 2009		no aplica	
1 Dólar= 18,9 tempiras		1 Dólar= 1 balboa	
3,5% (2007)		6,8 % (2007)	
3 % (2008)		5,8 % (2008)	
3 % (2009)		7 % (2009)	
		0,40	
		2,88	
		0,43	

HONDURAS		PANAMÁ	
Indicador	Calif. Peso	Indicador	Indicador
Republica democratica constitucional	5	Democracia constitucional	
	0,40		

<p>Honduras, el segundo país más pobre de América Central, sufre extraordinariamente una desigual distribución del ingreso, así como alto desempleo y subempleo. La economía se basa en gran medida de una reducida gama de exportaciones, especialmente de ropa, plátanos y café, que lo hace vulnerable a los desastres naturales y los cambios en los precios de los productos básicos, sin embargo, las inversiones en la maquila y las exportaciones no tradicionales están lentamente la diversificación de la economía. Casi la mitad de la actividad económica de Honduras está directamente ligada a los EE.UU., con exportaciones a EE.UU. el equivalente al 30% del PIB y las remesas para el otro 22%. La economía se espera que registre un crecimiento económico ligeramente positivo en 2010, insuficiente para mejorar los niveles de vida de los cerca de 60% de la población en la pobreza. A pesar de las mejoras en la recaudación de impuestos, el déficit fiscal del gobierno está creciendo debido a los aumentos de los gastos corrientes del gobierno</p>	<p>3</p> <p>0,60</p>	<p>La economía de Panamá se basa principalmente en sector de servicios bien desarrollo incluyen el funcionamiento del Canal de Panamá, la banca, la Zona Libre de Colón, s contenedores, registro del buque insignia, y el turismo. El crecimiento económico ser proyecto de ampliación del Canal de Panamá que se inició en 2007 y está programado 2014 a un costo de \$ 5.3 mil millones - alrededor del 25% del PIB actual. El proyecto de del doble la capacidad del Canal, lo que le permite acoger a los buques que ahora son para el cruce transversal transoceánico, y debería ayudar a reducir la elevada tasa Estados Unidos y China son los principales usuarios del Canal, y mientras que un meno que se espera para transitar el Canal con la desaceleración económica mundial, el aume tránsito se traducirá en un aumento neto de los ingresos. Panamá tiene el segundo f ingreso en América Latina. Aproximadamente el 30% de la población vive en la pob durante el periodo de TORRIJOS la pobreza se redujo de 40% a 30% y el desempleo ha 6%. En 2009, la recesión mundial redujo el monto de los ingresos obtenidos a través de F transporte marítimo que transita por el Canal.</p>
<p>Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 130 y una calificación de 2,5.</p>	<p>2</p> <p>0,24</p>	<p>Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 8 de 3,4.</p>
<p>Se encuentra amparada por la Ley de Propiedad Intelectual. El hondureño o extranjero domiciliado en Honduras que presentare conforme a esta Ley, una solicitud de patente de invención o modelo de utilidad, o una solicitud de registro de diseño industrial o de marca que ya hubiese presentado en otro país, con el cual Honduras esta vinculado por un Tratado en virtud de la cual debe reconocerse un derecho de prioridad, o que acuerde reciprocidad para esos efectos a las personas de nacionalidad hondureña o no, así como al derechohabiente de esa persona, se le otorgará en Honduras el derecho de prioridad.</p> <p>El derecho de prioridad durará doce (12) meses, tratándose de patentes de invención y de modelo de utilidad y seis (6) meses tratándose de registros de diseños industriales y marcas; salvo que el tratado aplicable provea plazos diferentes. Toda solicitud presentada en Honduras al amparo de un derecho de prioridad y dentro del plazo de prioridad correspondiente, no será denegada, invalidada ni anulada por hechos ocurridos en el intervalo, realizados por el propio solicitante o por un tercero y estos hechos no darán lugar a la adquisición de ningún derecho de terceros, respecto al objeto de esa solicitud.</p> <p>.Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 3,1 - Puesto 90</p>	<p>4</p> <p>1,00</p>	<p>La Propiedad Industrial, por su parte, está dirigida a la protección de las invenciones, los de utilidad y los modelos y dibujos industriales cuya protección estará amparada por l marcas (es decir, el nombre utilizado en sus productos o servicios), denominacione indicaciones de procedencia, las señales de propaganda, los nombres comerciales (nomt establecimiento), el Know How o Savoir Faire (secretos industriales), cuya protección esi el registro, de acuerdo a la Ley 35 de 10 de mayo de 1996. En cuanto a las invenció Propiedad Industrial, éstas deben ser nuevas y deben cumplir con las formalidades de r sin lo cual no se otorgan los derechos exclusivos, contrario a lo que sucede con el Derech Una marca, de acuerdo al artículo 89 de la ley 35 de 1996, es un signo distintivo, e: palabra, combinación de estos elementos o cualquier otro medio que, por sus caracteres individualizar un producto o servicio en el comercio.</p> <p>Las marcas son signos que ayudan a identificar ciertos bienes o servicios en el mercado otros que han sido producidos o proporcionados por un competidor. Calificación de Protec Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 3,8 - Puesto 55</p>

<p>El sector salud está constituido por un subsector público, compuesto por la Secretaría de Salud (SS) a la cual le corresponde el rol rector y regulador del sector y el Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) encargado de recaudar y administrar recursos fiscales y los provenientes de las cotizaciones obligatorias de trabajadores y empleadores. El subsector privado es conformado por instituciones con o sin fines de lucro. Según la ENDESA 05/06, el 9% de la población esta afiliada al IHSS, 2.7% esta cubierta por un seguro privado y el 88.3%1 correspondería a la SS. El acceso a los servicios de salud muestra un incremento constante. Honduras expone un perfil epidemiológico en transición. Persisten enfermedades infecciosas principalmente relacionadas con el aparato respiratorio y digestivo y a la par surgen enfermedades crónicas degenerativas como el cáncer y las enfermedades cardiovasculares que tienen mayor presencia en la población adulta. También, existen enfermedades relevantes para la vigilancia epidemiológica debido a su alta transmisión como el dengue, tuberculosis y VIH/SIDA</p>	<p>5</p>	<p>El subsector público de salud está integrado por el Ministerio de Salud (MINSa), la Caja de Seguro Social (CSS), y el Instituto de Acueductos y Alcantarillados Nacionales (IDAAN). Las estimaciones de cobertura asignan el 60% de la población a la CSS y el además de ser un importante prestador de servicios es también, el ente rector del S Salud y, como tal, formula las políticas, regula la actividad y ejerce la función de autoridad entidades financiadoras de los servicios públicos de salud pública y atención médica en e y la CSS, quienes aportan cerca del 70% de los recursos utilizados, dejando un 30% a los ciudadanos. Para la prestación de servicios, el sector dispone de 11 médicos profesionales por 10,000 habitantes. Desde el punto de vista epidemiológico, al igual países de la región, Panamá experimenta un proceso de polarización epidemiológica, c continuidad en la presencia de enfermedades infecciosas, típicas del sub-desarroll paulatino del peso de las enfermedades crónicas y sociales como ha ocurrido en los país</p>
	<p>3,99 0,40</p>	

Indicador	HONDURAS	Calif. Peso	Indicador	PANAMA
-----------	----------	-------------	-----------	--------

<p>Exportaciones: USD 2.536 millones FOB (2007); USD 2.882 millones FOB (2008); USD 2.304 millones FOB (2009). Importaciones: USD 7.216 millones FOB (2007); USD 8.830 millones FOB (2008); USD 6.133 millones FOB (2009). (-)16,99%</p>	<p>1</p>	<p>Exportaciones: USD 1.126 millones FOB (2007); USD 1.144 millones FOB (2008); USD (2009). Importaciones: USD 6.869 millones FOB (2007); USD 9.009 millones FOB (2009) millones FOB (2009). 3,84%</p>
<p>USD 7.216 millones FOB (2007)</p>	<p>1</p>	<p>USD 6,869 millones FOB (2007)</p>
<p>USD 8.830 millones FOB (2008)</p>	<p>1</p>	<p>USD 9,009 millones FOB (2008)</p>
<p>USD 6.133 millones FOB (2009)</p>	<p>1</p>	<p>USD 7,800 millones FOB (2009)</p>
<p>USD 58.041.300 (2007) FOB</p>	<p>1</p>	<p>USD 246.297.886 (2007) FOB</p>
<p>USD 61.056.927 (2008) FOB</p>	<p>2</p>	<p>USD 317.598.144 (2008) FOB</p>
<p>USD 48.622.233 (2009) FOB</p>	<p>5</p>	<p>USD 307.803.160 (2009) FOB</p>
<p>USD 42,9 millones FOB (2006); USD 52,5 millones FOB (2007)</p>	<p>2</p>	<p>USD 221,7 millones FOB (2006); USD 235,1 millones FOB (2007)</p>
<p>USD 53.778 FOB (2007)</p>	<p>5</p>	<p>USD 45.367 FOB (2007)</p>
<p>USD 112.224 FOB (2008)</p>	<p>5</p>	<p>USD 43.013 FOB (2008)</p>
<p>USD 198.601 FOB (2009)</p>	<p>5</p>	<p>USD 9.647 FOB (2009)</p>
<p>ESTADOS UNIDOS USD 604.572,83 FOB (2006); PANAMA USD 207.327,16 FOB (2006); MEXICO USD 134.626,87 FOB (2006); BRASIL USD 132276,05 FOB (2006).</p>		<p>ESTADOS UNIDOS USD 1.939.000 FOB (2006); MEXICO USD 620.000 FOB (2006); BI FOB (2006); COSTA RICA USD 52.000 FOB (2006).</p>

ESTADOS UNIDOS USD 4.903.369,46 FOB (2007); PANAMA USD 88.401,14 FOB (2007); MEXICO USD 160.547,26 FOB (2007); BRASIL USD 47.984,73 FOB (2007).	3	0,54	ESTADOS UNIDOS USD 1.902.000 FOB (2007); MEXICO USD 732.000 FOB (2007); BI 134.000 FOB (2007); COSTA RICA USD 159.000 FOB (2007).
ESTADOS UNIDOS USD 828.613,75 FOB (2008); PANAMA USD 96.002,23 FOB (2008); MEXICO USD 153.090,51 FOB (2008); BRASIL USD 117.337,23 FOB (2008).			ESTADOS UNIDOS USD 1.969.000 FOB (2008); MEXICO USD 812.000 FOB (2008); BI 437.000 FOB (2008); COSTA RICA USD 84.000 FOB (2008).
2007 USD (-) 4.680 millones; 2008 USD (-) 5.948 millones; USD 2009 (-) 3.829 millones	1	0,08	2007 USD (-) 5.743 millones; 2008 USD (-) 7.865 millones; USD 2009 (-) 6.980
		2,38	
		0,36	

HONDURAS		PANAMA	
Indicador	Calif.	Peso	Indicador

<p>El primer nivel de atención de la SS esta constituido por los Centros de Salud Rural (CESAR) y los Centros de Salud con Médico y Odontólogo (CESAMO), los cuales al estar diseminados a nivel nacional, son los encargados de la atención y/o referencia de los pacientes que lo ameritan, usualmente, a los hospitales de área y regionales.</p> <p>Los hospitales de la SS están clasificados en tres grupos: a) instituto cardiológico (1), b) hospitales nacionales (5) c) hospitales regionales (22). Los hospitales de nivel nacional son de referencia de un primer nivel de complejidad; mientras que los hospitales regionales son de un segundo y tercer nivel de complejidad, ya que proveen usualmente los servicios básicos asistenciales que comprenden: hospitalización (medicina, cirugía, pediatría, obstetricia y ginecología), consultas externas y emergencias.</p> <p>Por su parte, el IHSS dispone de 2 hospitales, ubicados en San Pedro Sula y Tegucigalpa, 8 clínicas periféricas, 1 centro odontológico, 2 centros de medicina física y rehabilitación y 1 centro para el adulto mayor.</p>	5	2,00	<p>La red de servicios de salud del país está conformada por tres grandes subsectores: el público, el de seguridad social y el privado. La red de servicio público cuenta con 829 entre las que se encuentran hospitales, clínicas especializadas y centros de salud. La ce tiene a su cargo 78 entidades de salud entre las que hay hospitales regionales y ne Panamá cuenta con varios hospitales privados, siendo nueve de ellos los mas reconocido</p>
<p>Las droguerías y los distribuidores agroveterinarios importan directamente los medicamentos para luego distribuirlos a lo largo y ancho del territorio nacional. Existen aproximadamente 4 droguerías principales en Honduras, las cuales poseen un porcentaje muy similar, aproximadamente un 20% en cuanto a ventas se refiere. Es común que un laboratorio extranjero sea representado por diferentes distribuidores en el país, e incluso por las cuatro principales. Entre las principales droguerías se encuentran: Droguería Eyi; Droguería Mandofer; Droguería Farinter; Droguería Universal; Laboratorios Gómez Andino. Los Hospitales públicos hondureños y el Instituto Hondureño de Seguridad Social, compran sus medicamentos por medio de licitaciones públicas a través de la Secretaria de Salud</p>	4	2,40	<p>El distribuidor/mayorista es la vía más utilizada para la introducción de los productos Panamá. Generalmente el mayorista actúa como distribuidor exclusivo de uno c extranjeros. En Panamá se encuentran reconocidas marcas a nivel mundial que o distribuidores especializados o filiales propias. Algunos distribuidores en Panamá CELMAR, S.A; AGENCIAS FEDURO, S.A; COLON IMPORT & CO. LTD. (Compa Exportadora de Colón; COMPAÑIA PANAMENA DE MEDICAMENTOS; DROGUERIA R REVILLA, S.A; DROGUERIA SARO, S.A. ;FARMAZONA, S.A.; GRUPO DE HASETI LETERAGO PANAMA, S.A.; MARHOWIL UNIVERSAL, S.A.; MENAFAR, S.A.; QUIMI FARMA, S.A; REPRESENTACIONES ARROCHA S.A; REPRICO, S.A.</p>

4,40
0,88

HONDURAS		PANAMA	
Indicador	Calif. Peso	Indicador	
0,00%	5	1,25	0%
0,00%	5	0,90	No aplica
<p>Mercado Común Centroamericano - MCCA; Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Colombia y la República de Honduras ; Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) - Comunidad Andina de Naciones (CAN) ; Tratado de Libre Comercio entre el Triángulo Norte de Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras) y México (CA3 - México) ; Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas de la Unión Europea (SGP Plus); Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) Japonés; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá ; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana ; Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica</p>	4	0,32	<p>Acuerdo de Alcance Parcial entre la República de Panamá y la República de Colombia Comercio y de Intercambio Preferencial entre Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honi Panamá ; Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Panamá; Acuerdo de Alcar Repúblicas de Panamá y México ; Tratado Comercial entre la República de Pana Dominicana ; Tratado de Libre Comercio entre Panamá y Taiwán; La Iniciativa de la Cuer ; Sistema Generalizado de Preferencia (SGP) Japonés; Sistema Generalizado de Prefe Europea (SGP Plus)</p>
No aplica	5	0,80	No aplica
<p>En caso de ser necesario el uso de algún proceso de esterilización el envase debe permitir la permeación de los compuestos esterilizantes durante el proceso y proveer la hermeticidad que garantice que el producto mantenga su característica de esterilidad durante todo el tiempo de vida útil requerido.</p> <ul style="list-style-type: none"> - los materiales de envase de los medicamentos deben ejercer una barrera efectiva a cualquier factor ambiental que pueda deteriorar la estabilidad del producto sea este la luz humedad elementos patógenos presentes En el aire u olores contaminantes los materiales de envasado de los productos farmacéuticos deben ser compatibles químicamente con los compuestos e ingredientes activos del medicamento. En caso de ser requerido deben ser inertes resistentes a grasas solventes gases u otro tipo de elementos que puedan afectar las características del material y este a su vez contaminar su contenido. - Mantener su estabilidad dimensional. Dependiendo de la necesidad ser flexibles o rígidos y proveer protección al producto contra impactos; ser resistente al rasgado y punzones a compresión y a la presión interna así como también a la abrasión.el etiquetado de los productos farmacéuticos cumple una función crítica acerca de informar al personal medico y a los pacientes sobre el uso apropiado del medicamento y a la identificación de este para evitar confusiones que pueden ser fatales para el usuario. 	5	0,90	<p>Todos los productos farmacéuticos deben tener los sellos o etiquetas en español y deben registro designado para cada producto por el Ministerio de Salud Pública. No existen estij se deben marcar los productos, se deben seguir las prácticas normales para estos casos: las marcas identificadoras, incluyendo las marcas de puertos, deben estar escritas envolturas para facilitar la llegada de los cargamentos. Los paquetes deben ser num contenidos no sean identificados fácilmente sin números. Los pesos no son un requerimi pero es preferible mostrarlos en algún lugar. Todos los productos que ll</p>

<p>Las leyes en cuanto a los productos farmacéuticos, son muy estrictas y se encuentran reguladas por Salud Pública de acuerdo a los estándares internacionales. Actualmente hay una estandarización a nivel Centroamericano, por lo tanto el Ministerio de Salud Pública, se ven en la necesidad de hacer cumplir las normas que tienen vigencia actualmente en todo Centroamérica. Requisitos para la obtención de permisos requeridos para la importación de productos farmacéuticos en Honduras: a. Generales de Ley del solicitante, razón o denominación social.</p> <p>b. Domicilio.</p> <p>c. Número de Registro Mercantil.</p> <p>d. Número de Registro de la Cámara de Comercio.</p> <p>e. Nombre del concedente a quien representará y/o productos que agenciará o distribuirá, especificando el domicilio, nacionalidad, la jurisdicción que tendrá en el territorio nacional, mención de los anteriores representantes, agentes o distribuidores del concedente, o de no haberlos tenido.</p> <p>f. Fecha del contrato y términos del mismo.</p> <p>g. Indicación de que la representación, distribución o agencia es exclusiva o no. Todo producto elaborado, envasado o importado con nombre determinado y marca de fábrica, previo a su circulación en el país o su exportación requiere de Registro Sanitario expedido por la Dirección General de atención al medio de la Secretaría de Salud. Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias y No Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,7- Puesto 63</p>	<p>4</p> <p>0,60</p>	<p>En ella se establece la obligatoriedad del registro para medicamentos y productos farmacéuticos así como los requisitos para la obtención del mismo y que a continuación les enumeramos:</p> <p>REQUISITOS:</p> <p>Medicamentos y Productos Farmacéuticos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Solicitud mediante abogado. 2. Certificado de libre venta emitido por la autoridad de salud del país de procedencia o la organización mundial de la salud. 3. Certificado de buenas prácticas de fabricación del laboratorio, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen. 4. Estudios clínicos (para productos innovadores, nuevas indicaciones y aquellos que reglamente la autoridad de salud). 5. Fórmula cuantitativa. 6. Especificaciones del producto terminado. 7. Método de análisis. 8. Certificado de análisis. 9. Etiquetas y envases. 10. Monografía del producto por registrar. 11. Muestras. 12. Estudios de estabilidad para los productos que lo soliciten por primera vez. 13. Control previo. 14. Patrones analíticos, cuando se requieran. 15. Refrendo de un farmacéutico idóneo, que puede ser el Regente. 16. Refrendo del colegio nacional de farmacéuticos. Calificación de prevalencia de Barreras Arancelarias según el Global Competitiveness Report = 4,4- Puesto 81
	<p>4,77</p> <p>0,86</p>	

Indicador	Indicador	Calif.	Peso	PANAMA
7,989,415 est. Julio 2010	3,410,676 est. Julio 2010	4	1,00	
1.935% est. Julio 2010	1.463% est. Julio 2010	5	0,75	
3.327.000 est. 2009	1.448.000 est. 2009	4	0,48	
América Central, bordeando el Mar Caribe, entre Guatemala y Nicaragua y bordeando el Golfo de Fonseca (Océano Pacífico Norte), entre El Salvador y Nicaragua	América Central, bordeando el Mar Caribe y el Océano Pacífico, entre Colombia y Costa I	5	0,40	
subtropical en las tierras bajas, templado en las montañas	tropical marítimo, cálido y húmedo, nublado; prolongada temporada de lluvias (mayo-en corta (de enero a mayo)	3	0,30	
Español y dialectos amerindios	Español y 14 % de la población habla inglés	5	0,30	
Católica Romana 97%, Protestantes 3%	Católica Romana 85%, protestante 15%	4	0,20	

<ul style="list-style-type: none"> • Aunque los hondureños gustan de negociar, no responden bien a tácticas agresivas, particularmente evitan levantar la voz y mostrar impaciencia • Los negociadores hondureños presentan un frente unido durante la negociación y delegan en el funcionario de mayor edad • Las negociaciones permanecen abiertas todo el tiempo, lo cual permite mantener las conversaciones a pesar de no llegar a un acuerdo • Es importante establecer en primer lugar una relación personal, posiblemente a través de varias reuniones, antes de concluir la negociación • Es importante concertar las citas de negocios con dos semanas de anticipación • El conocimiento acerca de la historia y cultura hondureña es bastante apreciado, así como hablar en español. La familia y los niños son tema de conversación. • Evitar referirse a temas como raza, política, religión, sexo, derechos humanos, drogas y tráfico de drogas • Evitar críticas directas de individuos, ya que se sienten en la obligación de defender su honor, inclusive físicamente. • Ropa Adecuada: Prendas de lino y algodón ligero; y alguna prenda de abrigo tanto en las zonas de montaña como en el resto del país durante los meses de noviembre a abril. Se necesitará un impermeable para la estación húmeda. 	4	<p>Se debe disponer de suficiente tiempo para planificar las cita. Se debe traer suficiente ma su empresa, de los productos que oferta. En el momento de hacer contacto con la persc exponerle claramente su interés por contactarlos a ellos. La puntualidad es muy necesa esta norma es aplicable solo al visitante. Los panameños son generalmente relajados informales de acuerdo a los estándares latinoamericanos, sin embargo tiene un respe formal y las distinciones jerárquicas de clases. Están más acostumbrados a las normas i negocios. Sus valores se enfocan en la importancia de las relaciones personales, los i gastan tiempo y esfuerzo para establecer una buena relación personal antes de una re Generalmente las mujeres ocupan un segundo lugar, debido a la influencia "macho" q Panamá. Muchas mujeres operan los negocios. Las mujeres extranjeras que lleguen a P; negocios pueden encontrar problemas. Aunque las mujeres pueden salir solas, gene mejor si están acompañadas. Las reuniones de prioridad se deben reservar con anticipación. La puntualidad generalmente no es considerada como importante, la mayo se caracterizan por la informalidad.</p>
	4,19	
	0,42	

Indicador	HONDURAS	Calif. Peso	Indicador	PANAMA
-----------	----------	-------------	-----------	--------

Min 85 USD, -45 KG 2,94 USD, + 45 KG 2,30 USD, + 100 KG 1. 60 +200 KG 1.60 USD, +300 KG 1.45 USD,+500 KG 1.31USD, +100 KG 1.31 USD	2	Min 60 USD, -45 KG 2,42 USD, + 45 KG 1,94 USD, + 100 KG 1. 60 +200 KG 1.24 USD, USD,+500 KG 1.05 USD
Diaria	5	Diaria
5 horas, conexión miami	1	90 minutos
	2,30	
	0,28	

3,62

<p>llado. Los servicios seguros, puertos de á impulsado por el que se complete en expansión será más demasiao grandes de desempleo. Los r volumen de carga nto de las tarifas de eor distribución del reza, sin embargo, i pasado del 12% al panamá mundial del</p>	5	<p>La economía peruana creció en más del 4% anual durante el período 2002-06, con una tasa de cambio estable y baja inflación. El crecimiento aumentó a 9% en los años 2007 y 2008, impulsada por los precios mundiales más altos de minerales y metales y por las estrategias agresivas del gobierno en cuanto a la liberalización del comercio, pero luego cayó a menos del 1% en 2009 frente a la recesión mundial y la menor exportación de productos básicos precios. La rápida expansión de Perú ha contribuido a reducir la tasa nacional de pobreza en un 15% desde 2002, aunque el subempleo sigue siendo elevado, la inflación ha mostrado una tendencia a la baja en 2009, por debajo del 1-3% la meta del Banco Central. A pesar de los sólidos resultados macroeconómicos de Perú, la excesiva dependencia de los minerales y los metales, la economía se ve sujeta a las fluctuaciones de los precios mundiales, y la infraestructura deficiente se opone a la propagación del crecimiento de las zonas no costeras del Perú. No todos los peruanos por lo tanto han compartido los beneficios del crecimiento. El ejercicio del Presidente García de promover el comercio y las políticas macroeconómicas le ha costado el apoyo político desde su elección. Sin embargo, mantiene su compromiso con el camino del Perú hacia el libre comercio. Desde 2006, el Perú ha firmado acuerdos comerciales con los Estados Unidos, Canadá, Singapur y China, concluyó las negociaciones con la Unión Europea, y han comenzado las negociaciones comerciales con Corea, Japón y otros.</p>	4	0,80
4 y una calificación	3	<p>Según el Transparency International Corruption Perception Index 2009, tiene el puesto 75 y una calificación de 3,7.</p>	4	0,48
<p>diseños o modelos una patente y a las as de origen o las are de la empresa o tará amparado bajo nes, en materia de egistro y publicidad, o de Autor. s decir, todo signo, , sea susceptible de y a diferenciarlos de cción a la Propiedad</p>	5	<p>La Ley de Derechos de Autor y el Decreto Supremo 061-62-DE regulan los derechos de autor en el Perú. Sin embargo la Constitución del país confiere a los tratados internacionales* un rango mayor que la ley nacional.</p> <p>Como se expresa en la citada ley los derechos de autor comprenden a todas las obras o producciones de carácter creativo, científico y artístico cualquiera que sea la forma de expresarlo.</p> <p>Los derechos de autor protegen entre otros, los siguientes tipos de creaciones:Obras literarias: artículos, libros, folletos, escritos de cualquier naturaleza; diccionarios enciclopedias, antologías, guías, y compilaciones de toda clase, así como lecciones, planes, discursos, sermones, memorias y obras de naturaleza similar, tanto en forma oral, como escrita o grabada. Se integran en este rango las versiones de manera íntegra o parcial de discursos expuestos en celebraciones de carácter oficial o científico, además de las publicaciones tales como: revistas o diarios, entre otros.</p> <p>Obras artísticas: aquellas obras de carácter artísticos realizadas con o sin texto, obras teatrales en general; coreografías; composiciones musicales; obras producidas por radio o televisión y adaptaciones en estos medios de cualquier obra literaria; obras cinematográficas; dibujos, pinturas y similares; grabados, litografías, fotografías, entre otras formas de expresión artística.</p> <p>Obras científicas: proyectos arquitectónicos, sistemas de creación de mapas, obras de carácter plástico y obras similares, así como cualquier otro arte o ciencia.</p> <p>Otras obras: lemas, frases, títulos traducciones, adaptaciones de una obra con su correspondiente autorización, cualquier otra obra o creación no incluida en las modalidades anteriores, como es el caso del software. Calificación de Protección a la Propiedad Intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010 = 2,5 - Puesto 116</p>	3	0,75

40% al MINSA que istema Nacional de d sanitaria. Las dos l país son el MINSA gasto de bolsillo de ; y 10 enfermeras que muchos de los caracterizado por la , con un aumento as desarrollados.	3	1,05	Los servicios de salud del país están agrupados en dos subsectores, el público y el no público. El primero lo forman el MINSA, EsSalud, y los servicios de las Fuerzas Armadas y de la Policía Nacional. El subsector público dispone del 51% del total de hospitales, concentra al 69% de los centros de salud y el 99% de los puestos de salud, ubicados en zonas rurales dispersas y zonas marginales urbanas. El MINSA es la institución con mayor número de establecimientos y mayor presencia nacional El MINSA atiende en forma predominante a población pobre que no cuenta con Seguro Social en Salud (EsSalud). EsSalud atiende a trabajadores del sector formal y sus establecimientos están principalmente en áreas urbanas. Los servicios de las Fuerzas Armadas y Policiales sólo atienden a sus trabajadores y familiares directos. El subsector privado concentra sus recursos en las principales ciudades y está formado por clínicas, consultorios y en menor medida por ONGs. El nivel central de las instituciones del sector emite lineamientos de política, normas y procedimientos técnicos. La coordinación entre las instituciones no ha sido regular debido a la ausencia de instancias permanentes de concertación.	4	1,40
		4,06			3,83
		0,41			0,38

Calif.	Peso	Indicador	PERÚ	Calif.	Peso
--------	------	-----------	------	--------	------

820 millones FOB (2008); USD 7.800	5	0,60	Exportaciones: USD 27.881,6 millones FOB (2007); USD 31.529,4 millones FOB (2008); USD 26.884,8 millones FOB (2009). Importaciones: USD 19.595,1 millones FOB (2007); USD 28.438,9 millones FOB (2008); USD 21.011,3 millones FOB (2009). 0,44%	4	0,48
6,56%	5	0,60	USD 19.595,1 millones FOB (2007) USD 28.438,9 millones FOB (2008) USD 21.011,3 millones FOB (2009)	4	0,48
11,79%	5	0,75	USD 806.037.296 (2007) FOB USD 854.507.032 (2008) FOB USD 775.392.332 (2009) FOB	2	0,30
(-) 53,89%	3	0,30	USD 614 millones FOB (2006); USD 712 millones FOB (2007)	5	0,50
RASIL USD 56.000	1	0,25	USD 21.277 FOB (2007) USD 6.568 FOB (2008) no aplica (2009)	1	0,25
			BRASIL USD 380.000 FOB (2006); ESTADOS UNIDOS USD 254.000 FOB (2006); ALEMANIA USD 57.000 FOB (2006); ITALIA USD 31.000 FOB (2006).		

RASIL USD	3	0,54	BRASIL USD 348.000 FOB (2007); ESTADOS UNIDOS USD 345.000 FOB (2007); ALEMANIA USD 71.000 FOB (2007); ITALIA USD 8.000 FOB (2007).	3	0,54
RASIL USD			BRASIL USD 531.000 FOB (2008); ESTADOS UNIDOS USD 324.000 FOB (2008); ALEMANIA USD 42.000 FOB (2008); ITALIA USD 23.000 FOB (2008).		
millones	1	0,08	2007 USD 8287 millones; 2008 USD 3090 millones; USD 2009 5873 millones	5	0,40
		3,04			2,55
		0,46			0,38

PERÚ					
Calif.	Peso	Indicador	Calif.	Peso	Calif.

entidades de salud, caja de seguro social nacionales. A su vez	2	0,80	El sector de la salud cuenta con las instituciones del sector público (Ministerio de Salud, el IPSS, las fuerzas armadas y de policía sanitaria, y las agencias de bienestar social), los seguros privados y proveedores, e instituciones sin fines de lucro. Según el II Censo de Infraestructura Física y Recursos del Sector Salud, en 1995 el país contaba con 7.304 establecimientos de salud, de los cuales 5.931 (81%) fueron administrados por el Ministerio de Salud, de los cuales, 134 eran hospitales, 1.028 centros de salud fueron , y 4.762 fueron puestos de salud.	5	2,00
s farmacéuticos en y más laboratorios operan a través de ña son: AGENCIAS ña Importadora y AMON GONZALEZ -J. CAIN & CO.; FAR, S.A.; TECNO	5	3,00	Las distribuidoras son empresas que comercializan en algunos casos, bajo la modalidad de distribución exclusiva. Las principales son las siguientes: Albis, Alfaro, Drokasa, Continental, Corporacion Arion, Deco, Perú farma, Química Suiza y Refaza. Entre las empresas importadoras se tiene: Proversal, Eske, Palmagyar, St. Louis Import, Distribuidora Dany, Hannai, Droguería Sagitario, Distribuidora Delgar, Dropesac, Idrocsa. La venta directa se realiza a través de boticas y farmacias que operan mas de 9.000 establecimientos a lo largo del país.	5	3,00

<p>Material informativo de una interesada debe ir en todo negocio, fáciles de llevar e to para la dignidad norteamericanas de panameños todavía iación de negocios. e todavía existe en anamá para realizar ralmente se sienten dos semanas de ría de las reuniones</p>	<p>4</p>	<p>0,76</p> <p>□ El horario normalmente es de 08 a.m.-6 p.m. de lunes a sábado. La gente suele tener un almuerzo a cualquier hora entre las 13:00-15:00. Las reuniones de negocios almuerzo son también común y son un momento oportuno para discutir acuerdos comerciales.</p> <p>□ Los peruanos tienen un enfoque relativamente flexible, para que no se sorprenda si el negocio reuniones o eventos sociales comienzan tarde. Tenga en cuenta que las reuniones de negocios y negociaciones, a menudo tardan mucho tiempo así que usted debe tener una hora libre para unas pocas citas.</p> <p>□ Las reuniones deben ser programadas con un mes de antelación y confirmar la semana anterior. Muchos peruanos se van de vacaciones entre enero y marzo, por lo que es recomendable programar negocios fuera de este período de sesiones. Usted también debe evitar hacer llamadas sin previo aviso de negocios ya que los peruanos no aprecian esto.</p>	<p>4</p> <p>0,76</p>
			4,51
			0,45

Calif. Peso	Indicador	PERÚ	Calif. Peso
--------------------	------------------	-------------	--------------------

+300 KG 1.17		Min 91 USD, -45 KG 3,35 USD, + 45 KG 3,02 USD, + 100 KG 2,24 USD, +200 KG 1.67 USD, +300 KG 1.62 USD,+500 KG 1.57 USD, +100 KG 1.57 USD	
	2		1 0,50
	5	Diaría	5 1,00
	4	185 min	3 0,90
			2,40
			0,38

Calif. Peso	3,71	3,77
--------------------	-------------	-------------

