



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

UNIVERSIDAD MONTEÁVILA

COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y
GESTIÓN DE PROYECTOS**

**PLAN PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA CASA DE
REPRESENTACIÓN DEDICADA A LA IMPORTACIÓN Y
DISTRIBUCIÓN DE ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS EN
VENEZUELA.**

**Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en
Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, presentado por:
Flores Scott, Raúl David, CI V-21.336.548**

Asesorado por:

Lic. Eduard Vargas

Lic. Xarifa Sarache

Caracas, Noviembre de 2019

**Comité de Estudios de Postgrado
Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos**

Quienes suscriben, profesores evaluadores nombrados por la Coordinación de la Especialización en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos de la Universidad Monteávila, para evaluar el Trabajo Especial de Grado titulado: **"Plan para la constitución de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas en Venezuela"**, presentado por el ciudadano: **FLORES SCOTT, RAUL DAVID**, cédula de identidad N° **21.336.548**, para optar al título de Especialista en Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, dejan constancia de lo siguiente:

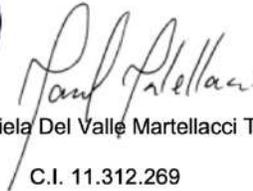
1. Su presentación se realizó, previa convocatoria, en los lapsos establecidos por el Comité de Estudios de Postgrado, el día **24 de enero de 2020**, en el aula Seminario, en la sede de la Universidad.
2. La presentación consistió en un resumen oral del Trabajo Especial de Grado por parte de sus autores, en los lapsos señalados al efecto por el Comité de Estudios de Postgrado; seguido de una discusión de su contenido, a partir de las preguntas y observaciones formuladas por los profesores evaluadores, una vez finalizada la exposición.
3. Concluida la presentación del citado trabajo los profesores decidieron otorgar la calificación de Aprobado "A" por considerar que reúne todos los requisitos formales y de fondo exigidos para un Trabajo Especial de Grado, sin que ello signifique solidaridad con las ideas y conclusiones expuestas.

En Caracas, el día **24 de enero de 2020**.



Prof. Marcella S. Prince Machado

C.I. 5.003.329

Prof. Mariela Del Valle Martellacci Trujillo

C.I. 11.312.269



Prof. Karina Odreman Gudíño

C.I. 15.421.676

DEDICATORIA

A mi madre, quien me enseñó que incluso la tarea más grande se puede lograr si se hace un paso a la vez, y me enseñó a nunca rendirme.

A mi padre, quien me enseñó que el mejor conocimiento que se puede tener es el que se aprende por sí mismo.

A mi familia Fabiana y Génesis por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida.

A mis Hermanos que con sus palabras me hacían sentir orgulloso de lo que soy y de lo que les puedo enseñar. Ojala algún día yo me convierta en se fuerza para que puedan seguir avanzando en su camino.

A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

Raúl David

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen vida en la Universidad Monteávila, por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar esta especialización

Agradezco a los todos docentes que con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional en la Universidad Monteávila

Me gustaría agradecer en estas líneas la ayuda que muchas personas y colegas me han prestado durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo.

Finalmente, agradezco a la vida por permitirme vivir tal como vivo y tener lo que tengo.

Raúl David

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

PLAN PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA CASA DE REPRESENTACIÓN DEDICADA A LA IMPORTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS EN VENEZUELA

Autor: Flores Scott, Raúl David
Asesores: Lic. Eduard Vargas, Lic. Xarifa Sarache

Año: 2019

El desabastecimiento y los altos costos de las medicinas en Venezuela son problemas que atentan contra la salud del venezolano en la actualidad. Los medicamentos necesarios para atender patologías crónicas y agudas se hacen cada vez más difíciles de adquirir. Por tal razón, surge la presente propuesta cuyo objetivo es Generar un Plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela. La investigación se realiza es de carácter descriptivo, con modalidad proyecto factible. El diseño es de campo no experimental apoyado con revisión documental. Mediante la aplicación de una encuesta dicotómica a una muestra de 50 establecimientos y franquicias nacionales se infirió la factibilidad de mercado. La propuesta se basó en la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK® V6) obteniendo el plan de acción y los lineamientos técnicos, operativos, filosóficos, de imagen corporativa y legales para la constitución de “La Empresa”. Asimismo, se elaboró la Estructura Desagregada de Trabajo y su diccionario, el Cronograma de ejecución y el Plan de Riesgos. Finalmente, se concluye la necesidad de implementar la propuesta como una alternativa para contribuir con el abastecimiento de medicamentos, generación de empleos, activación económica y apertura de oportunidades de negocio a nivel internacional. Las recomendaciones sugieren el desarrollo en profundidad de las áreas de gestión como calidad, comunicaciones y abastecimiento.

Línea de Trabajo: Proyectos orientados al Emprendimiento.

Palabras clave: Casa de representación farmacéutica, PMBOK, Estructura Desagregada de Trabajo.

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

***PLAN FOR THE CONSTITUTION OF A HOUSE OF REPRESENTATION
DEDICATED TO THE IMPORT AND DISTRIBUTION OF PHARMACEUTICAL
SPECIALTIES IN VENEZUELA***

Author: Flores Scott, Raúl David
Advisors: Lic. Eduard Vargas, Lic. Xarifa Sarache

Year: 2019

ABSTRACT

The shortage and high costs of medicines in Venezuela are problems that threaten the health of Venezuelans today. The medications needed to treat chronic and acute pathologies are becoming increasingly difficult to acquire. For this reason, the present proposal arises whose general objective is to generate a plan for the constitution and installation of a representative house dedicated to the importation and distribution of pharmaceutical specialties for the private market in Venezuela. The research carried out is descriptive, with a feasible project modality. The design is non-experimental field supported by documentary review. By applying a dichotomous survey to a sample of 50 national establishments and franchises, market feasibility was inferred. The proposal was based on the Guide to the Fundamentals for Project Management (PMBOK® V6 Guide) obtaining the action plan and the technical, operational, philosophical, corporate image and legal guidelines for the constitution of “The Company”. Likewise, the Disaggregated Work Structure and its dictionary, the Execution Schedule and the Risk Plan were prepared. Finally, the need to implement the proposal as an alternative to contribute to the supply of medicines, job creation, economic activation and opening of business opportunities internationally is concluded. The recommendations suggest the in-depth development of management areas such as quality, communications and supply

Line of Work: Projects oriented to Entrepreneurship.

Keywords: Pharmaceutical representation house, PMBOK, Disaggregated Work Structure

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
RESUMEN	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE GRAFICOS	xiv
LISTA DE ACRÓNIMOS Y SIGLAS	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA	3
IDENTIFICACIÓN DE NECESIDAD/ES Y/O PROBLEMAS	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	5
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	6
Objetivo General	
Objetivos Específicos	
JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	7
ALCANCE Y DELIMITACIÓN	8
CRONOGRAMA DE ELABORACIÓN DEL TRABAJO ESPECIAL DE GRADO	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
ANTECEDENTES	10
BASES TEÓRICAS	13
Industria Farmacéutica	13
Características generales de la industria farmacéutica	14
Especialidades farmacéuticas	15
Criterios de calidad en la industria farmacéutica	16
Competencia Farmacéutica	16
Mercado farmacéutico	17
Mercado farmacéutico venezolano	19
Casa de representación Farmacéutica	21

Buenas prácticas de Manufactura	21
Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK®).	21
Áreas de Conocimiento de la Dirección de Proyectos	22
Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos	24
BASES LEGALES	26
Establecimientos Farmacéuticos	26
Patente de Industria y Comercio	26
Autorización Sanitaria	26
Conformidad	26
Requisitos para recibir conformidad de uso de establecimiento Farmacéutico	26
Asuntos Regulatorios	28
Sistema Venezolano de Registro y Control de Medicamentos y Evaluación de Productos Sanitarios (SIVERC) del Instituto Nacional de Higiene “Rafael Rangel”	28
CAPÍTULO III. VENTANA DE MERCADO / MARCO ORGANIZACIONAL O CONTEXTUA	29
VENTANA DE MERCADO	29
Sector Productivo	29
Actividad Económica	29
Producto o servicios	29
Audiencia o Público Consumidor	30
CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO	31
Línea de Trabajo	31
Tipo de Investigación	31
Diseño de las Investigación	32
Operacionalización de Variables	33
Población y Muestra	37
Técnicas e instrumentos de recolección de información	37
Presentación y Análisis de Resultados	38
CAPÍTULO V. DESARROLLO	42
OBJETIVO ESPECIFICO 1	42
ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO	42

Descripción Del Proyecto y Entregables	42
Presupuesto Inicial del Proyecto	43
Limitaciones del Proyecto	43
Beneficios del Proyecto	43
Riesgos Iniciales del Proyecto	43
Premisas del Proyecto	44
ANÁLISIS TÉCNICO	44
Tamaño propuesto	44
Proximidad y Disponibilidad del Mercado	44
Proximidad de puertos propuesta para recepción de Órdenes	45
Proximidad de Materia Prima	45
Medios de Transporte	45
Descripción técnica del producto o servicio	46
Identificación y selección de procesos	46
Requerimientos software de apoyo para el Buen funcionamiento del Proyecto	46
ANÁLISIS OPERACIONAL	46
Marco Filosófico Propuesto	46
<i>Misión</i>	
<i>Visión</i>	
<i>Valores</i>	
Localización Física Propuesta para “La Empresa”	47
Estructura Organizacional Prevista	48
Captación de Personal Previsto	48
Marco Legal	48
Contexto Ético	49
Relación Costo/Beneficio	49
Impacto económico de la estructura organizativa	49
OBJETIVO ESPECIFICO NRO. 2	50
Requisitos para el registro sanitario de casas de Representación de productos farmacéuticos y materias Primas	50
OBJETIVO ESPECIFICO NRO. 3	52
Identidad Gráfica Prevista	52
Social Media y pagina Web	52

OBJETIVO ESPECIFICO NRO. 4	55
Cronograma de Ejecución del Proyecto	59
Plan de Riesgos	60
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
ANEXO 1: Relación de productos a comercializar por “La Empresa”	69
1.1: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema sanguíneo.	69
1.2: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema cardiovascular.	70
1.3: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema inmunoesqueletico.	71
1.4: Listado de medicamentos de importación Rubro: Productos de uso tópico.	71
1.5: Listado de medicamentos de importación Rubro: Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario.	72
1.6: Listado de medicamentos de importación Rubro: Inmunosupresores	72
1.7: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema Nervioso Central	73
1.8: Listado de medicamentos de importación Rubro: Hormonas y relacionados.	74
1.9: Listado de medicamentos de importación Rubro: Antiinfecciosos.	74
1.10: Listado de medicamentos de importación Rubro: Agentes antineoplásticos – Inmunomoduladores.	75
1.11: Listado de medicamentos de importación Rubro: Respiratorio	76
1.12: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema Urinario	77
ANEXO 2: Relación de las principales farmacias a nivel nacional	78
ANEXO 3: Instrumento de recolección de datos	82
ANEXO 4: Presentación de Resultados	84
Consideración en relación a la distribución de medicamentos expedita en cuanto a los tiempos de entrega	84
Consideración en relación a los pedidos de medicinas se cumple al 100% en cuanto a las cantidades solicitadas.	85
Consideración en relación a los pedidos de medicinas se cumplen al 100% en cuanto a los rubros farmacéuticos solicitados	86
Consideración en relación a las cantidades de medicamentos entregadas por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)	87
Consideración en relación a los rubros de medicamentos entregados por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)	88
Descripción de los rubros de medicamentos más demandados según	89

los clientes consultados	
Consideración en relación a las empresas distribuidoras de medicamentos que proporcionan una atención expedita a las necesidades de los clientes	91
Consideración en relación a los canales de comercialización empleados por los distribuidores de medicamentos es eficiente en cuanto a la calidad de servicio	92
Consideración en relación a los precios de los diferentes medicamentos por rubro son pertinentes a las posibilidades económicas de los consumidores (pacientes)	93
Consideración en relación a los medios electrónicos (redes sociales, páginas web) facilitan la comercialización y adquisición de medicamentos	94
Consideración en relación a la importación de medicamentos como una alternativa para brindar disponibilidad de estos a un precio asequible	95
Consideración en relación a la posibilidad de contratar los servicios de una casa de distribución de productos farmacéuticos como alternativa para brindar medicamentos a sus clientes	96

ÍNDICE DE FIGURAS

1	Correspondencia entre Grupos de Procesos y Áreas de Conocimiento de la Dirección de Proyectos	25
2	Imagen corporativa 1: Cintillo para página web	53
3	Imagen corporativa 2: Flayer para página web	54

ÍNDICE DE TABLAS

1	Cronograma de Elaboración del Trabajo de Grado	9
2	Operación de Variables	33
3	Información General del Proyecto	42
4	Diccionario de la Estructura Desagregada de Trabajo (EDT)	56
5	Matriz de planificación de riesgos	60

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1	Estructura organizacional propuesta para “La Empresa”	48
2	Estructura Desagregada de Trabajo	55
3	Cronograma de Ejecución del Proyecto	59

LISTA DE ACRÓNIMOS Y SIGLAS

ACNUDH	Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos
ANSI	Instituto Nacional de Normalización de los Estados Unidos
AVH	Asociación Venezolana para la Hemofilia
BANAVIH	Banco Nacional de Vivienda y Hábitat
BPF	Buenas Prácticas de Fabricación
CODEVIDA	Coalición de Organizaciones por los Derechos a la Salud y la Vida
COMTRADE	<i>Free access to detailed global trade data. UN Comtrade is a repository of official international trade statistics and relevant analytical tables.</i>
COVENIN	Comisión Venezolana de Normas Industriales
EDT	Estructura Desagregada de Trabajo
FEFARVEN	Federación Farmaceutica Venezolana
FUNDAFARMACIA	Red de farmacias a nivel Nacional
I+D	Investigación y Desarrollo
IF	Industria Farmacéutica
INCES	Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista
INHRR	Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel
INPREFAR	Instituto De Previsión Farmacéutica
IVSS	Instituto Venezolano de los Seguros Sociales
MINTRA	Ministerio del Trabajo y promoción de Empleo
MPPPS	Ministerio del Poder Popular para la Salud
NCF	Normas De Correcta Fabricación
NIT	Numero de Información Tributaria
Nro.	Número
OMS	Organización Mundial de la Salud
PMBOK®	Project Management Body of Knowledge
PMI	Project Management Institute
RIF	Registro de Información Fiscal
SACS	Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria
SAPI	Servicio Autónomo de Propiedad Intelectual

SENIAT	Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria
SIVERC	Sistema Venezolano de Registro y Control de Medicamentos y Evaluación de Productos Sanitarios
UPEL	Universidad Pedagógica Experimental Libertador
VIH	Virus de Inmunodeficiencia Humana

INTRODUCCIÓN

El derecho a la salud es uno de los aspectos contemplados en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y también se considera como un derecho innegable a nivel mundial. En este sentido, representa una de las necesidades fundamentales del ser humano por lo que los gobiernos procuran brindar especial atención al sector salud de forma tal que pueda brindarse la atención necesaria para garantizar el bienestar.

Así pues, cada individuo procura conservar la salud como una apreciada e invaluable condición, por lo que acude a la atención médica de forma preventiva y curativa. Como resultado, ha de recibir una serie de indicaciones médicas que le procuran cuidados particulares y pertinentes a la condición que presenta. Dentro de estas están los exámenes, cuidados nutricionales y la prescripción de medicamentos. Sin embargo, cuando las patologías son crónicas, la vida del paciente puede llegar a depender de los medicamentos prescritos como es el caso de hemofilias, diabetes, hipertensión y cáncer entre otras no menos importantes.

Al realizar una revisión de los aspectos socioeconómicos que prevalecen en la actualidad en Venezuela, ha de destacar de forma significativa la situación del sector salud. Especialmente, en lo que refiere a la dotación de medicamentos y demás fármacos necesarios para garantizar la salud de la población. Es meritorio destacar los problemas que han surgido con la importación de materias primas y el alto costo de mano de obra en Venezuela, aspectos que entre otras circunstancias, han determinado una reducción significativa en la producción de medicamentos.

Esta situación su vez ha determinado desabastecimiento y por ende, altos precios en las medicinas que se consiguen después de que los consumidores y/o pacientes han realizado una ardua y sustanciosa búsqueda. Bajo esta consideración, surge la presente investigación cuyo propósito fundamental es generar un plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela.

En este sentido, la gerencia de proyectos sirve como apoyo para esta propuesta, en la medida que es desarrollada teniendo como guía herramientas correspondientes al *Project*

Management Institute y de la metodología expuesta por el la guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK®).

Así pues, el contenido de la presente investigación está dividido en seis capítulos a saber: en el primer capítulo se hace revisión de la problemática que a su vez, despertó el interés de esta investigación, se describen los objetivos, justificación, alcances, limitaciones y el cronograma de trabajo para el desarrollo de la presente propuesta.

En el segundo capítulo, se presenta el resultado de la revisión de antecedentes de investigación para luego exponer diversas teorías y citas de autores varios que servirán de base y apoyo para este proyecto. De igual forma, se presentan las bases legales que permiten la constitución de una casa de representación farmacéutica en Venezuela.

El tercer capítulo hace referencia al marco organización de “La empresa”, la cual se expone como un emprendimiento, por lo que se describe la ventana de mercado entendida esta como el Sector de producción, la actividad económica, los productos y servicios que se ofrecerán y la audiencia o público consumidor que se atenderá.

En el capítulo cuatro se desarrolla el marco metodológico, indicando la línea de trabajo, el tipo y diseño de investigación empleado, el cuadro de variables por objetivos, la descriptiva de la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos de recolección de información. El capítulo finaliza con la presentación y análisis de los resultados.

Para abordar, la problemática planteada, se desarrolla una propuesta en el capítulo cinco, donde se describen el acta constitutiva del proyecto, los aspectos legales, filosóficos, operaciones y técnicos de “La Empresa”. Se presenta la Estructura desagregada de trabajo con su respectivo diccionario y el plan de riesgos pertinente al caso.

Finalmente, en el capítulo seis se indican las conclusiones y recomendaciones de esta investigación, para cerrar con las referencias bibliográficas y los anexos.

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDAD/ES Y/O PROBLEMAS

Actualmente es imposible no entender una enfermedad o problema físico sin que se le asocie un medicamento que pueda tratar la dolencia detectada, ya sea interna o externa al cuerpo. Al respecto, Perez Landin (2019), define a los medicamentos como:

Toda sustancia o combinación de sustancias que se presente como poseedora de propiedades para el tratamiento o prevención de enfermedades en seres humanos o que pueda usarse en seres humanos o administrarse a seres humanos con el fin de restaurar, corregir o modificar las funciones fisiológicas ejerciendo una acción farmacológica, inmunológica o metabólica, o de establecer un diagnóstico médico. (Recurso en línea)

Por tanto, la importancia de un medicamento radica en su capacidad de aliviar, prevenir o mejorar enfermedades aspecto que está determinado por la forma galénica del mismo, la cual se compone por principios activos y excipientes. Según establece el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, (2019) los principios activos de un medicamento pueden extraerse de muchos elementos, como pueden ser plantas, y en un laboratorio, tras un proceso corto o largo, donde se produce un fármaco y de este, se elabora el medicamento final. (Fuente, 2018). Este, es el componente responsable de la actividad del medicamento y está determinado por “toda materia de origen humano, animal, vegetal químico o de otro tipo, a la que se le atribuye una actividad apropiada para constituir un medicamento” (ob.cit), mientras que los excipientes representan “aquella materia que se añade a los principios activos o a sus asociaciones para servirles de vehículo, posibilitar su preparación y su estabilidad, modificar sus propiedades organolépticas o determinar las propiedades físico-químicas del medicamento, así como su biodisponibilidad (Perez Landin, s/f). Debido a sus propiedades preventivas y curativas, los medicamentos han sido esenciales a lo largo de la historia para, no solo mejorar la calidad de vida del ser humano, si no para que la esperanza de vida haya crecido en el siglo pasado como jamás lo ha hecho en siglos anteriores (Torres Domínguez, 2010)

Sin ellos sería imposible que el ser humano hubiera llegado al nivel de evolución en el que se encuentra actualmente ya que los medicamentos atacan todo tipo de enfermedades y la combinación de varios medicamentos es esencial para combatir enfermedades más

problemáticas y de difícil curación. Los medicamentos no son una pócima milagrosa para ofrecer una solución definitiva ante el fallecimiento, pero permiten combatir las enfermedades y, en la mayoría de las ocasiones prevenirlas o derrotarlas; en otros casos, es capaz de reducir los efectos de enfermedades crónicas e incurables, mejorando la calidad de vida de los pacientes, alargando la misma y haciéndola menos dolorosa.

Ahora bien, en Venezuela se presenta una situación irregular en cuanto al abastecimiento de medicamentos, la cual se ha incrementado en el transcurso del tiempo. De hecho, la Federación Farmaceutica Venezolana (FEFARVEN), estima que ocho de cada diez medicamentos no están disponibles en las farmacias por la hiperinflación que afecta a la economía venezolana. También apunta que la escasez se ubica en un 90% en el caso de los fármacos de alto costo para enfermedades como cáncer, VIH y hemofilia. La desesperación es tal que incluso hay familias que buscan alternativas a la medicina, como los curanderos. (Fuente, 2018)

La Asociación Venezolana para la Hemofilia (AVH), denunció que en Venezuela existe casi total desabastecimiento de medicamentos para prevenir el “sangramiento” que provoca dicha enfermedad. Entre 2016 y 2017 se han registrado 39 muertes a causa de esta patología, nueve de ellas por la falta de concentrados anti hemofílicos, entre los que destacan seis menores de edad según destaca Fuente (2018) en su reporte de prensa. El mismo autor destaca el marco de escasez que ha paralizado de forma masiva las unidades de diálisis y quimioterapia, especialmente en infantes, así como la atención a pacientes con inmunodeficiencia, Parkinson y Alzheimer entre otros, lo que ha determinado el uso de campañas solidarias para la obtención de medicamentos. En este sentido, se realiza un especial llamado, al expresar:

La Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos, ACNUDH, en un informe del 9 de febrero hace un llamado urgente “al gobierno venezolano a que tome medidas para enfrentar la crisis, y a la comunidad internacional a apoyar medidas que eviten una tragedia de grandes proporciones”. Y continúa: “La población en Venezuela está sufriendo múltiples violaciones a sus derechos humanos. Muchas personas están sufriendo desnutrición, y la situación de salud ha alcanzado niveles intolerables, especialmente para las personas que sufren de enfermedades crónicas y terminales, tales como diabetes, deficiencia renal y cáncer”. (Ob. Cit)

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, el sector salud en Venezuela padece de los efectos de una reducción en la producción del sector farmacéutico nacional lo que ha determinado que la búsqueda y obtención de medicamentos se convierta en una tarea compleja e inasequible al grado de poner en riesgo la vida de pacientes, especialmente en aquellos casos de patologías crónicas. Es así que farmacias, consultorios y hospitales se observan desprovistos de la mayoría de los fármacos fundamentales para los enfermos. Sin recursos por el desplome del precio del petróleo desde 2014, a Venezuela se le suma una crisis sanitaria por la falta de materiales en los hospitales y una alarmante escasez de medicamentos que ha provocado un aumento en la mortalidad infantil y materna, según establece el (Observatorio Venezolano de la Salud, 2016). Además, hace referencia al repunte en los casos de enfermedades infecciosas y víricas como la malaria, con 175.000 casos confirmados en el estado Bolívar, o la difteria, según indica en el Boletín epidemiológico que el Ministerio del Poder Popular para la Salud (MPPPS) de Venezuela publicó hace unos meses con las estadísticas del año 2016, después de tres años en silencio.

En este sentido, las redes sociales se han convertido en una farmacia virtual muy útil para ayudar a los pacientes a conseguir sus tratamientos, mediante la creación de aplicaciones, publicaciones en la web o en cuentas de Facebook, Twitter e Instagram, destinadas a realizar consultas, recibir solicitudes y poder realizar donaciones de las medicinas. Igualmente la Coalición de Organizaciones por los Derechos a la Salud y la Vida (CODEVIDA) instó al gobierno a aceptar la ayuda de la Organización Panamericana de la Salud - Venezuela, para obtener medicamentos económicos subsidiados del Fondo Rotatorio-Estratégico de Medicinas de la Organización Mundial de la Salud para situaciones de emergencia (Fuente, 2018)

Ahora bien, la situación en Venezuela es muy particular ya que la disponibilidad de muchas especialidades farmacéuticas es escasa ya que la producción nacional de medicamentos ha sido drásticamente mermada producto de la recesión económica. Los laboratorios nacionales han limitado su producción según los costos de producción que han sido afectados severamente por la disponibilidad de materias primas, las cuales en su mayoría son importadas.

Para un paciente o sus familias ha sido bastante cuesta arriba la adquisición de los medicamentos apropiados para el tratamiento de su patología, tanto por la ubicación de mismo como por sus costos elevados. Esta situación ha puesto en riesgo a muchas vidas, otras tantas se han perdido.

En correspondencia con la situación vive en Venezuela, y con respecto al desabastecimiento de medicinas, se revela necesidad de contar con una empresa capaz de proporcionar medicamentos como alternativa sostenible de solución que contribuirá de forma importante para mejorar la salud en el pueblo venezolano y su lucha con las enfermedades. Una empresa que se proyecta bajo el perfil de subsanar parte del área de salud y suplir de manera rápida las necesidades perentorias de cuidado sanitario en los habitantes de este país. Dicha empresa, estará dedicada a la importación de especialidades farmacéuticas de consumo directo, bajo las más altas normas de calidad internacional, garantizando el manejo sanitario pertinente en todas las etapas de comercialización desde su llegada al país hasta su distribución a las droguerías que permitirá su adquisición por los usuarios finales o pacientes.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General

Generar un Plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela.

Objetivos Específicos

- Describir la estructura y requisitos legales necesarios para constituir e instalar una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas al mercado privado en Venezuela.
- Establecer un plan de acción para el acopio de la documentación y permisología legal y sanitaria necesaria a los efectos de la instalación de una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas en el mercado privado en Venezuela.

- Diseñar las estrategias de consolidación de la imagen corporativa y posicionamiento organizacional de la casa de representación farmacéutica.
- Generar el plan de implementación basado en las mejores prácticas del PMI que contemple y abarque la información y definición para el futuro desarrollo del mismo.

JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Dentro de la pirámide de necesidades humanas establecidas por (Maslow, 1991), se encuentra la necesidad de seguridad física y emocional, aspectos que se encuentran absolutamente supeditados al bienestar integral del ser humano. En este sentido, conservar la salud es una razón fundamental que motiva la existencia, aspecto que se encuentra debilitado por la cotidianidad del mundo moderno donde las afectaciones orgánicas atentan progresivamente y de forma invisible. Así pues, la contaminación ambiental, las afecciones microbiológicas y funcionales (agudas o crónicas, genéticas o desarrolladas) y el estilo de vida han propiciado el incremento de las estadísticas erradicando aquellas que históricamente han encabezado las listas, para reemplazarlas por otras patologías novedosas producto de la evolución de la sociedad.

En este orden de ideas, la disponibilidad de medicamentos apropiados depende de la inversión que realizan los laboratorios en investigación y desarrollo de tales medicamentos, así como de su pronta y amplia distribución para hacerlos llegar a las personas que los requieren, especialmente en los casos cuya vida es farmacodependiente como es el caso de los inmunosupresores para pacientes trasplantados, de quimioterapia en pacientes con cáncer o de insulina para pacientes con diabetes. De hecho, durante 2018, la escasez de medicamentos y demás insumos farmacéuticos superó el 85%, según datos ofrecidos por la Federación Farmacéutica Venezolana (Azuaje, 2019), logrando un retroceso de más de 50 años en materia.

En correspondencia con lo antes expuesto, la importancia de la presente investigación encuentra sustento en razones humanitarias, ya que la implementación de una casa de distribución de especialidades farmacológicas resulta una alternativa para la dotación de medicamentos en el mercado venezolano que son capaces de restablecer y conservar la salud de pacientes crónicos y agudos alejando riesgos epidemiológicos que pueden resultar mortales.

Así mismo, la propuesta centra su atención en una oportunidad de negocio que parte de una inversión económica que apuesta al desarrollo y activación de un mercado formal que se ha dormido producto de la invasión ilegal de medicamentos de origen dudoso, manipulación inapropiada, a precios oportunistas e inasequibles y con fechas de vencimiento que se pierden en el pasado. Estos elementos comprometen la salud de los pacientes y el bienestar del sistema de salud en Venezuela.

Desde el punto de vista técnico y de investigación, la propuesta que se presenta representa un aporte en la aplicación de los principios de gerencia de Proyectos ya que la aplicación de la metodología del Project Management Body of Knowledge (PMBOK V.6) proporciona lineamientos estratégicos para el desarrollo e implementación de una alternativa operacional y rentable bajo criterios de seguridad, control y efectividad acordes con principios internacionales de gestión empresarial y de proyectos, lo cual resulta ejemplar para proyectos similares, derivados o complementarios al que se presenta.

ALCANCE Y DELIMITACIÓN

A través de este estudio se desea diseñar e implementar estrategias para el posicionamiento comercial de una empresa con las competencias de mercadeo, legales, técnicas, operacionales, y financiero capaz de proveer al sector salud privado de especialidades farmacéuticas esenciales para el tratamiento de patologías agudas y crónicas. Por tanto, la investigación pretende identificar los pasos operacionales establecidos mediante la metodología internacional establecida por el Project Management Institute, a través de la Guía de los Fundamentos para la Dirección de proyectos (PMBOK por sus siglas en inglés) de forma tal que derive en la importación y comercialización de medicamentos necesarios e indispensables para la conservación de la salud en el pueblo venezolano, tal como lo establece la necesidad sentida y entendida como oportunidad de negocio. De igual manera, el proyecto que se plantea debe cubrir aspectos de calidad al brindar medicamentos proporcionados por laboratorios internacionales con criterios de manufactura certificada, en el tiempo eficientemente aceptable según los trámites y logísticos propios de las transacciones aduaneras y a costos lo suficientemente razonables para garantizar sostenibilidad y rentabilidad social y financiera de la empresa.

CRONOGRAMA DE ELABORACIÓN DEL TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

Tabla Nro 1: Cronograma de Elaboración del Trabajo de Grado

Periodo	Semestre I	Semestre II	Semestre III	
Actividades	Septiembre – Diciembre 2018	Marzo-Julio 2019	Septiembre – Diciembre 2019	Enero 2020
Seminario de Trabajo Especial de Grado I: Capítulo I Capítulo II				
Seminario de Trabajo Especial de Grado II: Capítulo III Capítulo IV				
Seminario de Trabajo Especial de Grado III Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones				
Presentación final				

Fuente: Elaboración Propia, (2019)

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

ANTECEDENTES

En esta sección del proyecto se da cuenta de algunas investigaciones previas que pueden servir de apoyo en el proceso de construcción del proyecto tal como lo plantea Arias (2006): “Los antecedentes reflejan los avances y el estado actual del conocimiento en un área determinada y sirven de modelo o ejemplo para futuras investigaciones”. Se refieren a trabajos de investigación precedentes, es decir, aquellos donde se hayan manejado variables similares o se hallan propuestos objetivos análogos; además sirven de guía al investigador permitiéndole hacer comparaciones y obtener luces sobre cómo se trató el problema en esa oportunidad.

En este mismo orden de ideas, toda investigación debe considerar los aportes teóricos realizados por autores y especialistas en el tema a objeto de estudio, de esta manera se podrá tener una visión amplia sobre el tema de estudio y el investigador tendrá conocimiento de los adelantos científicos en ese aspecto. A continuación se hace referencia a algunos trabajos de investigación que sustentan y guardan relación con la temática planteada en el estudio, estas investigaciones fueron destinadas a dar un aporte y posibles soluciones a situaciones o circunstancias dadas en su momento.

Duche y Villa (2016) presentaron su investigación ante la Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, la cual llevó por título *Análisis de la incidencia de las restricciones a las importaciones en la balanza comercial 2009-2014. Caso Sector Medicamentos*. En esta investigación se analiza el estado en que se encuentra la balanza comercial ecuatoriana y principalmente el sector farmacéutico en cuanto a importaciones y exportaciones. De igual manera se estudia el contexto donde se desarrolla el mercado de medicamentos y la estructura del sistema productivo del país para conocer las diversas estrategias para fomentar la creación de productos nacionales y el cambio de la matriz productiva. Se concluyó que las importaciones de medicamentos por parte del país superan en gran medida a lo que se ha exportado, por lo que la medida de restringir la importación de los mismos resulta positiva, pero como se ha visto debe ser acompañada por un incentivo gubernamental o de empresas extranjeras que deseen invertir en la industria farmacéutica.

La revisión del documento antes referido proporciona al autor sobre la dinámica relacionada con la comercialización internacional de medicamentos y su influencia en la economía de un país. En consecuencia, el establecimiento de una casa de representación farmacéutica es fundamental ya que el sector medicamentos es uno de los que genera más costos al presupuesto gubernamental, ya sea, por su adquisición para los centros públicos, como para el pago de patentes y licencias. Así mismo, las medidas de control de importaciones que rigen la dinámica nacional deben abrirse hacia el sector farmacéutico del país y promover su expansión. Sin embargo, se debe cuidar que estas medidas no afecten los niveles de inversión extranjera directa, necesarias para el intercambio de nuevos procesos y tecnología que contribuyan aún más para el sector.

En este mismo orden de ideas, Leal (2015) realizó un trabajo en la Universidad de Carabobo, que lleva por título *Análisis de la Incidencia de las Restricciones a las importaciones sobre la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de productos alimenticios y bebidas*. Esta investigación surge con la finalidad de analizar desde una perspectiva financiera la incidencia de la política comercial del país, específicamente las restricciones a las importaciones, sobre la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de productos alimenticios y bebidas. Estuvo sustentada en teorías económicas, financieras y administrativas. Entre las conclusiones obtenidas se puede señalar que la empresa debe cumplir con una serie de restricciones aplicadas por los estados desglosados en arancelarias (impuestos) y no arancelarias (Control cambiario, Certificados, permisos, etc.), los cuales disminuyeron su rentabilidad financiera en un 8% del año 2013 al 2014. Esta incidencia se ve reflejada en el tiempo empleado en el proceso, en la adquisición de las divisas, en la cantidad de permisos y certificados que deben tramitar anualmente y en los costos asociados a cada uno de ellos.

A tales efectos, la revisión de esta investigación permite al autor vislumbrar los posibles escenarios arancelarios con lo que se puede encontrar, razón que determina la formulación de políticas y estrategias de acción que puedan sortear tales riesgos. De igual forma, se pueden apreciar los procedimientos sanitarios y legales necesarios para la importación de alimentos, los cuales se rigen por procedimientos similares a los productos farmacéuticos.

Velazquez Rodriguez, (2014) presentó su trabajo de análisis aplicado para optar al grado de Especialista en Control Interno ante la Universidad Militar Nueva Granada, Facultad Ciencias Económicas, Especialización en Control Interno el cual lleva por título Diseño y Propuesta de Implementación de la Gestión por Procesos para la Central de Adecuación de Medicamentos de AUDIFARMA S.A. En éste, el autor realiza una conceptualización con respecto a la implementación de la Gestión por Procesos en las organizaciones, centrado como metodología eficaz para alcanzar buenos resultados, cumplimiento normativo y eficiencia de los procesos en la implementación de las Buenas Prácticas de Elaboración para la Central de Adecuación de Medicamentos de AUDIFARMA S.A. y que permite a la gerencia ver el negocio como un nicho potencial dentro del mercado y fuente de crecimiento de la empresa y no solo como un gasto exigido por requisito de norma.

El trabajo presenta como se diseñó e inicio la implementación de la metodología de gestión por procesos y como permitirá a AUDIFARMA S.A. orientar sus esfuerzos y estrategias de forma ordenada y coherente para abordar las diferentes situaciones del mercado, además de servir como herramienta para la mejora y crecimiento organizacional. Como conclusión se presenta una serie de argumentaciones que evaluadas en el contexto de la Central de Adecuación de Medicamentos de AUDIFARMA S.A. justifica como la gestión por procesos es un método eficaz para el desarrollo y estructuración de las empresas con su norte estratégico.

Esta investigación contribuye con la que se realiza actualmente al proporcionar aspectos prácticos sobre la aplicación de la metodología de gestión por procesos para las Buenas Practicas de Elaboración en las Centrales de Adecuación de Medicamentos, elementos que resultan imprescindibles para garantizar la eficacia ya que permite identificar, diseñar, implementar, revisar y mejorar los procesos y ofrecer información sistémica para la toma de decisiones. En este orden de ideas, al establecer una apropiada gestión en los procesos, queda por sentado que el cumplimiento de los estándares de Calidad se convierte en un requisito esencial más cuando sus productos son utilizados para mejorar la salud de un paciente quien requiere las dosis exactas y en el momento oportuno.

BASES TEÓRICAS

Industria Farmacéutica

La industria farmacéutica es una de las más importantes en la sociedad, ya que es un elemento fundamental dentro del área de salud a nivel mundial; está constituida por numerosas organizaciones públicas y privadas dedicadas al descubrimiento, desarrollo, fabricación y comercialización de medicamentos para la salud humana y animal.

Para Atmetlla (2003), “los conceptos básicos de mercado en la industria farmacéutica son similares a los de cualquier otro sector industrial. Los principios de mercado analítico, estratégico y táctico son aplicables a todo tipo de producto, incluyendo a los medicamentos de prescripción.” Su fundamento es la investigación y desarrollo de medicamentos para prevenir o tratar las diversas enfermedades y alteraciones. El descubrimiento y desarrollo de nuevos fármacos está en manos de organizaciones universitarias, públicas y privadas de grandes naciones como Estados Unidos, Japón, Canadá, Alemania, España, Suiza, etc. A menudo se establecen acuerdos de colaboración entre organizaciones de investigación y grandes compañías farmacéuticas para explorar el potencial de nuevos principios activos.

Sin embargo, la industria farmacéutica posee unas características propias que la diferencian sustancialmente de otros sectores empresariales haciendo preciso ajustar los principios básicos del mercado a las características específicas del sector farmacéutico, por ejemplo el complejo proceso de compra de un medicamento es:

- 1.- Prescriptor: Médico
- 2.- Influenciadores: Autoridades sanitarias, seguro médico, médicos líderes de opinión, farmacias, enfermeras, etc.
- 3.- Consumidor: Paciente

El mercado farmacéutico se ha conformado como una disciplina específica y de gran especialización. Y ha sido así por las características del mercado en el que se desenvuelve, como la intervención pública en el mercado de los medicamentos, la especial sensibilidad en torno al medicamento, las elevadas restricciones promocionales y el ámbito político hacen de este, un mercado extraordinariamente complejo.

Características generales de la industria farmacéutica

Las principales características que presenta la industria farmacéutica (IF) son su complejidad, nivel de competencia, asimetría de información y relaciones con los agentes, regulación y control de precios, Investigación y Desarrollo (I+D), protección de patentes, y gestión del portafolio de medicamentos (Becher y Asociados SRL, 2008)

- Complejidad, el elevado ritmo de innovación, variedad de productos y el tamaño de las compañías que la integran, cantidad de intermediaciones y mecanismos de financiación hacen que la IF se caracterice por un alto grado de complejidad sistémica.

- Nivel de competencia, el ambiente en que se desarrolla la IF, se caracteriza por ser altamente competitivo. Las compañías líderes compiten con vehemencia por la diferenciación de producto y el desarrollo de drogas que presentan mayor potencial y también con laboratorios que producen medicamentos genéricos. Finalmente, el mercado del medicamento se ajusta a una estructura de competencia imperfecta y debe ser eficiente en otras formas de cuidado de la salud en las que también compite demostrando que los medicamentos patentados superan a los genéricos.

- Asimetría de información y relaciones con los agentes, la información sobre el medicamento no es de conocimiento generalizado del enfermo y consumidor final, por tanto quien consume debe ser orientado por un agente que funge como intermediario de la demanda. En efecto, en la mayoría de los casos (a excepción de la compra de medicamentos de venta libre), la decisión de consumo de un determinado medicamento, su marca y dosificación no es tomada por el consumidor final sino por el médico. La IF se relaciona entonces directamente con los agentes intermediarios e indirectamente con los consumidores. Se hace especial énfasis en el profesional de la medicina ya que este cuenta con conocimientos suficientes para reducir estas asimetrías, aunque no es ajeno a la existencia de promociones, publicidades y diferentes mecanismos de incentivos por parte de la oferta.

- Regulación y control de precios, en términos generales la IF se caracteriza por tener un alto grado de regulación, aunque depende de cada país y de cada producto. Estados Unidos establecía controles directos solo a los precios de las drogas y medicamentos de las compras del gobierno. Esta situación se modificó parcialmente con la aprobación de la *Medicare Prescription Drug, Improvement, and Modernization Act* 3. Los

países de la Unión Europea tienen controles en este sentido, generalmente bajo la forma de precios máximos. En Japón los precios están regulados por el gobierno, quien realiza controles de manera periódica. Por su parte, En la mayoría de países de América Latina se controlan los precios de forma directa, por ejemplo en Venezuela existe control de precios para una amplia gama de medicamentos.

- I+D, el desempeño de la industria o determina el ritmo de innovación por lo que es importante la mayor o menor capacidad de lanzamiento de nuevos productos al mercado. En los últimos diez años las inversiones en I+D de las compañías farmacéuticas fue en promedio 8% del total facturado a nivel global, lo que supone un incremento de 158% respecto a períodos anteriores. La IF se destaca como una de las industrias que más invierte en este concepto (Becher y Asociados SRL, 2008).

- Protección de patentes, la exclusividad de explotación durante un período de tiempo determinado de los productos de innovaciones establecido en los distintos instrumentos legales tiene como propósito inducir el desarrollo de nuevas drogas y medicamentos. De esta manera, el inventor consigue rentabilizar los recursos invertidos durante el proceso de I+D.

- Gestión del portafolio de medicamentos, las compañías deben planificar sus inversiones, considerando los significativos recursos requeridos, los tiempos de desarrollo y las probabilidades de éxito en el mercado de cada nueva droga y producto. De hecho, aquellos proyectos que afrontan las compañías hoy determinan, su resultado financiero a largo plazo. A su vez, como las ventas y los ciclos de vida de los productos se encuentran estrechamente ligados con el plazo de vigencia de las patentes, resulta clave realizar una planificación estratégica de las inversiones en I+D y marketing. Un correcto seguimiento de esta situación reduce las probabilidades de pérdidas por falta de nuevos productos, expiración de patentes de sus principales drogas y crecimiento del nivel de competencia.

Especialidades farmacéuticas

Las especialidades farmacéuticas definidas por el Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel (s.f.), entidad adscrita al Ministerio para el poder popular para la Salud, como:

Todo medicamento industrializado de composición cualitativa y cuantitativa e información definida y uniforme, de forma farmacéutica y dosificación determinada, dispuesto y acondicionado para su dispensación al público, con denominación y empaque uniforme elaborado en un laboratorio farmacéutico bajo la supervisión de un farmacéutico, a los que la autoridad competente deberá conceder autorización sanitaria en inscripción en el Registro de especialidades Farmacéuticas para que pueda ser expendido en farmacias. (Documento en línea)

Criterios de calidad en la industria farmacéutica

En la actualidad las empresas farmacéuticas tienen mayor responsabilidad en brindar la más alta calidad a sus clientes, tanto al médico, como al paciente que es el consumidor final. Cada vez hay mayor competitividad en la comercialización de fármacos ya que el volumen de medicamentos va en aumento y todos tratan de ganar mayor participación de mercado. Sin embargo, hay pocas empresas especializadas en realizar auditorías del mercado de medicamentos, y mucho menos se encargan de cumplir y velar de que sus procesos sean ejecutados bajo las normativas y estándares de calidad; a diferencia de las empresas multinacionales, que brindan información clínica e intercambios tecnológicos con sus representantes en los distintos países donde están posicionados, lo que brinda mayor seguridad a las droguerías y consumidor final a la hora de adquirir sus productos.

En un escenario farmacéutico normal, todo el componente del cuerpo médico de un país valora los productos de investigación científica y de alta calidad ya que esto le brinda seguridad al momento de prescribir, igualmente el paciente que compra productos de venta libre, elige medicamentos guiado por la marca y el prestigio del laboratorio, y mejor aun cuando éste tiene un claro enfoque de responsabilidad social. Sin embargo, Venezuela no está exenta de estos esquemas y criterios de selección, aunque en los momentos haya deterioro en el sector farmacéutico, siempre están a la vanguardia las empresas o laboratorios que se encargan de demostrar confiabilidad al consumidor

Competencia Farmacéutica

En la industria farmacéutica se aplica mucho los comparadores ya que pueden haber varias empresas con un mismo principio activo pero con distintas marcas, o hay varios productos que son de una misma familia y sirven para una misma patología, por lo que se

vuelve muy importante el analizar las actividades que realizan al momento de manufacturar el producto, y más aún todos los ensayos y estudios clínicos que lo soportan, la competencia para saber qué empresa obtiene el mejor resultado.

Mercado farmacéutico

De acuerdo con lo planteado por (Marquez, 2019), existe una serie de submercados que conforman el complejo mercado de medicamentos, estos representan mercados particulares y cada uno presenta una serie de características diferentes, en función de la regulación y del agente que compra el medicamento. En consecuencia, es posible identificar diferentes mercados atendiendo a las siguientes variables: tipo de medicamento (mercado de medicamentos patentados y de genéricos), tipo de regulación (mercado de medicamentos con prescripción y sin prescripción), y tipo de precio (mercado de medicamentos con precio de venta regulado y con precio de venta libre), y tipo de comprador (mercado institucional y de consumo).

- Mercado de medicamentos patentados: Conformado por los medicamentos de investigación propia del laboratorio que los comercializa, sujetos a la protección comercial que brindan las agencias internacionales de patentes. La exclusividad no se limita a la molécula, sino también a la formulación, mecanismo de producción, o asociación con otras moléculas. Las casas farmacéuticas consiguen prolongar el período de patente de sus presentaciones comerciales mediante sucesión de patentes, aun cuando presentaciones anteriores de la misma molécula hayan quedado libres.

- Mercado de genéricos: Compuesto por aquellas presentaciones de moléculas que ya no están protegidas por la patente de su investigador y que pueden ser libremente producidas por otros laboratorios, al no tener asociado gastos de I+D suelen presentar un menor precio. Las distintas agencias del medicamento y organizaciones reguladoras aseguran la similar bioequivalencia y biodisponibilidad de los medicamentos genéricos frente a aquéllos que sirven como referencia.

- Mercado de medicamentos con prescripción: Para acceder al medicamento el paciente requiere la prescripción médica del mismo. Esta regulación se fundamenta en la prevención sobre el uso indebido y abuso de drogas. En este sentido, el ente regulador considera que dado a la asimetría de información existente en este mercado hace que solo el

profesional de la salud habilitados sea quien recomiende los medicamentos ya que los pacientes generalmente no poseen la información y conocimiento necesario para discernir sobre el diagnóstico (o el de terceros), ni sobre el tipo de medicamento adecuado, la frecuencia de uso y la dosis que requiere un caso específico (Bennett, Quick, & Velazquez, 1997). Este desconocimiento de los productos en este mercado hace que los potenciales consumidores no conozcan sobre la existencia de nuevos productos, las diferentes aplicaciones, las contraindicaciones y por ende desconoce de las ventajas y desventajas de los mismos. En este caso, a los actores clásicos de todo mercado (oferentes y demandantes) se les suman agentes de financiamiento y prescriptores.

- Mercado de medicamentos sin prescripción: Existe una amplia gama de medicamentos que no requieren de prescripción médica para su adquisición, se pueden obtener directamente por el paciente o cliente y no requiere de agentes intermediarios. Para este tipo de producto el mercado se comporta igual a otros mercados competitivos. Los clientes pueden encontrar los medicamentos en los comercios, de acceso libre, por ejemplo en las farmacias, supermercados, bodegas entre otros. Por tratarse de un mercado competitivo donde los compradores poseen generalmente la mayor información sobre el producto y son los que toman la decisión de compra, se ven influenciados por el marketing especialmente la publicidad. En este caso el cliente tiene diferentes vías de recibir información sobre el producto, ya que puede acudir al médico, al farmacéutico, referentes cercanos, y especialmente la incidencia de la comunicación de masas y también en forma direccionada. En este sentido los laboratorios trasnacionales manejan portafolios de comunicación e información especializada tanto masiva como individualizada.

- Mercado de medicamentos con precio de venta regulado: En numerosos países el precio de venta del medicamento viene dado por el regulador, es decir el Estado. En consecuencia, para ser vendido este tipo de medicamentos deben considerar el precio máximo que esté fijado. Los mercados donde el precio de venta al público está controlado son poco transparentes ya que se desconoce el precio de fábrica y el margen de comercialización. Se observa que la estrategia comercial se basa en descuentos, suponiendo que se beneficia a los compradores quienes desconocen los costos reales del producto y sus proyecciones se hacen atendiendo a los precios de referencia. En tanto que, fabricantes y distribuidores pueden generar precios de referencia altos. Normalmente, se elaboran

listados terapéuticos donde se incluyen los medicamentos cuyo precio está fijado y no puede ser modificado por el vendedor (Nonell & Berrell, 1998). Este tipo de medicamentos son los que habitualmente están incluidos en los sistemas de servicios de salud.

- Mercado de medicamentos con precio de venta libre: Está conformado por aquellos medicamentos que su precio lo fija el productor atendiendo a criterios de costos, rentabilidad y margen de comercialización. En los países con regulaciones de precios constituyen un grupo de medicamentos reducidos. En los países subdesarrollados este mecanismo resulta de difícil implantación, ya que no existe claridad y coherencia para garantizar la confiabilidad de la información y, por la falta de organismos reguladores adecuados, competentes y legítimos (Puig & Moreno, 2009).

- Mercado institucional: Conformado por los productos que adquieren las instituciones de salud tanto públicas como privadas, que incluyen los medicamentos de acuerdo al tipo, regulación y mercado.

- Mercado de consumo: Conformado por todos aquellos consumidores finales.

Mercado farmacéutico venezolano

La difícil situación del país amerita que se importen toneladas de medicinas con el fin de abastecer las farmacias, siendo los primeros afectados las empresas nacionales que elaboran los medicamentos. Mientras, los ciudadanos observan cómo se agrava cada día esta situación.

La importación de medicinas de Venezuela fue de las más altas en la región, según informe de la firma *Bank of America Merrill Lynch* publicado por (Azaf, 2016) “Solo en 2013, año en el que se conocieron por última vez las cifras de importaciones por sectores, Venezuela importó 3,7 millardos de dólares en productos farmacéuticos. Este fue el nivel más alto de compras externas per cápita de todas las economías de América Latina, pues se ubicó 2,1 veces por encima del promedio. Si se utilizan las estadísticas de las exportaciones farmacéuticas a Venezuela a través de los socios comerciales que aparecen en la base de datos de COMTRADE que registra la Organización de Naciones Unidas, se evidencia una caída de 39,1% de las importaciones de medicinas entre 2013 y 2015. “Esto permite calcular que las importaciones en 2015 fueron de 2,3 millardos de dólares. A pesar de la reciente disminución en las importaciones, las compras de medicamentos en el exterior se

situaron en 31% del total de importaciones del año pasado, cifra que está por encima de la media de los países de América del Sur”.

En contraste, la escasez de medicinas en Venezuela se ubica en 80%, según la Federación Farmacéutica Venezolana, algunos han señalado que el desabastecimiento puede acercarse a 91% en medicamentos esenciales. Ante esta realidad, la firma estadounidense pregunta por qué es imposible encontrar medicinas en Venezuela. La respuesta, señala, está en la caída de la capacidad productiva de la industria farmacéutica como resultado de las políticas impulsadas contra la empresa privada por el gobierno y “por uno de los más fuertes controles de precios desde el año 2003”.

La Ley de Precios Justos ha expandido la cobertura de los controles en el sector desde 2013, y “en 2015 el gobierno introdujo un sistema de identificación que limita las ventas de medicinas por persona”. Otro de los factores que afecta la disponibilidad de medicamentos es el contrabando. “Una caja de antibióticos en Caracas cuesta 10% del precio que tiene en Bogotá si se calcula al tipo de cambio paralelo”.

Las divisas es otra causa de la escasez de medicinas, según la firma, es el subsidio cambiario. “Las importaciones de bienes esenciales y de las medicinas son las únicas 2 categorías de compras externas que tienen acceso a la tasa de divisa preferencial de 10 bolívares por dólar, lo que introduce un gran incentivo para las sobrefacturaciones de las importaciones”.

Bank of América explica según Azaf, que más allá de la disponibilidad de los dólares subsidiados, de acuerdo con estudios de la industria farmacéutica **70%** de las medicinas esenciales se producen a pérdida. Por ello los laboratorios han reducido las ventas de tales medicamentos y han ido migrando a la venta de productos no regulados. “Los consumidores han reaccionado en consecuencia comprando medicinas en exceso más allá de sus necesidades para así prepararse para la escasez esperada”. Advierte además que la escasez de productos básicos no quiere decir que Venezuela carece de dólares para pagarlos. “Significa que el país no tiene un sistema de precios que funcione. Dado el nivel de distorsión de los precios y el incentivo al arbitraje, ni siquiera con altos niveles de recursos será suficiente para asegurar un adecuado abastecimiento de bienes”.

Casa de representación Farmacéutica

Son los establecimientos farmacéuticos autorizados para realizar promoción médica, importación y venta al por mayor a terceros de los productos elaborados por sus representados

La acción y efecto de instalar una casa de representación farmacéutica implica la colocación de máquinas, mobiliarios, utensilios, aparatos, accesorios de un establecimiento o local autorizado por el Ministerio con competencia en salud, previa conformidad del Colegio respectivo.

Buenas prácticas de Manufactura

Las Buenas Prácticas De Fabricación (BPF) o Normas De Correcta Fabricación (NCF) —en inglés *Good Manufacturing Practice* (GMP)— son aplicables a las operaciones de fabricación de medicamentos, cosméticos, productos médicos, alimentos y drogas, en sus formas definitivas de venta al público incluyendo los procesos a gran escala en hospitales y la preparación de suministros para el uso de clínicos para el caso de los medicamentos.

Se encuentran incluidas dentro del concepto de garantía de calidad y constituyen el factor que asegura que los productos se fabriquen de forma uniforme y controlada, de acuerdo con las normas de calidad adecuadas al uso que se pretende dar a los productos y conforme a las condiciones exigidas para su comercialización.

Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK®).

A mediados del siglo XX, los directores de proyecto iniciaron la tarea de buscar el reconocimiento de la dirección de proyectos como profesión. Un aspecto de esta tarea suponía llegar a un acuerdo sobre el contenido de los fundamentos para la dirección de proyectos (BOK, por las siglas en inglés de *Body of Knowledge*) llamado dirección de proyectos. Este conjunto de conocimientos luego se conocería como los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (PMBOK). El *Project Management Institute* (PMI) produjo una línea base de diagramas y glosarios para el PMBOK. Los directores de proyecto pronto comprendieron que un solo libro no podría contener el PMBOK completo. Por lo tanto, el

Instituto de Gerencia de Proyectos (PMI por sus siglas en inglés) desarrolló y publicó la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK®).

El PMI define los fundamentos para la dirección de proyectos (PMBOK®) como un término que describe los conocimientos de la profesión de dirección de proyectos. Los fundamentos para la dirección de proyectos incluyen prácticas tradicionales comprobadas y ampliamente utilizadas, así como prácticas innovadoras emergentes para la profesión.

La guía a la que hacemos referencia se basa en el estándar para la Dirección de Proyectos. Un estándar es un documento establecido por una autoridad, costumbre o consenso como un modelo o ejemplo. El Estándar para la Dirección de Proyectos es un estándar del Instituto Nacional de Normalización de los Estados Unidos (ANSI) que fue desarrollado utilizando un proceso basado en los conceptos de consenso, apertura, debido proceso y equilibrio. El Estándar para la Dirección de Proyectos constituye una referencia fundamental para los programas de desarrollo profesional de la dirección de proyectos del PMI y para la práctica de la dirección de proyectos. Dado que la dirección de proyectos debe ser adaptado para ajustarse a las necesidades del proyecto, tanto el estándar como la guía se basan en prácticas descriptivas, más que en prácticas prescriptivas. Por lo tanto, el estándar identifica los procesos que se consideran buenas prácticas en la mayoría de los proyectos, la mayoría de las veces. El estándar también identifica las entradas y salidas que generalmente se asocian con esos procesos. El estándar no exige llevar a cabo ningún proceso o práctica particular. (Ob. Cit.)

La Guía del PMBOK® proporciona más detalles sobre conceptos clave, tendencias emergentes, consideraciones para adaptar los procesos de la dirección de proyectos e información sobre cómo aplicar herramientas y técnicas a los proyectos. Los directores de proyecto pueden utilizar una o más metodologías para implementar los procesos de la dirección de proyectos descritos en el estándar. (Ob. Cit)

Áreas de Conocimiento de la Dirección de Proyectos

Según establece la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK®) en su versión 6:

Además de los Grupos de Procesos, los procesos también se categorizan por Áreas de Conocimiento. Un Área de Conocimiento es un área identificada de la dirección de proyectos definida por sus requisitos de conocimientos y que se describe en términos de los procesos, prácticas, entradas, salidas, herramientas y técnicas que la componen.

Si bien las Áreas de Conocimiento están interrelacionadas, se definen separadamente de la perspectiva de la dirección de proyectos. Las diez Áreas de Conocimiento identificadas en esta guía se utilizan en la mayoría de los proyectos, la mayoría de las veces. Las diez Áreas de Conocimiento descritas en esta guía son:

- Gestión de la Integración del Proyecto. Incluye los procesos y actividades para identificar, definir, combinar, unificar y coordinar los diversos procesos y actividades de dirección del proyecto dentro de los Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos.
- Gestión del Alcance del Proyecto. Incluye los procesos requeridos para garantizar que el proyecto incluye todo el trabajo requerido y únicamente el trabajo requerido para completarlo con éxito.
- Gestión del Cronograma del Proyecto. Incluye los procesos requeridos para administrar la finalización del proyecto a tiempo.
- Gestión de los Costos del Proyecto. Incluye los procesos involucrados en planificar, estimar, presupuestar, financiar, obtener financiamiento, gestionar y controlar los costos de modo que se complete el proyecto dentro del presupuesto aprobado.
- Gestión de la Calidad del Proyecto. Incluye los procesos para incorporar la política de calidad de la organización en cuanto a la planificación, gestión y control de los requisitos de calidad del proyecto y el producto, a fin de satisfacer las expectativas de los interesados.
- Gestión de los Recursos del Proyecto. Incluye los procesos para identificar, adquirir y gestionar los recursos necesarios para la conclusión exitosa del proyecto.
- Gestión de las Comunicaciones del Proyecto. Incluye los procesos requeridos para garantizar que la planificación, recopilación, creación, distribución, almacenamiento, recuperación, gestión, control, monitoreo y disposición final de la información del proyecto sean oportunos y adecuados.
- Gestión de los Riesgos del Proyecto. Incluye los procesos para llevar a cabo la planificación de la gestión, identificación, análisis, planificación de respuesta, implementación de respuesta y monitoreo de los riesgos de un proyecto.
- Gestión de las Adquisiciones del Proyecto. Incluye los procesos necesarios para la compra o adquisición de los productos, servicios o resultados requeridos por fuera del equipo del proyecto.
- Gestión de los Interesados del Proyecto. Incluye los procesos requeridos para identificar a las personas, grupos u organizaciones que pueden afectar o ser afectados por el proyecto, para analizar las expectativas de los interesados y su impacto en el proyecto, y para desarrollar estrategias de gestión adecuadas a fin de lograr la participación eficaz de los interesados en las decisiones y en la ejecución del proyecto.

Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos

Según establece la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK®) en su versión 6:

Un Grupo de Procesos de la Dirección de Proyectos es un agrupamiento lógico de procesos de la dirección de proyectos para alcanzar objetivos específicos del proyecto. Los Grupos de Procesos son independientes de las fases del proyecto. Los procesos de la dirección de proyectos se agrupan en los siguientes cinco Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos:

- Grupo de Procesos de Inicio. Procesos realizados para definir un nuevo proyecto o nueva fase de un proyecto existente al obtener la autorización para iniciar el proyecto o fase.
- Grupo de Procesos de Planificación. Procesos requeridos para establecer el alcance del proyecto, refinar los objetivos y definir el curso de acción requerido para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto.
- Grupo de Procesos de Ejecución. Procesos realizados para completar el trabajo definido en el plan para la dirección del proyecto a fin de satisfacer los requisitos del proyecto.
- Grupo de Procesos de Monitoreo y Control. Procesos requeridos para hacer seguimiento, analizar y regular el progreso y el desempeño del proyecto, para identificar áreas en las que el plan requiera cambios y para iniciar los cambios correspondientes.
- Grupo de Procesos de Cierre. Procesos llevados a cabo para completar o cerrar formalmente el proyecto, fase o contrato.

La vinculación entre los grupos de procesos y las áreas de gestión se visualizan en la Figura Nro. 1 que se muestra a continuación.

Áreas de Conocimiento	Grupos de Procesos de la Dirección de Proyectos				
	Grupo de Procesos de Inicio	Grupo de Procesos de Planificación	Grupo de Procesos de Ejecución	Grupo de Procesos de Monitoreo y Control	Grupo de Procesos de Cierre
4. Gestión de la Integración del Proyecto	4.1 Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto	4.2 Desarrollar el Plan para la Dirección del Proyecto	4.3 Dirigir y Gestionar el Trabajo del Proyecto 4.4 Gestionar el Conocimiento del Proyecto	4.5 Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto 4.6 Realizar el Control Integrado de Cambios	4.7 Cerrar el Proyecto o Fase
5. Gestión del Alcance del Proyecto		5.1 Planificar la Gestión del Alcance 5.2 Recopilar Requisitos 5.3 Definir el Alcance 5.4 Crear la EDI/WBS		5.5 Validar el Alcance 5.6 Controlar el Alcance	
6. Gestión del Cronograma del Proyecto		6.1 Planificar la Gestión del Cronograma 6.2 Definir las Actividades 6.3 Secuenciar las Actividades 6.4 Estimar la Duración de las Actividades 6.5 Desarrollar el Cronograma		6.6 Controlar el Cronograma	
7. Gestión de los Costos del Proyecto		7.1 Planificar la Gestión de los Costos 7.2 Estimar los Costos 7.3 Delimitar el Presupuesto		7.4 Controlar los Costos	
8. Gestión de la Calidad del Proyecto		8.1 Planificar la Gestión de la Calidad	8.2 Gestionar la Calidad	8.3 Controlar la Calidad	
9. Gestión de los Recursos del Proyecto		9.1 Planificar la Gestión de Recursos 9.2 Estimar los Recursos de las Actividades	9.3 Adquirir Recursos 9.4 Desarrollar el Equipo 9.5 Dirigir al Equipo	9.6 Controlar los Recursos	
10. Gestión de las Comunicaciones del Proyecto		10.1 Planificar la Gestión de las Comunicaciones	10.2 Gestionar las Comunicaciones	10.3 Monitorear las Comunicaciones	
11. Gestión de los Riesgos del Proyecto		11.1 Planificar la Gestión de los Riesgos 11.2 Identificar los Riesgos 11.3 Realizar el Análisis Cualitativo de Riesgos 11.4 Realizar el Análisis Cuantitativo de Riesgos 11.5 Planificar la Respuesta a los Riesgos	11.6 Implementar la Respuesta a los Riesgos	11.7 Monitorear los Riesgos	
12. Gestión de las Adquisiciones del Proyecto		12.1 Planificar la Gestión de las Adquisiciones	12.2 Efectuar las Adquisiciones	12.3 Controlar las Adquisiciones	
13. Gestión de los Interesados del Proyecto	13.1 Identificar a los Interesados	13.2 Planificar el Involucramiento de los Interesados	13.3 Gestionar la Participación de los Interesados	13.4 Monitorear el Involucramiento de los Interesados	

Figura Nro. 1: Correspondencia entre Grupos de Procesos y Áreas de Conocimiento de la Dirección de Proyectos

Fuente: Project Management Institute, Inc, (2017) P. 25

BASES LEGALES

Establecimientos Farmacéuticos

Son aquellos que efectúan todas y cada una de las actividades señaladas en el Artículo 1 de la Ley de Ejercicio de la Farmacia y su Reglamento y Artículos 47, 53, 54 y 56 de la Ley del Medicamento, que cumplan con todos los requisitos que dichos instrumentos legales exigen y los que fijen el presente Reglamento.

Patente de Industria y Comercio

La que concede la Autoridad Municipal para el funcionamiento comercial de un Establecimiento Farmacéutico en conformidad con el Artículo 9 de la Ley de Ejercicio de la Farmacia.

Autorización Sanitaria

La que concede el Ministerio con competencia en salud, para la instalación, funcionamiento, reapertura e instalación por traslado de un Establecimiento Farmacéutico.

Conformidad

Es la certificación escrita que expide el Consejo Directivo del Colegio de Farmacéuticos para la instalación, traslado o reapertura de un Establecimiento Farmacéutico, después de haber cumplido con todos los requisitos

Requisitos para recibir conformidad de uso de establecimiento Farmacéutico

1.- Copia de la solicitud de instalación dirigida al Ministerio con competencia en salud.

2.- Comunicación dirigida al Consejo Directivo del Colegio respectivo solicitando conformidad para instalación, instalación por traslado o reapertura de un establecimiento farmacéutico.

3.- Solvencia con el Colegio de Farmaceutas e INPREFAR.

4.-Copia del Registro de la razón mercantil donde se establezca la propiedad del establecimiento farmacéutico (copia del acta constitutiva y estatutos sociales, copia de actas ordinarias o extraordinarias donde se modifican los estatutos sociales, previamente registrados). “En el texto del Registro deberá indicar este establecimiento tendrá que ser dirigido y regentado por un Farmacéutico de acuerdo a la Ley de Ejercicio de la Farmacia”.

5.-Patente de Industria y Comercio, la cual deberá estar expedida a nombre del Farmacéutico solicitante, según lo dispuesto en el Artículo 9 de la Ley de Ejercicio de la Farmacia o constancia de la solicitud expedida por la Alcaldía. Una vez obtenida la Patente debe consignarse copia para ser conformada en el Colegio de Farmacéutico respectivo.

6.- Ubicación del local con respecto a las farmacias más cercanas según lo establecido en la Gaceta Oficial N° 36.116 del 30-12-1996 del ministerio con competencia en salud que ha destinado que la farmacia atienda a los siguientes requisitos:

a) Área mínima utilizable 70 mts² y distribuidos en las cuatro áreas establecidas en el Reglamento de la Ley del Ejercicio, excluyendo el área de baño.

1) Área destinada a la recepción y atención al público.

2) Área destinada al depósito de los medicamentos y misceláneos.

3) Área destinada a la preparación de fórmulas oficinales y magistrales.

4) Área destinada al cuarto de turno.

b) Copia del RIF y NIT. 7.- Copia del contrato de adjudicación o carta-compromiso de arrendamiento o venta del local, la cual deberá estar a nombre del Farmacéutico solicitante o de la Razón Mercantil. Cuando el contrato de adjudicación o carta-compromiso no se realice con inmobiliaria o arrendadora, es necesario presentar fotocopia del documento de propiedad del local.

8.- Plano de ubicación del local.

9.- Plano interno del local.

10.- Cancelación al Colegio de Farmacéuticos de Honorarios Profesionales y Derechos Gremiales, según lo establecido en el Artículo 21 del presente Reglamento.

11.- En caso de que el local requiera la construcción de una mezzanina, esta debe cumplir con todos los requisitos exigidos por Ingeniería Municipal y Sanitaria.

12.- Fotocopia de la Cédula de Identidad del Farmacéutico solicitante.

13.- Fotocopia fondo negro del Título de Farmacéutico.

Asuntos Regulatorios

Asuntos regulatorios es una profesión relativamente reciente que nació del deseo de los gobiernos de proteger la salud pública mediante el control de la seguridad y la eficacia de los productos en áreas como, por ejemplo, los medicamentos de uso humano. Los departamentos de Asuntos regulatorios de las compañías farmacéuticas garantizan que estas cumplen los reglamentos y leyes que gobiernan los medicamentos o dispositivos médicos. Son el puente esencial entre la compañía y las autoridades

Sistema Venezolano de Registro y Control de Medicamentos y Evaluación de Productos Sanitarios (SIVERC) del Instituto Nacional de Higiene “Rafael Rangel”

Las Casas de Representación deben inscribirse en el Sistema Venezolano de Registro y Control de Medicamentos y Evaluación de Productos Sanitarios (SIVERC) del (Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel) a los efectos de dar cumplimiento al registro y control sanitario de medicamentos y la evaluación de productos alimenticios, cosméticos, productos naturales y materiales médicos.

En este sentido se hace necesario indicar los datos de la empresa como figura jurídica, razón social, datos de contacto. De igual forma, se deben indicar el tipo de productos a comercializar, los cuales en el caso que nos ocupa son especialidades farmacéuticas.

CAPÍTULO III. VENTANA DE MERCADO / MARCO ORGANIZACIONAL O CONTEXTUAL

VENTANA DE MERCADO

Sector Productivo

“La Empresa” será una casa de representación farmacéutica conformada bajo la figura de “Compañía Anónima”, registrada y facultada mercantilmente de acuerdo a las normativas y regulaciones adaptadas a la ley vigente del sector farmacéutico en Venezuela, el cual representa el sector donde se desempeñará dicha empresa; así mismo, la participación accionaria estará conformada por dos socios igualitarios quienes podrán firmar de manera indistinta en cuanto a disposiciones bancarias se refiere.

Actividad Económica

“La Empresa” será una casa de representación farmacéutica comprometida con la eficacia seguridad y calidad de sus productos que garantizará el seguimiento en la prescripción, dispensación y uso de medicamentos que comercializara mediante importación directa desde laboratorios certificados en Buenas Prácticas de Manufactura a nivel Internacional.

Producto o servicios

“La Empresa” se encargara de la importación de las siguientes especialidades farmacéuticas, las cuales se detallan en el Anexo 1:

1. Sistema sanguíneo
2. Sistema cardiovascular
3. Sistema inmunesqueletico
4. Productos de uso tópico
5. Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario
6. Inmunosupresores
7. Sistema Nervioso Central
8. Hormonas y relacionados
9. Antiinfecciosos
10. Agentes antineoplasticos – Inmunomoduladores

11. Respiratorio
12. Sistema Urinario

Audiencia o Público Consumidor

El mercado objetivo de los productos que distribuirá “La Empresa” está representado por dos grupos que se describen a continuación:

- Clientes directos: este grupo está conformado por las empresas distribuidoras y comercializadoras de especialidades farmacéuticas tales como: Laboratorios Farmacéuticos, Droguerías y Cadenas de farmacias que se encargan de adquirir al mayor lotes de medicamentos y ubicarlos en las distintas sucursales a nivel nacional, regional y local según su rango de actuación. Este es el segmento de mercado que se abordará como clientes principales. En el Anexo 2 se aprecia una lista de las principales farmacias a nivel nacional según registro proporcionado por Seguros Pirámide.

- Consumidores: o clientes indirectos, es el grupo conformado por los pacientes que adquieren al detal y consumen el medicamento para alcanzar efectos preventivos y curativos en su salud. A pesar de que “La Empresa” no distribuirá directamente medicamentos a pacientes, estos son determinantes en la identificación de los tipos de principios activos, rubro sanitario y presentaciones que son más demandados según las patologías presentadas.

CAPÍTULO IV. MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo se encuentra constituido por los pasos que marcaran pautas en el proceso investigativo. De allí pues, que (Tamayo y Tamayo, 1999) la define como: “un procedimiento general que se sigue para establecer lo significativo de los hechos y fenómenos hacia los cuales está encaminado el objetivo de la investigación” (p.113). Igualmente, (Hurtado de Barrera, 2000), señala que: “la dimensión metodológica comprende el conjunto de actividades y procedimientos que el investigador lleva a cabo para dar respuestas a sus preguntas de investigación” (p.50).

Línea de Trabajo

La presente investigación responde a la línea de trabajo relacionada con Proyectos orientados al Emprendimiento, la cual “Abarca el diseño y planificación de alguna idea de negocio, que comprende las actividades relacionadas con la detección de oportunidades y acción para concretarlas, un nuevo negocio o una nueva empresa de modo que genere autoempleo” (P.3) según lo establece la Universidad Monteavila (2019) en su Guía para el Trabajo Especial de Grado.

Tipo de Investigación

La investigación de carácter descriptivo. Por su parte, (Arias, 2006), afirma que la investigación descriptiva “consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p.24) En este sentido, Hernandez, Fernandez, & Batista (2006), plantean que la investigación descriptiva “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice”. (pag.119).

Ahora bien de acuerdo con la Universidad Pedagógica Experimental Libertador, (UPEL, 2016), la investigación de campo de carácter descriptivo consiste en “el análisis sistemático de problemas en la realidad, con el propósito de describirlos, interpretarlos, entender su naturaleza” (p. 5), tal y como es el caso objeto de estudio ya que se requiere describir toda la estructura y requisitos legales necesarios para constituir e instalar una casa

de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas al mercado privado en Venezuela

Así mismo, la presente investigación, estará enmarcada dentro de la modalidad de un proyecto factible, ya que se contribuyó a la solución de una problemática existente en un área específica objeto de estudio. De hecho y sobre la base expuesta por la UPEL (2016), la modalidad de Proyecto Factible “Consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos”. (p. 07)

Diseño de las Investigación

Arias, (2006) plantea que el Diseño de la investigación “es la estrategia general que adopta el investigador para resolver el problema planteado” (p.26). Al respecto, se considera un diseño de investigación de campo, el cual consiste en “la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos sin manipular o controlar variable alguna” (p.31).

Por otra parte, esta investigación se basa en un diseño no experimental de tipo transversal para el cual (Hernandez, Fernandez, & Batista, 2006), mencionan que en ellos el investigador observa los fenómenos tal y como ocurren naturalmente, sin intervenir en su desarrollo. (p.156). Al respecto, en el estudio se aplicará el instrumento de recolección de datos en un solo momento para posteriormente analizar los resultados y proceder a diseñar el plan de acción para el establecimiento de la casa de representación propuesta.

De forma complementaria, el diseño se apoya en la investigación documental dado que se procede a la “búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios” (Arias, 2006) (P.27) ya que se parte de la revisión de los resultados de otras investigaciones realizadas previamente y documentadas de forma impresa o electrónica.

Operacionalización de Variables

Tabla Nro. 2. Operación de Variables

Objetivo General: Implementar un plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	DEFINICIÓN REAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
Describir la estructura y requisitos legales necesarios para constituir e instalar una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas al mercado privado en Venezuela	Casa de representación	Son los establecimientos farmacéuticos autorizados para realizar promoción médica, importación y venta al por mayor a terceros de los productos elaborados por sus representados	Estructura organizacional Requisitos legales	Razón social Misión Visión Valores Clientes Proveedores Productos Organigrama Mercadotecnia Comercialización Permisología sanitaria Permisología para importación Trámites aduaneros Compromisos Tributarios
Establecer un plan de acción para el acopio de la documentación y	Plan de acción	Son instrumentos gerenciales de <u>programación</u> y <u>control</u> de la ejecución anual de	Que se quiere alcanzar (objetivo)	Acta constitutiva del proyecto Mercado objetivo

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	DEFINICIÓN REAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
<p>permisología legal y sanitaria necesaria a los efectos de la instalación de una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas en el mercado privado en Venezuela</p>		<p>los <u>proyectos</u> y actividades que deben llevar a cabo las dependencias para dar cumplimiento a las <u>estrategias</u> y proyectos establecidos en el <u>Plan</u> Estratégico.</p>	<p>Cuánto se quiere lograr (cantidad y calidad)</p> <p>Cuándo se quiere lograr (en cuánto tiempo)</p> <p>En dónde se quiere realizar el programa (lugar)</p> <p>Con quién y con qué se desea lograrlo (personal, recursos financieros)</p> <p>Cómo saber si se está alcanzando el objetivo (evaluando el proceso) Cómo determinar si se logró el objetivo</p>	<p>Posicionamiento</p> <p>Participación de mercado</p> <p>Rentabilidad social y financiera</p> <p>Estructura desagregada de Trabajo</p> <p>Cronograma de actividades</p> <p>Localización de proveedores y clientes</p> <p>Descripción de involucrados (Stakeholders)</p> <p>Acuerdos de comunicación</p> <p>Plan de inversión</p> <p>Estimación de rentabilidad</p> <p>Análisis de Riesgos</p> <p>Indicadores de cumplimiento</p>

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	DEFINICIÓN REAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
			(evaluación de resultados)	
Diseñar las estrategias de consolidación de la imagen corporativa y posicionamiento organizacional de la casa de representación farmacéutica	Estrategias de imagen corporativa	Conjunto de cualidades que los consumidores atribuyen a dicha compañía, es decir, aquello que la marca significa para la sociedad y cómo ésta la percibe. La identidad corporativa está definida principalmente por los valores de la marca, sus colores corporativos y elementos gráficos distintivos como los logotipos, así como las acciones desarrolladas en el ámbito de la web y de las redes sociales.	Marca Corporativa Canales sociales y corporativos	Lenguaje, color, tipografía, diseño y las imágenes Posicionamiento orgánico SEO Redes sociales Página web
	Posicionamiento organizacional	Posicionamiento es el lugar que ocupa nuestra marca en la mente del consumidor. Trata de identificar el entorno externo, los recursos, competencias y capacidades de una organización, así como las expectativas e influencias de las partes interesadas	Identidad	Posicionamiento actual con respecto a la competencia y en el contexto en el que competimos
			Comunicación	Mensaje, Medios de

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLE	DEFINICIÓN REAL	DIMENSIÓN	INDICADOR
			Imagen	difusión Plan de acciones tácticas a ejecutar ante clientes y proveedores Análisis nuevamente de nuestra identidad e imagen percibida.

Fuente: Elaboración Propia (2019).

Población y Muestra

La población es definida por (Tamayo y Tamayo, 1999) como: “la totalidad del fenómeno a estudiar en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p.209). De esta manera, la población del presente estudio estará representada por: el conjunto de empresas farmacéuticas pertenecientes a cadenas o como figuras independientes y droguerías que prestan sus servicios de comercialización y expendio de medicamentos. En este sentido, la población se considera infinita o no cuantificable en virtud del cierre progresivo de las farmacias, aspecto que resta validez a los registros de la Federación de Farmacias en Venezuela. Al respecto se considera una muestra representativa del conjunto de farmacias expendedoras de medicamentos el Registro proporcionado por Seguros Pirámide y que se observa en el Anexo 2.

Según (Arias, 2006), la muestra en un sentido amplio, “es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible. En este sentido, una muestra representativa es aquella que por su tamaño y características similares a las del conjunto, permite hacer inferencias o generalizar los resultados al resto de la población con un margen de error conocido” (p. 83). En este sentido, se consideran aquellas cadenas de farmacia y farmacias independientes ubicadas en la Gran Caracas registradas en el listado antes señalado, las cuales están representadas por franquicias como Locatel, Farmahorro, Farmatodo y Farmacias SAAS, las cuales poseen sus oficinas comerciales en Caracas.

Técnicas e instrumentos de recolección de información

La técnica de investigación es definida por (Hernandez, Fernandez, & Batista, 2006) como aquella “que va a permitir al investigador la obtención de la información que precisa en su estudio” (p.05). En otras palabras se puede decir que la técnica es un proceso más o menos estandarizado que se utiliza con éxito en el ámbito de las ciencias, para obtener la información necesaria que amerita el estudio.

Arias, (2006) señala que “un instrumento de recolección de datos es cualquier recurso, dispositivo o formato (papel o digital), que se utiliza para obtener, registrar o almacenar la información” (p.69) A los efectos de la presente investigación, se aplicará como técnica de recolección de datos conocida como la encuesta, la cual sirvió para obtener

de forma sistemática y ordenada información de la población investigada sobre las variables objeto de estudio.

Parella Stracuzzi & Martins Pestana (2012) señala que la encuesta “es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, quienes, en forma anónima, las responden por escrito. Es una técnica aplicable a sectores amplios del universo” (P.123)

En este orden de ideas, el instrumento a emplear es el cuestionario, el cual se define como “un instrumento que forma parte de la técnica de la encuesta” (ob. Cit.) y cuyas características más relevantes son su facilidad de aplicación, popularidad y resultados directos así como su sencillez, claridad y precisión. A los efectos de la presente investigación se aplicará un cuestionario de preguntas cerradas dicotómico tal y como se refiere en el Anexo Nro 3.

Presentación y Análisis de Resultados

Una vez finalizado la etapa de recolección de datos, se hace necesario introducir un conjunto de operaciones con el propósito de organizar los datos e intentar dar respuestas a los objetivos planteados en el estudio, evidenciar los principales hallazgos, conectarlos a las bases teóricas que sustentan la misma, las variables delimitadas, así como con los conocimientos que disponemos en relación al problema que se propone estudiar. (Balestrini, 1998)

En correspondencia, para analizar y comprender los datos recogidos los primeros pasos son la clasificación y tabulación de los mismos para luego someterla a un tratamiento por técnicas estadísticas cuyos resultados se presentan mediante cuadros y gráficos para facilitar su interpretación.

Las encuestas fueron aplicadas en las principales cadenas de farmacia y farmacias independientes ubicadas en la Gran Caracas registradas en el listado antes señalado, las cuales están representadas por franquicias como Locatel, Farmahorro, Farmatodo y Farmacias SAAS, las cuales poseen sus oficinas comerciales en Caracas para un total de 50 establecimientos comerciales, tomando en consideración a los gerentes y/o encargados de sucursales. A continuación se presentan los resultados obtenidos:

1. El 84% de los clientes consultados opinan que la recepción de pedidos es tardía, lo cual repercute en la dificultosa adquisición de los medicamentos por parte de los consumidores finales, quienes deben desplazarse a diferentes establecimientos para realizar la compra y proseguir los tratamientos indicados por los médicos, aspecto que contraviene a la salud y bienestar de la población.

2. El 85% de los informantes consultados concuerda con que las cantidades de medicamentos que se solicitan los distribuidores no están llegando. De hecho, las cantidades que llegan están muy por debajo de las cantidades demandadas, aspecto que atenta contra el buen servicio y atención que los consumidores requieren a los efectos del cumplimiento del tratamiento farmacológico indicado.

3. A los efectos de ratificar la respuesta del ítem anterior, el 96% de las farmacias consultadas consideran que la cantidad de rubros farmacéuticos requeridos no están siendo distribuidos cabalmente por los fabricantes nacionales de medicamentos, aspecto que influye significativamente en el abastecimiento y disponibilidad de medicinas pertinentes a los tratamientos en patologías varias, lo cual incrementa los índices de morbilidad.

4. El 76% de los informantes consultados refiere una deficiencia significativa en la cantidad de medicamentos entregada por los distribuidores, aspecto que genera desabastecimiento e incrementa los costos en la adquisición de los mismos por parte de los consumidores finales o pacientes. De igual forma, esta situación propicia la introducción de medicamentos no autorizados en el mercado nacional producto del comercio informal.

5. El 76% de los informantes señalan la insuficiencia en las cantidades de rubros de medicamentos suministradas por los proveedores, los cuales a su vez, indican bajas en la producción por parte de las farmacéuticas fabricantes y profundas limitaciones en la importación de materias primas. Estos aspectos contribuyen al desabastecimiento de medicamentos.

6. En correspondencia con la consulta realizada, los informantes indican que los rubros mayormente demandados por los consumidores finales son aquellos que atienden al Sistema cardiovascular, Antiinfecciosos, Productos de uso tópico y Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario, los cuales representan el 48% de la demanda de medicamentos, esto sin restar importancia al resto de los rubros consultados. En este

sentido, ha de prestarse especial atención a los mismos al momento de contratar a los proveedores internacionales.

7. En correspondencia con la consulta realizada, los informantes indican que los rubros mayormente demandados por los consumidores finales son aquellos que atienden al Sistema cardiovascular, Antiinfecciosos, Productos de uso tópico y Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario, los cuales representan el 48% de la demanda de medicamentos, esto sin restar importancia al resto de los rubros consultados. En este sentido, ha de prestarse especial atención a los mismos al momento de contratar a los proveedores internacionales.

8. Según la opinión de los establecimientos consultados, el 90% de los consultados no está conforme con la atención que proporcionan los distribuidores de medicamentos ya que consideran que es muy lenta y poco efectiva en la resolución de las situaciones planteadas, especialmente en cuanto a la pronta atención de los pedidos.

9. El 96% de los establecimientos consultados considera que los canales de comercialización que proporcionan los distribuidores de medicamentos en el país son deficientes, lentos y de baja calidad ya que no responden rápidamente a los planteamientos y solicitudes de asistencia. Tales debilidades se derivan de la falta de personal especializado, logística insuficiente y baja productividad.

10. El 78% de los informantes señala que los precios de venta de los medicamentos son elevados por lo que los márgenes de ganancia son reducidos ya que se ven afectados por los bajos volúmenes de venta, razón que imposibilita la compra de medicamentos por parte del consumidor final, quien debe priorizar entre uno u otro fármaco. Se recomienda la búsqueda de alternativas que produzcan precios más bajos y abastecimiento de medicamentos en cuanto a cantidad, calidad y variedad.

11. La importancia y valoración del uso de los medios electrónicos para facilitar la comercialización y adquisición de los medicamentos queda en evidencia cuando el 98% de los informantes consideran estas como una opción que emplean cotidianamente para hacer llegar medicamentos a los consumidores finales, quienes participan en una especie de “carrera contra el tiempo” para conseguir los fármacos indicados para un tratamiento a precios asequibles.

12. El 100% de los establecimientos farmacéuticos consultado consideran la

posibilidad de contratar los servicios de una casa de distribución de productos farmacéuticos como alternativa para brindar medicamentos de calidad y a un precio razonable a sus clientes. Este aspecto es fundamental para el desarrollo de la propuesta objeto de la presente investigación.

CAPÍTULO V. DESARROLLO

En este capítulo se presenta el diseño y planificación del proyecto de constitución de una casa de representación farmacéutica de acuerdo con los procesos y áreas de conocimiento inherentes a la metodología descrita en la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK®) versión 6 la cual se encuentra vigente en la actualidad.

OBJETIVO ESPECIFICO 1

Describir la estructura y requisitos legales necesarios para constituir e instalar una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas al mercado privado en Venezuela.

Para desarrollar este objetivo se aplicó la gestión de integración e involucrados (secciones 4.1 y 13.1 del PMBOK V6 respectivamente), las cuales pertenecen al grupo de procesos de inicio del proyecto. En este sentido, se describe a continuación:

ACTA DE CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO

Tabla Nro. 3: Información General del Proyecto

Empresa / Organización	“La Empresa”
Proyecto	Implementación de un plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela
Fecha de preparación	Noviembre 2019
Gerente de proyecto	Ing. Raúl Flores Scott

Descripción Del Proyecto y Entregables

- ✓ Constitución de Empresa en Sector Salud y Registro en cada Institución necesaria para el funcionamiento de la misma
- ✓ Alquiler, adecuación e instalación en oficinas y almacenes.
- ✓ Contratar personal Capacitado para los cargos necesarios para el funcionamiento de la Empresa
- ✓ Identificar el segmento de Mercado que se va a trabajar

- ✓ Establecer (firmar) acuerdos de representación para registro y comercialización de productos/moléculas seleccionados.
- ✓ Captar uno o dos clientes potenciales interesados en los Productos a importar
- ✓ Generar primera Orden de Compra para primera Importación.

Presupuesto Inicial del Proyecto

Se estima una Inversión inicial de \$ 500.000,00 (Quinientos mil dólares Americanos), para cumplir con alcances pautados.

Limitaciones del Proyecto

- ✓ Tiempos de Manufactura muy largos (Mínimo 60 días + Días de Importación + Días de Logística hasta almacén), Lo que puede representar bajas posibilidades de éxito en la captación de clientes.
- ✓ Intereses burocráticos en organismos públicos donde se requieren solicitar y adquirir permisos y registros.

Beneficios del Proyecto

- ✓ Los inversionistas aportaran capital propio, y estarán los recursos económicos habilitados para desarrollar el Proyecto.
- ✓ El personal que forma parte del proyecto ya ha trabajado en proyectos relacionados a este, por lo que facilitara los procesos
- ✓ Las opciones de laboratorios a representar están entre los 20 Laboratorios más grandes de la India, por lo que garantiza los precios muy bajos a niveles internacionales.

Riesgos Iniciales del Proyecto

- ✓ Situación Socio-Política y Económica actual de Venezuela
- ✓ Retrasos en los tiempos de entrega por demoras en procesos logísticos debido a poca ventana de carga para Venezuela

✓ Desaparición del producto de los mostradores de las farmacias por mala coordinación de reposición del Medicamento

Premisas del Proyecto

✓ Capacidad de Inversión elevada y a disposición, por parte de los Inversionistas.

✓ El 90% de desabastecimiento general en todas las áreas terapéuticas del mercado farmacéutico en Venezuela se traduce en que la probabilidad de vender el 100% de los volúmenes importados será corto tiempo.

✓ “La Empresa” cuenta con muy buenas relaciones que grandes droguerías y cadenas farmacéuticas en Venezuela

✓ Los accionistas de “La Empresa” cuentan con la experiencia necesaria para conseguir toda la per miseria y habilitaciones necesarias para importar productos Farmacéuticos a Venezuela.

ANÁLISIS TÉCNICO

Tamaño propuesto

“La Empresa” estará enfocada en ofrecer un listado de 150 moléculas en sus distintas Unidades Posológicas, tomando como referencia las áreas terapéuticas de mayor desabastecimiento en Venezuela, tales como Respiratorio, Antibióticos, y Cardiovasculares, donde será especialista y referente a Nivel nacional. La capacidad de suministro estimada para arrancar debe ser aproximadamente cantidades para 3 meses del total del consumo de 15 productos.

Proximidad y Disponibilidad del Mercado

La ubicación de los almacenes debe ser planificada estratégicamente de acuerdo a las negociaciones con los posibles Clientes; evaluando siempre la ubicación de sus depósitos o centros de acopio, con el fin de que los costos de transporte y logística serán razonablemente bajo; así mismo, “La Empresa” debe apuntar a conseguir acuerdos con sus

clientes bajo la modalidad de entregas consolidadas y que sean los mismos clientes quienes se encarguen de distribuir a sus farmacias.

Proximidad de puertos propuesta para recepción de Órdenes

Si la importación se hiciera por el Puerto de la Guaira, el almacén debe estar ubicado a hora y media de Charallave-Caracas, por la carretera nacional, lo que representa fácil accesibilidad y bajos costos de transporte y seguro, al igual que bajos riesgos.

Si la importación se hiciera por Puerto Cabello, el almacén debe estar ubicado a una hora del almacén en Guacara, por la carretera nacional, lo que representara fácil accesibilidad y bajos costos de transporte y seguro, así mismo, bajos riesgos.

Proximidad de Materia Prima

La propuesta que maneja “La Empresa” en esta fase de proyecto para los medicamentos que serán importados, es de grandes Empresas de Origen India-Asia, lo que representa un tránsito marítimo de 30 días aproximadamente y 3 días en tránsito aéreo (Pero con altísimos costos), por ende, se debe de buscar Proveedores que cuenten con casas matriz en países estratégicos alrededor del Mundo, esto significa que si se “La Empresa” consigue una orden de Xs tipo de Molécula en Xs cantidades, es probable que alguna casa matriz o centro de acopio próximo en Latinoamérica contenga Stock de ese producto en esas cantidades, lo que recortaría tiempos de Manufactura y logística en un 85%.

Medios de Transporte

Internacionalmente, se conocen los siguientes tiempos logísticos de traslados:

Para Importaciones (Desde puerto de Origen a puerto de Destino)

- Marítimo (30 días)
- Aéreo (3 días, Muy variable, dependiendo de cupo aéreo para el momento).

Para traslados Nacionales (Desde Almacenes a Almacenes de clientes)

- Caracas (30 Minutos)
- Valencia (1 Hora)

Descripción técnica del producto o servicio.

Los productos serán medicamentos farmacéuticos de consumo Humano, y deberán ser fabricados por Laboratorios que cumplan con los mayores estándares de calidad exigidos por la Organización Mundial de la Salud (OMS) y las buenas prácticas de Manufacturas Internacionales, contarán con todos los certificados de calidad técnica necesarios para su debida distribución.

Los productos independientemente si son refrigerados o carga seca, deberán ser almacenados y manejados bajo las normas COVENIN para el manejo y distribución de cargas de este tipo

Identificación y selección de procesos.

Previas conversaciones con los clientes, se estima pre-establecer cantidades mensuales continuas por despacho, esto consecuente con el método de venta consensuado de “Consignación”.

Requerimientos software de apoyo para el Buen funcionamiento del Proyecto

Se propone utilizar software de Administración contable con licencias propias (desarrollado por programador contratado a tales fines) que a su vez permitan el detallado control de Inventario con entradas y salidas auditables. Sin embargo, inicialmente se contará con una licencia de Saint para los módulos Administrativo, contable, gestión de pagos, *Annual Cloud* y *Customer Relationship Management (CRM)*.

ANÁLISIS OPERACIONAL

Marco Filosófico Propuesto

Misión

Representar y comercializar medicamentos fabricados a nivel global en un amplio rango de formulaciones farmacéuticas para el consumo masivo y especializado, regidos por altos estándares de calidad contribuyendo con la salud de las personas, apoyados en una red de aliados y con un equipo profesional altamente capacitado y comprometido.

Visión

Ser una empresa emergente líder en la comercialización de medicamentos en la región, dinámica y comprometida con la salud de las personas y promoviendo alianzas estratégicas óptimas y de largo plazo.

Valores

- Calidad
- Excelencia
- Transparencia
- Confianza
- Responsabilidad

Localización Física Propuesta para “La Empresa”

Oficinas administrativas:

Caracas:

Multicentro Empresarial del Este, Mun. Chacao – Miranda.

Valencia:

Edificio Calafate, Valencia – Carabobo.

Almacenes:

Caracas:

Zona Industrial de Charallave. Charallave

Valencia:

15 Km del Peaje de Guacara. Zona Industrial de Guacara.

Estructura Organizacional Prevista

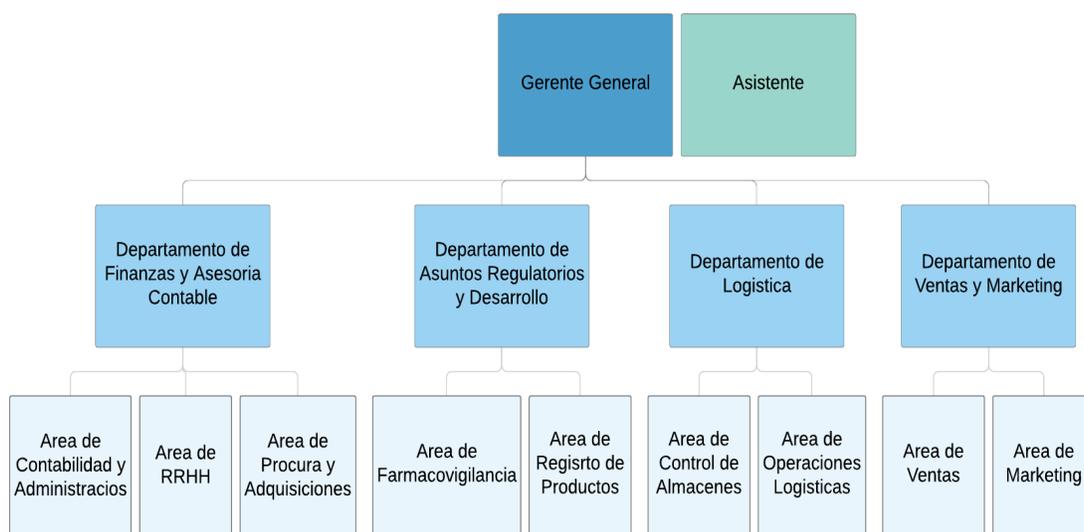


Grafico Nro. 13: Estructura organizacional propuesta para “La Empresa”

Fuente: Elaboración Propia (2019)

Captación de Personal Previsto

“La Empresa” cuenta con el Gerente General, quien ha sido el ejecutor principal de la formulación del proyecto, y ya se realizó la captación del Gerente de Operaciones y el Gerente de Asuntos Regulatorios; actualmente debe iniciar el proceso de captar los demás cargos y sub-cargos considerados en el Organigrama, se estima obtener toda la estructura organizativa de “La Empresa” antes de Ejecutar la primera orden, es decir antes de terminar e proyecto.

Marco Legal

“La Empresa” dispondrá de todos los requisitos necesarios para aplicar a los protocolos de las distintas instituciones y organismos necesarios que, de acuerdo a la ley Venezolana, son obligatorios para poder operar como casa de Representación dentro del país, tales como:

- Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT)
- Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS)
- Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES)
- Ministerio del Trabajo y promoción de Empleo (MINTRA)
- Sistema Autónomo de Contraloría Sanitaria (SACS)
- Banco Nacional de Vivienda y Hábitat (BANAVIH)
- Licencia de Actividades Económicas (Alcaldía correspondientes)

Contexto Ético

La garantía de que el paciente consumirá Fármacos altamente calificados y certificados internacionalmente. Por tanto, es necesario, en primer lugar, considerar seria y detenidamente los riesgos que corren los pacientes en Venezuela, al exponerse a consumir fármacos provenientes de cualquier laboratorio suplidor sin los respectivos certificados de calidad. Por ende para La empresa, será prioridad garantizar la calidad sanitaria de los productos ofrecidos.

Relación Costo/Beneficio

Hay que valorar detenidamente los costos y beneficios que se desprenden para los consumidores el hecho de la adquisición y consumo de medicinas importadas con los mejores certificados de calidad internacional, puesto que probablemente el producto tendrá alguna diferenciación más alta en cuanto al costo, pero así mismo conviene a sus intereses personales en cuanto a salud. Para “La Empresa” será sumamente importante poder establecer precios competitivos en el mercado y garantizar la calidad siempre.

Impacto económico de la estructura organizativa:

Los costos de la estructura Organizativa irán directamente cargados a los costos Operativos del proyecto, así mismo, este proyecto se realizará de forma matricial, en el cual los operadores serán usados solos en el proyecto y la parte administrativa será compartida con el funcionamiento normal de la empresa.

OBJETIVO ESPECIFICO NRO. 2

Establecer un plan de acción para el acopio de la documentación y Permisología legal y sanitaria necesaria a los efectos de la instalación de una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas en el mercado privado en Venezuela.

Requisitos para el registro sanitario de casas de Representación de productos farmacéuticos y materias Primas.

El Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria (SACS) será el organismo a través del cual se tramite el interés de instalar la casa de representación según señala la firma GHM Abogados en relación al régimen especial transitorio para importación de medicamentos. Esta resolución gubernamental fue publicada en Gaceta Oficial 41.610 del 4 de abril, vigente hasta el 31 de diciembre de 2019, señala que los precios de los productos objeto de importación en y para el mercado privado deberán cumplir con los estándares de costos que fija el Ejecutivo nacional o por asociaciones estratégicas autorizadas por el Estado.

La Gaceta antes referida indica en su Artículo 4 los requisitos para la obtención de Permiso Sanitario para la importación y comercialización de productos farmacéuticos para casas de representación no domiciliadas en el país, a saber:

1. Carta de solicitud de Permiso Sanitario de Importación y Comercialización de productos farmacéuticos, dirigida al Servicio autónomo de contraloría sanitaria, con indicación de principio activo, presentación, cantidades a importar, laboratorio fabricante, y su dirección, puerto de salida y de entrada.
2. Documentación legal de “La Empresa” importadora, con identificación de sus representantes legales, farmacéutico patrocinante y credenciales para celebrar la alianza estratégica.
3. Expediente de cada producto a importar que contenga:
 - Certificado de producto farmacéutico vigente según modelo de la Organización Mundial dela Salud, expedido por la autoridad sanitaria del país de origen.

- Registro sanitario del país de origen
- Método de análisis del producto terminado.

Los demás aspectos referidos a la importación, comercialización y distribución de los productos farmacéuticos se harán a través de las regulaciones establecidas en la gaceta 41610. De acuerdo con la resolución, el Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel priorizará los registros sanitarios que se hagan en atención al régimen especial. El permiso sanitario de importación y comercialización se emitirá en un lapso de cinco días hábiles y tendrá vigencia de un año, prorrogable por un año más y en una sola vez. Entre los medicamentos excluidos de la medida están psicotrópicos, estupefacientes y precursores.

En correspondencia con lo establecido por la (Ministerio para el Poder Popular para la Salud), División de inspección del servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria, los requisitos para el establecimiento de casas de representación domiciliadas en el país son las que se describen a continuación y que están referidas en la Estructura Desagregada de Trabajo (EDT):

- Formulario de solicitud de registro sanitario para Casas de representación. (Actividades 1.2.1 , 1.2.2, 1.2.3, 1.2.4, 1.2.5 en la EDT)
- Plano interno del local, indicando las áreas de Recepción, almacenamiento, despacho, distribución, Productos rechazados, productos devueltos, Almacenamiento de productos psicotrópicos y Estupefacientes y materias primas. (Actividades 2.3, 2.4.1, 2.5.1 en la EDT)
- Lista de productos a importar y representar. (Actividades 3.1.1, 3.1.2 y 3.1.3 en la EDT)
- Poder otorgado por el propietario del producto a la casa de representación en Venezuela con sello Consular o apostilla. (Actividades 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 5.6 en la EDT)
- Poder otorgado al farmacéutico regente para Realizar los trámites ante el Ministerio del Poder Popular para la Salud, debidamente notariado y Firmado por el representante legal de la empresa.
- Cambio de representante legal de “La Empresa” ante el Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel (INHRR) o solicitud para productos registrados y Representados por otra casa de representación.

- Escaneado del pago del comprobante del depósito o Transferencia bancaria realizado en el Banco del Tesoro. Cuenta corriente Nro.: 0163-0903-61-9033003142 o Banco de Venezuela cuenta corriente no.01020762210000021296, a nombre del Servicio Autónomo
- De Contraloría Sanitaria, RIF: g-2000772-7. Monto a cancelar cincuenta (50) unidades tributarias

OBJETIVO ESPECIFICO NRO. 3

Diseñar las estrategias de consolidación de la imagen corporativa y posicionamiento organizacional de la casa de representación farmacéutica.

Identidad Gráfica Prevista

Actualmente el logotipo oficial de “La Empresa” se encuentra bajo desarrollo, teniendo como premisas los siguientes puntos:

- Composición
- Área de Protección
- Mínimo de Reducción
- Usos Incorrectos
- Paleta Cromática
- Buen uso de la Marca
- Aplicación sobre Fondos
- Tipografía

Social Media y pagina Web

“La Empresa” contará con un dominio internacional propio, tal como www.laempresa.com alojada en servidores proporcionados por una empresa especializada en administración de hostings ubicada en la ciudad de Miami, que permita el acceso de los clientes y público en general. Así mismo, se pretende operar con las compañías de redes sociales con más relevancia dentro del área, tales como Instagram, LikeDn, Facebook y

Youtube lo cual permite la masificación en la distribución y comercialización de los productos ofertados.

Algunos de los ítems con los que contara la interface en la web de “La Empresa” serán:

-Reseña histórica de “La Empresa”, así como una sección especial donde podrán encontrar todas las áreas terapéuticas, productos y sub-productos que ofrecerá la misma

-Contacto directo y servicio al cliente, de manera que permita a los clientes directos e indirectos establecer ordenes vía digital.

-Área de Fármaco vigilancia, corresponde a una de los servicios fundamentales que ofrecerá La Empresa, el cual consiste en un acompañamiento 24/7 en toda la cadena de suministro hasta el consumidor final de los productos dispensados por la compañía, con el fin de cuidar alguna reacción especial o atípica en pacientes o algún comportamiento extraño no reportado.



Figura Nro. 2: Imagen corporativa 1: Cintillo para página web

Fuente: Elaboración Propia (2019)

Eslogan: *“La Empresa” comprometido con la eficacia seguridad y calidad de sus productos le hace seguimiento en su prescripción, dispensación y uso.*

LA EMPRESA

Somos lo que hacemos día a día



LA EMPRESA

Acerca de

Ser la empresa emergente líder en la comercialización de medicamentos en la región, dinámica y comprometida con la salud de las personas y promoviendo alianzas estratégicas óptimas y de largo plazo



Figura Nro.3: Imagen corporativa 2: Flayer para página web

Fuente: Elaboración Propia (2019)

OBJETIVO ESPECIFICO NRO. 4

Generar el plan de implementación basado en las mejores prácticas del PMI que contemple y abarque la información y definición para el futuro desarrollo del mismo.

Para desarrollar este objetivo se aplicó la gestión de Alcance y de integración (secciones 5.1 a la 5.4 y 4.2 del PMBOK V6 respectivamente), las cuales pertenecen al grupo de procesos de planificación. En este sentido, se describe a continuación

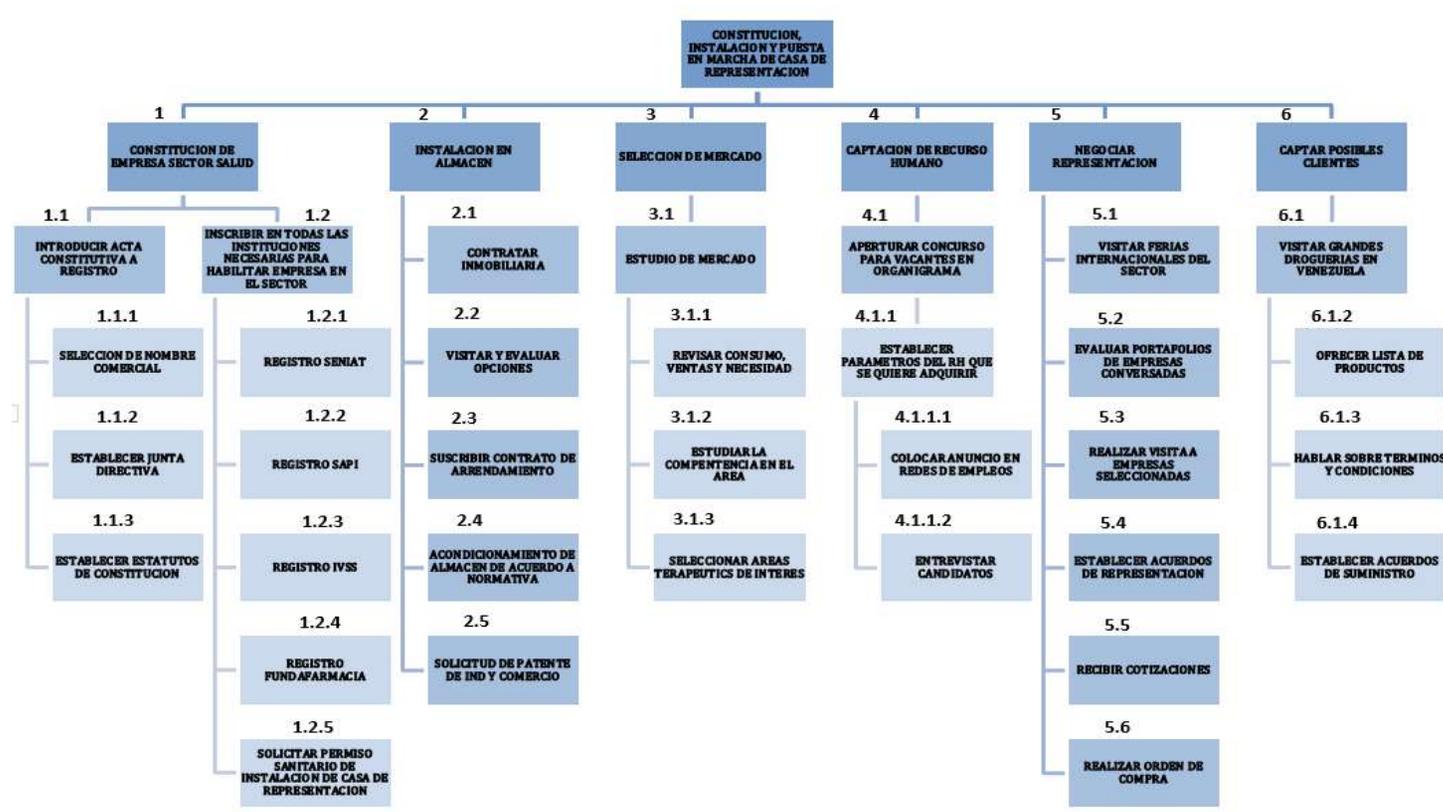


Grafico Nro. 14: Estructura Desagregada de Trabajo (EDT)

Fuente: Elaboración propia (2019)

Tabla Nro. 4: Diccionario de la Estructura Desagregada de Trabajo (EDT)

Para desarrollar este objetivo se aplicó la gestión de costos (secciones 7.1 a la 7.3 del PMBOK V6), las cuales pertenecen al grupo de procesos de planificación del proyecto. En este sentido, se describe a continuación

Id	Nombre	Descripción	Costo
1.1.1	Seleccionar nombre comercial	Elegir nombre comercial entre las partes interesadas y proyectistas	\$ 1,00
1.1.2	Establecer junta directiva	Definir participación accionaria y figura jurídica a utilizar para la razón social	\$ 1,00
1.1.3	Establecer estatutos de constitución	Reunión con departamento jurídico y accionistas para adaptar modelo de empresa del sector salud al modelo requerido, y presentarlos al registro mercantil	\$ 300,00
1.2.1	Registro SENIAT	Consultar requisitos y enviar recaudos para registro ante el SENIAT	\$ 10,00
1.2.2	Registro SAPI	Consultar requisitos y enviar recaudos para registro ante el SAPI	\$ 10,00
1.2.3	Registro IVSS	Consultar requisitos y enviar recaudos para registro ante el IVSS	\$ 10,00
1.2.4	Registro FUNDAFARMACIA	Consultar requisitos y enviar recaudos para registro ante FUNDAFARMA	\$ 10,00
1.2.5	Solicitar permiso sanitario para instalación de casa de representación	Consultar requisitos y enviar recaudos para registro ante la SACS	\$ 10,00
2.1	Contratar inmobiliaria	Contratar inmobiliaria entregándole los requerimientos básicos necesarios para el almacén	25000
2.2	Visitar y evaluar opciones de	Evaluar opciones entregadas por la inmobiliaria para tomar decisión	\$

Id	Nombre	Descripción	Costo
	almacén	de la mejor opción de almacén	1,00
2.3	Suscribir contrato de arrendamiento	Acordar condiciones generales y tiempos de arrendamiento para autenticar contrato bajo registro	\$ 70,00
2.4.1	Subcontratar empresa de remodelaciones	Entregar a empresa subcontratada todas las especificaciones para remodelar almacén de acuerdo a normativa estipulada por la SACS	\$ 20.000,00
2.5.1	Solicitar conformidad de uso	Consultar requisitos y enviar recaudos ante alcaldía del almacén	\$ 20,00
3.1.1	Investigar sobre consumo, venta y necesidad	Buscar data dura de fuentes de la OMS y el MPPS para recopilar información del sector	\$ 200,00
3.1.2	Estudiar la competencia del mercado	Evaluar estatus actual y pasado de la competencias de las empresas	\$ 200,00
3.1.3	Seleccionar áreas terapéuticas a trabajar	Recopilar toda la información del estudio de mercado y delimitar mercado a trabajar	\$ 100,00
4.1.1.1	Colocar anuncio en páginas de bolsa de trabajo	Buscar mejores páginas de bolsa de trabajo y publicar cargos vacantes	\$ 10,00
4.1.1.2	Entrevistar candidatos	Establecer requerimientos del recurso humano que se quiere contratar	\$ 1,00
5.1	Visitar ferias internacionales	Ir a ferias internacionales de la industria farmacéutica y conocer empresas del sector	\$ 4.000,00
5.2	Evaluar portafolios	Establecer criterios para evaluar pros y contras de las empresas conocidas en ferias	\$ 30,00
5.3	Realizar visitas a empresas seleccionadas	Visitar oficinas de candidatos principales a representar	\$ 4.000,00
5.4	Establecer acuerdos de	Establecer parámetros propios y conjuntos con “la empresa” en	\$

Id	Nombre	Descripción	Costo
	representación	negociación para definir términos y condiciones de representación	1,00
5.5	Recibir cotizaciones	Delimitar la lista a trabajar y recibir precios por unidades posológicas disponibles para fabricar dependiendo de las cantidades	\$ 1,00
5.6	Realizar orden de compra	Definir cantidades para primer orden y ejecutar trámites administrativos	\$ 450.000,00
6.1	Ofrecer lista de productos	Ofrecer moléculas disponibles acordadas a representar con los representados	\$ 50,00
6.2	Negociar términos de ventas	Aclarar punto a punto temas administrativos y contractuales de acuerdo a requerimientos estipulados por ambas partes	\$ 1,00
6.3	Establecer contratos de suministro	Confirmar orden de compra fina del cliente para establecer contratos de suministros	\$ 30,00
			\$ 479.067,00

Fuente: Elaboración propia (2019)

Cronograma de Ejecución del Proyecto

Para desarrollar este objetivo se aplicó la gestión de cronograma del proyecto (secciones 6.1 a la 6.5 del PMBOK V6), las cuales pertenecen al grupo de procesos de planificación. En este sentido, se describe a continuación:

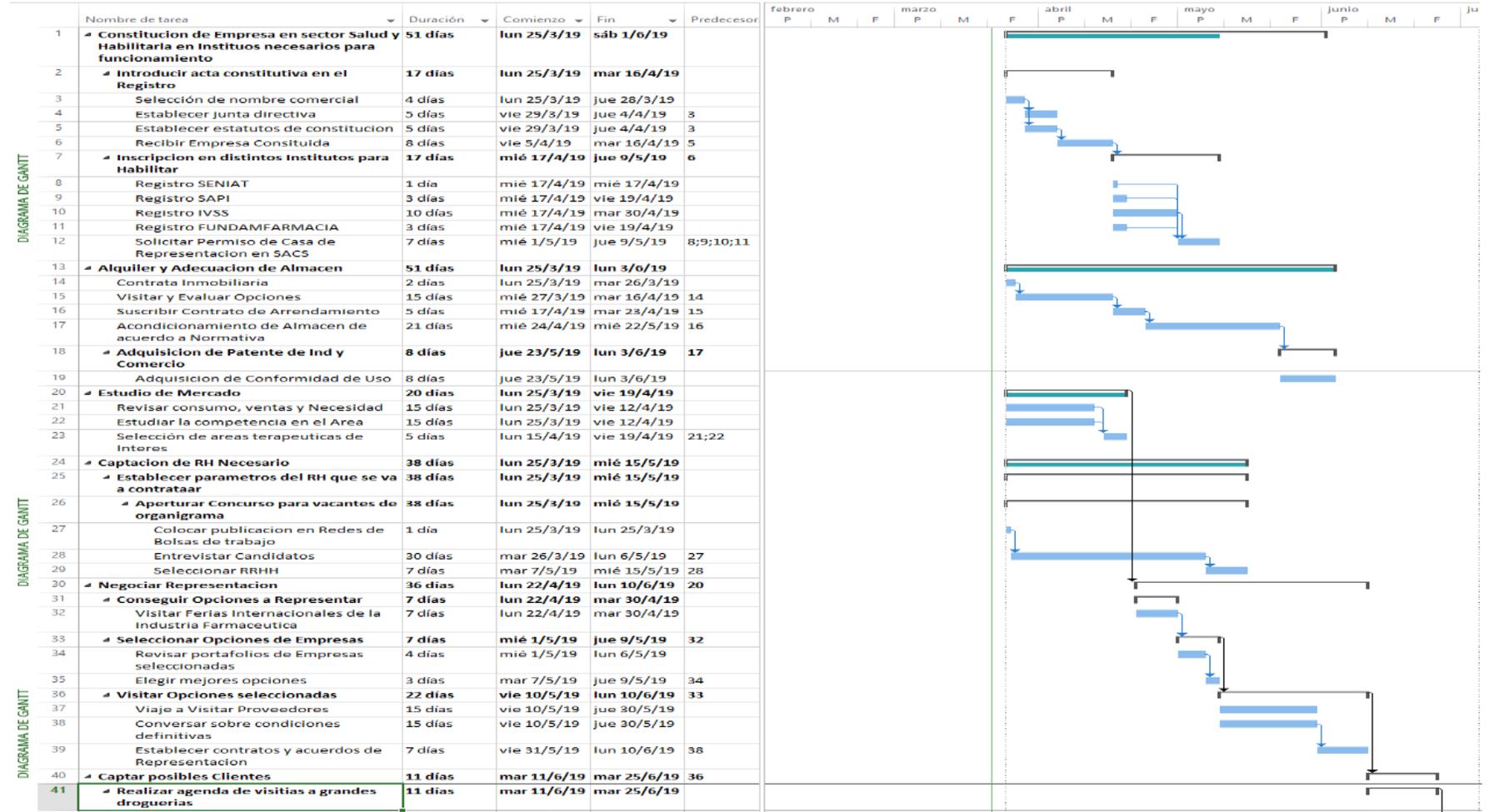


Grafico Nro. 3: Cronograma de Ejecución del Proyecto

Fuente: Elaboración propia (2019)

Plan de Riesgos Tabla Nro. 5: Matriz de planificación de riesgos

Identificación de riesgo	Probabilidad	Impacto	P x i	Acción para mitigarlo	Responsable
Retrasos en tiempos de constitucion	50%	0,2	0,1	Monitoreo y seguimiento del proceso a diario	Consultori a juridica
Demoras en otorgar permisos	30%	0,15	0,045	Intentar canales habilitados	Genrente regulatorio
Rechazo del cliente por dias ofrecidos	10%	0,5	0,05	Ofrecer mecanismos para garantizar cantidades por meses seguidos	Gerente de asuntos comerciales
Datos inciertos conseguidos en el estudio de mercado	40%	0,09	0,036	Encuestas y entrevistas con droguerías para fortalecer los datos	Jefe de marketing
No conseguir almacenes ubicados estrategicamente	30%	0,2	0,06	Consultar con varias opciones de inmobiliaria	Gerente regulatorio
Σpxi			0,0582		

Item	Rango de impacto
Muy bajo	Desde 0,01 hasta 0,05
Bajo	Desde 0,06 hasta 0,1
Moderado	Desde 0,11 hasta 0,2
Alto	Desde 0,21 hasta 0,4
Muy alto	Desde 0,41 hasta 0,8

Probabilidad	Amenazas					Oportunidades				
0,9	0,05	0,09	0,18	0,36	0,72	0,72	0,36	0,18	0,09	0,05
0,7	0,04	0,07	0,14	0,28	0,56	0,56	0,28	0,14	0,07	0,04
0,5	0,03	0,05	0,1	0,2	0,4	0,4	0,2	0,1	0,05	0,03
0,3	0,02	0,03	0,06	0,12	0,24	0,24	0,12	0,06	0,03	0,02
0,1	0,01	0,01	0,02	0,04	0,08	0,08	0,04	0,02	0,01	0,01
	0,05/	0,1	0,20 /	0,4	0,80 /	0,80 /	0,4	0,20 /	0,1	0,05 /
	Muy bajo	/ bajo	Moderado	/ alto	Muy alto	Muy alto	/ alto	Moderado	Bajo	Muy bajo

Fuente: Elaboración propia (2019)

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La situación económica del país que ha determinado la reducción en la producción de bienes y servicios ha generado el desabastecimiento de muchos productos de primera necesidad como es el caso específico de las medicinas. Esta circunstancia repercute de forma importante en la calidad de vida de la población, especialmente en aquellos ciudadanos que padecer patologías crónicas, muchas de ellas bastante severas y hacen que su vida dependa del continuo consumo de fármacos.

En este sentido, la problemática expuesta ha sido considerada como una oportunidad de negocio que a la luz de la Gerencia de Proyectos representa la posibilidad de un emprendimiento. Por lo tanto, esta investigación ha tenido como objetivo general la generación de un Plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela, el cual se ha desarrollado bajo los principios establecidos por el *Project Management Institute* (PMI) mediante la Guía para la Dirección Efectiva de Proyectos o PMBOK® en su versión 6.

En consecuencia, fueron desarrollados los siguientes aspectos:

- Se describió la estructura y requisitos legales necesarios para constituir e instalar una casa de representación farmacéutica para introducir especialidades farmacéuticas al mercado privado en Venezuela Para ello, se aplicaron las áreas de gestión de (secciones 4.1 y 13.1 del PMBOK V6 respectivamente), las cuales pertenecen al grupo de procesos de inicio del proyecto. En tal sentido se determinó el acta constitutiva del proyecto donde se estima una inversión inicial de \$ 500.000,00 (Quinientos mil dólares Americanos), para cumplir con alcances pautados. Así mismo se identificaron los principales beneficios, riesgos y premisas del proyecto. Se realizó el análisis técnico indicando un listado de 150 moléculas en sus distintas Unidades Posológicas, tomando como referencia las áreas terapéuticas de mayor desabastecimiento en Venezuela, tales como Respiratorio, Antibióticos, y Cardiovasculares. En relación al análisis operacional, se describe la misión, visión, valores y estructura organizacional prevista así como el marco

legal para “La Empresa” la cual queda establecida bajo la figura de Compañía Anónima. Aduanera y Tributaria y el Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria.

- En este orden de ideas, fue establecido un plan de acción para el acopio de la documentación y permisología legal y sanitaria necesaria a los efectos de la instalación de una casa de representación farmacéutica para introducir medicamentos en el mercado privado en Venezuela, según los lineamientos sanitarios establecidos por el Ministerio del Poder Popular para la Salud a través del Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel y el Servicio Autónomo de Contraloría Sanitaria. De igual forma, se identificaron los requisitos legales y tributarios establecidos por el Sistema Venezolano de Registro y Control de Medicamentos y Evaluación de Productos Sanitarios, Servicio Nacional Integrado de Administración. Por tanto, los requisitos para el establecimiento de casas de representación domiciliadas en el país fueron descritos y referidos en la Estructura Desagregada de Trabajo (EDT)

- En relación a la imagen corporativa y posicionamiento organizacional de la casa de representación farmacéutica, la investigación permitió diseñar estrategias de consolidación mediante el empleo de identidad gráfica, pagina Web, cuantas en las principales redes sociales tales como Instagram, LikeDn, Facebook y Youtube lo cual permite la masificación en la distribución y comercialización de los productos ofertados.

- Finalmente se generó el plan de implementación basado en las mejores prácticas del PMI que contemple y abarque la información y definición para el futuro desarrollo del mismo. Para desarrollar este objetivo se desarrolló la estructura Desagregada de Trabajo, su diccionario, el cronograma de ejecución y el plan de riesgos aplicando la gestión de Alcance y de integración (secciones 5.1 a la 5.4 y 4.2 del PMBOK V6 respectivamente), la gestión de costos (secciones 7.1 a la 7.3 del PMBOK V6) y la gestión de cronograma del proyecto (secciones 6.1 a la 6.5 del PMBOK V6), las cuales pertenecen al grupo de procesos de planificación.

A manera de recomendación se sugiere completar las áreas de conocimiento pertenecientes a los grupos de procesos de ejecución, monitoreo y control, profundizando en las áreas de gestión de calidad, recursos del proyecto, comunicaciones y adquisiciones. Al respecto, el Monitoreo y Control del Trabajo del Proyecto es el proceso que permite dar

seguimiento, revisión e informar el avance general a fin de cumplir con los objetivos de desempeño definidos en el plan para la dirección del proyecto permitiendo a los interesados comprender el estado del proyecto, calcular y evaluar las medidas y las tendencias que van a permitir efectuar mejoras al proceso, examinando las estrategias adoptadas para abordar los problemas de desempeño y así obtener visibilidad de la tendencia a seguir en el proyecto según los pronósticos del cronograma y de costos.

Culminado el grupo de procesos inherentes a la ejecución del proyecto, ha de proceder a dar cierre efectivo al proyecto haciendo las estimaciones pertinentes de los indicadores de gestión cualitativa y cuantitativa que dieran a lugar. En consecuencia, la información del proyecto o fase debe ser archivada, el trabajo planificado se completa y los recursos del equipo de la organización deben ser liberados para emprender nuevos proyectos según la tendencia del mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andreu, T. E. (s.f.). *OBS Business School*. (O. B. School, Productor) Recuperado el 09 de 02 de 2019, de www.obs-edu.com:https://es.slideshare.net/OBSBusinessSchool/informe-obs-elearning-2018-107981102
- AREA, M. y. (2009). *Manuel Area Moreira, Universidad de La Laguna*. Obtenido de Jordi Adell Segura, Universidad Jaume I de Castellón “e-Learning: Enseñar y Aprender en Espacios “: <https://tecedu.webs.ull.es/textos/eLearning.pdf>
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Mexico: Episteme.
- Atmetlla, E. (2003). *Marketing farmacéutico. Estrategias de éxito para los medicamentos de prescripción*. Barcelona: Marcel Pons.
- Azaf, B. v. (9 de Marzo de 2016). Venezuela es el primer importador de medicinas de América Latina. *El Nacional*. Recuperado el 20 de Octubre de 2019, de http://www.el-nacional.com/economia/Venezuela-importador-medicinas-America-Latina_0_807519509.html
- Azuaje, A. A. (24 de Abril de 2019). Fefarven: El venezolano “tiene que decidir si come o se medica” por precios impagables. *Analítica*. Recuperado el 30 de noviembre de 2019, de <https://www.analitica.com/economia/fefarven-el-venezolano-tiene-que-decidir-si-come-o-se-medica-por-precios-impagables/>
- Balestrini, M. (1998). *Cómo se elabora el Proyecto de Investigación*. Caracas: Consultores Asociados BL.
- Bavaresco de Prieto, A. M. (2013). *Proceso Metodológico en la Investigación* (6 ed.). Imprenta Internacional, C.A. Obtenido de <https://gsosa61.files.wordpress.com/2015/11/proceso-metodologico-en-la-investigacion-bavaresco-reduc.pdf>
- Becher y Asociados SRL. (2008). Laboratorios e industria farmacéutica. . *Reporte Sectorial*, 1(2), 1-63.
- Bennett, S., Quick, J. D., & Velazquez, G. (1997). *Funciones públicas y privadas en el sector farmacéutico: Consecuencias para el acceso equitativo y el uso racional de los medicamentos*. Organización Mundial de la Salud, Ginebra.
- Cabrero, J. (2006). *Universidad de Sevilla*. Recuperado el 25 de 11 de 2018, de <http://scielo.isciii.es/pdf/edu/v9s2/original1.pdf>
- Cañellas Mayor, A. (Enero de 2019). *entro de Comunicación y Pedagogía*. Obtenido de <http://www.centrocp.com/cms-lms-y-lcms-definicion-y-diferencias/>

- CEHIS . (04 de Febrero de 2016). Recuperado el 01 de 12 de 2018, de cehis.net:
<https://cehis.net/sitio/ayuda-video-streaming/asistencia-y-soporte/base-de-conocimiento-faq/ayuda-video-streaming/que-es-y-para-que-sirve-el-streaming>
- Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos. (25 de Agosto de 2019).
 Obtenido de https://www.portalfarma.com/Ciudadanos/Destacados_ciudadanos/Paginas/Como-se-obtienen-los-medicamentos.aspx
- Development, O. (s.f.). *OECD Development Centre*. Recuperado el 20 de 11 de 2018, de https://www.oecd-ilibrary.org/education/la-educacion-a-distancia-en-la-educacion-superior-en-america-latina_9789264277977-es
- Duche Yopez, M. J. (2016). *Análisis de la incidencia de las restricciones a las importaciones en la balanza comercial 2009-2014. CASO SECTOR MEDICAMENTOS*. Universidad de Guayaquil , Facultad de Ciencias Administrativas. Recuperado el 25 de Octubre de 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/19184>
- elearning america latina*. (15 de 11 de 2018). Obtenido de <http://www.elearningamericalatina.com/encuestas/latinoamerica.php>
- Elearning-la*. (16 de 11 de 2018). Obtenido de <http://www.elearning-la.com/blog-elearning/articulos-elearning/65-crece-el-e-learning-en-latam.html>
- Excelsior*. (s.f.). Obtenido de <https://www.excelsior.com.mx/global/2016/03/11/1080273>
- Falcón, J., & Herrera C., R. (s.f.). *ANÁLISIS DEL DATO ESTADÍSTICO*. Caracas. Obtenido de <http://files.pnfa-iuty-yaracuy.webnode.com.ve/200000046-c8762c96c2/Analisis%20del%20Dato%20Estadistico.pdf>
- Federación Farmaceutica Venezolana. (s.f.). Recuperado el 16 de Septiembre de 2019, de <http://fefarven.org.ve>
- Fuente, A. (9 de Mayo de 2018). La escasez de medicinas mata en Venezuela. *Diario El Pais*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de https://elpais.com/elpais/2018/04/23/planeta_futuro/1524502559_810295.html
- Gaceta Oficial. (4 de Abril de 2019). *Año CXLVI Mes 4(41610)*. Recuperado el 29 de Octubre de 2019, de <http://sacs.gob.ve/site/images/normativa/gacetanormas/Gaceta-41610.pdf>
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Batista, P. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mac Graw Hill.
- Hurtado de Barrera, J. (2000). *El Proyecto de Investigación. Metodología de Investigación Holística*. Caracas: Fundación Sypal.

- Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel. (s.f.). *Instructivo para el Registro en el SIVERC de empresa como representante o casa de representación*. Recuperado el 18 de Septiembre de 2019, de http://www.inhrr.gob.ve/pdf/rc_pdf/instructivo_registro_empresas_SIVERC.pdf
- Instituto Nacional de Higiene Rafael Rangel. (s.f.). *Sistema Venezolano de Registro y Control de Medicamentos y Evaluación de Productos Sanitarios (SIVERC)*. Recuperado el 29 de Octubre de 2019, de http://www.inhrr.gob.ve/pdf/rc_pdf/instructivo_registro_empresas_SIVERC.pdf
- Investigación holística*. (21 de Febrero de 2008). Obtenido de <http://investigacionholistica.blogspot.com/2008/02/la-investigacin-proyectiva.html>
- Leal, Y. (2015). *Análisis de la Incidencia de las Restricciones a las importaciones sobre la rentabilidad financiera de las empresas comercializadoras de productos alimenticios y bebidas*. Trabajo de Grado presentado para optar al título de Magister en Administración, Universidad de Carabobo, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Barbula. Recuperado el 14 de Octubre de 2019, de <http://mriuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/handle/123456789/2045/yleal.pdf?sequence=3>
- Marquez, M. (2019). Configuración económica de la industria farmacéutica. *Actualidad Contable Faces*, 22(38). Recuperado el 23 de Noviembre de 2019, de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/257/25757716005/html/index.html>
- Maslow, A. (1991). *Motivación y personalidad*. Ediciones Díaz de Santos. Recuperado el 14 de Agosto de 2019, de https://www.academia.edu/26151076/MOTIVACION_Y_PERSONALIDAD_MASLOW_ABRAHAM_H
- Ministerio para el Poder Popular para la Salud. (s.f.). <http://www.sacs.gob.ve/>. Recuperado el 22 de Noviembre de 2019, de <http://www.sacs.gob.ve/site/images/requisitos/DMC/REGISTRO%20SANITARIO%20DE%20CASAS%20DE%20REPRESENTACION%20DE%20PRODUCTOS%20FARMACUTICOS%20Y%20MATERIAS%20PRIMAS.pdf>
- MOOC. (s.f.). *El Mercado Global del E-Learning*. Obtenido de <https://gcu.universia.net/net/files/2014/6/21/investigacion-obs-el-mercado-global-del-e-learning-2014.pdf>
- Nonell, R., & Berrell, J. R. (1998). Mercado de medicamentos en España. Diseño institucional de la regulación y de la provisión pública. *Papeles de Economía Española*(76), 113-131.
- Observatorio Venezolano de la Salud. (2016). *El Boletín Epidemiológico Venezolano ¿Por qué ahora y no antes?* Recuperado el 22 de 10 de 2019, de <https://www.ovsalud.org/noticias/2017/el-boletin-epidemiologico-venezolano-por-que-ahora-y-no-antes/>

- Organizacion Mundial de la Salud - Venezuela.* (s.f.). Recuperado el 25 de Octubre de 2019, de <https://www.paho.org/ven/>
- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). *Metodología de Investigación Cuantitativa*. Caracas: FEDUPEL.
- Perez Landin, B. (10 de Octubre de 2019). *Concepto de Medicamento*. Colegio Oficial de Farmacéuticos de Lugo. Obtenido de https://www.coflugo.org/docs/Medicamentos_que_debemos_saber.pdf
- Preceden. (s.f.). *Preceden LLC*. Obtenido de <https://www.preceden.com/timelines/11274-evolucion-del-e-learning>
- Project Management Institute, Inc. (2017). *La guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK)* (Version 6 ed.). Newtown Square, Newtown Square, Pennsylvania, USA: PMI. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de https://www.academia.edu/37404496/PMBOK_6ta_Edici%C3%B3n_Espa%C3%B1ol
- Puig, J., & Moreno, I. (2009). *Impacto de la regulación de precio de los medicamentos sobre la competencia en el mercado de genéricos: Valoración de los efectos y necesidad de reforma*. Barcelona, España: Autoritat Catalana de la Competència.
- Tamayo y Tamayo, M. (1999). *El proceso de Investigación Científica*. Mexico: Limusa.
- Tic Tac Soluciones Informáticas.* (s.f.). Obtenido de <https://www.tictacsoluciones.com/blog/comparativa-lms-plataformas-de-e-learning/>
- Torres Domínguez, A. (2010). Medicamentos y transnacionales farmacéuticas: impacto en el acceso a los medicamentos para los países subdesarrollados. *Revista cubana de Farmacia*, 44(1), 97-110. Recuperado el 22 de Noviembre de 2019, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75152010000100012&lng=es&tlng=es.
- Universidad Internacional de Valencia.* (08 de Julio de 2018). Recuperado el 10 de 11 de 2018, de <https://www.universidadviu.es/las-aulas-virtuales-un-nuevo-concepto-de-educacion-a-distancia/>
- Universidad Monteavila. (Marzo de 2019). Guía para el Trabajo Especial de Grado. *Marzo 2019*. (M. Prince , & M. Martellacci, Recopiladores) Caracas: Centro de Estudios de Postgrado. Recuperado el 2019
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (2006). *Manual de trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales*. Caracas: FEDEUPEL.
- UPEL. (2016). *Normas UPEL*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/mirnalitaguirrez/manual-upel-2016-1pdf>

Velazquez Rodriguez, F. (2014). *Diseño y Propuesta de Implementación de la Gestión por Procesos para la Central de Adecuación de Medicamentos de AUDIFARMA*. Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Control Interno, Universidad Militar Nueva Granada, Facultad Ciencias Económicas, Especialización en Control Interno, Bogotá. Recuperado el 14 de Octubre de 2019, de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12159/TRABAJO;jsessionid=35DB2C4972B833F1BAF29BA0451CD1D7?sequence=1>

ANEXO 1

Relación de productos a comercializar por “La Empresa”

1.1 Sistema sanguíneo

	PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
SISTEMA SANGUÍNEO Y ÓRGANOS FORMADORES DE SANGRE			
ANTITROMBÓTICOS			
1	Apixaban	Tabletas	2,5 mg
2	Apixaban	Tabletas	5 mg
3	Aspirin + Dipyridamol ER	Cápsulas	25 mg + 200 mg
4	Clopidogrel Bisulfato	Tabletas	75/300 mg
5	Dabigatran	Cápsulas	Cápsulas
6	Dabigatran	Cápsulas	150 mg
7	Edoxaban Tosilate	Tabletas	15 mg
8	Edoxaban Tosilate	Tabletas	30 mg
9	Edoxaban Tosilate	Tabletas	60 mg
10	Prasugrel HCl	Tabletas	5/10 mg
11	Rivaroxaban	Tabletas	10 mg
12	Rivaroxaban	Tabletas	15 mg
13	Rivaroxaban	Tabletas	20 mg
14	Ticagrelor	Tabletas	60/90 mg
15	Warfarina	Tabletas	1/2/2,5/3/4/5/6/7,5/10 mg

Figura Nro.1: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema sanguíneo.

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.2 Sistema cardiovascular

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN	
CARDIOVASCULAR			
ANTIHIPERTENSIVOS /ANTIARRITMICOS			
1	Amlodipina Besilato	Tabletas	5 /10 mg
2	Amlodipine+Benazepril	Cápsulas	2.5+10 mg/5+10 mg/5+20 mg/5+40 mg/10+20 mg/10+40 mg
3	Candesartan	Tabletas	2/4/8/16/32 mg
4	Candesartan + HCTZ	Tabletas	16+12.5 mg/32+12.5 mg/32+25 mg
5	Chlorthalidone	Tabletas	25/50 mg
6	Dronedarona	Tabletas	400 mg
7	Eprosartan + HCTZ	Tabletas	600 mg + 12,5 mg
8	Eprosartan Mesylato	Tabletas	300/400/ 600mg
9	Ezetimibe + Simvastatina	Tabletas	10 + 10 mg/10 + 20 mg/10 + 40 mg/10 + 80 mg
10	Hydralazina HCl	Tabletas	10/25/50/100 mg
11	Irbesartan	Tabletas	75/150/300 mg
12	Irbesartan + HCTZ	Tabletas	150+12.5 mg/300+12.5 mg/300+25 mg
13	Losartan + HCTZ	Tabletas	50+12.5 mg
14	Losartan + HCTZ	Tabletas	100+12.5 mg
15	Losartan + HCTZ	Tabletas	100+27 mg
16	Losartan Potasico	Tabletas	25/50/100 mg
17	Metoprolol ER	Tabletas	25/50/100/200 mg
18	Nebivolol HCl	Tabletas	2,5/5/10/20 mg
19	Olmesartan + Amlodipine Medoxomil + HCTZ	Tabletas	20+5+12.5 mg/40+5+12.5 mg/40+5+25 mg/40+10+12,5 mg/40+10+25 mg
20	Olmesartan Medoxomil	Tabletas	5 /10/20/40mg
21	Olmesartan Medoxomil + Amlodipine	Tabletas	20+5 mg/20+10 mg/20+12.5 mg/40+5 mg/40+ 10 mg/40+ 12,5 mg/40+ 25 mg
22	Perindopril	Tabletas	8 mg
23	Telmisartan	Tabletas	20/40/80 mg
24	Telmisartan + HCTZ	Tabletas	12.5+40 mg/ 12.5+80 mg/ 25+80 mg
25	Triamterine + HCTZ	Cápsulas	37.5 mg + 25 mg
26	Triamterine+HCTZ	Tabletas	25+ 37.5mg
27	Triamterine+HCTZ	Tabletas	50 +75mg
28	Valsartan	Tabletas	40/80/160/320 mg
29	Valsartan + Amlodipine	Tabletas	160 mg+ 5 mg/160+12.5mg/160+25 mg/320+12.5 mg/320+25 mg
30	Valsartan + Amlodipine + HCTZ	Tabletas	5+160+12.5 mg/10+160+12.5 mg/5+160+25 mg/10+160+25 mg/10+320+25 mg
31	Valsartan + HCTZ	Tabletas	80+12.5mg/160+12,5 mg/160+ 25 mg/320+ 12,5 mg/320+ 25 mg
ANTIHIPERLIPIDEMICOS			
32	Atorvastatin	Tabletas	10/20/40/80 mg
33	Colesevelam	Tabletas	625 mg
34	Ezetimibe	Tabletas	10 mg
35	Fenofibrato	Tabletas	48 /145 mg
36	Gemfibrozil	Tabletas	600 mg
37	Pivastatina	Tabletas	1 mg/2 mg/3 mg
38	Rosuvastatin	Tabletas	5/10/20/40 mg
39	Simvastatina	Tabletas	5 /10 /40 /80 mg

Figura Nro.2: Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema cardiovascular.

Fuente: “La Empresa”(2019). Elaboración Propia (2019)

1.3 Sistema inmunoesequelico

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
SISTEMA MUSCULO ESQUELÉTICO		
ANTIINFLAMATORIOS-ANTIRREUMATICOS		
1 Celecoxib	Cápsulas	50 /100 /200 /400 mg
2 Etoricoxib HCl	Tabletas	50 /60 /90 /120 mg
3 Indometacina	Cápsulas	25 /50 mg
4 Indometacina ER	Cápsulas	75 mg
5 Metocarbamol	Tabletas	500 /750 mg
6 Ketorolac Trometamina	Solución Inyectable	15 mg/ml y 30 mg/ml
7 Naproxeno Sódico	Tabletas	220 mg
8 Tramadol	Tabletas	50/100/200/300 mg
9 Roflumilast	Tabletas	0,5 mg
ANTIGOTOSOS		
10 Cholchicine	Tabletas	0,6 mg
11 Febuxostat	Tabletas	40 mg
12 Febuxostat	Tabletas	80 mg
TRATAMIENTO OSTEOPOROSIS		
13 Acido Zoledrónico	Solución Inyectable	4 mg/5ml
14 Ibandronate	Tabletas	150 mg
15 Raloxifeno	Tabletas	60 mg
16 Risedronate	Tabletas	5/30/35 mg

Listado de medicamentos de importación Rubro: Sistema inmunoesequelico.

Fuente: “La Empresa”(2019). Elaboración Propia (2019)

1.4 Productos de uso tópico

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
USO TÓPICO		
1 Hidrocortisona	Crema	1/2,5 %
2 Clobetasol	Solución	0,0005
3 Aciclovir	Ungüento	0,0005
4 Betametasona Valerato	Crema	0,001
5 Nistatina	Crema	100.000 unidades/mg
6 Nistatina	Ungüento	100.000 unidades/mg
7 Clobetasol Propionato	Ungüento	0,0005
8 Triancinolona Acetonido	Ungüento	0,025 %, 0,1 %, 0,5 %
9 Triancinolona Acetonido	Ungüento	0,025 %, 0,1 %, 0,5 %
10 Clindamicina Fosfato	Solución	0,01
11 Clobetasol Propionato	Solución spray	0,0005

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.5 Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN	
TRACTO GASTROINTESTINAL/SISTEMA ALIMENTARIO			
ANTIÁCIDOS			
1	Esomeprazol (MUPS)	Tabletas	20 /40 mg
2	Esomeprazol Magnesio DR	Cápsulas	20 /40 mg
3	Esomeprazol Magnesio DR	Suspensión Oral	2,5 /5 /10 /20 /40 mg
4	Lanzoprazole	Cápsulas	15 /30 mg
5	Omeprazole	DR Cápsulas	10 /20 mg
6	Omeprazole	GR Cápsulas	10/20 /40 mg
7	Omeprazole Magnesio	DR Tabletas	20,6 mg
8	Pantoprazol sódico DR	Tabletas	20 /40 mg
9	Rabeprazol	Tabletas	10/20 mg
ANTIDIABÉTICOS			
10	Glipizida	Tabletas	2,5/5/10 mg
11	Linagliptin	Tabletas	5 mg
12	Metformin	Tabletas	500/850 /1000 mg
13	Metformin ER	Tabletas	1 g
14	Pioglitazona HCl	Tabletas	15/30/45 mg
15	Pioglitazone	Tabletas	10/30/45 mg
16	Repaglinide	Tabletas	0.5/1/2 mg
17	Sitagliptin	Tabletas	25/50/100 mg
18	Sitagliptina + Metformina	Tabletas	1000+50mg
19	Vildagliptin + Metformin	Tabletas	50+850 mg/50+1000 mg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.6 Inmunosupresores

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN	
INMUNOSUPRESORES			
1	Acido Micofenolico DR	Tabletas	180 /360 mg
2	Micofenolato Mofetilo	Cápsulas	250 mg
3	Micofenolato Mofetilo	Tabletas	500 mg
4	Micofenolato Mofetilo	Suspensión Oral	200 mg/ ml
5	Tacrolimus	Cápsulas	0,5 /1 /5 mg

Fuente: “La Empresa”(2019). Elaboración Propia (2019)

1.7 Sistema Nervioso Central

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
SISTEMA NERVIOSO CENTRAL		
1 Aripiprazole	Tabletas	2 /5/10 /15 /20 /30 mg
2 Atomoxetine	Cápsulas	10/18/25/40/60/80/100 mg
3 Bupropion SR	Tabletas	100 mg
4 Bupropion SR	Tabletas	150 mg
5 Bupropion SR	Tabletas	200 mg
6 Carbidopa + Levodopa SR	Tabletas	25+100mg/50+200mg
7 Carbonato de Litio	Cápsulas	150 /300 /600 mg
8 Citalopran	Solución Oral	10 mg/5 ml
9 Clobazam	Solución Oral	2,5 mg/ml
10 Clobazam	Tabletas	10/20 mg
11 Desvenlafaxine ER	Tabletas	25/50/100 mg
12 Donepezil HCl	Tabletas	5 /10 mg
13 Duloxetine DR	Cápsulas	20 /30 /40 /60 mg
14 Duloxetine ER	Cápsulas	20/30/60 mg
15 Escitalopram Oxalato	Solución Oral	5 mg/5ml
16 Escitalopram Oxalato	Tabletas	5 /10 /15 /20 mg
17 Eszopiclone	Tabletas	1/2/3 mg
18 Lacosamida	Tabletas	50 /100 /150 /200 mg
19 Lacosamida	Solución Oral	10 mg/ml
20 Levetiracetam	Tabletas	200 /500,750, 1000 mg
21 Levetiracetam	Solución Oral	100 mg/ml
22 Levocetirizina	Tabletas	5 mg
23 Levocetirizina	Solución Oral	2,5 mg/ 5 ml
24 Memantine	Tabletas	5/10 mg
25 Memantine ER	Cápsulas	7/14/21/28 mg
26 Memantine ER + Donepezil	Cápsulas	14mg+10mg/28mg+10mg
27 Memantine HCl	Tabletas	5 /10 /15 /20 mg
28 Memantine Oral	Solución oral	2mg/ml
29 Montelukast sódica	Tabletas	10 mg
30 Montelukast sódica	Tabletas masticables	4 /5 mg
31 Nebivolol	Tabletas	2,5 /5/10 mg
32 Nortriptilina	Tabletas	10/25 mg
33 Olanzapina	Tabletas	2,5 /5/7,5 /10 /15 /20 mg
34 Oxcarbazepine	Suspensión	300 mg/ 5 ml
35 Perphenazine	Tabletas	2/4/8/16 mg
36 Phenytoin SR	Cápsulas	100 mg
37 Pramipexole ER	Tabletas	0,375 /0,75/1,5/2,25/3/3,75/4,5mg
38 Pramipexole	Tabletas	0,125 /0,25 /0,5 /0,75 /1 /1,5 mg
39 Pregabalin	Cápsulas	25/50/75/100/150/200/225/300 mg
40 Pregabalin SR	Tabletas	165 mg/330 mg
41 Propofol	Emulsión Inyectable	10 mg/ml
42 Quetiapine IR	Tabletas	25/50/100/150/200/300/400 mg
43 Quetiapine XR	Tabletas	50/150/200/300/400 mg
44 Rasagilina	Tabletas	1 mg

45	Rivastigmine	Cápsulas	1,5/3/4,5/6mg
46	Sertralina HCl	Tabletas	25 /50 /100 mg
47	Teriflunomida	Tabletas	7 /14 mg
48	Tetrabenazina	Tabletas	12,5 /25 mg
49	Tramadol + Acetaminofen	Tabletas	37.5mg+325 mg
50	Tramadol ER	Tabletas	100/200/300 mg
51	Venlafaxine ER	Cápsulas	37,5/75/150 mg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.8 Hormonas y relacionados

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN	
HORMONAS Y RELACIONADOS			
1	Liothyronine	Tabletas	5/25/50 mg
2	Levotiroxina	Tabletas	25/50/75/100/125/150 mcg
3	Cinacalcet	Tabletas	30/60/90 mg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.9 Antiinfecciosos

PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN	
ANTIINFECCIOSOS			
ACTIBACTERIANOS/ANTIMICOTICOS			
1	Colimestato	Polvo para Solución Inyectable	150 mg (vial)
2	Doxyciclina	Cápsulas	40 mg
3	Doxyciclina hyclate IR	Cápsulas	100 mg
4	Levofloxacina	Tabletas	250 /500 /750 mg
5	Levofloxacina	Solución Oral	25 mg/ml
6	Linezolid	Tabletas	600 mg
7	Linezolid	Polvo para Suspensión	100 mg/ 5 ml
8	Linezolid	Solución inyectable	600 mg/300 ml
9	Moxifloxacina HCl	Tabletas	400 mg
10	Norfloxacina	Tabletas	400 mg
11	Vancomicina HCl	Polvo para Solución inyectable	500 /1 g (vial)
12	Vibramycin	Cápsulas	100 mg
13	Voriconazol	Solución inyectable	200 mg (vial)

ANTIVIRALES		
14	Aciclovir	Tabletas 400 /800 mg
15	Famciclovir	Tabletas 125 /250 /500 /750 mg
16	Oseltamivir	Cápsulas 30,40,75 mg
17	Oseltamivir	Polvo para Suspensión 6 mg/ml
18	Valaciclovir HCl	Tabletas 500/1000 mg
19	Valganciclovir HCl	Polvo para Solución Oral 50 mg/ml
ANTIVIRALES (HEPATITIS B)		
20	Atazanavir Sulfato	Cápsulas 150/200/300 mg
21	Entecavir	Tabletas 0,5/1 mg
ANTIRRETROVIRALES		
22	Dolutegravir	Tabletas 10 /25/50mg
23	Lamivudine	Solución Oral 10 mg/ml
24	Ritonavir	Tabletas 100 mg
25	Lamivudine	Tabletas 100/150/300 mg
26	Nevirapina ER	Tabletas 100/400 mg
27	Stavudine	Cápsulas 15/20/30/40 mg
28	Atazanir Sulfato + Ritonavir	Tabletas 150+50 mg/300+100 mg
29	Abacavir Sulfato	Solución Oral 20 mg/ml
30	Nevirapina	Tabletas 200 mg
31	Efavirenz	Tabletas 200/600 mg
32	Tenofovir Base	Tabletas 245 mg
33	Abacavir Sulfato	Tabletas 300 mg
34	Tenofovir Disoproxil Fumarato	Tabletas 300 mg
35	Zidovudine	Tabletas 300 mg
36	Abacavir Sulfato+ Lamivudina+Zidovudina	Tabletas 300+150+300 mg
37	Lamivudine +Tenofovir DF + Dolutegravir	Tabletas 300+300+50 mg
38	Lamivudine + Abacavir + Dolutagravir	Tabletas 300+300+50 mg/ 600+50+300 mg
39	Darunavir	Tabletas 400/600 mg
40	Darunavir+Ritonavir	Tabletas 400+50 mg
41	Zidovudine	Solución Oral 50 mg/5 ml
42	Nevirapina	Suspensión Oral 50 mg/5 ml
43	Saquinavir	Tabletas 500 mg
44	Abacavir Sulfato+ Lamivudina	Tabletas 60+30 mg/600+300 mg
45	Efavirenz+Emcitrabina+ Tenofovir	Tabletas 600+200+300 mg
ANTIMALARICOS		
46	Artemether + Lumefantrine	Tabletas 20 +120 mg
47	Artesunato +Amodiaquina	Tabletas 25+67,5 mg/50+135 mg/100+270 mg
48	Atovaquone	Suspensión Oral 750 mg/5 ml
49	Atovaquone + Proguanil HCl	Tabletas 62,5+25 mg/250 +100 mg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.10 Agentes antineoplásticos – Inmunomoduladores

	PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
AGENTES ANTINEOPLÁSICOS / INMUNOMODULADORES			
AGENTES ANTINEOPLÁSICOS Y TERAPIAS ENDOCRINAS RELACIONADAS			
1	5-fluoruracilo	Solución Inyectable	250 mg/5 ml / 500 mg/10 ml
2	Abiraterona Acetato	Tabletas	250 mg
3	Anastrozol	Tabletas	1 mg
4	Azacitidine	Polvo para Sol Inyectable	100 mg (vial)
5	Bendamustina HCl	Polvo para Sol Inyectable	100/25 mg (vial)
6	Bicalutamida	Tabletas	50 /150 mg
7	Bortezomid	Polvo para Sol Inyectable	1/3,5 mg (vial)
8	Capecitabina	Tabletas	150 /500 mg
9	Cisplatino	Solución Inyectable	50 mg/50 ml/ 100 mg/100 ml
10	Erlotinib HCl	Tabletas	25 /100 /150 mg
11	Gefitinib	Tabletas	250 mg
12	Gemcitabina HCl	Polvo para Sol Inyectable	200 mg/ 1 g (vial)
13	Imatinib Mesilato	Tabletas	100 /400 /600 mg
14	Irinotecan HCl	Solución Inyectable	40 mg/2 ml/ 100 mg/5 ml
15	Lenalidomida	Cápsulas	5 /10 /15 /25 mg
16	Letrozol	Tabletas	2,5 mg
17	Paclitaxel	Solución Inyectable	30 mg/5 ml/100 mg/16,7 ml/300 mg/50 ml
18	Talidomida	Cápsulas	50 /100 /150 /200 mg
19	Tamoxifeno Citrato	Tabletas	10 /20 mg
20	Temozolamida	Cápsulas	5 /20 /100 /140 /180 /250 mg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.11 Respiratorio

	PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
RESPIRATORIO			
ANTIISTAMINICOS			
1	Fenofenadina HCl	Tabletas	30/60/120,180 mg
2	Hidroxizina HCl	Tabletas	10/25/50 mg
3	Levocetirizina	Tabletas	5 mg
4	Levocetirizina	Solución Oral	2,5mg/ 5 ml
5	Loratadina	Solución Oral	5 mg/ml
ANTIASMATICOS Y RINITIS ALERGICA			
6	Budesonide	PMDI	100/200 mcg
7	Beclometasone	PMDI	250 mcg
8	Budesonide	Cápsulas DPI	100,200,400 mcg
9	Fluticasona	PMDI	44/110/220 mcg
10	Formoterol + Budesonida	Cápsulas DPI	6/100; 6/200; 6/400 mcg
11	Formoterol + Budesonida	PMDI	6+100; 6+200; 6+400 mcg
12	Formoterol + Fluticasone	Cápsulas DPI	6/100; 6/250 mcg
13	Formoterol + Fluticasone	PMDI	6/125; 6/250 mcg
14	Montelukast	Tabletas	10 mg
15	Montelukast	Tabletas masticables	4,5 mg
16	Salbutamol	PMDI	100 mcg
17	Salmeterol + Fluticasone	PMDI	25/50; 25/125; 25/250 mcg
18	Salmeterol + Fluticasone	Cápsulas DPI	50/100; 50/250; 50/500 mcg
19	Tiotropio	Cápsulas DPI	18 mcg
20	Tiotropio	Aerosol Inhalador	9 mcg
21	Tiotropium + Formoterol	Cápsulas DPI	18/12 mcg
22	Tiotropium + Formoterol	PMDI	9/6 mcg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

1.12 Sistema Urinario

	PRINCIPIO(S) ACTIVO(S)	FORMA FARMACÉUTICA	CONCENTRACIÓN
SISTEMA URINARIO			
DISFUNCIÓN ERÉCTIL			
1	Sildenafil	Suspensión Oral	10 mg/ml
2	Sildenafil Citrate	Tabletas	20/25/50/100 mg
3	Tadalafil	Tabletas	2,5/5/10/20 mg
4	Vardenafil IR	Tabletas	2,5/5/10/20 mg
5	Vardenafil ODT	Tabletas	10 mg
OTROS MEDICAMENTOS UROLÓGICOS			
6	Alfuzosin HCl PR	Tabletas	10 mg
7	Darifenacin ER	Tabletas	7,5/15 mg
8	Finasteride	Tabletas	5 mg
9	Silodosin	Cápsulas	2/4/4,8 mg
10	Tolterodina	Tabletas	1/1,2 /2 mg
11	Tolterodina ER	Cápsulas	2,4 mg
12	Trospium	Tabletas	20 mg
13	Tamsulosin	Cápsulas	0,4 mg

Fuente: Elaboración Propia (2019)

ANEXO 2

Relación de las principales farmacias a nivel nacional

Fuente: Seguros Piramide, Actualización al 28/08/2018

Recuperado desde: http://www.segurospiramide.com/media/lista_de_farmacias.pdf

LISTADO DE FARMACIAS A NIVEL NACIONAL			
LOCALIDAD	FARMACIA	DIRECCION	TELEFONOS
ANZOATEGUI			
LECHERIA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Paseo Colón Oeste, C.C. Plaza Mayor, Edificio 3, Nivel PB, Local 2, Sector Complejo Turístico El Morro, Lechería, Edo. Anzoátegui.	(0201) 201-0001 / 2021 / 4001 / 0349
LECHERIA	AUTOFARMACIA LAS GARZAS	Av. Intercomunal, sector Las Garzas. Estación de Servicio BP. Frente al IUTILA.	(0261) 260.05.93
REGINA	FRANQUICIAS LOCATEL	Centro Comercial Regina Planta Baja, Avenida Municipal, Puerto La Cruz, Estado Anzoátegui.	(0261) 267.0158/2072
EL TIGRE	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Francisco de Miranda entre calle 17 y la Av. Winston Churchill, ciudad de El Tigre, Edo. Anzoátegui.	(0263) 231 7303 / 241 0188
EL TIGRE	FARMACIA NUÑEZ	Calle Buenos Aires # 3, sector casco viejo.	(0263) 235.04.14 (0263) 235.29.01
ANACO	FARMACIA BARINAS	Av. Portuguesa, Edif. Farmacia Barinas, Piso 01, Sector Los Algarrobos	(0282) 425.19.12
	FARMACIA JAM	Av. José Antonio Anzoátegui, Campo Petrolcaribe 5/N, al lado del C.C. Grison Center.	(0282) 4240171 (0282) 4240301 (0282) 4242589
	FARMACIA MIRANDA HK	Av. Miranda Nro (3-73, Local Sector Las Parcelas	(0282) 422 40 93 (0282) 422 42 43
APURE			
SAN FERNANDO DE APURE	EL ESTERO	Av. Caracas CC Caracas Nivel 1 Local Sector Centro.	0247 - 3412925
	LOS ELEMENTOS-PASEO LIBERTADOR	Paseo Libertador cruce Calle 12 de Octubre. Edif. Khan, PB	0247 - 3428375 / 4172217
	LOS ELEMENTOS-AV CARABOBO	C.C. Plaza Av. Carabobo, Edif. Diamante PB. locales 01,02 y 03	0247 - 3429219 / 3428375
ARAGUA			
MARACAY	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Ppal. de Las Delicias, N° 49, C.C. Locatel, P.B. Local N° 2, Urb. La Florida, Maracay - Edo. Aragua.	(0243) 242 0893 / 242.4165 / 242.1942
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Bolívar, C.C. Parque Aragua, Nivel 3, Multicentro Locatel, Local No. 2, Maracay - Edo. Aragua.	(0243) 232-8411 / 7230
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Los Aviadores Yfa Palo Negro, CC. Parque Los Aviadores. Nivel PB. Sector Palo Negro. Maracay	(0243)201.90.42
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Miranda Oeste, No. 21, frente al callejón Girardot, Urb. Girardot. Maracay - Edo. Aragua.	(0243) 247-5435 / 5904
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Bolívar Este, C.C. IPSFA, Sector La Placera. Maracay - Edo. Aragua.	(0243) 232-7076 / 6222 / 7954
	FARMACIA COEVE	Calle Intercomunal Turmero-Maracay, Lote A1, local Nro 6 y 10, Sector Asentamiento Campesino la Provide	0243 - 2679903 / 2684998 / 2679903
	FARMAVERO	Centro Comercial Parque San Jacinto locales 19 y 20.	0243 - 2352489 / 2359810/ 0243 - 2358855
LA ENCUCRUJADA	FRANQUICIAS LOCATEL	Centro Comercial Buenaventura, Nivel PB, local 2. Sector La Encrucijada, Turmero, Edo. Aragua.	(0244) 395.5908/395.5140/ 395.5330
	FARMACIA DE GOLIWEIA	Av. Victoria C.C. Unicentro piso 01 local N° A6, sector Centro, La Victoria, estado Aragua	0244 - 3229055 / 0251 - 4482227
LA VICTORIA	FARMACIA VIRGEN DE FATIMA	Av. Socco, C.C. Palma Center, Nivel 1, local 10, 11 y 12	0244 - 3231340 / 3230474
SAN MATEO	FARMACIA NUEVA RICAURTE	Calle Colombia Nro. 47, Diagonal a la calle Cedeño.	0244 - 3521959 / 3520149
BARINAS			
BARINAS	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Alberto Arvelo Torrealba, cruce con Av El Progreso, C.C. Comercial Locatel , Local 68, Urb. Jardines Alto Barinas Barinas - Edo. Barinas	(0273) 541-7699
	FARMACIA PARQUE VIAL	Av. 23 de Enero con Av. Agustín Codazzi, C.C. Barinas, Torre A, PBH. Local 1-A y 2-A, Sector Independencia I	0273 - 5520449 / 5413672
BOLIVAR			
PUERTO ORDAZ	FARMACIA CURAGUA	Av Principal, CC Marsa, Nivel PB, Local 1, Urb Curagua	0296 - 0527267 / 9520730
SAN FELIX	FARMACIA FORTUNA	Calle Ciénega Nro 38, Sector Centro	0296 - 9714558 / 9740532
UPATA	FARMACIA LA CENTRAL	Calle Libertad Edificio Tamaraco. Planta Baja	0298 - 2215453 / 2212683
CARABOBO			
CIUDAD ALIANZA	FRANQUICIAS LOCATEL	Carretera Guacara-Valencia, C.C. Alianza Mal, PB. Urb. Ciudad Alianza Valencia - Edo. Carabobo.	(0245) 571-8004 / 8249
	FARMACIA MADRE EMILIA	4ta. Etapa, Manzana 4, No. 1, Urb. Ciudad Alianza.	0245 - 5715365
PUERTO CABELLO	FRANQUICIAS LOCATEL	Centro Comercial Plaza, piso 4, ofc. 4-1, Grupo ACS. Estado Carabobo	0242 416 7082
NAGUANAGUA	FRANQUICIAS LOCATEL	Avenida Nagueague, Paseo La Granja, C.C. Cristal, Nivel PB, Urb. La Granja Valencia - Edo. Carabobo.	(0241) 897-5855 / 5752
VALENCIA	FRANQUICIAS LOCATEL	Río Oninoto, con 4ta. Av. De Frebo. C.C. Piazza, Local 15 y 16. Valencia - Edo. Carabobo.	(0241) 823-8383
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Carlos Sando. No. 104-146, Urb. El Vifredo, Valencia - Edo. Carabobo.	(0241) 8234441 / 8234591 / 8235172
	FRANQUICIAS LOCATEL	Centro Comercial Concepto Integral La Viña. Local L1 C2. Urb. La Viña, equina entre Av Victoria y calle Ular, Valencia, estado Carabobo.	(0240) 432.9733 / 9519
	FARMACIA 24 HORAS NAGUANAGUA	Av. Universidad entre calles Sucre y 23 de Enero, Centro Comercial Aries.	0241 - 8663375 / 8679639 / 8662225
	FARMACIA LA GRAN FERIA 2006	Av. La Feria Edif. Ercole Local N° 70-85 Urb. La Fundación	0241 - 8480622 / 8489977
	FARMACIA LA TRIGALEÑA	Av. Cabildes, C.C. Profesional La Trigaleña Plaza, Nivel PB, local L1A1 y L3A1, Urb. La Trigaleña.	0241 - 8435350 / 8435431
	FARMACIA UNICENTER	C.C. Unicenter Express, Sector Tazajal, Locales PB 16 - PB 19	0241 - 8918299
	FARMACIA UNINORTE	Final de Av. Universidad, CC Del Norte PB, local PB 09, Sector Nagueanagua.	0241 - 8663137 / 9677715
SAN JOAQUIN	FARMACIA PATIO TRIGAL	Calle Apolo entre Av. Mañongo y Pacifico, C.C. Patio Trigal, Nivel PB Local 414-B Sector Trigal Norte.	0241 - 8431749 / 8424466
	FARMACIA FORTACHUELO	C.C. Gustaparo Express, Calle 113, Nivel PB, Local 1, Parcela C Segunda, Zona Urb. Colinas de Gustaparo.	0241-8234655 / 8261679

DELTA AMACURO			
DELTA AMACURO	FARMACIA DICONOS	Calle Tucupita casa Nro. 33 Sector Centro	0287 - 7211561/7211428
	FARMACIA DOÑA RAMONA	Av. 19 de Abril, casa Nro. 19, Urb. Delfín Mendoza	0287 - 7212022
GRAN CARACAS - ZONA METROPOLITANA			
AV. VICTORIA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Victoria con Av. Nueva Granada, C.C. Multiplaza Victoria, Piso 1, Local 22 Urb. Las Acacias, Caracas	(0212) 631-8859 (0212) 631-7955
BOLEITA	FRANQUICIAS LOCATEL	Calle Vargas, Edif. Galaxia Médica Boleita Norte, Caracas	(0212) 203-4433
B.O. CENTER	FRANQUICIAS LOCATEL	Calle Tiuna, C.C. Boleita Center, Nivel Galería, Locales 36 y 37, Boleita Norte, Caracas	(0212) 232-1033 (0212) 232-1111
CANDELARIA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Sur 13, Candilillo a Cruz, Centro Localtel Doral, Piso 2, La Candelaria, Caracas	(0212)576-7311 (0212)576-7911
CANDELARIA	FARMACIA BARRILITO F & F	La Esquina entre El Paradero e Cerveteria, Edif. Barrilito	(0212) 5779053 (0212) 5771133
PARQUE CARACAS	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Este, Centro Comercial Parque Caracas, La Candelaria	(0212) 576-0952 / 579-5999
CARICUAO	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Principal de la Hacienda, Sector UIC-3, C.C. Ciudad Caricuao, Piso 1, Caricuao, Caracas	(0212) 432-7113 / 4790
SAN MARTÍN	FRANQUICIAS LOCATEL	Calle Bernardo Silmiak, Edif. Jayor, Nivel PB, San Martín, Parroquia San Juan, Caracas	(0212) 452-1960 (0212) 452-0424 (0212)461-6500
LA CASTELLANA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Ppal de la Castellana, Localtel, Urb. La Castellana, Caracas	(0212) 266-4660
CHACAITO	FRANQUICIAS LOCATEL	Urb. El Bosque, Plaza Brón, C.C. Expreso, Nivel Localtel, Chacaito, Caracas	(0212) 953-0191
CHACAO	AUXIMED	AV EUGENIO MENDOZA, LA CASTELLANA CENTRO LETONIA	(0212)-2659563 (0212) 2674545
	FRANQUICIAS LOCATEL	Calle Bolívar / Calle 10, Edif. Localtel Charallave, Municipio Cristóbal Rojas, Charallave - Edo. Miranda	(0239) 248-6291 (0239) 248-7928 (0239) 248-7295 (0239) 248-3176 (0239) 248-398
	FARMACIA FARMASAY	Av. Bolívar, Centro Comercial Tamanao Tuy, Local 4, PB.	0239 - 2487261 / 2480760

CHARALLAVE	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Tricentenario, Sector Lomas de Alvarenga, local No. 3, Galpon Madosa, Municipio Cristóbal Rojas (al lado de SuperUder)	(0239)248-2642 (0239)248-2737 (0239)248-3226 (0239)248-2236 (0239)248-2098 (0239)248-3015 (0239)248-2014 (0239)248-2870
EL MARQUÉS	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Francisco De Miranda, Unicentro El Marqués, Planta Baja, Local 162-A, Urb. La California, Caracas	(0212)237-1581 (0212)239-1616
EL VALLE	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Intercomunal, El Valle, C.C. El Valle, Nivel 8 Fiesta, Local F-1, Caracas	(0212) 671-8065 (0212) 671-8598
LOS TEQUES	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. La Hoyada entre calle Piar y calle Carabobo, C.C. La Hoyada, Nivel 3, Local 315, Los Teques - Edo. Miranda	(0212)321-3283 (0212)322-8499 (0212)321-6568 (0212)321-6452 (0212)321-6256
LA MARRÓN	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Este con Esquina La Marrón, Edif. Centro Doral, Piso 1, Local 1119 Caracas	(0212) 564-4322 (0212) 564-4722
PLAZA BOLÍVAR	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Oeste, entre Esquina Principal y Conde, Edificio Ambos Mundos, PB.	(0212)863-2012 (0212)863-3519
GUATIRE	FRANQUICIAS LOCATEL	Carretera Nacional Guaremas-Guatire, C.C. Castillejo, Nivel Mezanina, Guatire - Edo. Miranda	(0212)341-0593 (0212)341-0064 (0212)344-0674
ALTO PRADO	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Principal, C.C. Alto Prado, Local 24, Urb. Alto Prado, Caracas	(0212)975-0078 (0212)975-3508 (0212)975-3235 (0212)975-4213 (0212)975-3640
LAS MERCEDES	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Yera Cruz con calle Medfíd, Urb. Las Mercedes, Caracas	(0212)993-5942 (0212)993-4453
VALLE ARRIBA	FRANQUICIAS LOCATEL	C.C. Valle Arriba Market Center, Nivel Avenida, Local NA1, Calle A y Calle C, Urb. Colinas de Valle Arriba	(0212) 975-6601
SANTA MÓNICA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Francisco Lazo Martí, Residencias Mayorcal Plaza, Locales 1, 2 y 3, Nivel PB, Urbanización Colinas Santa Monica	(0212) 661-6253
GUARENAS	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Intercomunal Guaremas - Guatire, Loto A-2, Sector la Cruz, Guaremas Municipio Plaza, Estado Miranda referencias: al lado de Makro Guaremas.	(0212)3699080
EL PARAISO	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Paez, Redoma La India, C.C. Galería Paraiso, Nivel Paraiso, Local 50, Urb. El Paraiso, Caracas	(0212) 472-1055
MAKRO LA YAGUARA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Intercomunal de Antimano, Edificio en los predios del estacionamiento de MAKRO, Sector Antimano,	(0212) 471-2357
SABANA GRANDE	FRANQUICIAS LOCATEL	Entre Av. Fco. Solano y Av. Abraham Lincoln, Edif. Pasaje La Concordia, Nivel PB, Local No.7, Sabana Grande, Caracas	(0212)763-4507 (0212)763-2198 (0212)763-0710
SANTA PAULA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Circunvalación del Sol, C.C. El Sol, Piso 3, Urb. Santa Paula, Caracas	(0212) 965-0666

LOS DOS CAMINOS	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Sucre, entre 1ra. y 2da. Transv. Frente a la Univ. José María Vargas, Edif. Localtel, Urb. Los Dos Caminos, Caracas	(0212) 285-0020
LA TRINIDAD CMD	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Intercomunal, Centro Médico Docente La Trinidad, Edif. USII, Solano 3, Urb. La Trinidad, Caracas	(0212) 944-5566 (0212) 944-1166
LA TRINIDAD EXPRESO	FRANQUICIAS LOCATEL	Zona Industrial La Trinidad, C.C. Expreso, Nivel PB, Local T1, Urb. La Trinidad, Caracas	(0212)944-7010 (0212)944-3475
PROPATRIA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Bolívar, C.C. Propatria, Torre A, Nivel 3, Local 3A-06, Propatria, Caracas	(0212)873-2326
SAN ANTONIO DE LOS ALTOS	FRANQUICIAS LOCATEL	C.C. Club de Campo, PB, Local No. 7, Carretera Panamericana, Km 16, Sector Las Minas, San Antonio - Edo. Miranda	(0212)373-6774 (0212)373-6855 (0212)373-6639 (0212)372 8107 (0212)373-7371
PETARE	FRANQUICIAS LOCATEL	Centro Comercial Las Vegas, Planta Alta, local 5, av. Francisco de Miranda con calle Las Vegas, Frente a la Redoma de Petare	0212-2586355

FALCÓN			
PUNTO FIJO	FRANQUICIAS LOCATEL	C.C. Pacific Center, Local No. 1, Urb. Los Caciques, Av. Francisco de Miranda, Punto Fijo - Edo. Falcón	(0269) 246-8996 / 247-9994 / 9713
GUAYRICO			
SAN JUAN DE LOS MORROS	FRANQUICIAS LOCATEL	PB del Centro Comercial Paseo de los Morros de la Av. Acosta Caries con calle Maizana - Edo. Guayrico	(0246) 432.9733 / 9519
	FARMACIA LOS SAMANES	Av. Bolívar #196, frente a la Plaza Los Samanes	0246 - 4311712 / 4318237
ZARAZA	FARMACIA POPULAR ZARAZA	Av. Andres Eloy Blanco a 150 Mts del Terminal	0238 - 7624725
MÉRIDA			
EL VIGIA	FARMACIA DOÑA ROSA	Calle Nro 10, Local 20-31, Sector Br San Isidro.	0275 - 8813955
	FARMACIA LA PLAYITA	Av. Bolívar Final C.C La Playita Nivel P/B Local 2, Sector La Playita	0275 - 8811226
MÉRIDA	FARMACIA LA MILAGROSA	Av. Los Próceres, Nro. 3-58, sector La Milagrosa	0274 - 9350186 / 9351380
MONAGAS			
MATURIN	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Alirio Ugarte Pelayo, C.C. Petroriente, Nivel Estacionamiento, Maturín - Edo. Monagas	(0291) 641-9752 / 9751 / 9884 / 9801 / 643-7466 / 7344 / 7233 /
	FRANQUICIAS LOCATEL	Calle Azcoé, Edif. Locatel, Nivel Mezanina, Centro De Maturín, Maturín - Edo. Monagas	(0291) 643-8666 / 9151 / 2622 / 4635 / 1667 / 4770 / 7675 / 7756 / 4924
	FARMACIA MONUMENTAL	Av. San Jaime, CC punto Express, Nivel 1, local 3-4, Sector San Jaime	0291 - 6447492 / 6447410
PUNTA DE MATA	FARMACIA PUNTA DE MATA	Rodoma en la Prolongación Av. Bolívar	0252 - 3370318 / 3371458
TAMBLADOR	FARMACENTRO SALOMON	Av. Principal de Temblador, N° 41 Edif. Salomón	0267 - 7921701 / 4904149
NUEVA ESPARTA			
PÖRLAMAR	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Jovito Villalba CC Parque Costa Nivel 1 Local LD1-02 Urb. Costa Azul - Portamar, Nueva Esparta	(0295) 5002578
	FARMACIA BOULEVARD GUEVARA	Calle San Nicolás entre Boulevard Guasaro y Calle Manífo, Local Nro 3, Sector Centro	0295 - 2641648 / 2649054
	FARMACIA ECOLOGICA 2012	Av. Francisco Fajardo, C.C Ecoconter, Nivel PB, Local PB-7, Urb. El Valle	0295 - 2746800 / 2746900
	FARMACIA GUAMACHE	Av. Pnca. Nro ES-1, Local Traki, Sector Consejero	0295 - 2746290 / 9887995
LARA			
QUIBOR	FARMACIA AMISTAD	Calle 13 entre avenidas 12 y 13, Edificio Las Nieves, Planta Baja	0253 - 4910908 / 4913976 / 4912573
BARQUISIMETO	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Lara, Calle Capanapero, C.C. Locatel, Local 6, Sector Santa Elena, Barquisimeto - Edo. Lara	(0251) 254-1189 / 0561 / 0575 / 1590 255-0190
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Pedro León Torres con Calle 59A, Centro Comercial Locatel, Barquisimeto - Edo. Lara	(0251) 443-2600
	FARMACIA D&G	Av. Pedro León Torres y calle 57, C.C Canaima, Nivel PB, Local 35	0251 - 4482227 / 0251 - 4482036 / 4482230 / 4482036
	FARMACIA LIBERTADOR DEL ESTE	Av. Libertador, sector Patarata, C.C de servicios Parque Libertador nivel PB local N° 01, frente al baranda, al lado de la antigua Proca	0251 - 2517097 / 7182940
	FARMACIA OJEDA - BARQUISIMETO	Av. Libertador con Calle 33 edif Rafael Clemente Piso D1 Local 02 Urb Sucre	0251 - 4453312 / 2737275
PORTUGUESA			
ACARIGUA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. 13 Junio de Av. Libertador, C.C Las Lágrimas, Nivel PB, Sector Centro Acariquis, Acarigua - Edo. Portuguesa	(0255) 621-3474 / 9370 / 9007 / 9798 / 8355 / 5965
SUCRE			
CUMANA	FARMACIA SANTA ROSA C	Av. Santa Rosa, Residencias Zumaira, local # 2.	0293 - 4331202
CARUPANO	FARMACIA SANTISIMA TRINIDAD	Guayacán de las flores, sector 1	0294 - 3325490 / 3327501
TÁCHIRA			
SAN CRISTOBAL	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Libertador, C.C. Las Lomas, Nivel Avenida, Local L-28, Urb. Las Lomas - San Cristóbal - Edo. Táchira	(0276) 341-4130
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Rotaria, Edificio Locatel, a 100 metros de la Av. 19 de abril, San Cristóbal	(0276) 340.8853
	FARMACIA DON BOSCO PIRINEOS	Av. Principal, casa Nro. B-108, Urb. Pirineos	0276 - 3553591 / 5146377
	FARMACIA FARMATRINI	Av. Los Agustinos, Edif. Parque Acuarela, Piso PB, Local 3 y 4, Sector Santa Cecilia	0276 - 4230574
	FARMACIA LATINO	Av. Ferrero Tamayo, esquina Av. Las Pilas, Centro e compras barata, nivel semisótano local SS02	0276 - 3563033
	FARMACIA TÁCHIRA IV	Av. Lucio Ojendo, Edif. Granada Suites, PB local L-1, Sector La Concordia	0276 - 3472494 / 3469214
RUBIO	FARMACIA PLAZA LOS MANGÓS	Carrera 22 entre Pasaje Pirineos y Calle 14, Casa N° 12-78, Barrio Ojedo	0276 - 3552699 / 3554383
	FARMACIA RUBIO PLAZA	Av. 13, Local 1, Nro 13-36, Sector Centro	0276 - 7623535
SAN JUAN DE COLÓN	FARMACIA NUEVA COLON	Carrera 6 con Calle 7, Numero 6-83, Sector San Juan de Colón	0277 - 4142232 / 2914733

SAN ANTONIO DEL TACHIRA	FARMACIA BINACIONAL	Av. 1ro de mayo, entre calles 7 y 8, N° 7-35 y 7-39, Sector Pueblo Nuevo	0276 - 7711215 / 7711787
TRUJILLO			
VALERA	FRANQUICIAS LOCATEL	Centro Comercial Multicentro El Recreo, nivel PB, local 1. Av. 5 con calle 19, Valera, estado Trujillo.	(0271) 410.8020
	FARMACIA SAN JOSE	Av.10 E/CS 12 y 13 Local N° 12-19, Sector Centro	0271 - 2254666 / 2258946
VARGAS			
CATIA LA MAR	FARMACIA EL EJERCITO	Av. El Ejército Edif. Morilo, frente a la Universidad Marítima del Caribe.	0212 - 3513585 / 3521545 / 3514036
YARACUY			
SAN FELIPE	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. Yaracuy, Sector La Mosca - Casabe, Diagonal al Abasto Gimenez, San Felipe - Edo. Yaracuy	0254 2320752
YARITAGUA	FARMACIA PADRE TORRES	Av. Padre Torres con carrera 14.	0251 - 4822861 / 7178945
ZULIA			
MARACAIBO	FRANQUICIAS LOCATEL	Almacenes Militares PSFA, Av. 22A con calle 65, Sector Indio María, Maracaibo - Edo. Zulia	(0261) 750-0502 / 0501 / 0577
	FARMACIA BOTICA NUEVA	Calle Libertador, C.C. La Redoma, local 11A	0261 - 7229617 / 0261-7341315
	FARMACIA CARIBEÑA	Av. 12 con Calle 52, Urbanización Cantalam, # 12-E2	0261 - 7428608
	FARMACIA CIRCUNVALACION 2	Circunvalación N° 2, C.C. San Rafael	0261 - 4118603 / 7871930
	FARMACIA HOGAR N° 1	Esq. Av. 4 (Bella Vista) con calle 76	0261 - 7926315 / 7933876
	FARMACIA JUAN GRIEGO	C.C. D' Cándido, Delicias Norte	0261 - 7420606 / 743046 / 7436290
	FARMACIA MARACAIBO	Calle 67, No 13 - 34, Av. Cecilio Acosta	0261 - 7988334 / 7977396
	FARMACIA PASTEUR	Av. La Limpia, Centro Comercial D' Cándido La Limpia, P.B.	0261 - 7565344 / 7760044
	FARMACIA RIVIERA	Av. 15 C.C. Riviera Mall, Local 1 P.B. Sector Las Delicias	0261 - 7440190 / 7447458
	FARMACIA SANTA SOFIA	Calle Libertador, C.C. San Felipe, Local 9 y 10	0261 - 7228595 / 7228493
	FARMACIA SANTISIMA TRINIDAD - VARILLAL	CC El varillal, Av. 100, Sector Sabaneta, Local 26	0261 - 9351604 / 6151750
	FARMACIA TROPICAL	Calle 77 (5 de julio) con Av.8 Sta. Rita	0261 - 7972221 / 7988705
SANTA RITA	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. 4 de Bella Vista, entre calle 67 y 68, Local 67-105, Maracaibo - Edo. Zulia	(0261) 793-1063 / 5759 / 1805
	FARMACIA NUEVA AMPARO	Av. Pedro Lucas Urbani, Diagonal a la Plaza Bolívar	0264 - 9342998
CIUDAD OJEDA	FARMACIA NUEVA SANTA RITA	Av. Pedro Lucas Urbani No.125, Frente a la Plaza Bolívar	0264 - 9341490
	FRANQUICIAS LOCATEL	Av. 3 Cerca de la Calle 7, Nro. S/N, Sector el Amparo, Ciudad Ojeda, Municipio Lagunillas del Estado Zulia	0205-0316277
	FARMACIA CENTRAL	Calle Sucre, con Av. Bolívar, No.71	0265 - 6624565

ANEXO NRO. 3

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS

Estimado cliente.

El presente instrumento de recolección de datos, tiene como propósito recolectar información relacionada con la Implementación de un plan para la constitución e instalación de una casa de representación dedicada a la importación y distribución de especialidades farmacéuticas para el mercado privado en Venezuela

La información suministrada por Usted es de carácter confidencial y solo tiene interés académico. Por tanto, los datos suministrados por usted será un valioso aporte para la investigación por lo que se agradece sinceridad al responder las preguntas.

Lea cuidadosamente y responda según las indicaciones que se realizan
Muchas gracias por su colaboración.

Nº	ÍTEMS	SI	NO
1.	Considera Usted que la distribución de medicamentos es expedita en cuanto a los tiempos de entrega'		
2.	¿Considera usted que los pedidos de medicinas se cumplen al 100% en cuanto a las cantidades solicitadas?		
3.	¿Considera usted que los pedidos de medicinas se cumplen al 100% en cuanto a los rubros farmacéuticos solicitados?		
4.	¿Considera Usted que las cantidades de medicamentos entregadas por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)?		
5.	¿Considera Usted que los rubros de medicamentos entregados por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)?		
6.	A continuación se describe una lista de rubros de medicamentos, enumere según su experiencia, desde los más demandados (1) a los menos demandados		
	<ul style="list-style-type: none">• Sistema sanguíneo		
	<ul style="list-style-type: none">• Sistema cardiovascular		

	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema inmunoesqueletico 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Productos de uso t3pico 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Inmunosupresores 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema Nervioso Central 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Hormonas y relacionados 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Antiinfecciosos 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Agentes antineoplasticos – Inmunomoduladores 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Respiratorio 		
	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema Urinario 		
7.	¿Considera Usted que las empresas distribuidoras de medicamentos proporcionan una atenci3n expedita a las necesidades de los clientes?		
8.	¿Considera Usted que los canales de comercializaci3n empleados por los distribuidores de medicamentos son eficientes en cuanto a la calidad de servicio?		
9.	¿Considera Usted que los precios de los diferentes medicamentos por rubro son pertinentes a las posibilidades econ3micas de los consumidores (pacientes)?		
10.	¿Considera Usted que los medios electr3nicos (redes sociales, p3ginas web) facilitan la comercializaci3n y adquisici3n de medicamentos?		
11.	¿Considera Usted que la importaci3n de medicamentos es una alternativa para brindar disponibilidad de estos a un precio asequible?		
12.	¿Considera Usted la posibilidad de contratar los servicios de una casa de distribuci3n de productos farmac3uticos como alternativa para brindar medicamentos a sus clientes?		

ANEXO 4

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Consideración en relación a la distribución de medicamentos expedita en cuanto a los tiempos de entrega

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 1:</i>	8	16	42	84

Fuente: Elaboración propia (2019)

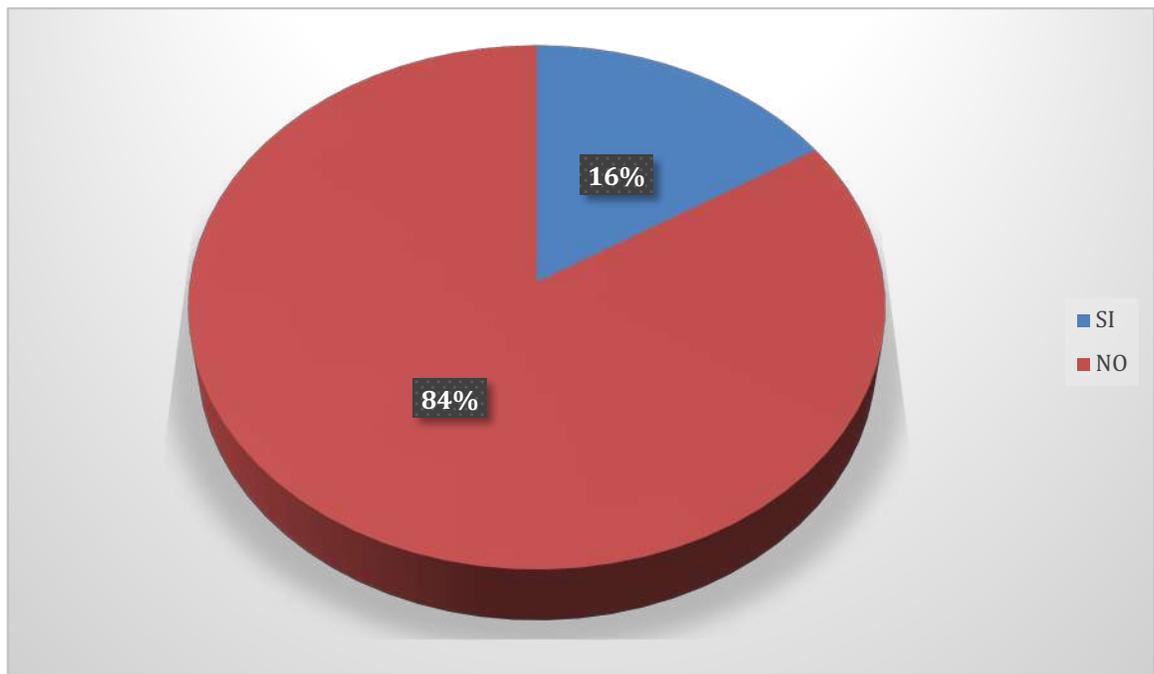


Grafico Nro. 1: Consideración en relación a la distribución de medicamentos expedita en cuanto a los tiempos de entrega

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: el 84% de los clientes consultados opinan que la recepción de pedidos es tardía, lo cual repercute en la dificultosa adquisición de los medicamentos por parte de los consumidores finales, quienes deben desplazarse a diferentes establecimientos para realizar la compra y proseguir los tratamientos indicados por los médicos, aspecto que contraviene a la salud y bienestar de la población.

Consideración en relación a los pedidos de medicinas se cumple al 100% en cuanto a las cantidades solicitadas.

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 2:</i>	5	15	45	85

Fuente: Elaboración propia (2019)

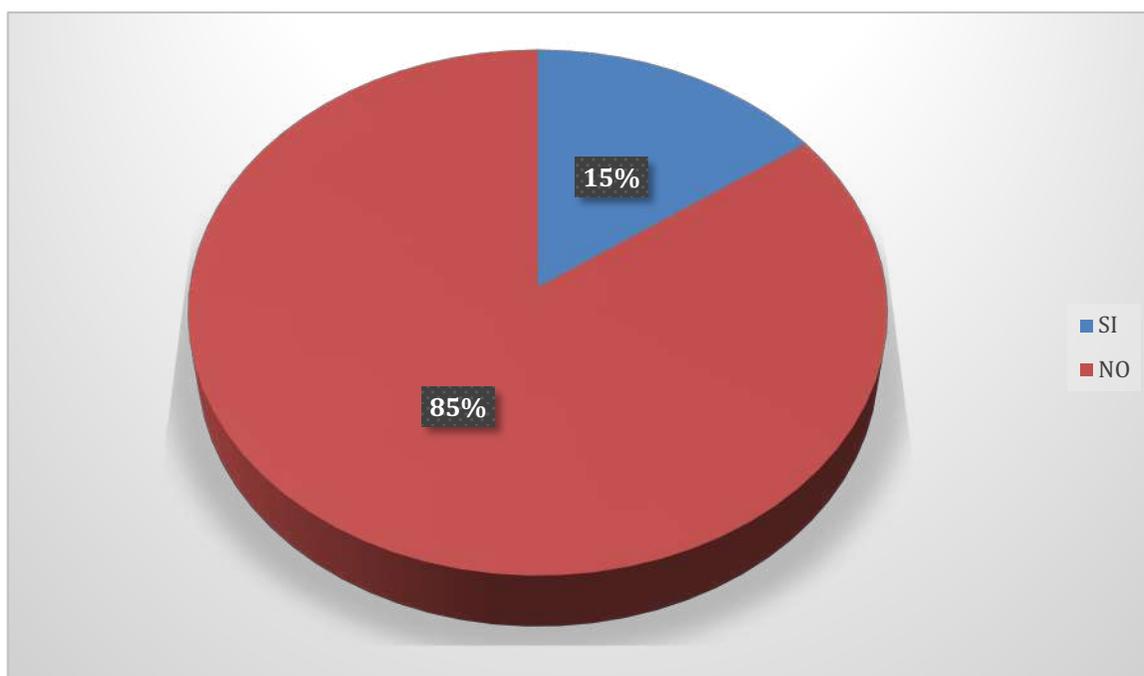


Grafico Nro. 2: Consideración en relación a los pedidos de medicinas se cumple al 100% en cuanto a las cantidades solicitadas

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: El 85% de los informantes consultados concuerda con que las cantidades de medicamentos que se solicitan los distribuidores no están llegando. De hecho, las cantidades que llegan están muy por debajo de las cantidades demandadas, aspecto que atenta contra el buen servicio y atención que los consumidores requieren a los efectos del cumplimiento del tratamiento farmacológico indicado.

Consideración en relación a los pedidos de medicinas se cumplen al 100% en cuanto a los rubros farmacéuticos solicitados

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 3:</i>	2	4	48	96

Fuente: Elaboración propia (2019)

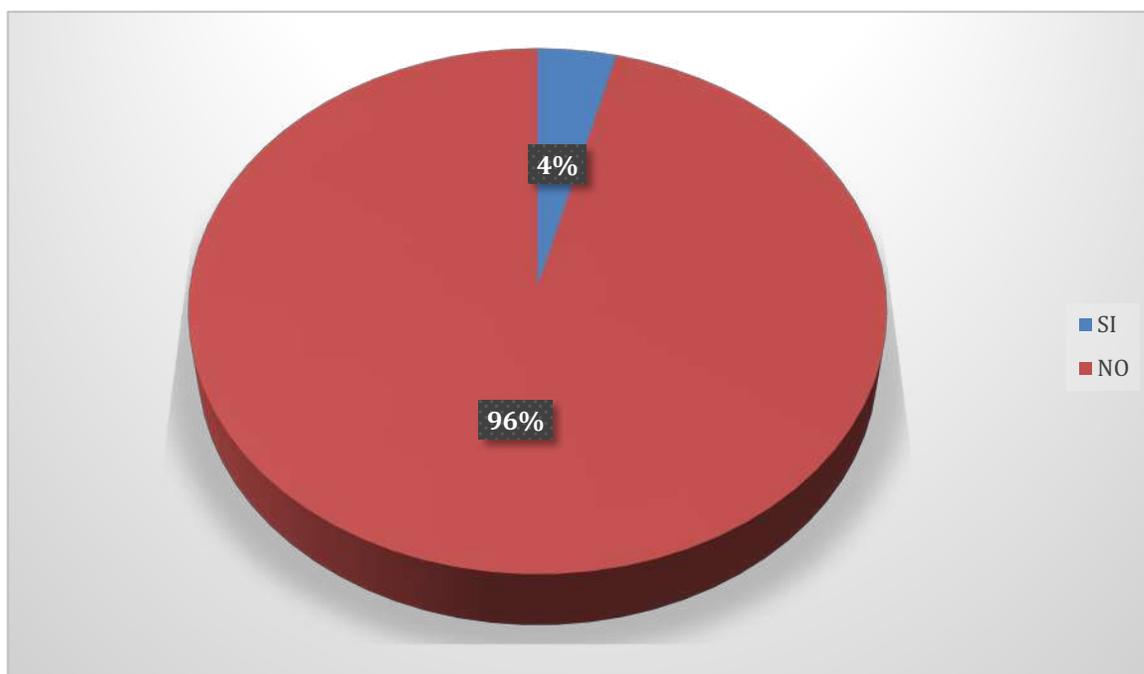


Gráfico Nro. 3: Consideración en relación a los pedidos de medicinas se cumplen al 100% en cuanto a los rubros farmacéuticos solicitados

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: A los efectos de ratificar la respuesta del ítem anterior, el 96% de las farmacias consultadas consideran que la cantidad de rubros farmacéuticos requeridos no están siendo distribuidos cabalmente por los fabricantes nacionales de medicamentos, aspecto que influye significativamente en el abastecimiento y disponibilidad de medicinas pertinentes a los tratamientos en patologías varias, lo cual incrementa los índices de morbilidad.

Consideración en relación a las cantidades de medicamentos entregadas por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 4:</i>	12	24	38	76

Fuente: Elaboración propia (2019)

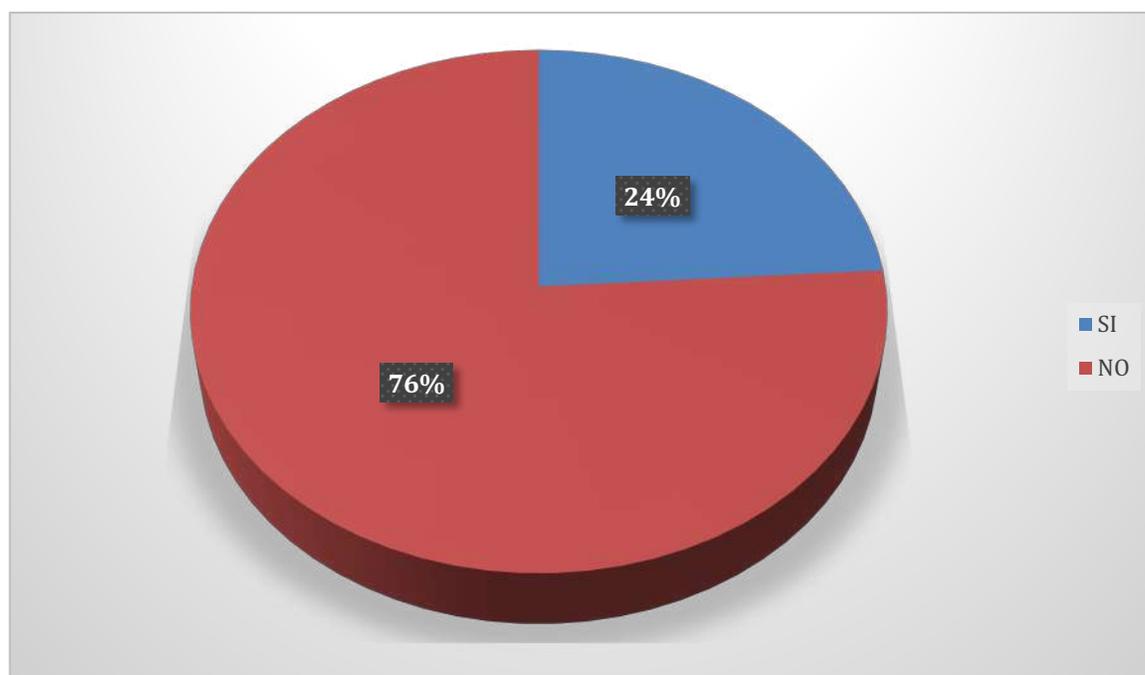


Grafico Nro. 4: Consideración en relación a las cantidades de medicamentos entregadas por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: El 76% de los informantes consultados refiere una deficiencia significativa en la cantidad de medicamentos entregada por los distribuidores, aspecto que genera desabastecimiento e incrementa los costos en la adquisición de los mismos por parte de los consumidores finales o pacientes. De igual forma, esta situación propicia la introducción de medicamentos no autorizados en el mercado nacional producto del comercio informal.

Consideración en relación a los rubros de medicamentos entregados por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 1:</i>	12	24	38	76

Fuente: Elaboración propia (2019)

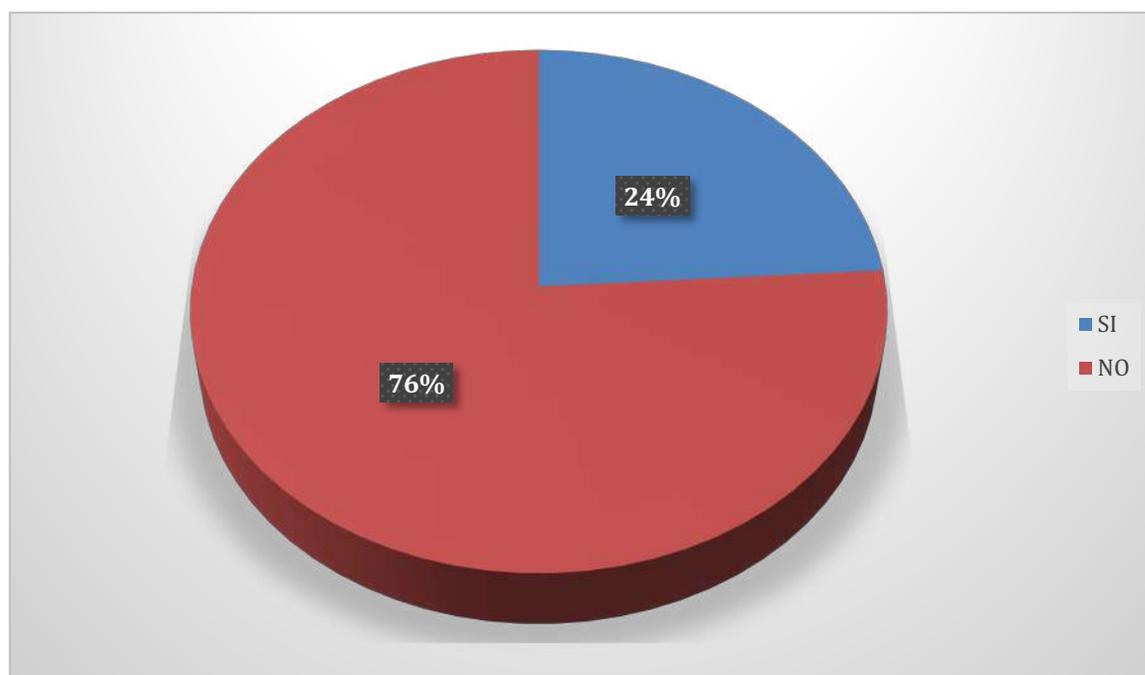


Grafico Nro. 5: Consideración en relación a los rubros de medicamentos entregados por los distribuidores son suficientes para atender la demanda (pacientes)

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: El 76% de los informantes señalan la insuficiencia en las cantidades de rubros de medicamentos suministradas por los proveedores, los cuales a su vez, indican bajas en la producción por parte de las farmacéuticas fabricantes y profundas limitaciones en la importación de materias primas. Estos aspectos contribuyen al desabastecimiento de medicamentos.

Descripción de los rubros de medicamentos más demandados según los clientes consultados

Ítem Nro. 6:	Cantidad	%
Sistema sanguíneo	4	8%
Sistema cardiovascular	8	16%
Sistema inmunoestructural	3	6%
Productos de uso tópico	5	10%
Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario	5	10%
Inmunosupresores	3	6%
Sistema Nervioso Central	3	6%
Hormonas y relacionados	3	6%
Antiinfecciosos	6	12%
Agentes antineoplásticos – Inmunomoduladores	3	6%
Respiratorio	4	8%
Sistema Urinario	3	6%
<i>Total</i>	50	100

Fuente: Elaboración propia (2019)

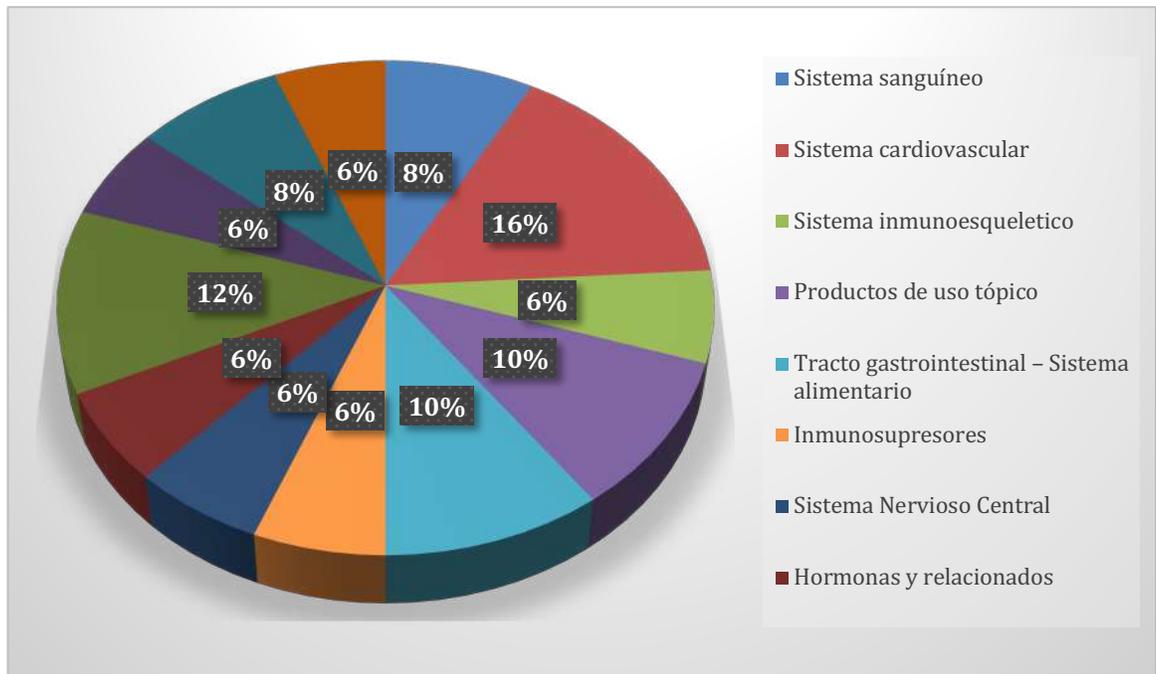


Grafico Nro. : Descripción de los rubros de medicamentos más demandados según los clientes consultados

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: En correspondencia con la consulta realizada, los informantes indican que los rubros mayormente demandados por los consumidores finales son aquellos que atienden al Sistema cardiovascular, Antiinfecciosos, Productos de uso tópico y Tracto gastrointestinal – Sistema alimentario, los cuales representan el 48% de la demanda de medicamentos, esto sin restar importancia al resto de los rubros consultados. En este sentido, ha de prestarse especial atención a los mismos al momento de contratar a los proveedores internacionales.

Consideración en relación a las empresas distribuidoras de medicamentos que proporcionan una atención expedita a las necesidades de los clientes

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 7:</i>	5	10	45	90

Fuente: Elaboración propia (2019)

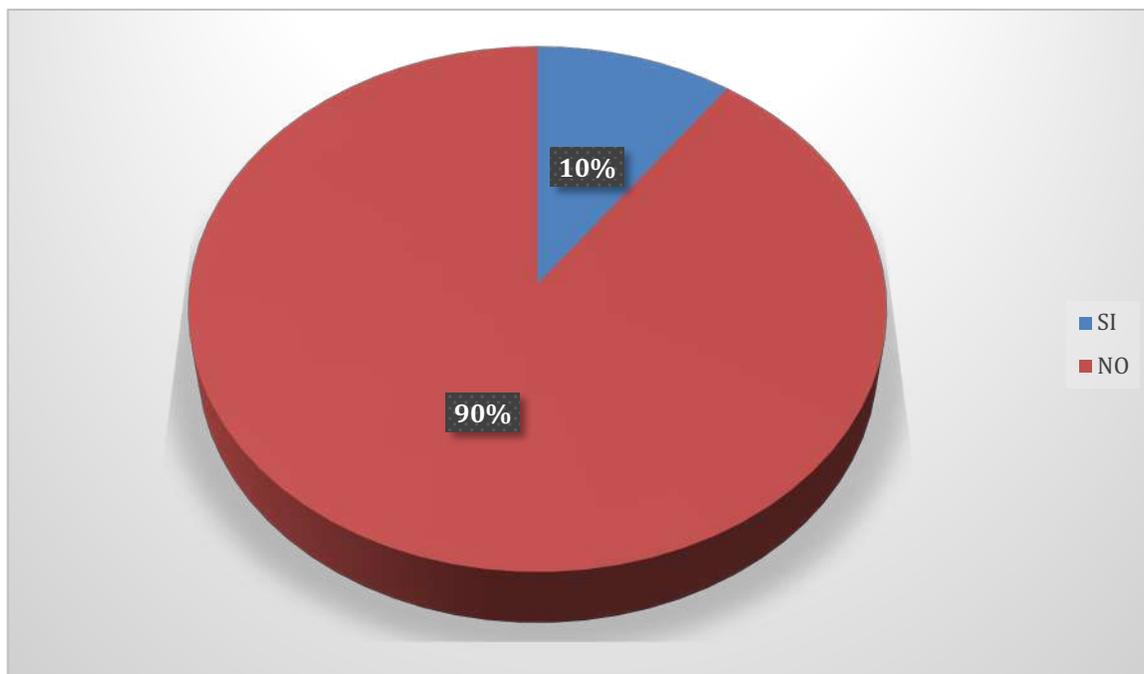


Grafico Nro. 7: Consideración en relación a las empresas distribuidoras de medicamentos que proporcionan una atención expedita a las necesidades de los clientes

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: Según la opinión de los establecimientos consultados, el 90% de los consultados no está conforme con la atención que proporcionan los distribuidores de medicamentos ya que consideran que es muy lenta y poco efectiva en la resolución de las situaciones planteadas, especialmente en cuanto a la pronta atención de los pedidos.

Consideración en relación a los canales de comercialización empleados por los distribuidores de medicamentos es eficiente en cuanto a la calidad de servicio

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 8:</i>	2	4	48	96

Fuente: Elaboración propia (2019)

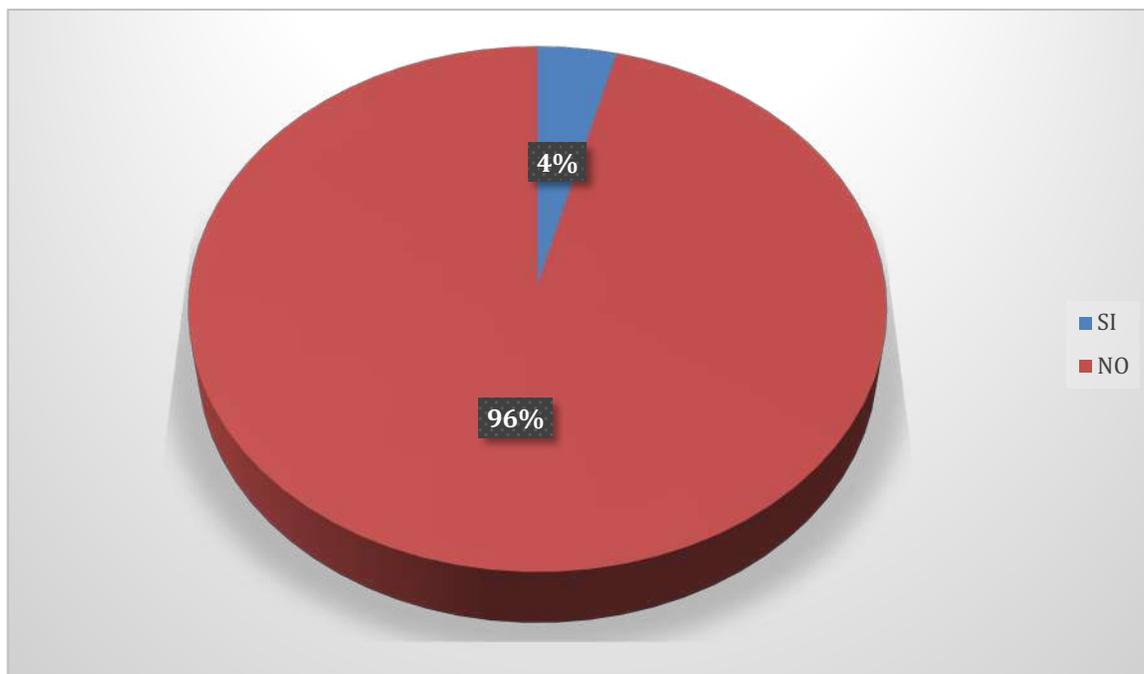


Gráfico Nro. 8: Consideración en relación a los canales de comercialización empleados por los distribuidores de medicamentos son eficientes en cuanto a la calidad de servicio

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: El 96% de los establecimientos consultados considera que los canales de comercialización que proporcionan los distribuidores de medicamentos en el país son deficientes, lentos y de baja calidad ya que no responden rápidamente a los planteamientos y solicitudes de asistencia. Tales debilidades se derivan de la falta de personal especializado, logística insuficiente y baja productividad.

Consideración en relación a los precios de los diferentes medicamentos por rubro son pertinentes a las posibilidades económicas de los consumidores (pacientes)

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
Nro. 9:	11	22	39	78

Fuente: Elaboración propia (2019)

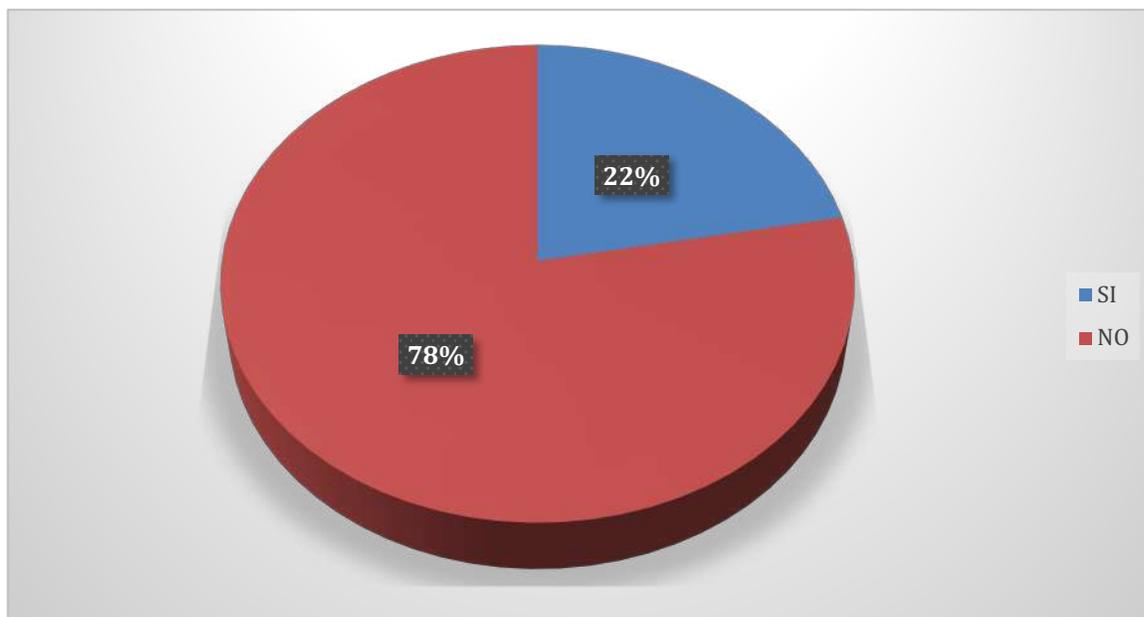


Grafico Nro. 9: Consideración en relación a los precios de los diferentes medicamentos por rubro son pertinentes a las posibilidades económicas de los consumidores (pacientes)

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: El 78% de los informantes señala que los precios de venta de los medicamentos son elevados por lo que los márgenes de ganancia son reducidos ya que se ven afectados por los bajos volúmenes de venta, razón que imposibilita la compra de medicamentos por parte del consumidor final, quien debe priorizar entre uno u otro fármaco. Se recomienda la búsqueda de alternativas que produzcan precios más bajos y abastecimiento de medicamentos en cuanto a cantidad, calidad y variedad.

Consideración en relación a los medios electrónicos (redes sociales, páginas web) facilitan la comercialización y adquisición de medicamentos

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 10:</i>	49	98	1	98

Fuente: Elaboración propia (2019)

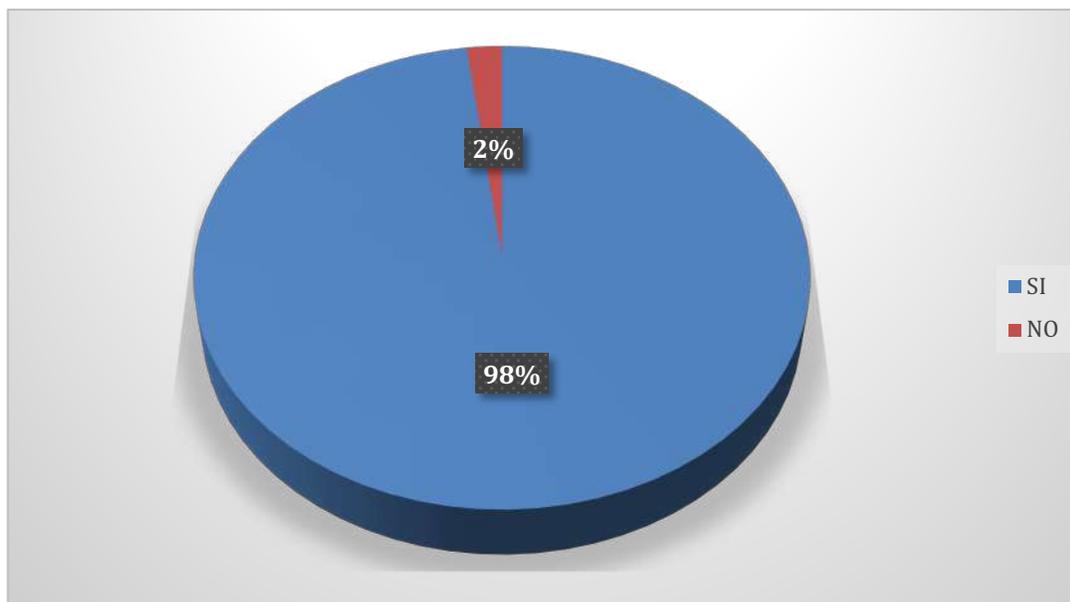


Grafico Nro. 10: Consideración en relación a los medios electrónicos (redes sociales, páginas web) facilitan la comercialización y adquisición de medicamentos

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: La importancia y valoración del uso de los medios electrónicos para facilitar la comercialización y adquisición de los medicamentos queda en evidencia cuando el 98% de los informantes consideran estas como una opción que emplean cotidianamente para hacer llegar medicamentos a los consumidores finales, quienes participan en una especie de “carrera contra el tiempo” para conseguir los fármacos indicados para un tratamiento a precios asequibles.

Consideración en relación a la importación de medicamentos como una alternativa para brindar disponibilidad de estos a un precio asequible

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 11:</i>	45	90	5	10

Fuente: Elaboración propia (2019)

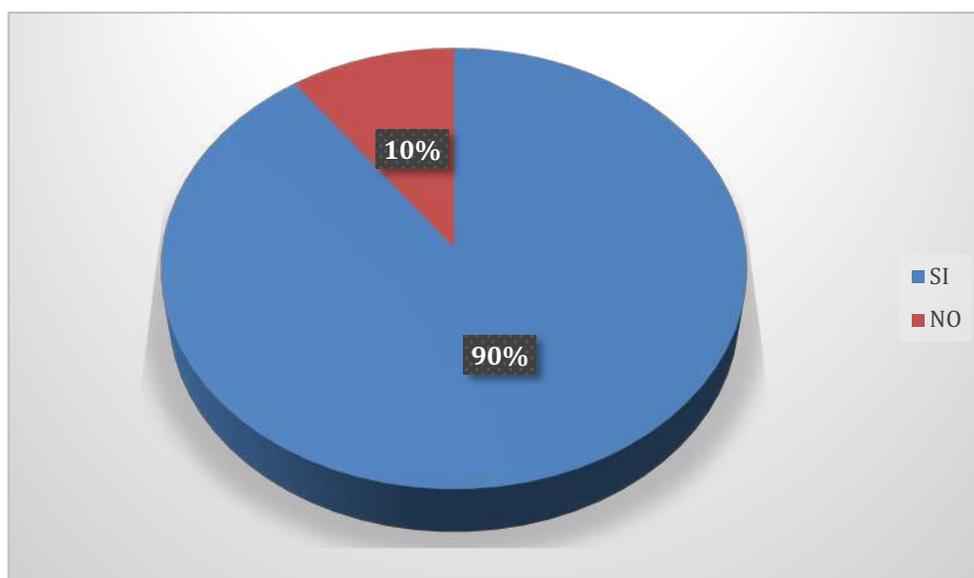


Grafico Nro. 11: Consideración en relación a la importación de medicamentos como una alternativa para brindar disponibilidad de estos a un precio asequible

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: Ciertamente, las farmacéuticas consultadas consideran la importación de medicamentos como una alternativa al abastecimiento que contribuye a preservar la salud de la población. De hecho el 90% de los consultados opinan que la importación debe cumplir con los requisitos sanitarios y legales pertinentes para garantizar que los productos que llegan al país y se distribuyen entre los consumidores finales son de calidad y efectivos ante el tratamiento de las patologías pertinentes.

Consideración en relación a la posibilidad de contratar los servicios de una casa de distribución de productos farmacéuticos como alternativa para brindar medicamentos a sus clientes

<i>Ítem</i>	<i>SI</i>	<i>%</i>	<i>NO</i>	<i>%</i>
<i>Nro. 12:</i>	50	100	0	0

Fuente: Elaboración propia (2019)

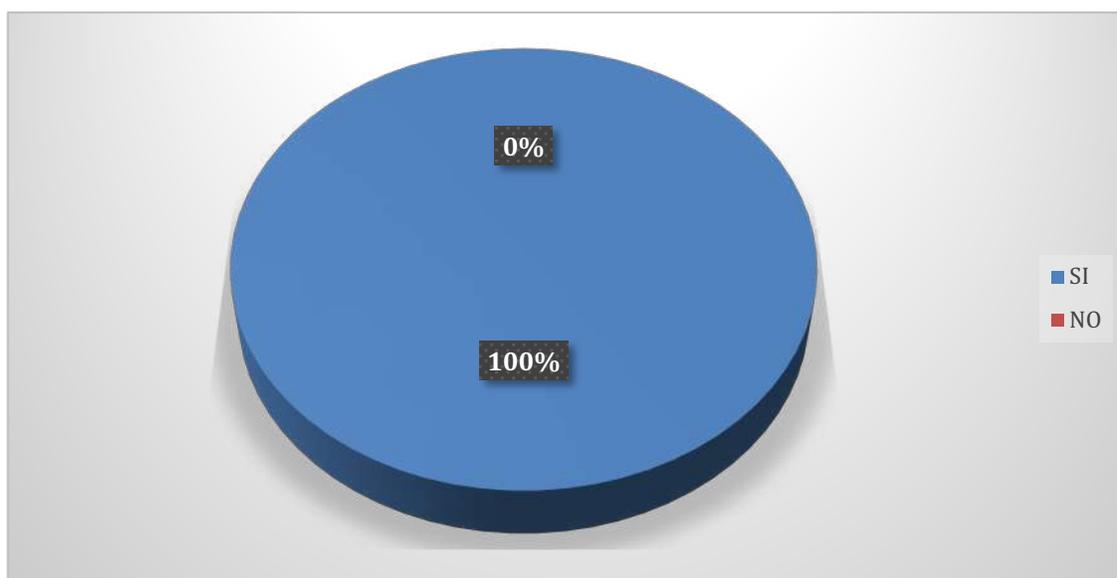


Grafico Nro. 12: Consideración en relación a la posibilidad de contratar los servicios de una casa de distribución de productos farmacéuticos como alternativa para brindar medicamentos a sus clientes

Fuente: Elaboración propia (2019)

Interpretación: El 100% de los establecimientos farmacéuticos consultado consideran la posibilidad de contratar los servicios de una casa de distribución de productos farmacéuticos como alternativa para brindar medicamentos de calidad y a un precio razonable a sus clientes. Este aspecto es fundamental para el desarrollo de la propuesta objeto de la presente investigación.