



Proceso de internacionalización para la línea de antisépticos de la empresa PROFACE SA
DE CV en países de Centroamérica

Marly Dayanna Barajas Ballesteros

Universidad Pontificia Bolivariana – Seccional Bucaramanga

Administración de Negocios Internacionales

Proyecto de práctica

22 de julio de 2019



Presentado a:

Jorge Luis Bejarano Martínez

Proceso de internacionalización para la línea de antisépticos de la empresa PROFACE SA DE CV en países de Centroamérica

Marly Dayanna Barajas Ballesteros

Universidad Pontificia Bolivariana – Seccional Bucaramanga

Administración de Negocios Internacionales

Proyecto de práctica

22 de julio de 2019

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	7
2. Objetivos.....	7
a. Objetivo general.....	7
b. Objetivos específicos.....	7
3. Marco Teórico.....	8
4. Presentación de la empresa.....	13
a. Organigrama.....	14
b. Misión.....	15
c. Visión.....	15
d. Valores.....	15
e. Políticas.....	16
f. Objetivos.....	16
5. Justificación.....	17
6. Funciones a desarrollar en la práctica.....	17
7. Cronograma de actividades.....	19
8. Propuesta de exportación.....	20
a. Productos de la línea de antisépticos de Proface.....	20
i. Hibiex.....	20
ii. Peridex.....	21
iii. Ovidone.....	22
b. Mercado objetivo.....	23
c. Comparación de los países centroamericanos.....	24

d. Requisitos para ingreso productos en el mercado objetivo.....	25
e. Clientes potenciales.....	29
9. Costos de la propuesta de exportación.....	30
10. Ferias internacionales.....	32
11. Conclusiones.....	32
12. Recomendaciones.....	33
13. Referencias.....	34

ÍNDICE DE IMÁGENES

1. Organigrama operativo.....	14
2. Organigrama desarrollo.....	14
3. Objetivos empresariales.....	16
4. Cronograma actividades.....	19
5. Hibiex.....	21
6. Peridex.....	22
7. Ovidone.....	23
8. Matriz comparación de países.....	24
9. Indicadores matriz.....	25
10. Puntaje total países.....	25
11. Información básica Guatemala.....	26
12. Bandera de Guatemala.....	26
13. Requisitos importación.....	27
14. Requisitos importación muestras.....	27
15. Requisitos inscripción sanitaria.....	27
16. Requisitos de empaque.....	28
17. Clientes potenciales.....	29
18. Cubicaje Hibiex.....	30
19. Costos Hibiex.....	30
20. Cubicaje Peridex.....	30

21. Costos Peridex.....	31
22. Cubicaje Ovidone.....	31
23. Costos Ovidone.....	31

RESUMEN GENERAL DE TRABAJO DE GRADO

TITULO: Proceso de internacionalización para la línea de antisépticos de la empresa PROFACE SA DE CV en países de Centroamérica

AUTOR(ES): Marly Dayanna Barajas Ballesteros

PROGRAMA: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR(A): Jorge Luis Bejarano Martínez

RESUMEN

El uso de los antisépticos ha ido evolucionando a través de los años, por lo que las empresas fabricantes de este tipo de productos ven grandes oportunidades en dicho mercado. Este proyecto es desarrollado con el fin de brindarle a la empresa de Proface, una guía en la que se puedan basar para realizar exportaciones en el mercado de Centroamérica, ya que en el presente estudio se encontrarán comparaciones para determinar el mercado más óptimo para dichos productos, al igual que los requisitos y costos que están implícitos al momento de realizar la operación. Como resultado se obtuvo que Guatemala es el mercado que presenta mayores oportunidades y más ventajas tomando en cuenta la ubicación geográfica ya que por la cercanía los costos del transporte internacional sería menor.

PALABRAS CLAVE:

Antisépticos Internacionalización Exportación Costos Centroamérica Clorhexidina Yodo

V° B° DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

GENERAL SUMMARY OF WORK OF GRADE

TITLE: Internationalization process for the antiseptic line of the company PROFACE SA DE CV in Central American countries

AUTHOR(S): Marly Dayanna Barajas Ballesteros

FACULTY: Facultad de Administración de Negocios Internacionales

DIRECTOR: Jorge Luis Bejarano Martínez

ABSTRACT

The use of antiseptics has evolved over the years, so that manufacturers of these types of products see great opportunities in that market. This project is developed in order to provide Proface's company with a guide on which they can rely on to export in the Central American market, since in the present study comparisons will be found to determine the most optimal market for these products , as well as the requirements and costs that are implicit at the time of the operation. As a result, it was obtained that Guatemala is the market that presents greater opportunities and more advantages taking into account the geographical location since the proximity of international transport costs would be lower.

KEYWORDS:

Antiseptics Internationalization Export Costs CentralAmerica Chlorhexidine Iodine

V° B° DIRECTOR OF GRADUATE WORK

1. Introducción:

Desde mediados del siglo XIX, se han usado productos químicos los cuales son aplicados sobre la piel o superficies con el fin de prevenir las infecciones. Desde dichas fechas existen reportes sobre la recomendación del lavado de las manos y la aplicación de soluciones fenólicas, tanto en las manos como en la piel de los cuidadores de la salud, de los pacientes, así como del instrumental utilizado en el proceso de curación. Estas sustancias han recibido el nombre de **antisépticos**, que son sustancias que destruyen o evitan el crecimiento de organismos patógenos sobre los tejidos vivos, de igual forma tienen toxicidad menor que los desinfectantes que se normalmente se utilizan sobre objetos o superficies inanimadas.

(Universidad Veracruzana, Agosto 2011)

Tomando en cuenta lo expuesto en el párrafo anterior, en el presente proyecto se van a tratar temas como los mercados más favorecidos en Centroamérica para exportar dichos productos, de igual forma abarcará la forma en que este mercado ha cambiado no solo en los países de Centroamérica sino del mundo entero.

2. Objetivos

- a. **Objetivo general:** Generar una propuesta de exportación para la línea de productos antisépticos de la empresa Proface en países de Centroamérica.

- b. **Objetivos específicos:**

- Detallar los diferentes productos pertenecientes a la línea de antisépticos de Proface.
- Identificar el mercado al cual va dirigido los productos de la línea antiséptica.
- Seleccionar el país o países más apropiados para llevar a cabo el proceso de exportación.
- Enumerar los requisitos sanitarios requeridos por el o los países para el ingreso de los productos antisépticos.
- Identificar los clientes potenciales para los diferentes productos de la línea de antisépticos.
- Calcular los costos que se generarían en el proceso de exportación.
- Identificar ferias del sector en el país como medio de promoción de los diferentes productos a ofrecer.

3. Marco Teórico:

I. Dispositivo Médico: Según el Foro Internacional de Reguladores de Dispositivos Médicos (IMDRF), un dispositivo médico es cualquier instrumento, aparato, implante, máquina, reactivo in-vitro, calibrador, software, material o artículo que sirva para cualquier de los siguientes propósitos:

- a. Diagnóstico, prevención, monitoreo, tratamiento o alivio de alguna enfermedad o lesión.
- b. Investigación, remplazo, modificación o soporte de la anatomía o de un proceso fisiológico.
- c. Soporte o conservación de la vida.
- d. Control natal.

- e. Desinfección de los propios dispositivos médicos.
- f. Equipos de diagnóstico y análisis clínico.

Se pueden clasificar según el riesgo que implica su uso:

- i. Clase I: Aquellos insumos conocidos en la práctica médica, cuya seguridad y eficacia están comprobadas y generalmente no se introducen al organismo.
- ii. Clase II: Aquellos insumos conocidos en la práctica médica, que pueden tener variaciones en el material con el que están elaborados o en su concentración y generalmente se introducen al organismo por periodos de menos de treinta días.
- iii. Clase III: Aquellos insumos recientemente aceptados en la práctica médica, que se introducen al organismo y permanecen en él por más de treinta días.

(ProMéxico, 2016)

También se pueden clasificar según su función y finalidad:

1. Equipo médico
2. Prótesis, órtesis y ayudas funcionales
3. Agentes de diagnóstico
4. Insumos de uso odontológico
5. Materiales quirúrgicos y de curación
6. Productos Higiénicos

II. Antisépticos: Reciben el nombre de antisépticos los Biocidas que destruyen o inhiben el crecimiento de microorganismos sobre tejidos vivos. Son menos tóxicos que los desinfectantes que se diferencian de los antisépticos por su utilización sobre objetos y

superficies inanimadas. (Sociedad española de medicina preventiva, salud pública e higiene.)

III. Clorhexidina: Pertenece al grupo químico de las biguanidas (clorofenilbiguanida), que poseen actividad antimalárica. La clorhexidina es la más efectiva de las biguanidas con poder antiséptico. (Sociedad española de medicina preventiva, salud pública e higiene.)

IV. Yodo: Es un eficaz bactericida, pero con bastantes inconvenientes tales como precipitación en presencia de proteínas, produce manchas en ropa y piel, es irritante y alergénico y puede retrasar la formación de cicatriz en heridas, sobre todo si se aplica de forma continuada. (Sociedad española de medicina preventiva, salud pública e higiene.)

V. COFEPRIS: La Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios es una dependencia federal del gobierno de México, vinculada con el Departamento de Regulación y Fomento Sanitario de la Secretaría de Salud.

VI. Exportación: Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) “importador”. (Galindo, 2015).

VII. Logística Internacional: El término se refiere a los sistemas de logística y a los procesos que trascienden las fronteras nacionales, este es el resultado de la continua internacionalización de la industria, el comercio y el servicio. (MundoPymes, s.f.).

VIII. Incoterms: Son un estándar internacional de once términos comerciales, desarrollado por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CLP-ICC). Estos términos estandarizados facilitan el comercio

internacional al permitir que agentes de diversos países realicen una misma interpretación sobre las condiciones de entrega de las mercancías. (Afi, 2019).

Los *INCOTERMS* son términos utilizados en el Comercio Internacional para definir las obligaciones y responsabilidades asumidas por el comprador y vendedor de un producto. (TIBA, 2016).

En la publicación 175 de la ICC, se reflejan los siguientes:

- Incoterms EXW (En Fábrica).
- Incoterms FCA (Franco transportista).
- Incoterms CPT (Transporte Pagado Hasta).
- Incoterms CIP (Transporte y Seguro Pagados hasta).
- Incoterms DAT (Entregado en Terminal).
- Incoterms DAP (Entregado en un Lugar).
- Incoterms DDP (Entregado con Pago de Derechos).
- Incoterms FAS (Franco al costado del buque).
- Incoterms FOB (Franco a bordo).
- Incoterms CFR (Costo y flete).
- Incoterms CIF (Costo, flete y seguro).

IX. Aduana: Es aquel lugar establecido generalmente en las áreas fronterizas, puertos y ciudades importadoras/exportadoras, cuyo propósito principal es controlar todas las entradas y salidas de mercancía, los medios en los que son transportadas y los trámites necesarios para llevarlos a cabo.

Su función recae en hacer cumplir las leyes y recaudar impuestos, derechos y aprovechamientos aplicables en materia de comercio exterior. (Aduanas, 2019)

X. Flete: El empleo de la palabra flete se corresponde, principalmente, a tres acepciones distintas:

- a. El proceso que se lleva a cabo a la hora de realizar el alquiler de un medio de transporte para traslado de mercancía (como puede ser un barco).
- b. El precio que se debe pagar por el desplazamiento de la carga que se desea transportar.
- c. La propia carga que se va a trasladar.

De manera más extendida, los fletes hacen referencia a los transportes que se realizan a través de vía marítima con el uso de un barco. Los fletes permiten transportar todo tipo de mercancías en instalaciones marítimas preparadas para su desplazamiento.

El medio de transporte más recomendable para los fletes, sobre todo en traslados de volumen elevado y pesado, es el marítimo. El precio de un flete variará en función de determinados factores que habrá que estipular de manera previa a la contratación.

- La distancia que se esté interesado en recorrer en el traslado.
- Si el transporte debe esperar a su llegada o a su correspondiente carga.
- El tipo de mercancías a transportar, especialmente si son muy pesadas, el precio del flete puede tener un coste superior.

- Si se trata de un flete internacional, los costes también pueden aumentar.

Esencialmente, el precio de los fletes dependerá del peso de tonelaje en base a la distancia o ruta que se quiera desarrollar para trasladar esa mercancía. Es habitual que sean transportes de gran tamaño y peso para compensar el precio y esfuerzo del servicio. Por otra parte, la cantidad mínima de mercancía que se establece en los fletes debe estar indicada en cada uno de los contratos utilizados para la adquisición de estos servicios. (Mundivan, s.f.)

4. Presentación de la empresa:

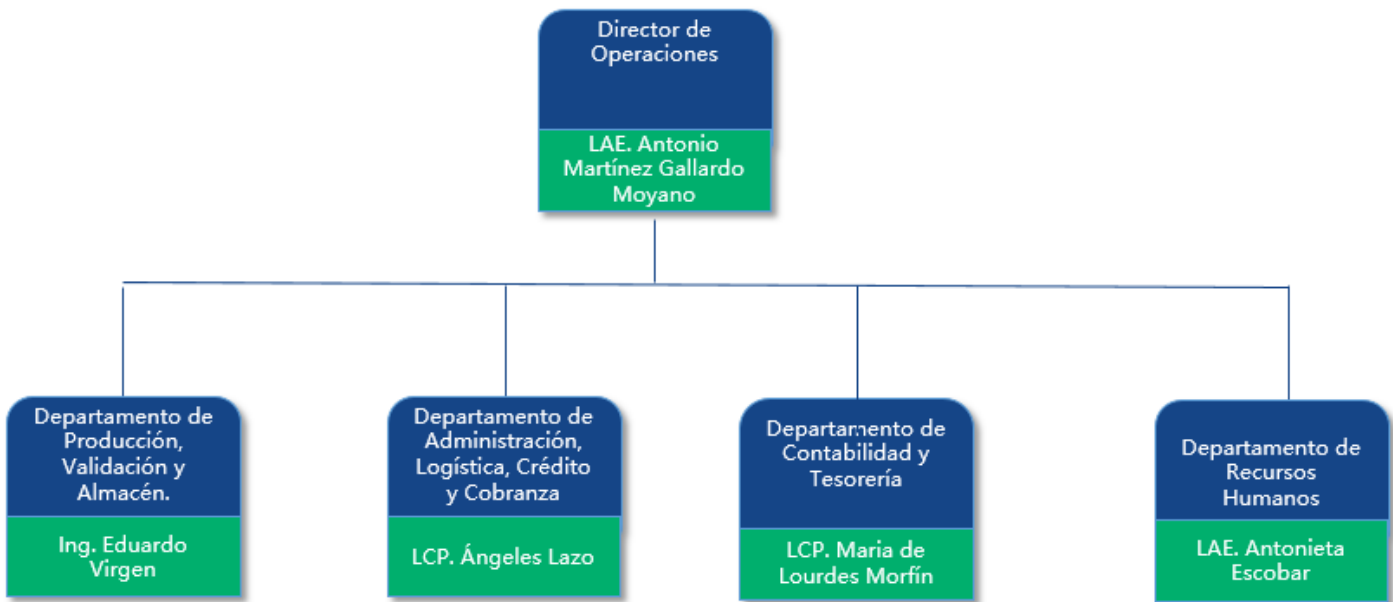
Proface S.A. de C.V.

Es una empresa dedicada a la fabricación de Dispositivos Médicos Clase I, destinados para complementar el lavado quirúrgico, uso del personal médico, así como el cuidado de la salud, permitiendo dirigir los resultados a la innovación y desarrollo hacia la mejora continua de la empresa.

a. Organigrama

i. Área de Operaciones

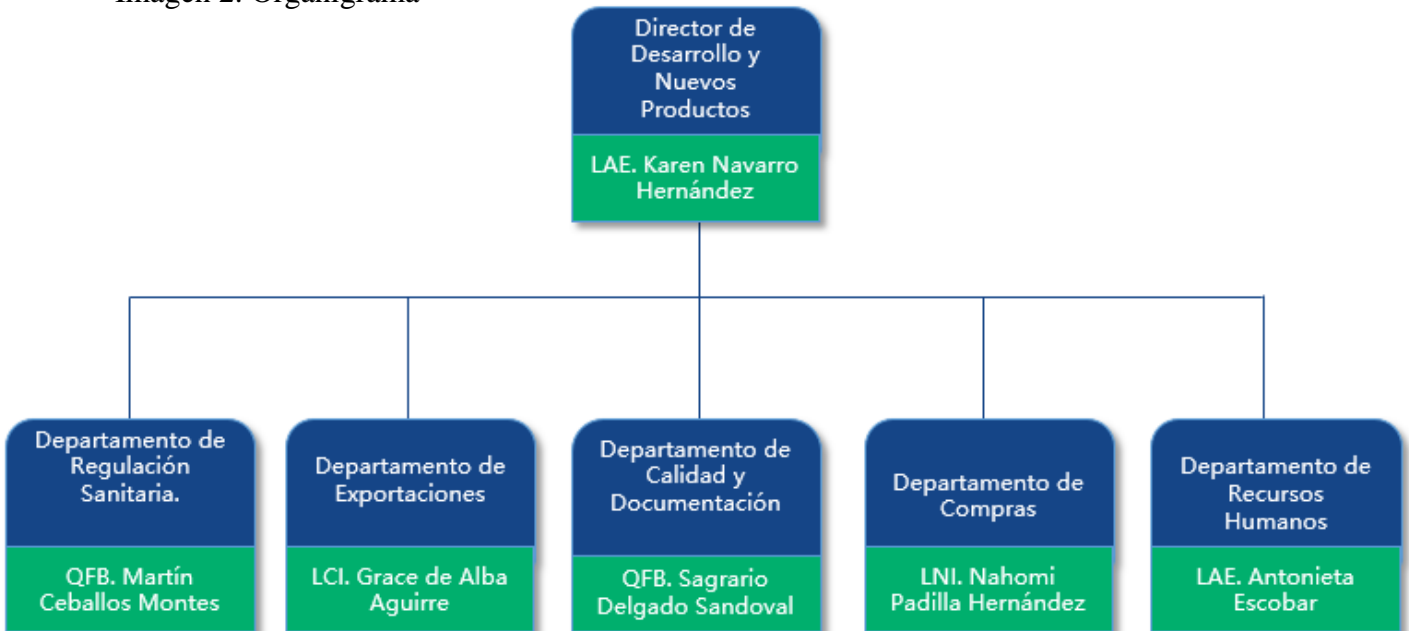
Imagen 1. Organigrama



Fuente: (C.V, Profacemx, s.f.)

ii. Área Desarrollo y Nuevos Productos

Imagen 2. Organigrama



Fuente: (C.V, Profacemx, s.f.)

b. Misión

Transformar el mundo de la salud brindando soluciones ingeniosas para mejorar la vida de las personas, protegiendo su bienestar y permitiendo una mejor relación-costo-eficiencia para pacientes y profesionales del sector médico.

c. Visión

Ser una empresa consolidada, altamente competitiva y ser los referentes en la innovación de dispositivos médicos al cuidado de la salud en todos los hospitales.

d. Valores

Nuestros valores y normas siempre han formado los cimientos de nuestro éxito. Inspiran confianza y certidumbre por parte de la comunidad médica, los funcionarios del gobierno, las entidades reguladoras, nuestros clientes y nuestros pacientes... todos ellos son esenciales para nuestro éxito lo que genera en nosotros el deseo de obtener grandes logros. Los resultados que alcanzamos nos importan mucho, pero la forma en que los alcanzamos nos importa en la misma medida.

Pasión, en realizar las actividades cumpliendo los lineamientos normativos.

Responsabilidad del resultado de nuestras actividades y decisiones.

Organización para innovar y desarrollar productos que se adapten a las necesidades de los clientes.

Flexibilidad en la organización con enfoque productivo.

Actitud positiva en todas las responsabilidades y actividades que realizamos

Cercanía para entender mejor

Eficiencia en cada proceso para obtener productos de calidad y una empresa altamente productiva

e. Políticas

Política de Calidad, En PROFACE se fabrican y acondicionan Dispositivos Médicos, los cuales cumplen con los estándares de calidad establecidos por la normativa vigente mexicana, estableciendo un estricto control de proceso y logrando así la mejora continua.

Política de Validación, El establecimiento garantiza la calidad de todos sus productos mediante el seguimiento exhaustivo de análisis de riesgo, con la finalidad de poder prevenir, evaluar y controlar posibles casos en donde se comprometa la calidad de nuestro producto, la calificación de equipos, personal, instalaciones y áreas, establece la seguridad en todo momento de la aplicación de las Buenas Prácticas de Fabricación y con la verificación de Métodos Generales de Análisis, Procesos, sistemas críticos ofrecen la seguridad de nuestro cumplimiento normativo. (C.V, Profacemx, s.f.).

f. Objetivos

Sus 2 principales objetivos:

- Mejorar y reducir el costo de la sanidad para las generaciones futuras.
- Reducir el riesgo de infecciones asociadas a la atención sanitaria

Nos hemos trazado el objetivo de crecer de forma sostenible y rentable. Queremos lograr esto mediante el desarrollo continuo de nuestra cartera existente. Queremos ofrecer productos y servicios sólidos dentro de todas nuestras áreas de negocios y mercados, para que nuestros beneficios sean independientes de los ciclos económicos.

Imagen 3. Objetivos empresariales.



Fuente: (C.V, Profacemx, s.f.)

5. Justificación:

Las prácticas profesionales son un gran plus con el que cuentan los estudiantes que lo realizan ya que de esa forma pueden afianzar sus conocimientos y adquirir nuevos durante este proceso. En este caso en particular al ser prácticas profesionales internacionales realizadas en una empresa mexicana puede ayudar a entender mejor la forma en la que se hacen los negocios en México, de igual forma ayuda a tener una visión más globalizada del mundo de los negocios, tomando en cuenta las actividades se realizarán durante estos meses ya que la práctica ofrece la oportunidad de afianzar la seguridad al hablar y dirigirse con proveedores y con clientes tanto nacionales como internacionales, de igual forma permite ser parte de un proceso de exportación y de esta forma aclarar las dudas que se tengan acerca de este proceso ya sea por vía marítima, aérea o terrestre.

También aporta grandes experiencias, habilidades y conocimientos que el practicante puede poner en práctica en el momento en que desee crear su propia empresa, ya que mediante esta oportunidad puede generar contactos, aprender acerca de cómo se forma y se administra de forma correcta una empresa para que pueda crecer en el sector que se encuentre.

6. Funciones a desarrollar en la práctica:

Las actividades a desarrollar durante la realización de mis prácticas profesionales son las siguientes:

- Búsqueda de Prospectos
- Logística nacional e internacional
- Llamadas y seguimiento a proveedores logísticos

- Desarrollo de presentaciones, revisión de contenidos de texto en los diferentes proyectos.
- Llamadas y seguimiento a prospectos internacionales
- Actividades de apoyo a la gerencia de ventas internacionales
- Archivo de documentos de exportación
- Contacto y comunicación con Ministerios de Salud de centro y Sudamérica
- Cotizaciones de exportación
- Revisión de las marcas a nivel internacional
- Diferentes actividades relacionadas al comercio internacional
- Ordenar documentos, archivar y crear carpetas.

7. Cronograma de actividades

Imagen 4. Cronograma actividades del proyecto.

PROYECTO: PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA LA LÍNEA DE ANTISÉPTICOS DE LA EMPRESA PROFACE EN PAÍSES DE CENTROAMÉRICA																									
RESPONSABLE: Marly Dayanna Barajas Ballesteros																									
SEMANA	ENERO	FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
	SEMANA	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA			
ACTIVIDAD	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	
Mención de las características a detalle de cada uno de los productos de la línea de antisépticos de la empresa Proface.	█	█	█																						
Identificación del mercado al cual van dirigidos la línea de antisépticos de proface de acuerdo a su naturaleza y a sus componentes.				█	█	█																			
Realización de una comparación entre países de Centroamérica bajo diferentes aspectos con el fin de encontrar el país o países más adecuados.						█	█	█																	
Contacto con los ministerios de salud, secretarías de salud, gobiernos, etc., para conocer los requisitos necesarios para el ingreso de estos productos.										█	█	█													
Búsqueda de clientes potenciales de los diferentes productos de dicha línea en el (los) países.													█	█	█										
Búsqueda de los diferentes costos que se generarían dependiendo del tipo de transporte y país al cual se va a exportar dichos productos.																	█	█	█	█	█				
Identificación de diferentes exposiciones o ferias que puedan ser aprovechadas por la empresa como medio de promoción.																						█	█	█	

Fuente: Propia.

8. Propuesta de exportación:

La información que se va a encontrar a continuación es parte de una investigación que se ha realizado para la empresa PROFACE S.A DE C.V con el fin de darles un panorama del mercado guatemalteco, así mismo brindarles una guía la cual pueden tener como apoyo en el momento que decidan penetrar dicho mercado.

Se eligió la línea de antisépticos que contiene clorhexidina y yodo ya que en los últimos años ha ido en crecimiento la utilización de dichas soluciones en el mercado de la salud como antisépticos especialmente la clorhexidina, es por esto que vemos una gran oportunidad en estos productos ya que también las presentaciones en las que se manejan no presentan una gran competencia.

Por tanto a continuación encontrarán el desarrollo de la propuesta a presentar a la empresa PROFACE.

a. Productos de la línea de antisépticos de la empresa PROFACE:

- i. **Hibiex:** Solución Antiséptica Germicida Gluconato de Clorhexidina al 1% y alcohol etílico al 70% y agentes emolientes.

La solución es un complemento para el lavado quirúrgico y de uso de personal médico para el lavado de manos.

Sus presentaciones son:

- Dispensador electrónico reusable que evita el contacto con la piel.
- Dispensador de 500 ml.

Imagen 5. Hibiex, antiséptico.



Fuente: (C.V, Proface , s.f.)

- ii. **Peridex:** Solución Antiséptica con Gluconato de clorhexidina al 2% p/v y alcohol isopropílico al 70% v/v. Con tinta naranja o rosa o incolora.

Este producto es usado en la preparación de la piel del paciente. Ayuda a reducir potencialmente las bacterias que causan infecciones en la piel. La solución es presentada en un aplicador, el cual se puede encontrar en las siguientes presentaciones:

- Aplicador 26 ml.
- Aplicador 3 ml.

Imagen 6. Peridex, antiséptico.



Fuente: (C.V, Profacemx, s.f.)

- iii. **Ovidone:** Solución Antiséptica que contiene Yodoforo o yodopovacrylex (0.7% de yodo libre), alcohol isopropílico al 74% y un polímero que forma una película sobre la piel.

Ésta solución antiséptica es usada para preparar la piel para intervenciones quirúrgicas.

La solución contiene 2 agentes antimicrobianos de amplio espectro.

Alcohol para una eliminación y secado rápido (2 a 3 minutos sobre la piel) y yodoforos para lograr la persistencia en la película, que en conjunto son insolubles al agua y fluidos orgánicos.

Imagen 7. Ovidone, antiséptico.



Fuente: (C.V, Profacemx, s.f.)

b. Mercado objetivo de los productos:

Los productos desarrollados por la empresa Proface están enfocados principalmente en ser un auxiliar para el cirujano, enfermeras y demás médicos presentes en el quirófano, tanto al momento de practicar la cirugía con los productos Ovidone y Peridex que ayudan en la preparación de la piel del paciente, como antes de ingresar al mismo con el producto Hibiex el cual es un apoyo en el lavado de manos para eliminar bacterias. Sin embargo a pesar de que son dirigidos a este segmento de mercado, la gestión de la empresa llega hasta la venta con el distribuidor, por lo que no tiene contacto directo con el cliente final.

c. Comparación de países centroamericanos:

En la siguiente imagen (**Imagen 8**) podemos observar una comparación de los países de Centroamérica tomando como base 6 rubros o indicadores que son:

Población, importaciones, gasto en salud, médicos, camas hospitalarias, procedimientos quirúrgicos.

De igual forma podemos notar la ponderación que se le dio a cada uno de los rubros tomando en cuenta la relevancia hacia la toma de la decisión (**Imagen 9**), también vemos el puntaje total de cada país de acuerdo a los datos mencionados en la primer imagen (**Imagen 8**).

Imagen 8. Matriz comparación de países.

MATRIZ - COMPARACIÓN DE PAÍSES CENTROAMERICANOS						
PAIS	Población (2017)	Importaciones Pharma y Dispositivos médicos (miles dólares)	Gasto total en salud % PIB (2016)	Médicos por cada mil personas	Camas hospitalarias por cada mil habitantes	Procedimientos quirúrgicos por cada 100 mil habitantes
Belice	374,681	\$ 11,970.00	6.1%	0.8	1.3	1964
Costa Rica	4,905,769	\$ 776,942.00	7.6%	1.2	1.2	3746
El Salvador	6,377,853	\$ 361,865.00	7.0%	1.6	1.3	-
Guatemala	16,913,503	\$ 336,761.00	5.8%	0.9	0.6	1505
Honduras	9,265,067	\$ 174,594.00	8.4%	0.4	0.7	-
Nicaragua	6,217,581	\$ 123,265.00	8.7%	0.9	0.9	-
Panamá	4,098,587	\$ 1,138,799.00	7.3%	1.6	2.3	-

MATRIZ - COMPARACIÓN DE PAÍSES CENTROAMERICANOS						
PAIS	Población (2017)	Importaciones Pharma y Dispositivos médicos	Gasto total en salud % PIB (2016)	Médicos por cada mil personas	Camas hospitalarias por cada mil habitantes	Procedimientos quirúrgicos por cada 100 mil habitantes
Belice	1	1	2	2	4	6
Costa Rica	3	6	5	3	3	0
El Salvador	5	5	3	6	6	0
Guatemala	7	4	1	7	5	5
Honduras	6	3	6	5	1	0
Nicaragua	4	2	7	1	7	7
Panamá	2	7	4	4	2	0

MATRIZ - COMPARACIÓN DE PAÍSES CENTROAMERICANOS						
PAIS	Población (2017)	Importaciones Pharma y Dispositivos médicos	Gasto total en salud % PIB (2016)	Médicos por cada mil personas	Camas hospitalarias por cada mil habitantes	Procedimientos quirúrgicos por cada 100 mil habitantes
Belice	0.20	0.20	0.40	0.40	0.20	0.90
Costa Rica	0.60	1.20	1.00	0.60	0.15	0.00
El Salvador	1.00	1.00	0.60	1.20	0.30	0.00
Guatemala	1.40	0.80	0.20	1.40	0.25	0.75
Honduras	1.20	0.60	1.20	1.00	0.05	0.00
Nicaragua	0.80	0.40	1.40	0.20	0.35	1.05
Panamá	0.40	1.40	0.80	0.80	0.10	0.00

Fuente: Propia

Imagen 9.
Indicadores
matriz.

RUBRO	%
Población	20%
Importaciones	20%
Gasto total	20%
Médicos	20%
Camas hosp.	5%
Procedimientos	15%
Total	100%

Fuente: Propia

Como podemos notar los países que tuvieron mejor puntuación fueron Guatemala 4.80, Nicaragua 4.20 y El Salvador 4.10, para cuestiones de la investigación únicamente vamos a trabajar sobre el país con mayor puntaje que es Guatemala, con el fin de tocar a fondo todos los temas relevantes del mercado y el país.

Imagen 10. Puntaje total de países.

PAIS	TOTAL
Belice	2.30
Costa Rica	3.55
El Salvador	4.10
Guatemala	4.80
Honduras	4.05
Nicaragua	4.20
Panamá	3.50

Fuente: Propia

d. Requisitos para ingreso de los productos en el mercado guatemalteco:

Antes de iniciar mencionando con los requisitos de ingreso de los productos al mercado guatemalteco, se va a dar una breve introducción al país mencionando los datos más relevantes del mismo.

Imagen 11. Información básica Guatemala.

Capital	Ciudad de Guatemala
Población	17.655.328 <i>Dep. Asuntos económicos y sociales de las Naciones Unidas</i>
Moneda Oficial	Quetzal
Inversión extranjera 2018	\$1.031,5 millones US <i>Banco de Guatemala</i>
Importaciones Pharma y Disp. Médicos	<u>Productos Farmacéuticos:</u> \$336,761 <i>Trade map</i>

Fuente: Propia

SECTOR FARMACÉUTICO

En el primer semestre de 2017 se importaron productos farmacéuticos por \$316 millones, y el 48% provino de Panamá y México.

Variación de las importaciones

Entre el primer semestre de 2016 y 2017 el valor importado de productos farmacéuticos en Guatemala disminuyó levemente desde \$320 millones en 2016 hasta \$316 millones en 2017.

Para los períodos en cuestión el valor importado desde Panamá creció 7%, desde \$119 millones a \$127 millones, y desde México cayó 26%, disminuyendo desde \$36 millones a \$27 millón.

Origen de las importaciones

De enero a junio de 2017, el 40% del valor importado desde Guatemala provino de Panamá, 9% de México, 7% de El Salvador y 6% de India.

Panamá es el mercado de origen de las importaciones que más ha crecido en los últimos 6 años. En el primer semestre 2012 representaba el 35% del valor total importado, y en los primeros seis meses del año pasado alcanzó el 40%.



Imagen 12. Bandera Guatemala



Fuente:
<http://derechoguatemalteco.org/bandera-de-guatemala/>



Es el mercado farmacéutico más grande de la región centroamericana.

Imagen 13. Requisitos importación.

 <p style="text-align: center;">MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL DE LA SALUD GUATEMALA, CENTRO AMÉRICA</p> 		
30/04/2010	Requisitos para importación de productos farmacéuticos y afines y materias primas	Marque con X si cumple
F-SI-r-01		
1. Importación de productos afines:		
a. Comprobante de pago por derecho de trámite de importación.		
b. 2 juegos de fotocopias simples y legibles de las facturas firmados y sellados en original por el director técnico*, consignando el número de inscripción sanitaria o de reconocimiento mutuo por cada producto a		

Fuente: (DIRECCION GENERAL DE REGULACION, 2005)

Imagen 14. Requisitos importación muestras.

 <p style="text-align: center;">MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA Y ASISTENCIA SOCIAL DIRECCIÓN GENERAL DE REGULACIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL DE LA SALUD GUATEMALA, CENTRO AMÉRICA</p> 		
30/04/2010	Requisitos para importación de productos farmacéuticos y afines y materias primas	Marque con X si cumple
F-SI-r-01		
7. Importación de muestras (con fines de registro sanitario o inscripción sanitaria)		
a. Comprobante de pago por derecho de trámite de importación.		
b. 2 juegos de fotocopias simples y legibles de las facturas firmados y sellados en original por el Director		
c. Si son muestras de medicamentos controlados: Cumplir con los requisitos de medicamentos control:		

Fuente: (DIRECCION GENERAL DE REGULACION, 2005)

ARTÍCULO 4 REQUISITOS: Para la Inscripción Sanitaria de Dispositivos Médicos se

deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Imagen 15. Requisitos inscripción sanitaria

4.1 Forma F-JE-d-017

A	Formulario de Solicitud de INSCRIPCIÓN Timbrada, (renovación) en Boleta No. F-MC-g-012, en expediente, original y copia, en el orden especificado en esta Boleta.
B	Fotocopia autenticada del Poder de Representación del fabricante
C	Fotocopia simple del certificado de inscripción anterior (cuando aplique)
D	Especificaciones técnicas del producto en idioma español
E	Descripción del producto en español
F	Certificado de libre venta del país de origen emitido por la autoridad SANITARIA competente.
G	Certificado de Buenas Practicas de manufactura u otras Normas Sanitarias homologas
H	Metodología Analítica en idioma español, cuando aplique.
I	Certificado de CONTROL DE CALIDAD emitido por el laboratorio fabricante.
J	Fotocopia de LICENCIA SANITARIA vigente extendida por Dirección de Regulación y Control de Productos Farmacéuticos y Afines
K	Empaques primarios y secundarios en idioma español o traducidos, (o sus proyectos legibles cuando no sea posible manejar los originales) para su comercialización.
L	Muestras selladas (según listado de cantidades de LNS), en empaque individual cuando aplique
M	Literatura técnica del producto, catálogo o inserto (en español), cuando aplique.

Fuente:
(DIRECCION GENERAL DE REGULACION, 2005)

ARTÍCULO 5. REQUISITOS PARA EMPAQUE. Para el empaque de Dispositivos

Imagen 16. Requisitos empaque

Médicos se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Forma F-JE-d-021 B

EMPAQUE SECUNDARIO	
A	Nombre del producto (marca o genérico).
B	Modo de empleo o forma de uso y advertencias. Para productos importados, la información solicitada en este literal debe aparecer en Idioma Español.
C	Cantidad o contenido.
D	Número de lote
E	Número de Inscripción Sanitaria
F	Nombre del Fabricante y lugar de fabricación
G	Fecha de Vencimiento cuando aplique
H	Leyenda: estéril cuando aplique
I	Medidas, cuando aplique
EMPAQUE PRIMARIO CUANDO NO EXISTA EMPAQUE SECUNDARIO	
A	Nombre del producto (marca o genérico).
B	Número de lote
C	Fecha de vencimiento cuando aplique
D	Número de Inscripción Sanitaria
E	Leyenda: estéril cuando aplique
F	Medidas, cuando aplique

Fuente:
(DIRECCION
GENERAL DE
REGULACION
, 2005)

e. Búsqueda de clientes potenciales:

Imagen 17. Clientes potenciales

GUATEMALA				
EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO	PAGINA WEB	E-MAIL
INNOVACIONES MÉDICAS	4ta. Calle "A" 3-35, Of. 201 Sector A-5, Colonia San Cristóbal, Zona 8 de Mixco, Ciudad de Guatemala	(+502) 2418-2828	http://www.innomedgt.com/	innomed@innomedgt.com
JAEGER	3ª avenida 10-76, Zona 9 Ciudad de Guatemala 01009 Guatemala, C.A.	(502) 2327-7800	http://www.jaeger.com.gt/	ventas@jaeger.com.gt
SERVICIOS QUIRURGICOS	14 avenida 7-12 z.14 Empresarial La Villa of.18 Guatemala	(502) 2416 7500	http://www.serviciosq.com/	juancarlos.giron@serviciosq.com; edvin.merida@serviciosq.com;juancarlos.giron@serviciosq.com

Fuente: Propia

9. Tabla de costos de la propuesta de exportación

Imagen 18. Cubicaje Hibiex

HIIBIEX 500ml	
Unidades x caja	20
Cajas x pallet	81
Pallets x contenedor	12
Unidades x contenedor	19.440

Fuente: Propia

Imagen 19. Costos Hibiex

TABLA DE COSTOS CAJA SECA 48' HIBIEX		
INCOTERM	MXN	USD
EXW	\$3,888,000.00	\$194,400.00
Transporte terrestre Guadalajara - Cd. Hidalgo	\$46,000.00	\$2,300.00
Autopistas (Arco Norte)	\$2,500.00	\$125.00
Despacho de exportación	\$4,000.00	\$200.00
Maniobras en frontera	\$2,200.00	\$110.00
FCA	\$3,942,700.00	\$197,135.00
Transporte Internacional Cd. Hidalgo - Guatemala (Almacén fiscal)	\$19,000.00	\$950.00
CPT	\$3,961,700.00	\$198,085.00
Seguro mercancía	\$423,901.90	\$21,195.10
CIP	\$4,385,601.90	\$219,280.10

Fuente: Propia

Imagen 20. Cubicaje Peridex

PERIDEX 26ml	
Unidades x caja	25
Cajas x pallet	81
Pallets x contenedor	12
Unidades x contenedor	24.300

Fuente: Propia

Imagen 21. Costos Peridex

TABLA DE COSTOS CAJA SECA 48' PERIDEX		
INCOTERM	MXN	USD
EXW	\$2,187,000.00	\$109,350.00
Transporte terrestre Guadalajara - Cd. Hidalgo	\$46,000.00	\$2,300.00
Autopistas (Arco Norte)	\$2,500.00	\$125.00
Despacho de exportación	\$4,000.00	\$200.00
Maniobras en frontera	\$2,200.00	\$110.00
FCA	\$2,241,700.00	\$112,085.00
Transporte Internacional Cd. Hidalgo - Guatemala (Almacén fiscal)	\$19,000.00	\$950.00
CPT	\$2,260,700.00	\$113,035.00
Seguro mercancía	\$241,894.90	\$12,094.75
CIP	\$2,502,594.90	\$125,129.75

Fuente: Propia

Imagen 22. Cubicaje Ovidone

OVIDONE 26ml	
Unidades x caja	25
Cajas x pallet	81
Pallets x contenedor	12
Unidades x contenedor	24.300

Fuente: Propia

Imagen 23. Costos Ovidone

TABLA DE COSTOS CAJA SECA 48' OVIDONE		
INCOTERM	MXN	USD
EXW	\$2,430,000.00	\$121,500.00
Transporte terrestre Guadalajara - Cd. Hidalgo	\$46,000.00	\$2,300.00
Autopistas (Arco Norte)	\$2,500.00	\$125.00

Despacho de exportación	\$4,000.00	\$200.00
Maniobras en frontera	\$2,200.00	\$110.00
FCA	\$2,484,700.00	\$124,235.00
Transporte Internacional Cd. Hidalgo - Guatemala (Almacén fiscal)	\$19,000.00	\$950.00
CPT	\$2,503,700.00	\$125,185.00
Seguro mercancía	\$267,895.90	\$13,394.80
CIP	\$2,771,595.90	\$138,579.80

Fuente: Propia

10. Ferias Internacionales

En la Republica de Guatemala no realizan específicamente ferias internacionales en el sector medico o salud, en cambio si se desarrollan congresos en materia de cirugía, pediatría, entre otros.

Tomando en cuenta lo anterior las empresas guatemaltecas se trasladan hasta países cercanos como México, El Salvador, incluso Estados Unidos para participar en dichas ferias y poder entablar relaciones tanto con proveedores como clientes o simplemente conocer mas sobre el mercado y las nuevas tendencias.

11. Conclusiones

- Tomando en cuenta los productos que maneja PROFACE, se puede concluir que existen grandes oportunidades de penetrar el mercado de Centroamérica debido a que la clorhexidina es altamente demandada y no se encuentra fácilmente en las presentaciones que maneja la empresa.
- Hablando mas específicamente del mercado objetivo el cual es Guatemala, ofrece grandes ventajas principalmente geográficamente ya que se por ser frontera se puede acceder por vía terrestre y de esta forma los costos de transporte serian menos; de igual forma ofrece oportunidades ya que como lo mencionaba anteriormente y durante la investigación realizada se pudo deducir que el mercado de la clorhexidina es muy amplio y que no se encuentra en presentación de aplicadores, lo cual significa que PROFACE

cuenta con una gran ventaja competitiva al ser e único en maneja dichos productos.

12. Recomendaciones

A raíz de la investigación realizada, la información recolectada durante la practica y el contacto con los prospectos se recomienda estar en continua búsqueda de nuevos productos o mejoras para los ya existentes, como por ejemplo, considerar el producir la clorhexidina además de jabón en espuma ya que de esta forma es muy demandada e países como El Salvador, o anterior es con el fin de que PROFACE pueda abarcar mayor parte del mercado y además diversificar s catalogo de productos.

13. Referencias

- Aduanas, C. y. (10 de Febrero de 2019). *ComercioyAduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/que-es-una-aduana/>
- Afi. (2019). *Incoterms*.
- C.V, P. S. (s.f.). *Proface* . Obtenido de www.profacemx.com
- C.V, P. S. (s.f.). *Profacemx*. Obtenido de <http://profacemx.com/>
- DIRECCION GENERAL DE REGULACION, V. Y. (Febrero de 2005). Obtenido de https://asisehace.gt/media/normativa_37.pdf
- Galindo, M. y. (2015). *México ¿Cómo Vamos?* México Df.
- Mundivan, M. (s.f.). Obtenido de <https://www.mudanzasmundivan.com/que-son-los-fletes/>
- MundoPymes. (s.f.). *MundoPymes*. Obtenido de <https://mundopymes.org/comercio-internacional/logistica-internacional>
- ProMéxico. (2016). *Diagnóstico Sectorial*.
- Sociedad española de medicina preventiva, salud pública e higiene. (s.f.). *Guía de utilización de antisépticos*.
- TIBA. (8 de marzo de 2016). *TIBA México*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/mx/incoterms>
- Universidad Veracruzana. (Agosto 2011). *PROYECTO DE EXPORTACION Solución Antiséptica a Guatemala*. Xapala, Veracruz.