

ANALISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA
FARMACEUTICA COLOMBIANA HACIA EL MERCADO DEL CARICOM

ADRIANA MELISSA ARIZA HERNANDEZ
KAREN EUGENIA CASTILLO CABARCAS

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
AREA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.

2003

ANALISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA INDUSTRIA
FARMACEUTICA COLOMBIANA HACIA EL MERCADO DEL CARICOM

ADRIANA MELISSA ARIZA HERNANDEZ
KAREN EUGENIA CASTILLO CABARCAS

Monografía de grado para optar el título de
Administradoras de Empresas

Asesor
JORGE AGRESOTT PEREZ
Administrador de Comercio Exterior

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
AREA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.

2003

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Cartagena, Diciembre 5 de 2003

A DIOS por hacer posible este sueño, por ser El guía de mi vida.
A mi mamá por su sacrificio y apoyo en el logro de esta meta.
A mi papá que aunque este lejos fue quién hizo posible culminar mis estudios
y en especial por que es mi ejemplo a seguir adelante.
A mis hermanos por su amor y protección.
A Nico por su apoyo, cariño y consejos.
Gracias Totales...

Adriana Ariza Hernandez

A Dios por haber sido mi guía en esta etapa de mi vida que esta llegando a su fin.

A mis padres por todo su esfuerzo y sacrificio.

A mis hermanos por su apoyo.

A mis tías por haber estado siempre tan cerca de mí y por su infinita ayuda.

A todos muchas gracias y los quiero mucho.

Karen Castillo Cabarcas

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a todas las personas que de una forma u otra nos ayudaron a la realización de este proyecto y muy especialmente a:

Jorge Agresott Pérez, Administrador de Comercio Exterior, por su grandísima colaboración al facilitarnos las herramientas necesarias y fundamentales para la realización de esta investigación.

Rosaura Pinaud Cabarcas, Economista, por su valioso tiempo dedicado a la orientación de esta investigación.

Miriam Varela Avendaño, Ingeniera Electrónica, por su sacrificio y ayuda en la elaboración de este trabajo.

Cartagena, Diciembre 5 de 2003

Señores
COMITÉ DE PROYECTOS DE GRADO
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
La Ciudad

Distinguidos Señores:

Por medio de la presente nos permitimos informarles que la Monografía titulada “**Análisis Del Potencial Exportador De La Industria Farmacéutica Colombiana Hacia El Mercado Del CARICOM**” ha sido desarrollada de acuerdo a los objetivos establecidos.

Como autoras del proyecto consideramos que el trabajo es satisfactorio y amerita ser presentado para su evaluación.

Atentamente,

ADRIANA M. ARIZA HERNANDEZ

Código: 9911904

KAREN E. CASTILLO CABARCAS

Código: 9811034

Cartagena, Noviembre 24 de 2003

Señores

COMITÉ DE PROYECTOS DE GRADO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR

La Ciudad

Distinguidos Señores:

Por medio de la presente me permito informarles que la Monografía titulada **“Análisis Del Potencial Exportador De La Industria Farmacéutica Colombiana Hacia El Mercado Del CARICOM”** ha sido desarrollada de acuerdo a los objetivos establecidos.

Como asesor del proyecto considero que el trabajo es satisfactorio y amerita ser presentado para su evaluación.

Atentamente,

JORGE AGRESOTT PEREZ

ARTICULO 107

La institución se reserva el derecho de propiedad intelectual de todos los Trabajos de Grado aprobados, los cuales no pueden ser explotados comercialmente sin su autorización.

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	19
1. HISTORIA DE LOS FARMACOS	23
1.1 PRODUCTORES DE FARMACOS	27
1.1.1 Colombia	27
1.2 EXPORTADORES DE FARMACOS EN EL MUNDO	34
1.2.1 Alemania	34
1.2.2 Suiza	36
1.2.3 Estados Unidos	37
2. PRINCIPALES VARIABLES DEL MERCADO	41
2.1 ANALISIS DE LA LOGISTICA DE EXPORTACION	48
2.1.1 Jamaica	48
2.1.1.1 Regulaciones y normas de las importaciones	50
2.1.1.2 Perfil del transporte desde Colombia hacia Jamaica	51
2.1.2 Trinidad y Tobago	53
2.1.2.1 Regulaciones y normas de las importaciones	54
2.1.2.2 Perfil del transporte desde Colombia hacia Trinidad y Tobago	55
2.1.3 Barbados	57
2.1.3.1 Regulaciones y normas de las importaciones	58
2.1.3.2 Perfil del transporte desde Colombia hacia Barbados	58
	10

3. VENTAJAS Y ESTRATEGIAS DE PENETRACION AL CARICOM	75
3.1 ESTRATEGIAS DE PENETRACION	80
4. CONCLUSION	86
BIBLIOGRAFIA	88
ANEXOS	

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Destino de las Exportaciones Colombianas 1994 -2003	29
Tabla 2. Exportaciones Colombianas Totales por Sector	30
Tabla 3. Empresas líderes en Estados Unidos año 2000	38
Tabla 4. Comunidad Del Caribe (CARICOM)	41
Tabla 5. Información socioeconómica	42
Tabla 6. Balanza comercial	45
Tabla 7. Balanza Comercial Bilateral	46
Tabla 8. Exportaciones Colombianas Totales Según el Sector	47
Tabla 9. Principales socios comerciales de Jamaica 2001	48
Tabla 10. Exportaciones colombianas totales a Jamaica según los sectores	49
Tabla 11. Tarifas de Referencia	52
Tabla 12. Tarifas de Referencia	53
Tabla 13. Principales proveedores de las importaciones – 2001	53
Tabla 14. Exportaciones colombianas totales a Trinidad y Tobago según los sectores	54
Tabla 15. Tarifas Referenciales	56
Tabla 16. Tarifas de Referencia	56
Tabla 17. Principales proveedores de las importaciones – 2001	57

LISTA DE GRAFICOS

	pág.
Grafico 1. Comportamiento de las Exportaciones Colombianas	33
Grafico 2. Población de los Mercados Evaluados	43
Grafico 3. PIB Per cápita	43
Grafico 4. Inflación	44
Grafico 5. Balanza Comercial	45
Grafico 6. Balanza Comercial Bilateral	46
Grafico 7. Exportaciones Colombianas de Fármacos	48

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Laboratorios

Anexo 2. Países del CARICOM

RESUMEN

TITULO: Análisis del potencial exportador de la industria farmacéutica colombiana hacia el mercado del CARICOM.

AUTORES: Adriana Ariza Hernández
Karen Castillo Cabarcas

OBJETIVO: Analizar las posibilidades que tienen los productores farmacéuticos de entrar a ofertar en los países del CARICOM, mediante un análisis del comercio exterior y sus variables socio económicas y políticas.

METODOLOGIA: En la primera etapa se realizó la búsqueda de información en Internet, documentos, periódicos, etc. Luego se depuró la información mediante el uso de tablas y gráficas, y por último, se hizo el análisis pertinente para obtener el resultado esperado.

RESULTADOS: Se elaboró un documento que contiene información relevante que facilita la toma de decisiones de los productores de fármacos. Este tiene una breve descripción de la situación del mercado, un análisis de algunos destinos y muestra los beneficios de comerciar con el CARICOM.

ASESOR: Jorge Agresott Pérez

Administrador de Comercio Exterior.

Para empezar a hablar de los fármacos hay que remontarse a su origen, el cual se remonta a la Edad Media, y llega a nuestro territorio a través de España, lo que hace notar que el proceso de globalización no es tan nuevo como parece, ya que se ve la necesidad de expandir el territorio con el fin de aumentar las ventas y las ganancias, reducir la dependencia de los mercados existentes, dar a conocer un invento, un conocimiento, etc.

La globalización implica para todos los países grandes oportunidades, esta es el proceso según el cual hechos, decisiones y actividades de toda índole tienen importantes implicaciones en otros lugares y por lo tanto se pretende que los empresarios busquen la competitividad en la integración de los mercados.

La industria farmacéutica cuenta con una entidad reguladora de los derechos y deberes que tienen los productores, los comercializadores y los consumidores.

Para el caso de Colombia el organismo encargado de regular las normas es AFIDRO, quien al igual que los productores perciben la necesidad de reubicar las exportaciones que iban hacia Venezuela a otros mercados.

Hay que mencionar que aunque Colombia no está entre de los principales productores de fármacos a nivel mundial, si lo es en el continente americano, y dentro de sus más importantes compradores están países como Jamaica, Trinidad y Tobago, y otros pertenecientes al CARICOM.

Pero para poder elegir este mercado como plaza importante de las exportaciones colombianas, fue necesario estudiar factores como la economía, la cultura y otras variables socio económicas que dejan ver al área del Caribe como una buena opción para la comercialización de los productos farmacéuticos producidos en Colombia; todo esto con la utilización de estrategias de penetración de mercado que ayudarían a los productores que tengan el deseo de exportar a ese mercado

INTRODUCCION

La economía colombiana durante los últimos años ha tenido un desarrollo considerable debido a los avances tecnológicos, a las facilidades de transporte y a las ventajas que han generado varios acuerdos comerciales a los que se ha suscrito el país, entre ellos el CARICOM.

Hoy en día los países que estén dispuestos a superar la etapa de subdesarrollo deberán mejorar el nivel de competitividad de su economía y promover la exportación de bienes y servicios, pues el comercio exterior es actualmente el principal generador de riqueza y por ende de empleo en la economía de un país.

Para el caso colombiano una de las principales fuentes de ingreso son las exportaciones que hace el país hacia aquellos destinos con los cuales se tienen acuerdos y con los que se impulsa la producción nacional. Entre estas industrias está la farmacéutica, que es una de las que se ha beneficiado de ellos.

La crisis que afronta el país hermano de Venezuela ha logrado afectar la economía de Colombia, ya que las exportaciones a ese destino han disminuido notablemente de un periodo a otro. Por esto se hace necesario determinar nuevos mercados para la reubicación de la oferta flotante que circula en el país.

A través de entidades como Proexport los productores de fármacos han encontrado una ayuda para ampliar sus mercados y demostrar lo calificada que está su mano de obra. Con esta herramienta se analizó el Comercio Exterior de los países pertenecientes al CARICOM y se le escogió como posible alternativa de destino de la producción colombiana de Fármacos.

Por lo anterior, se consideró conveniente un estudio que permitiera analizar la situación actual de los productos farmacéuticos en el mercado, además de presentar recomendaciones para la penetración en el área del CARICOM, dirigidas a los fabricantes de los productos.

El primer capítulo de este estudio identifica la evolución del mercado de productos farmacéuticos en Colombia. La necesidad de guardar coherencia en la información nos obligó a tomar como punto de partida del mismo el origen de la farmacia.

La comprensión de los factores y variables que ayudan a seleccionar el mercado objetivo, al que se deben dirigir los productores colombianos, son los temas abordados en el capítulo II.

En el capítulo III, se incluye una primera sección que se ocupa de analizar las ventajas que ofrece el CARICOM a la industria farmacéutica colombiana. Se establecen las posibles estrategias de penetración a la que pueden acceder los productores de fármacos.

Finalmente se presentan las conclusiones del análisis, así como recomendaciones dirigidas a los fabricantes que permitan que este importante sector del comercio pueda continuar aportando positivamente a la salud, a la economía y al equilibrio social de Colombia.

CAPÍTULO 1

HISTORIA DE LOS FÁRMACOS

1. HISTORIA DE LOS FARMACOS

Años atrás la farmacia y la práctica médica estaban unidas, con la dirección de sacerdotes, hombres y mujeres, que asistían a los enfermos mediante el uso de ritos religiosos.

Los médicos preparaban y prescribían medicamentos; algunos farmacéuticos fabricaban grandes volúmenes para su comercialización. La distinción entre el farmacéutico como fabricante de medicamentos y el médico como terapeuta no obtuvo la aceptación general sino hasta bien avanzado el siglo XIX.

La industria farmacéutica tiene su origen en la Edad Media, a partir de la caída del Imperio Romano. Después de un declive en la actividad política aparece un legado de recetas y fórmulas por parte de Galeno¹, Cosme y Damián². Luego, son publicadas algunas obras que muestran el desarrollo de la farmacia en el mundo árabe. Estos preparan jarabes, conservas y julepes³ agregando azúcar, miel y aromáticos para que la gente los tomara y

¹ GALENO Claudio. Médico griego que realizó importantes descubrimientos en anatomía y escribió tratados de medicina. Julepe: Porción compuesta de agua con goma y una sustancia medicinal

² Cosme y Damian. Patronos de los cirujanos.

³ Julepe: Porción compuesta de agua con goma y una sustancia medicinal

curara sus enfermedades.

Con los árabes la farmacia adquiere su propia identidad. Después del estudio que éstos hacen empieza la proliferación de la farmacia a Europa, y por medio de España, entonces dominada por los árabes, por donde ésta sigue su recorrido para así llegar al territorio americano.

Luego la farmacia adquiere un status, y es a partir del siglo XIII cuando por primera vez en la historia de Europa se acepta a la farmacia como una actividad independiente y se establecen normas que ayudan a regular la fijación de los precios y a controlar la calidad de los productos.

Después de la Edad Media llega el Renacimiento, una época en que surgieron el arte y la artesanía, las letras, las ciencias, la economía y el desarrollo social; en ese momento surgió Philips Aureolus Theophrastus Bombastum Von Hohenheim (Paracelso), médico, alquimista y filósofo. Paracelso postuló al cuerpo humano como un conjunto químico; además agregó que la enfermedad era una alteración química que debía corregirse mediante remedios químicos. En este periodo se desarrollaron nuevas técnicas de laboratorio, se descubrieron nuevos compuestos químicos y se prepararon muchas sales a partir del mercurio, el hierro, el cobre y otros elementos, todos ellos destinados al uso terapéutico.

El estudio de los medicamentos a nivel universitario surgió a partir de los siglos XIII y XIV. Las universidades comenzaron a otorgar títulos de médicos y de farmacéuticos, aunque al comienzo muchos ejercían ambas profesiones simultáneamente.

Surgida la globalización, que es la apertura de los mercados, se estimuló el libre flujo de bienes de capitales y de servicios. Esta apertura de mercados aumenta la competencia, lo que crea la necesidad de que los estados con el fin de encontrar soluciones conjuntas, busquen la integración con otras naciones. Este proceso de integración ha dado lugar a acuerdos como NAFTA (Estados Unidos, México y Canadá), CARICOM, la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común del Sur, el Mercado Común del Caribe, entre otros. Es necesario tener una correcta definición del papel del Estado (incluyendo las autoridades reguladoras) con el fin de regular un mercado que, -globalizado o no- es incapaz de producir por sí sólo el bienestar, y particularmente configurar una oferta de medicamentos que atienda prioritariamente las necesidades de la población.

Para el caso de la industria farmacéutica fue necesario establecer un mecanismo complementario que permitiera establecer o definir, regular, vigilar y controlar los precios de los medicamentos ya que la Asamblea Mundial de la Salud determinó que los intereses de la salud pública deben primar sobre cualquier otro interés.

La Organización Mundial de la Salud (OMS es el organismo de las Naciones Unidas encargado de promover la salud), con el apoyo de muchos países y el cuestionamiento de otros, debate para fijar resoluciones que sirvan de base para que los gobiernos definan sus propias políticas.

La OMS ha hecho aportes con el fin de estandarizar y armonizar regulaciones en el campo farmacéutico: denominaciones comunes para los medicamentos, principios para la promoción de medicamentos; legislaciones modelo; normas de buenas prácticas de manufactura, clínicas, de laboratorio, etc. Asimismo en el campo de la vigilancia de los medicamentos, la OMS hace seguimiento de los medicamentos comercializados, para lo cual ha creado el Programa de Vigilancia Internacional de Medicamentos (Fármaco vigilancia), con sede en Upsala, capital de Suecia. Asimismo, la OMS ha creado el Sistema de Certificación de Calidad para Productos Objeto de Comercio Internacional, que asegura a los importadores de medicamentos obtener productos que han sido fabricados cumpliendo las normas correspondientes.

La Organización Mundial de la Salud define a los fármacos como "toda sustancia química que introducida voluntariamente en el organismo de un sujeto, posee la propiedad de modificar las condiciones físicas o químicas de éste".

1.1. PRODUCTORES DE FÁRMACOS

1.1.1. Colombia. La República de Colombia actualmente tiene una población de 43.834.115 millones de habitantes en una extensión de 1.141.748 km² de tierra y 928.660 Km² de área marítima. Está dividida territorialmente en cinco regiones: Atlántica o Caribe, Andina, Pacífica, Orinoquia y Amazonia. Étnicamente Colombia tiene una diversificación en sus razas: mestizos, blancos, mulatos, negros e indígenas entre otros.

Colombia, está organizada administrativamente en 32 Departamentos y un Distrito Capital, Santa Fe de Bogotá. Tiene un Distrito Turístico y Cultural que es Cartagena de Indias, un Distrito Turístico y Cultural e Histórico, Santa Marta y dos Distritos Especiales, Industriales y Portuarios, Barranquilla y Buenaventura. Sus principales ciudades son: Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Cartagena, Cúcuta, Bucaramanga, Pereira.

Su estructura política es de las democracias más antiguas y estables de Sudamérica. Tiene un sistema político basado en el voto popular. Está dividida en tres ramas de gobierno: el ejecutivo, encabezado por el Presidente de la República, elegido por voto popular cada cuatro años, y catorce miembros del gabinete nombrados por el Presidente. El legislativo,

en el cual el Congreso es la máxima autoridad y está formado por dos cámaras: el senado y la cámara de representantes que también son escogidos por elección popular y el judicial que es administrativa y financieramente independiente.

Los sectores de la economía en Colombia se dividen en Sector Primario o sector agropecuario; Sector Secundario o sector industrial y Sector Terciario o sector de servicios. Colombia cuenta con cuatro grupos económicos (Organización Ardilla Lulle, Grupo Santo Domingo, Grupo Luis Carlos Sarmiento Angulo y Sindicato Antioqueño) que han logrado importantes desarrollos en diversos sectores de la economía.

Las ventajas de contar con un sector exportador sólido y diversificado genera empleo, facilita el comercio y brinda las divisas necesarias para adquirir productos en el exterior. Asimismo, la diversificación de las exportaciones reduce la vulnerabilidad externa de la economía y ayuda a la preservación del equilibrio macroeconómico.

Las dos principales exportaciones colombianas son el petróleo y el café. Aumentar este tipo de exportaciones depende de la dotación de recursos naturales (riesgos climáticos, nuevos descubrimientos, crecimiento de la economía mundial, etc.). Por esta razón, el tema de la diversificación de la base exportadora y de los socios comerciales cobra vital importancia.

Colombia exporta aproximadamente productos de 32 sectores económicos diferentes (Ver tabla 2) a 8 socios comerciales (Ver tabla 1).

Tabla 1. Destino de las Exportaciones Colombianas 1994 -2003

Principales países de destino	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
USA	2.991	3.527	4.141	4.262	4.049	5.616	6.524	5.254	5.151	3.270
Venezuela	545	967	779	990	1.146	923	1.308	1.737	1.122	331
Alemania	872	734	604	730	684	486	434	417	332	158
Ecuador	325	428	425	541	582	330	467	700	815	432
Bélgica	321	294	294	340	318	284	224	210	241	137
Perú	241	567	613	543	370	358	373	277	347	202
Japón	364	353	349	362	269	245	230	165	193	112
México	108	90	89	114	129	202	230	261	307	208
Otros	2.770	3.242	3.354	3.666	3.320	3.174	3.368	3.279	3.392	2.587
Total	2781.761	3469.769	3160.495	3627.928	2360.515	2836.79	1969.2	2040.27	2244.665	1585.857

Nota: * representa datos correspondientes a los meses de enero/ julio
Fuente: DANE

Tabla 2. Exportaciones Colombianas Totales por Sector

Sectores	2000	2001	2002		2003 Enero -Julio
	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	PARTICIP (%)	FOB (US\$)
PETROLEO Y SUS DERIVADOS	4,775,487,980	3,285,057,114	3,275,007,870	27.53	1,972,207,137.00
CARBON	892,881,720	1,178,765,416	990,160,825	8.32	900,721,966.00
AGROINDUSTRIAL	717,168,155	817,583,002	809,452,100	6.80	475,546,235.00
CAFÉ	1,067,351,229	764,167,107	772,063,616	6.49	453,896,986.00
TEXTILES Y CONFECCIONES	790,016,032	835,648,857	728,859,128	6.13	463,733,528.00
FLORES Y PLANTAS	585,598,435	612,522,519	667,265,025	5.61	433,516,018.00
QUIMICO	461,678,175	528,716,490	519,498,798	4.37	298,088,738.00
AGRICOLA	557,967,144	476,502,772	491,573,260	4.13	291,733,296.00
JOYERIA Y PIEDRAS PRECIOSAS	441,960,438	378,609,655	417,420,584	3.51	353,933,770.00
PLASTICO Y CAUCHO	330,749,411	317,203,386	365,619,750	3.07	242,772,492.00
EDITORIAL Y ARTES GRAFICAS	305,186,222	380,381,856	351,459,749	2.95	217,880,655.00
VEHICULOS Y OTROS	253,920,351	424,383,582	343,608,676	2.89	70,432,791.00
METALMECANICA	317,936,336	372,904,322	320,401,527	2.69	191,695,558.00
FERRONIQUEL	211,403,696	235,229,642	272,464,281	2.29	218,027,006.00
FARMACEUTICO	215,315,752	257,817,077	248,546,629	2.09	136,283,925.00
MATERIALES DE CONSTRUCCION	191,497,456	214,728,903	228,389,631	1.92	135,313,295.00
AUTOPARTES	160,819,202	201,960,037	151,022,120	1.27	78,037,715.00

ARTICULOS DE HOGAR, HOTELES HOSPITAL	152,277,176	190,903,190	140,034,130	1.18	68,484,830.00
CUERO Y MANUFACTURA	152,904,942	158,354,741	135,490,576	1.14	77,805,123.00
ACUICOLA/PESQUERO	157,060,046	147,061,465	131,404,340	1.10	60,930,752.00
INSTRUMENTOS Y APARATOS	99,960,919	107,393,791	120,937,929	1.02	62,771,766.00
ENVASES/EMPAQUES	81,483,175	97,471,588	115,175,703	0.97	64,552,277.00
MUEBLES Y MADERAS	61,060,624	76,251,915	74,102,458	0.62	37,938,055.00
ARTICULOS INDUSTRIALES	55,964,148	66,240,745	73,666,128	0.62	32,040,028.00
ARTESANIAS	18,724,006	21,360,081	31,149,239	0.26	15,929,350.00
CALZADO	32,964,516	40,344,437	27,052,764	0.23	14,787,420.00
PECUARIO	24,449,389	54,156,260	24,373,518	0.20	11,723,457.00
AUDIOVISUALES	16,596,733	21,919,589	22,249,246	0.19	11,843,588.00
JUGUETES Y DEPORTIVOS	16,162,523	17,248,377	20,381,326	0.17	11,134,950.00
MINERALES	7,543,225	8,141,168	17,963,981	0.15	29,150,266.00
SOFTWARE	4,240,327	12,351,162	10,541,654	0.09	4,504,128.00
OTROS SERVICIOS	71,364	109,596	88,853	0.00	34,668.00
COURIERS	0	5	0	0.00	0.00
TOTAL	13,158,400,847	12,301,489,847	11,897,425,414	100.00	7,437,451,769

Fuente: Proexport-Colombia

Para el caso específico de los productos farmacéuticos, éstas son algunas de las empresas establecidas en Colombia: Farma de Colombia S.A., Laboratorios Chalver de Colombia Ltda , Química Ariston Colombia Ltda, Laboratorios Incobra, Procaps, entre otros. (Ver Anexo No. 1)

En Colombia la industria farmacéutica está integrada por una organización gremial conformada por empresas dedicadas a la producción y comercialización de medicamentos (AFIDRO).⁴

Actualmente en el país se elabora prácticamente la totalidad de los medicamentos para uso humano y veterinario. Es decir, el 95% es de

⁴ En 1957, se funda AFIDRO; Asociación de Fabricantes de Productos Farmacéuticos.

producción local. El 5% restante corresponde a pequeñas y aisladas importaciones de medicamentos de baja demanda o bajos niveles de utilidad.

Los laboratorios del país cuentan con equipos necesarios para ejercer los más estrictos controles de calidad y garantizar la eficacia terapéutica y alta calidad científica de las especialidades farmacéuticas. El control de calidad se ejerce en la materia prima, generalmente importada, sobre el producto terminado y en las calidades del envase y empaque, lo cual garantiza los objetivos anteriormente mencionados. Además cuenta con personal altamente calificado y con un excelente equipo de profesionales y expertos en las diferentes áreas de esa industria.

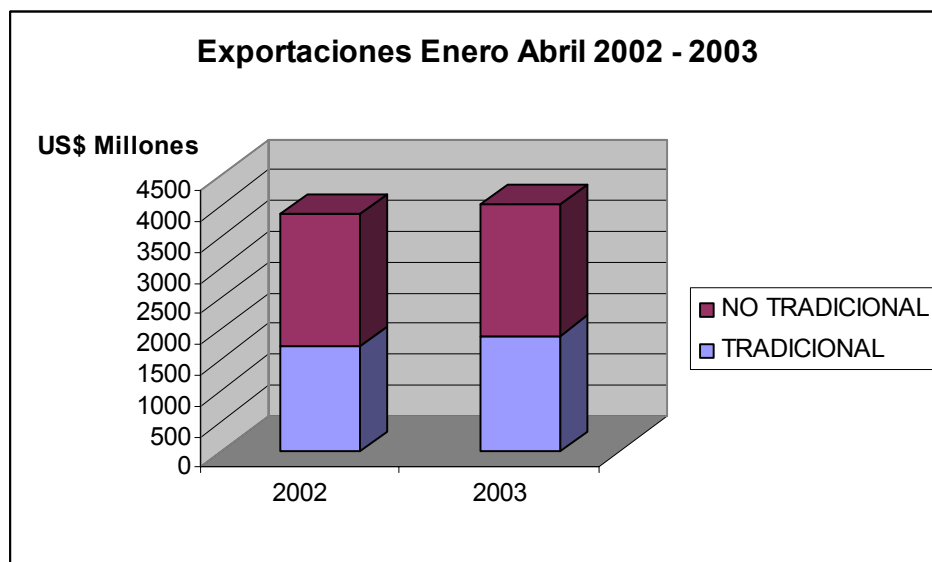
La industria farmacéutica ha sido una fuente de expansión para otras industrias complementarias, como envases, cartonería, litografía, plásticos, productos químicos, lubricantes, azúcar, caucho, corcho, etc.

La industria farmacéutica colombiana ha sido afectada por la crisis socio económica y política venezolana. El país ha tenido un descenso del 20% comparado con 2002 en las exportaciones hacia Venezuela, como consecuencia del intento de golpe de Estado ocurrido en abril del 2002 y la acelerada devaluación del bolívar. Estas variables agudizan la caída de las ventas hacia ese destino logrando afectar a Colombia ya que es su segundo socio comercial. Las importaciones venezolanas tuvieron su origen en

Estados Unidos (43,7%), Colombia (7,6%), Alemania (4,4%), Brasil (4,3%), Italia (3,7%), Japón (3,4%) y Francia (2,0%).

Si se hace una comparación de las exportaciones y no se tuviera en cuenta a Venezuela, las exportaciones totales colombianas habrían crecido en un 12.7% y las no tradicionales lo habrían hecho en 14.8%.

Gráfico 1. Comportamiento de las exportaciones colombianas



Fuente DANE

Venezuela continúa siendo el principal distorsionador del comportamiento de las exportaciones colombianas. Para este periodo (Enero-Abril) la caída fue del 64.3%, exportándose US\$ 277.4 millones menos que en igual período de 2002.

Según CADIVI⁵, la industria farmacéutica es la cuarta responsable de la caída de las exportaciones a Venezuela, su caída fue del 65,5% y US\$ 15,3 millones menos en exportaciones. Por su parte, los industriales se quejan de la abrupta caída en las ventas a Venezuela, pero estas tuvieron su compensación con el aumento en las exportaciones a Estados Unidos y otros países de Centroamérica y el Caribe. Existen varias multinacionales en este sector y éstas simplemente cambian de destinos al presentarse crisis.

1.2. EXPORTADORES DE FÁRMACOS EN EL MUNDO

Los principales países exportadores de fármacos en el mundo son Alemania, Suiza y Estados Unidos.

1.2.1. Alemania. Su capital es Berlín. Tiene una población de 82,558,000, millones de habitantes y la moneda que circula es el Euro.

En la ex República Democrática Alemana, el sur es rico en yacimientos de carbón, lignito, plomo, estaño, plata y uranio. Allí se concentra la industria química, electroquímica, metalúrgica y siderúrgica.

El origen de la industria farmacéutica alemana se remonta a comienzos del siglo XIX, cuando las farmacias existentes empezaron a industrializar su

⁵ CADIVI: Comisión de Administración de Divisas, <http://www.cadivi.gov.ve>

producción, dando comienzo a empresas como Schering, en Berlín o Merck, en Darmstadt.

Importantes científicos contribuyeron a crear bases de investigación, y lograron que en pocos años las empresas químicas alemanas conquistaran el mundo con productos analgésicos y antipiréticos, como la aspirina y la antipirina y otras sustancias activas. Esto dio reconocimiento a la industria química alemana conocida como la “farmacia del mundo” a comienzos del siglo XX.

En los últimos años la creciente competencia de oferentes de productos genéricos ha repercutido en las empresas alemanas. Esto ha impulsado el desarrollo de empresas especializadas en productos genéricos, como Ratiopharm, Hexal, Stada y, últimamente, Schwarz Pharma, de Monheim; por otro lado, la presión del mercado llevó a grandes empresas tradicionales a reorientar e intensificar sus actividades de investigación.

Boehringer Ingelheim mejoró su posición en el mercado. Con una facturación anual de más de 6 millardos, pasó a ocupar el primer puesto entre las empresas farmacéuticas alemanas. Una serie de medicamentos contra el asma, la hipertensión arterial y el cáncer, favorecerá el crecimiento de esta compañía en los próximos años. Schering AG, de Berlín, se ha consolidado como fabricante líder en el campo de productos hormonales y anticonceptivos, y entretanto está fortaleciendo su posición en el desarrollo

de medicamentos contra la esclerosis múltiple y el cáncer. Altana AG, de Bad Homburg, basa su éxito en Pantoprazol, un medicamento para males estomacales, así como en otras innovaciones contra el asma, con lo cual espera convertirse en una especialista global.

El profundo proceso de transformación que ha atravesado la tradicional industria farmacéutica germana permitió a Alemania convertirse en uno de los más grandes exportadores mundiales de medicamentos.

1.2.2. Suiza. Su capital es Berna, con una Población de 7,280,000 millones de habitantes y la moneda que circula es el franco suizo .

Es un pequeño país continental de Europa Central, cuyo territorio es montañoso en sus tres cuartas partes. El Mittelland, depresión subalpina entre el Jura y los Alpes con numerosos lagos de origen glaciar, es la región vital del país, donde se concentran las industrias.

Suiza tiene la economía mixta de los países de Europa Occidental, su industria es desarrollada y muy dependiente de la exportación de productos manufacturados. Los suizos, se destacan en la construcción de bienes de equipamiento, maquinaria de precisión y productos de tecnología avanzada como por ejemplo: relojes, equipos médicos, herramientas, productos fotográficos y de impresión.

El sector agrícola es importante, pero la industria farmacéutica sigue siendo uno de los sectores más desarrollados de la economía suiza.

1.2.3. Estados Unidos. Su capital es WASHINGTON, con una Población de 290,138,801 millones de habitantes y la moneda que circula es el Dólar .

Comprende cuatro regiones geoeconómicas. El este abarca Nueva Inglaterra, los montes Apalaches, parte de los Grandes Lagos y la costa atlántica, una llanura sedimentaria que se extiende desde la desembocadura del río Hudson hasta la península de Florida; el centro-oeste se extiende desde el límite occidental del lago Erie hasta las Montañas Rocallosas, abarcando también el Mississippi medio. Al norte predominan la horticultura y una rica zona lechera, mientras al sur hay grandes plantaciones de maíz y otros cereales, junto a la cría de bovinos.

En la vecindad de los Grandes Lagos están localizados importantes centros industriales, basados en las grandes reservas de hierro y carbón de la región y en su producción agrícola.

Con relación al sector de los fármacos su mercado mundiales \$300.000 millones, donde las ventas mundiales de genéricos son de 14.300 millones.

Los productos de mayor importación son los medicamentos con hormonas y los demás medicamentos diferentes a penicilina, antibióticos, con insulina o vitaminas.

La principal competencia internacional en el mercado de los medicamentos con hormonas son Reino Unido, Suiza, Japón, Francia, Canadá y Holanda y para los demás medicamentos Alemania, Suiza, Francia , México Suecia e Israel.

El 80% de las ventas de fármacos en USA se realizan a través de la Nacional Wholesale Druggist's Association. El 50% es comprado a mayoristas por parte de tiendas de alimentos y clínicas y el 75% lo compran las clínicas a estos mayoristas. Las principales empresas de productos en Estados Unidos son las presentadas en la tabla 3:

Tabla 3. Empresas líderes en Estados Unidos año 2000

Empresas líderes en USA	Ventas al detal – US\$	Ventas por prescripción médica – US\$
Mylan	\$1.932.000.000	\$108.000.000
Geneva	\$931.000.000	\$65.900.000
Schein	\$781.000.000	\$60.700.000
Rugby	\$755.000.000	\$67.400.000
Apothecom	\$743.000.000	\$64.100.000
Lemmon	\$648.000.000	\$44.400.000
Goldline	\$475.000.000	\$31.300.000

Fuente: Intelelexport – Proexport Colombia

Para acceder al mercado no es necesario el pago de aranceles desde ningún lugar del mundo, pero se debe cumplir con los siguientes requisitos: Requisitos de seguridad, pureza, elaboración, etiquetado, empaque, registro y otros estándares, además el producto debe cumplir con los estándares de la FTC-U.S. Federal Trade Comisión y la CPSC Consumer product Safety Comisión y los de EPA – Environmental Protection Agency.

La sociedad farmacéutica Interpharma y la Asociación de Importadores farmacéuticos indica que EE.UU. y Suiza soportan los precios de fábrica más altos en el sector de medicamentos. Los autores del estudio señalan que en Estados Unidos, el precio neto de fábrica medio de los fármacos es más elevado que en Suiza ya que equivale a un 135% del mismo.

CAPÍTULO 2

PRINCIPALES VARIABLES DEL MERCADO

2. PRINCIPALES VARIABLES DEL MERCADO

Con el fin de seleccionar la mejor opción de mercado para la comercialización de la producción de fármacos colombianos, se analizarán las variables físicas, socio económicas y culturales, así como las estadísticas de exportaciones colombianas hacia los países pertenecientes al área del CARICOM.

Tabla 4. Comunidad Del Caribe (CARICOM)

PAIS	FOB (US) 2000	FOB (US) 2001	FOB (US) 2002	FOB (US) 2003 Enero –Julio
ANTIGUA Y BARBUDA	272,551	195,522	603,039	1,724,237
BAHAMAS, ISLAS	26,317,841	9,003,556	47,131,766	31,379,801
BARBADOS	1,912,158	3,020,401	1,829,997	1,332,948
BELICE	1,000,521	352,222	1,153,409	504,800
DOMINICA, ISLA	984,551	677,794	1,038,907	823,741
GRANADA	172,225	515,366	228,389	318,408
GUYANA	2,388,976	2,540,619	2,879,841	1,809,024
ISLA MONSERRAT	0	6,675	252,702	0
JAMAICA	21,667,694	27,635,966	22,161,717	17,124,875
SAN CRISTOBAL Y NIEVES	651,992	485,899	204,673	0
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	399,039	480,196	363,488	789,252
SANTA LUCIA ISLAS	1,812,161	1,935,545	1,141,318	724,746
SURINAM	3,297,970	3,004,742	3,699,049	2,636,232
TRINIDAD Y TOBAGO	195,441,120	171,370,441	57,295,138	82,651,788
Total COMUNIDAD DEL CARIBE	256,318,799	221,224,944	139,983,433	141,819,852

Fuente: Proexport

Con base en los resultados mostrados en la tabla y teniendo en cuenta que los países mas desarrollados son Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago y Barbados se preseleccionan estos tres últimos como alternativas para la

exportación de productos farmacéuticos debido a su nivel de importación y a las ventajas de reducción o eliminación de gravámenes en productos procedentes de Colombia.

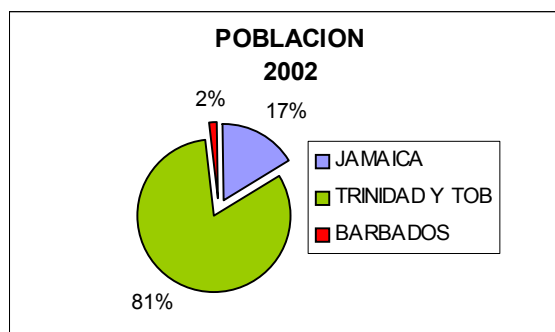
A continuación se realiza una evaluación de las principales variables socioeconómicas y de la Balanza Comercial y Bilateral de esos tres países con el fin de determinar la mejor opción.

Tabla 5. Información socioeconómica

VARIABLES	DESCRIPCIÓN		
	JAMAICA	TRINIDAD Y TOBAGO	BARBADOS
Capital:	KINGSTON	PUERTO DE ESPAÑA.	BRIDGETOWN
Población:	2,624,700	12,757,000	270,700
Idioma:	INGLES	INGLES	INGLES
Tipo de Gobierno:	DEMOCRACIA PARLAMENTARIA CONSTITUCIONAL	DEMOCRACIA PARLAMENTARIA. PRESIDENTE:GEORGE MAXWELL RICHARDS (desde 2003)	DEMOCRACIA PARLAMENTARIA. NO HAY ELECCIONES. JEFE DE ESTADO: CLIFFORD STRAUGHN, JEFE DE GOBIERNO: OWEN SEYMUR ARTHUR (desde 1994)
Religión:	PROTESTANTE 61.3%, OTRAS 38.7%	CATOLICA: 29.4%, HINDU: 23.8%, ANGLICANA: 10.9%, OTRAS: 35.9 %	PROTESTANTE 67%, OTRAS 33%
Moneda:	DOLAR JAMAQUINO	DÓLAR DE T Y T	DÓLAR DE BARBADOS
PIB:	Valor US\$: 7,900,000,000.00 PIB per Capita US\$: 3,010.00 Crecimiento de PIB %: 0.40	Valor US\$: 9,238,000,000.00 PIB per Capita: US\$: 7,242.00 Crecimiento de PIB %: 2.70	Valor US\$: 2,546,500,000.00 PIB per Capita US\$: 7,350.00 Crecimiento de PIB %: -0.60
Cambio de la moneda X US\$:	48.73	6.24	2.00
Inflación %:	7.30	4.20	2.80

Fuente: Proexport

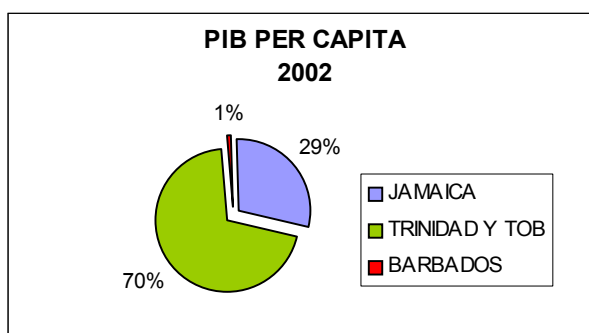
Gráfico 2. Población de los mercados evaluados



Fuente: Tabla 4

Trinidad y Tobago muestra la mayor población (81%). Barbados tan solo posee un 2% con respecto a los tres países analizados. Esto indica que en términos del tamaño del mercado, Trinidad y Tobago resulta más atractivo para las exportaciones de fármacos.

Gráfico 3. PIB per cápita

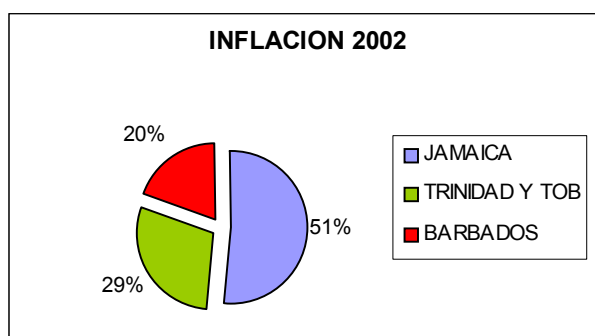


Fuente: Tabla 4

Nuevamente Trinidad y Tobago muestra ventaja con respecto a los países analizados. El ingreso por persona en Barbados es del 1%, el de Jamaica de 29% y en Trinidad de 70%. Esto indica que el poder de adquisición de los habitantes de este último es mayor con respecto a los otros.

La Tabla 5 permite inferir que las monedas de los países estudiados presentan una devaluación con respecto al dólar americano la cual es más marcada en el caso de Jamaica y Trinidad y Tobago mientras que para el caso de Barbados la tasa de devaluación es mínima.

Gráfico 4. Inflación



Fuente: Tabla 4

El análisis de la inflación en estos tres países nos muestra que en Jamaica la pérdida del poder adquisitivo de la moneda es mayor en comparación con Trinidad y Tobago y Barbados. Es decir, eso hace que los productos en Jamaica aumenten su precio de un año con respecto a otro.

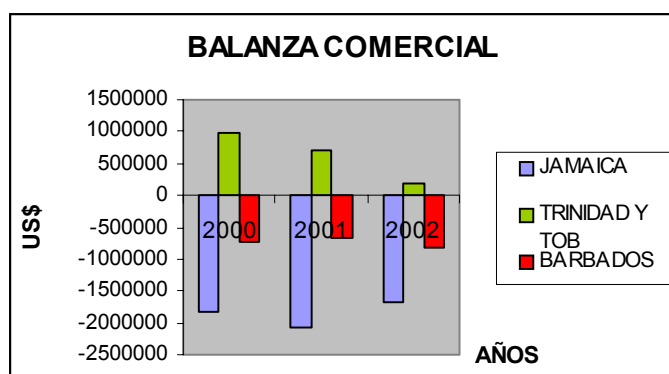
Sin embargo la tendencia de los productos farmacéuticos a ser inelásticos genera que la inflación no sea una variable relevante para decidir cual de los países es mejor opción ya que los fármacos son productos de primera necesidad.

Tabla 6. Balanza comercial

PAIS	COMERCIO EXTERIOR	2000 (US\$)	2001 (US\$)	2002 (US\$)
JAMAICA	EXPORTACIONES	1,555,020,000	1,451,583,000	1,421,500,000
	IMPORTACIONES	3,380,722,000	3,532,842,000	3,111,600,000
	BALANZA COMERCIAL	-1,825,702,000	-2,081,259,000	-1,690,100,000
TRINIDAD Y TOBAGO	EXPORTACIONES	4,290,000,000	4,304,000,000	3,875,000,000
	IMPORTACIONES	3,322,000,000	3,586,000,000	3,682,000,000
	BALANZA COMERCIAL	968,000,000	718,000,000	193,000,000
BARBADOS	EXPORTACIONES	286,400,000	271,200,000	206,390,000
	IMPORTACIONES	1,030,300,000	952,300,000	1,039,140,000
	BALANZA COMERCIAL	-743,900,000	-681,100,000	-832,750,000

Fuente: Proexport

Gráfico 5. Balanza Comercial (miles de millones)



Fuente: Tabla 4

Jamaica y Barbados en la gráfica nos muestran el déficit que tienen en cuanto a la relación de las importaciones y exportaciones, estos países importan más bienes de los que exportan.

Para el caso de Trinidad y Tobago se presenta una balanza comercial positiva, sin embargo esta ha ido decreciendo en el último año, lo que podría significar que en un futuro este país también presentará una balanza

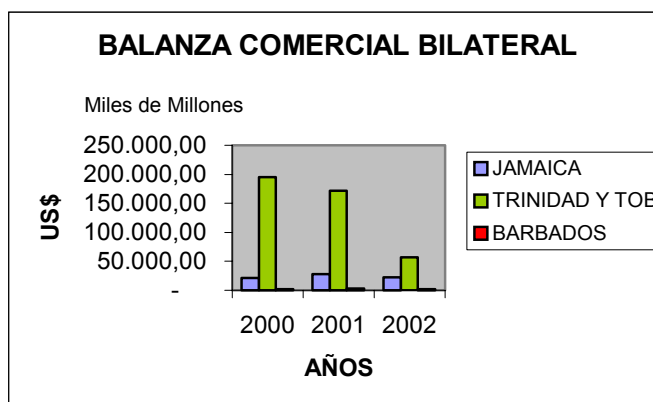
negativa, este aumento de las importaciones representaría una oportunidad para Colombia de ampliar su mercado.

Tabla 7. Balanza Comercial Bilateral

Intercambio Bilateral	2000 (US\$)	2001 (US\$)	2002 (US\$)
EXPORTACIONES TOTALES FOB COLOMBIANAS HACIA JAMAICA	21,667,694	27,635,966	22,161,717
Exportaciones Tradicionales	3,294,828	3,938,194	196,346
Exportaciones No Tradicionales	18,372,866	23,697,772	21,965,371
IMPORTACIONES CIF COLOMBIANAS DESDE JAMAICA	2,815,250	2,584,694	1,431,571
BALANZA BILATERAL	18,852,444	25,051,272	20,730,146
EXPORTACIONES TOTALES FOB COLOMBIANAS HACIA TRINIDAD Y TOBAGO	195,441,120	171,370,441	57,295,138
Exportaciones Tradicionales	181,502,800	155,427,838	44,322,750
Exportaciones No Tradicionales	13,938,320	15,942,603	12,972,388
IMPORTACIONES CIF COLOMBIANAS DESDE TRINIDAD Y TOBAGO	25,217,004	33,975,284	24,688,419
BALANZA BILATERAL	170,224,116	137,395,157	32,606,719
EXPORTACIONES TOTALES FOB COLOMBIANAS HACIA BARBADOS	1,912,158	3,020,401	1,829,997
Exportaciones Tradicionales	0	0	0
Exportaciones No Tradicionales	1,912,158	3,020,401	1,829,997
IMPORTACIONES CIF COLOMBIANAS DESDE BARBADOS	659,610	183,522	451,285
BALANZA BILATERAL	1,252,548	2,836,879	1,378,712

Fuente: Proexport

Gráfico 6. Balanza Comercial Bilateral



Fuente: Tabla 6

Al analizar la balanza comercial bilateral de Jamaica, Trinidad y Tobago, y Barbados con respecto a Colombia, es de resaltar que en los tres años estudiados ésta fue favorable para Colombia. Lo anterior demuestra que las exportaciones colombianas hacia dichos países fueron mayores que las importaciones provenientes de ellos.

Pese a que en el año 2002 el volumen de exportación desde Colombia se vio disminuido en los tres países Jamaica presento un descenso porcentual menor que el mostrado por los otros dos países; siendo las exportaciones no tradicionales, dentro de las cuales se encuentran los productos farmacéuticos, las más representativas en el volumen total de importaciones de este país.

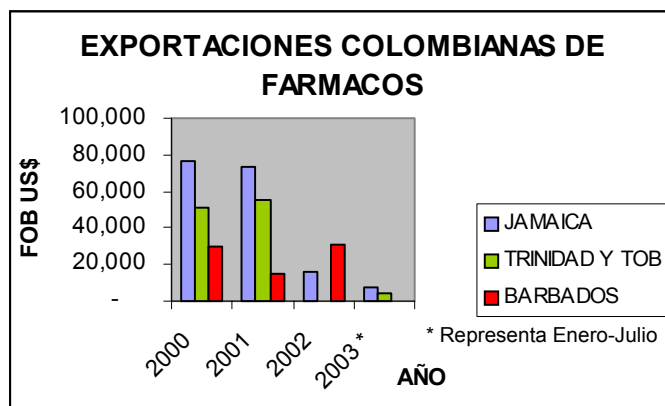
Tabla 8. Exportaciones Colombianas Totales Según El Sector

PAISES	SUBSECTOR	2000	2001	2002		2003 Ene – Ago.
		FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	PARTICIP (%)	FOB (US\$)
JAMAICA	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	76,912	73,269	15,707	100.00	10,577
TRINIDAD Y TOBAGO	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	50,718	55,130	0	0.00	4,453
BARBADOS	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	30,313	14,928	31,121	100.00	0
TOTAL		157.943	143.327	46.828		15.030

Fuente: Proexport

Como se muestra en la gráfica 7, las exportaciones de fármacos hacia estos destinos han disminuido de un periodo a otro. La gráfica muestra que el país que más importa fármacos de Colombia es Jamaica, seguido de Trinidad y Tobago.

Gráfico 7. Exportaciones Colombianas de Fármacos



Fuente: Tabla 7

2.1 ANÁLISIS DE LA LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

2.1.1 Jamaica. En el total de las importaciones de Jamaica para el año 2001 Colombia tuvo una participación del 0.81%. Además para el caso específico del sector de los fármacos para el año 2002 el país participó con un 0.07% del total de las exportaciones por sector que realizó hacia Jamaica.

Las importaciones de julio a agosto del presente año aumentaron un 45% con respecto al acumulado en el primer semestre del mismo para lograr un total de FOB US\$10,577 en el sector farmacéutico.

Tabla 9. Principales socios comerciales de Jamaica 2001

País	Valor CIF (US\$)	Particip. (%)
ESTADOS UNIDOS	1,495,838,723	42.34
TRINIDAD Y TOBAGO	356,473,303	10.09
JAPON	187,518,946	5.31
MÉXICO	131,903,536	3.73
REINO UNIDO	102,451,020	2.90
VENEZUELA	102,444,139	2.90
CANADA	97,616,066	2.76
BRASIL	68,812,472	1.95

CHINA, REPUBLICA POPULAR	62,190,505	1.76
SUECIA	54,024,322	1.53
COLOMBIA	28,477,531	0.81
OTROS PAISES	845,091,437	23.92
TOTAL IMPORTACIONES	3,532,842,000	100

Fuente: Proexport

Tabla 10. Exportaciones colombianas totales a Jamaica según los sectores

Sectores	2000	2001	2002		2003 Enero -Agosto
	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	PART. (%)	FOB (US\$)
AGRICOLA	0	17,520	0	0.00	0
AGROINDUSTRIAL	5,532,160	9,456,592	11,534,810	52.05	8,151,834
ARTESANIAS	75,272	51,086	51,556	0.23	27,985
ARTICULOS DE HOGAR, OFICINA Y HOSPITAL	790,772	54,322	90,339	0.41	122,323
ARTICULOS INDUSTRIALES	2,160,426	705,401	187,706	0.85	104,387
AUTOPARTES	633,715	822,217	678,213	3.06	617,856
CAFE	97,050	83,620	109,237	0.49	0
CALZADO	118,715	140,489	166,256	0.75	95,265
CARBON	0	1,138,399	0	0.00	0
CUERO MANUFACTURAS DE CUERO	24,052	16,346	10,908	0.05	14,271
EDITORIAL Y ARTES GRAFICAS	1,811,935	3,218,285	1,789,355	8.07	1,430,065
ENVASES/EMPAQUES	225,173	1,353,872	251,669	1.14	292,970
FARMACEUTICO	76,912	73,269	15,707	0.07	10,577
FLORES Y PLANTAS VIVAS	310,159	316,057	458,354	2.07	515,937
INSTRUMENTOS Y APARATOS	182,207	152,302	139,094	0.63	77,016
JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS	18	0	1,315	0.01	1,500
MATERIALES DE CONSTRUCCION	3,842,526	3,615,348	3,273,339	14.77	2,402,209
METALMECANICA	227,715	456,004	534,195	2.41	2,510,934
MUEBLES Y MADERAS	121,624	366,438	401,295	1.81	400,524
OTROS SERVICIOS	0	1,675	0	0.00	0
PETROLEO Y SUS DERIVADOS	3,197,778	2,716,175	87,109	0.39	28,006
PLASTICO Y CAUCHO	1,615,054	1,803,902	1,477,508	6.67	1,485,142
QUIMICO	177,897	632,300	651,068	2.94	783,819
TEXTILES Y CONFECCIONES	118,672	154,840	110,960	0.50	142,848
VEHICULOS Y OTROS MEDIOS DE TRANSPORTE	327,862	289,507	141,724	0.64	99,959
TOTAL	21,667,694	27,635,966	22,161,717	100.00	19,315,427

Fuente: Proexport

2.1.1.1. Regulaciones de las importaciones. En Jamaica, la mayoría de los artículos importados están sujetos a un impuesto general de consumo de 15%. Se requieren licencias de importación para diversos productos, incluyendo leche en polvo, azúcar refinada, plantas y partes de plantas para perfumes o propósitos farmacéuticos, resinas, sabia de vegetales y extractos, ciertos químicos, vehículo de motor y partes, armas y munición, ciertos juguetes y maquinas de juego.

Ciertas importaciones están prohibidas incluyendo artículos que contienen químicos de clorofluocarbón, algunas máquinas de juegos; perros para enrasar y equipo para enrasar perros; todos estos están bajo la ley Aduanera; material obsceno, monedas falsas y cualquier tipo de dinero no establecido en medida y fino y sellos ficticios e instrumentos, además, son necesarias algunas licencias que otorga el consejo de comercio bajo el Ministerio de Comercio y Tecnología.

En Jamaica existen estándares que los productos deben cumplir antes de ser exportados; generalmente se siguen por los aplicados en los Estados Unidos. La oficina de estándares controla la calidad de los productos vendidos en el mercado local y establecen que los bienes importados deben regirse por el sistema métrico.

Existe una oficina de normas que vigila el cumplimiento de requisitos del etiquetado de productos vendidos en Jamaica conforme a las especificaciones de calidad internacionalmente reconocidas.

2.1.1.2. Perfil de transporte desde Colombia hacia Jamaica. La ubicación geográfica de Jamaica, favorece el desarrollo de una amplia oferta de transporte marítimo. La modernización y tecnificación de los terminales que allí operan, atraen líneas navieras que cubren tráficos hacia Europa y Estados Unidos.

Jamaica cuenta con más de 10 puertos, se destaca el terminal de **Kingston**⁶ que es considerado el principal terminal marítimo de este país, sus instalaciones cuentan con capacidad para el manejo de carga general, perecedera y de contenedores. El noventa por ciento de las operaciones corresponden a servicios de transbordo, que proporciona a los transportadores internacionales que funcionan en la región.

Existe una amplia variedad de opciones para los exportadores colombianos hacia el puerto de Kingston ya que se prestan servicios directos y de conexión, especialmente en Miami, también se puede contar con servicios para carga suelta y consolidada. En cuanto a fletes la competencia

⁶ KINGSTON: Situado en la Costa Sur-Oriental de la capital es el puerto de embarque con mayor tráfico de mercancías del país.

internacional ha generado una desregulación, es así como hoy en día para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar tarifas diferentes. Los fletes para carga suelta se encuentran entre US\$ 180 y US\$ 300 por tonelada o metro cúbico y para la carga general varia de acuerdo al puerto de embarque como lo indica la tabla 11.

Tabla 11. Tarifas de Referencia

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	FLETE US \$ (20')	FLETE US \$ (40')
BUENAVENTURA	KINGSTON	GENERAL	1100 Y 1600	1400 Y 2300
CARTAGENA	KINGSTON	GENERAL	800 Y 900	1000 Y 1100

Fuente: Proexport

En lo que se refiere al sistema aeroportuario Jamaica cuenta con siete aeropuertos, considerados como los más importantes los aeropuertos Norman Manley Internacional de Kingston, y Donald Sangster International, de Montego Bay⁷ ya que concentran el tráfico aéreo internacional del país.

La oferta de transporte aéreo directo desde Colombia a Jamaica es un poco limitada debido a que las posibilidades de transporte dependen de servicios cargueros y de pasajeros con conexiones en Panamá y Miami, principalmente.

En cuanto a tarifas, existen unos topes máximos recomendados por IATA, pero la competencia internacional propicia que hoy en día para un mismo producto y un mismo destino existan tarifas diferentes de acuerdo con las

⁷ AEROPUERTOS DE KINGSTON Y MONTEGO BAY. situados a 17 Km y 3 Km respectivamente de la capital, dotados para la recepción, almacenamiento, nacionalización y redespacho de carga general hacia el resto de la isla.

estrategias comerciales de las aerolíneas, productos, volúmenes, fidelidad del cliente etc.

Tabla 12. Tarifas de Referencia

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	TARIFA US \$ (+DE 500 KG)
BOGOTA	KINGSTON	GENERAL	1.34 Y 1.50
BOGOTA	KINGSTON	PERECEDERA	1.47 Y 1.52

Fuente: Proexport

2.1.2 Trinidad y Tobago. En el total de las importaciones de este país Colombia participó con un 4.19% para el año 2001. Con relación al sector de los fármacos para el año 2003 el país participó con un 4.453 US\$ FOB del total de las exportaciones por sector que realizó hacia Trinidad y Tobago.

Tabla 13. Principales proveedores de las importaciones - 2001

País	Valor CIF (US\$)	Particip. (%)
ESTADOS UNIDOS	1,338,491,000	37.33
VENEZUELA	435,901,000	12.16
BRASIL	199,523,000	5.56
REINO UNIDO	192,099,000	5.36
PANAMÁ	182,171,000	5.08
ITALIA	178,841,000	4.99
COLOMBIA	150,164,000	4.19
JAPON	136,191,000	3.80
ALEMANIA	130,698,000	3.64
CANADA	91,856,000	2.56
OTROS PAISES	550,065,000	15.34
TOTAL IMPORTACIONES	3,586,000,000	100

Fuente: Proexport

Tabla 14. Exportaciones colombianas totales a Trinidad y Tobago según los sectores

Sectores	2000	2001	2002		2003 Ene -Agos
	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	PART. (%)	FOB (US\$)
AGRICOLA	1,062,070	1,072,763	1,088,195	1.90	113,240
AGROINDUSTRIAL	4,254,597	2,681,969	1,837,938	3.21	4,348,021
ARTESANIAS	15,637	1,855	3,100	0.01	18,586
ART. DE HOGAR, OFICINA	73,062	284,414	167,406	0.29	210,170
ARTICULOS INDUSTRIALES	264,768	25,266	29,642	0.05	228,283
AUTOPARTES	187,340	137,861	105,323	0.18	105,345
CALZADO	2,646	11,706	48,258	0.08	2,117
CARBON	459,336	738,131	1,365,302	2.38	891,696
MANUFACTURAS DE CUERO	110,351	214,554	161,367	0.28	61,888
EDIT. Y ARTES GRAFICAS	268,004	1,191,642	1,429,610	2.50	1,097,184
ENVASES/EMPAQUES	285,067	3,062,456	241,935	0.42	1,288,512
FARMACEUTICO	50,718	55,130	0	0.00	4,453
FLORES Y PLANTAS VIVAS	287,347	281,844	338,577	0.59	225,879
INSTRUMENTOS Y APARATOS	623,434	433,332	418,407	0.73	325,186
MATERIALES DE CONSTRUCCION	1,454,012	1,066,581	828,028	1.45	1,061,927
METALMECANICA	587,419	657,662	1,409,797	2.46	217,145
MINERALES	1,075	0	0	0.00	0
MUEBLES Y MADERAS	63,934	286,189	152,000	0.27	156,140
PETROLEO Y SUS DERIVADOS	181,043,464	154,689,707	42,957,448	74.98	77,766,394
PLASTICO Y CAUCHO	2,658,486	2,423,684	3,199,715	5.58	2,450,411
QUIMICO	1,250,415	1,822,181	1,246,170	2.18	1,291,814
TEXTILES Y CONFECCIONES	271,940	216,832	263,914	0.46	203,193
MEDIOS DE TRANSPORTE	165,998	14,682	3,006	0.01	13,472
TOTAL	195,441,1	171,370,4	57,295,13	100.0	92,081,056

Fuente: Proexport

2.1.2.1. Regulaciones y normas de las importaciones. El control Anti-Dumping esta a cargo del Ministerio de Comercio e Industria, que administra las leyes de protección de la industria local, subsidia las importaciones que no afecten la industria manufacturera nacional. Hay pocos artículos que requieren una licencia de importación para entrar en Trinidad y Tobago. Es necesario solicitar la licencia ante el Ministerio de Comercio e Industria antes de que la mercancía sea enviada al país. La lista de productos que requieren licencia de importación es continuamente modificada, por lo que se hace

necesario revisar la Sección de Autorizaciones de la División de Comercio del Ministerio de Industria y Comercio de Trinidad y Tobago

En este país esta prohibida la importación de ciertos cuchillos, armas y explosivos, publicaciones sediciosas, animales específicos como monos y otros que puedan morir durante el transporte, mantas y sillas forradas en piel de animal. Importaciones de carne, animales vivos y plantas están sujetas a regulaciones específicas al igual que las importaciones de materiales de minería. Todas las importaciones de medicamentos son reguladas de acuerdo a los estándares de prescripción médica.

2.1.2.2. Perfil de transporte desde Colombia hacia Trinidad y Tobago. La oferta de transporte hacia Trinidad y Tobago cuenta con mayores y mejores alternativas vía marítima que vía aérea, es factible el transporte directo por mar, vía aérea solo se cuenta con servicios en conexión.

Trinidad y Tobago cuenta con seis puertos que son: Pointe-a-Pierre, Point Fortín, Point Lisas, Port-of-Spain, Scarborough, y Tembladora, de los que se destacan Port of Spain y Point Lisas, esto debido a que la mayoría de la carga transportada se concentra en estos puertos y cuentan con vías de acceso que facilitan el traslado de la carga hacia el resto del territorio.

El transporte de exportación desde Colombia presenta condiciones aceptables para este mercado posee alternativas de transporte directo y con transbordo que facilitan el acceso a esta importante isla. Es importante

señalar que desde la costa Atlántica colombiana la oferta de servicios es menos costosa y más amplia. Al igual que en Jamaica la competencia internacional ha generado que para un mismo producto y un mismo destino se pueden encontrar diversos costos de envío.

Tabla 15. Tarifas Referenciales

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	FLETE US\$ (20')	FLETE US\$ (40')
BUENAVENTURA	PTO. ESPAÑA	GENERAL	1700 Y 2000	2200 Y 3000
CARTAGENA	PTO. ESPAÑA	GENERAL	1100 Y 1300	1400 Y 1800

Fuente: Proexport

En el caso que se desee enviar una cantidad menores a un contenedor, se puede contar con consolidadores, que van vía Miami y vía Puerto Rico. Las tarifas para carga suelta oscilan entre US\$220 y US\$250 por tonelada o metro cúbico. Trinidad y Tobago cuenta con dos aeropuertos internacionales el Crown Point y el Piarco Internacional este último terminal es el más importante Piarco ya que maneja la mayor parte de la carga de importación y exportación de la isla.

Tabla 16. Tarifas de Referencia

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	TARIFA US\$ (+DE 500KG)
BOGOTA	PTO. ESPAÑA	GENERAL	1.50 Y 1.94
BOGOTA	PTO. ESPAÑA	PERECEDERA	1.20 Y 1.94

Fuente: Prestatarios de servicio

La tabla anterior describe las tarifas de transporte aéreo de acuerdo al tipo de carga y al puerto de embarque. Al igual las tarifas son reguladas por la IATA y varían dependiendo de la aerolínea utilizada y tipo de cliente.

2.1.3. Barbados. Tiene a Colombia entre sus principales proveedores de importaciones, para el año 2001 Colombia participó en el total de las importaciones de este país con un 0.27%. Para el año 2002 el sector de los fármacos participó en las exportaciones por sector de Colombia con un 1.70% del total exportado hacia ese destino.

Tabla 17. Principales proveedores de las importaciones - 2001

País	Valor CIF (US\$)	Part. (%)
ESTADOS UNIDOS	477,197,542	46.32
TRINIDAD Y TOBAGO	188,896,931	18.33
REINO UNIDO	92,752,533	9.00
JAPON	59,675,493	5.79
CANADA	47,969,849	4.66
BRASIL	18,859,946	1.83
ALEMANIA	18,170,022	1.76
FRANCIA	16,354,224	1.59
CHINA, REPUBLICA POPULAR	16,046,514	1.56
NUEVA ZELANDA	12,567,956	1.22
COLOMBIA	2,745,771	0.27
OTROS PAISES	79,063,219	7.67
TOTAL IMPORTACIONES	1,030,300,000	100

Tabla 18. Exportaciones colombianas totales a Barbados según los sectores

Sectores	2000	2001	2002		Ene -Ago/ 03
	FOB (US\$)	FOB (US\$)	FOB (US\$)	PART.(%)	FOB (US\$)
AGROINDUSTRIAL	185,577	47,480	84,088	4.59	92,934
ARTESANIAS	2,381	293	16,870	0.92	2,238
ART. DE HOGAR, OFICINA,	78,543	34,982	34,129	1.86	33,197
ARTICULOS INDUSTRIALES	3,031	3,982	19,938	1.09	21,077
AUTOPARTES	0	6,021	5,658	0.31	0
CALZADO	182,207	99,416	60,465	3.30	55,150
MANUFACTURAS DE CUERO	310,800	247,351	111,966	6.12	226,612
EDITORIAL Y GRAFICAS	334,862	1,242,801	787,014	43.01	576,302
ENVASES/EMPAQUES	7,553	108,221	201,783	11.03	107,040
FARMACEUTICO	30,313	14,928	31,121	1.70	0
FLORES Y PLANTAS VIVAS	19,645	29,911	23,043	1.26	3,481
INSTRUMENTOS Y APARATOS	0	2,653	670	0.04	0
JOYERIA Y PIEDRAS PRECIOSAS	0	0	0	0.00	1,190
MATERIALES DE CONSTRUC.	46,779	81,885	62,657	3.42	74,601
METALMECANICA	9,907	15,446	1,000	0.05	3,822
MUEBLES Y MADERAS	2,090	32,020	37,995	2.08	0
PLASTICO Y CAUCHO	642	10,456	0	0.00	10,567
QUIMICO	88,083	253,419	172,770	9.44	165,263
TEXTILES Y CONFECCIONES	169,745	136,900	152,411	8.33	50,719
VEHICULOS Y OTROS MEDIOS	440,000	652,236	26,419	1.44	0
TOTAL	1,912,158	3,020,401	1,829,997	100.00	1,424,193

Fuente: Proexport

2.1.3.1 Regulaciones de las importaciones. Barbados es un miembro activo de CARICOM, y como tal ha implementado una tarifa externa común para los bienes con impuestos a las importaciones que van desde 0% hasta 20 %, además todos los bienes importados en contenedores de plástico, vidrio, metal o cartón incurren en una tasa de 0.75% de recaudo ambiental sobre el valor CIF.

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) fue instituido en enero de 1997, reemplazando once tasas diferentes, las cuales recayeron básicamente sobre las importaciones incluyendo la tasa al consumo e impuesto de timbre.

2.1.3.2. Perfil de transporte desde Colombia hacia Barbados. Los bajos flujos de comercio con Barbados, no han estimulado el establecimiento de servicios de transporte marítimo y aéreo directos lo que hace genera el uso de conexiones marítimas y aéreas, en puertos y aeropuertos del Caribe y Estados Unidos, especialmente en Miami.

El sistema portuario de Barbados no es muy amplio. Sin embargo cuenta con el puerto de Bridgetown que es el más importante de este país ya que concentra toda la carga que entra y sale de dicho territorio. La carga contenedorizada representa el 80% de la carga movilizada por este puerto.

Al igual que en los países analizados anteriormente se pueden encontrar niveles muy diferentes en cuanto al costo de los fletes.

Tabla 19. Tarifas de Referencia

ORIGEN	DESTINO	TIPO DE CARGA	FLETE US\$ (20')	FLETE US\$ (40')
BUENAVENTURA	BRIDGETOWN	GENERAL	1900 Y 2700	2800 Y 3800
CARTAGENA	BRIDGETOWN	GENERAL	1600 Y 1900	2100 Y 2600

Fuente: Proexport

El sistema aéreo de Barbados no es muy amplio. El transporte aéreo internacional esta reducido al terminal Grantley Adams que se encarga de concentrar la carga que entra y sale del país. Un aspecto importante es que desde este terminal es factible redespachar carga hacia la mayoría de las islas antillanas, lo cual puede favorecer a los exportadores que tengan que trasladar mercancías hacia otros destinos en la zona.

La carencia de servicios directos, incrementa los tiempos de tránsito. Se debe tener presente el hecho, que la amplia oferta de transporte hacia Miami, no corresponde a la que se registra desde allí, hacia Barbados, especialmente de servicios cargueros, los cuales, en ocasiones solo permiten conexiones dos veces a la semana.

En caso de que un productor de fármacos colombiano afectado por la crisis venezolana desee ampliar su oferta exportable hacia algún país perteneciente al CARICOM puede tomar como punto de partida para determinar su mercado objetivo el hecho de que Trinidad y Tobago presenta ventajas frente a algunos países en los aspectos socioeconómicos, macroeconómicos y de costos logísticos como el transporte.

A continuación se detallan algunos elementos básicos de la estructura de negociación que se presenta de Colombia hacia Venezuela y Trinidad y Tobago con relación a los productos farmacéuticos.

El capítulo 30 del arancel de Aduanas hace referencia al sector de los fármacos, la tabla 20 muestra las Subpartida Arancelaria de los fármacos y los valores CIF exportados por Colombia.

Venezuela para los años 1999 - 2001 muestra un incremento en las importaciones de fármacos logrando un total de US\$525,918,000 CIF para el año 2001.

Las exportaciones colombianas de fármacos hacia Trinidad y Tobago también presenta un incremento en los períodos comprendidos entre 1998 – 2000 logrando exportar un total de US\$42,304,000 CIF para el año 2000 como lo muestra la tabla 21.

Tabla 20. Exportaciones colombianas totales a Venezuela

SUBPARTIDAS ARANCELARIAS	1999	2000	2001
	CIF (US\$)	CIF (US\$)	CIF (US\$)
300110	9,360	1,544	104,000
300120	667,993	778,783	1,156,000
300190	538,769	860,760	571,000
300210	3,072,258	4,136,648	5,444,000
300220	3,965,150	6,517,499	4,085,000
300230	8,348,082	8,967,661	8,905,000
300290	2,160,402	3,379,664	3,905,000
300310	2,232,561	1,046,092	8,226,000
300320	1,881,350	452,741	181,000
300331	0	0	45,000
300339	90,186	359,897	779,000
300340	110,394	72,662	110,000
300390	4,923,303	9,420,087	8,929,000
300410	7,812,309	13,350,392	11,236,000
300420	29,213,976	38,348,522	45,434,000
300431	961,243	1,210,764	3,112,000
300432	2,419,671	3,958,519	6,780,000

300439	28,432,395	47,012,419	64,711,000
300440	2,841,759	4,952,766	6,342,000
300450	9,043,225	23,087,219	28,501,000
300490	132,205,262	194,817,236	292,020,000
300510	3,297,193	3,912,646	3,820,000
300590	3,034,919	3,699,467	3,927,000
300610	3,860,111	4,066,195	3,863,000
300620	0	619,294	516,000
300630	1,677,146	1,456,329	1,973,000
300640	663,286	759,406	1,241,000
300650	52,290	62,976	22,000
300660	1,108,370	6,519,736	9,980,000
TOTAL	254,622,963	383,827,924	525,918,000

Fuente: Proexport

Tabla 21. Exportaciones colombianas totales a Trinidad y Tobago

SUBPARTIDAS ARANCELARIAS	1998	1999	2000
	CIF (US\$)	CIF (US\$)	CIF (US\$)
300100	96,748	0	0
300120	0	0	1,000
300190	0	156,000	158,000
300210	327,247	365,000	454,000
300220	870,490	932,000	1,335,000
300230	0	1,041,000	943,000
300231	14,866	0	0
300239	829,097	0	0
300290	51,135	117,000	41,000
300310	0	0	237,000
300320	94,258	99,000	177,000
300340	30,450	46,000	113,000
300390	208,327	170,000	116,000
300410	1,288,572	1,546,000	1,526,000
300420	3,290,412	2,947,000	2,979,000
300431	598,231	460,000	618,000
300432	164,071	195,000	189,000
300439	1,447,965	1,390,000	1,496,000
300440	718,235	683,000	553,000
300450	908,648	1,039,000	1,116,000
300490	26,313,075	27,089,000	28,361,000
300500	1,021,368	0	0
300510	0	276,000	226,000
300590	0	309,000	377,000
300610	342,032	463,000	270,000
300620	5,249	3,000	7,000

300630	165,894	223,000	258,000
300640	93,172	127,000	79,000
300650	60,133	51,000	66,000
300660	528,272	501,000	608,000
TOTAL	39,467,947	40,228,000	42,304,000

Fuente: Proexport

Al comparar las exportaciones colombianas totales según subpartidas arancelarias a Venezuela y Trinidad y Tobago se puede ver que el porcentaje de participación de las exportaciones hacia Trinidad no son muy significativas para los años analizados.

Tabla 22. Porcentaje de participación en exportaciones colombianas de fármacos.

PAIS	1.999	% PART.	2.000	% PART.
VENEZUELA	254.622.963	86,36	383.827.924	90,07
TRINIDA Y TOBAGO	40.228.000	13,64	42.304.000	9,93
TOTAL	294.850.963	100	426.131.924	100

Fuente: Datos tabla 20 y 21

Al analizar la información brindada por Proexport Colombia se determina que el total de las exportaciones colombianas de fármacos a Trinidad y Tobago tienen un incremento anual del 1.03% por lo que se obtendrá un valor CIF de US\$ 44.074.038 para el año 2004, mientras que para Venezuela el incremento es del 1.4%; lo que generará un total CIF de US\$ 548.317.238 para el año 2004.

Del total de exportaciones de fármacos que Colombia hace hacia los países en mención hay veintiséis productos comunes que son importados por Trinidad y Venezuela, aquellos que tienen las subpartidas 300420, 300439 y 300490, son los más representativos en las exportaciones. (Ver tablas 20 y 21); ya que las exportaciones colombianas de estos tres productos representan el 77.57% del total de las importaciones que hace Trinidad desde Colombia, y el 76.4% para el caso de Venezuela.

Así mismo, se estima para el año 2004 que el valor total CIF a exportar por Colombia de las tres subpartidas descritas será de US\$ 454.211.948; Venezuela representa un 92.47% y Trinidad en un 7.53%. Si los productores de fármacos colombianos decidieran exportar solo las subpartidas mencionadas hacia Trinidad lo máximo que lograrían cubrir del mercado sería el 7.528%.

Tabla 23.Proyección de ventas al 2004

PAIS	SUBPARTIDA ARANCELARIA						TOTAL CIF US\$ PROYECCIÓN 2004
	300420		300439		300490		
	VLR. CIF US\$	Part. %	VLR. CIF US\$	Part. %	VLR. CIF US\$	Part. %	
VENEZUELA	47.089.330	11.21	67.566.942	16.08	305.358.999	72.70	420.015.271
TRINIDAD	3.093.825	9.04	1.555.202	4.54	29.547.650	86.04	34.196.677
TOTAL	50.183.155	11.048	69.122.144	15.218	334.906.649	73.733	454.211.948

Se puede concluir según la proyección realizada que el total exportado de productos farmacéuticos por Colombia hacia estos dos países será de US\$

592.364.276 valor CIF para el año 2004, además que Trinidad representará un 7.44% de este total, este porcentaje indica lo máximo que lograría importar este país de Colombia.

Tabla 24. Exportaciones colombianas de la subpartida 3004900021

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES											
PAÍS	2000		2001		2002			2003			
	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	PESO NETO	FOB	Partici p.	Enero -Septiembre			
								PESO NETO	FOB	Dif.	Var. %
	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(Kg)	(US\$)	(%)	(Kg.)	(US\$)		
VENEZUELA	26,398	2,208,176	27,028	2,336,474	24,8	3,730,896	11.35	15,624	1,043,906	-9,2	-37
TRINIDAD Y TOBAGO	0	0	0	0	0	0	0.00	374	6,603	374	
TOTAL	187,25	19,294,987	223,174	23,956,496	207,831	32,865,651	100.00	140,096	16,756,55		

Fuente: Proexport

La diferencia de los Kg. de la subpartida 300490 exportados a Trinidad y Tobago entre el 2002 a 2003 nos indica un incremento en la actividad hacia este mercado, mientras que en Venezuela para el mismo periodo denota un decrecimiento del 37% lo que representa US\$ 2.186.990 FOB el cual se debe aprovechar para mandar al mercado de Trinidad y Tobago.

Para el período Enero-Agosto 2003 Trinidad y Tobago importo desde Colombia US\$4.452 FOB en fármacos.

Tabla 25. Exportaciones colombianas totales a Trinidad y Tobago
SISTEMA ARMONIZADO

SUBPARTIDAS ARANCELARIAS		FOB (US\$) Ene. -Ago./03
300440	LOS DEMAS MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN ALCALOIDES O SUS DERIVADOS, SIN HORMONAS NI OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA No. 2937, NI ANTIBIOTICOS, PARA USO HUMANO, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	0
300490	LOS DEMAS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO:	4,453

	ANESTESICOS DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	
TOTAL		4,453
Subpartidas - Capítulo 30 - Sección VI - Año 2002		

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE - Cálculos Proexport-Colombia para el período Enero-Agosto 2003 Venezuela importó un total de US\$ 21,872,953 FOB en fármacos desde Colombia.

Tabla 26. Exportaciones colombianas totales a Venezuela

SISTEMA ARMONIZADO		
	SUBPARTIDAS ARANCELARIAS	FOB (US\$) Ene –Ago2003
300190	HEPARINA Y SUS SALES	107,763
300210	LOS DEMAS DEMAS FRACCIONES DE LA SANGRE HUMANA Y PRODUCTOS INMUNOLOGICOS MODIFICADOS, INCLUSO OBTENIDOS POR PROCESO BIOTECNOLOGICO	5,400
300220	VACUNAS PARA LA MEDICINA HUMANA	15,783
300230	VACUNAS PARA LA MEDICINA VETERINARIA, ANTIAFTOSA	266,959
300290	REACTIVOS DE DIAGNOSTICO QUE NO SE EMPLEEN EN EL PACIENTE	216,277
300320	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06): QUE CONTENGAN OTROS ANTIBIOTICOS	0
300390	DEMAS MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 O 30.06) CONSTITUIDOS POR PRODUCTOS MEZCLADOS ENTRE SI, PREPARADOS PARA USOS TERAPEUTICOS O PROFILACTICOS, SIN DOSIFICAR NI ACONDICIONAR PARA LA VENTA AL POR MENOR	2,160
300410	MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN PENICILINAS O DERIVADOS DE ESTOS PRODUCTOS CON LA ESTRUCTURA DEL ACIDO PENICILANICO, O ESTREPTOMICINAS O DERIVADOS DE ESTOS PRODUCTOS, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR: PARA USO HUMANO	211,186
300420	MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN OTROS ANTIBIOTICOS, PARA USO VETERINARIO, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	1,846,124
300432	MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN HORMONAS U OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA NO. 29.37, SIN ANTIBIOTICOS, PARA USO VETERINARIO, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	619,825
300439	MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN HORMONAS U OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA No. 2937, SIN ANTIBIOTICOS, PARA USO VETERINARIO, DOSIFICADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	1,244,188
300440	LOS DEMAS MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN ANESTESICOS, PARA USO HUMANO, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	543,521
300450	LOS DEMAS MEDICAMENTOS QUE CONTENGAN VITAMINAS U OTROS PRODUCTOS DE LA PARTIDA No. 2936, PARA USO VETERINARIO, DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA	693,532

	VENTA AL POR MENOR	
300490	LOS DEMAS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO: ANESTESICOS DOSIFICADOS O ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR	14,259,612
300510	LOS DEMAS APOSITOS Y DEMAS ARTICULOS CON UNA CAPA ADHESIVA, ACONDICIONADOS PARA LA VENTA AL POR MENOR CON FINES MEDICOS QUIRURGICOS, ODONTOLOGICOS O VETERINARIOS	138,959
300590	VENDAS PARA VENTA AL POR MENOR, CON FINES MEDICOS QUIRURGICOS, ODONTOLOGICOS O VETERINARIOS	20,982
300610	LOS DEMAS CATGUT ESTERILES Y LIGADURAS ESTERILES SIMILARES PARA SUTURAS QUIRURGICAS	1,327
300630	PREPARACIONES OPACIFICANTES A BASE DE SULFATO DE BARIO, PARA EXAMENES RADIOLOGICOS	220,952
300640	CEMENTOS Y DEMAS PRODUCTOS DE OBTURACION DENTAL	16,250
300660	PREPARACIONES QUIMICAS ANTICONCEPTIVAS A BASE DE HORMONAS O DE ESPERMICIDAS	1,442,153
TOTAL		21,872,953
Subpartidas - Capítulo 30 - Sección VI – Año 2002		

Fuente: Proexport

Al comparar las exportaciones de fármacos realizadas por Colombia para el periodo comprendido entre enero y agosto del 2003 podemos decir que la participación de Trinidad y Tobago con respecto a Venezuela es casi nula ya que hacia trinidad solo se esta exportando la subpartida arancelaria número 300490 que corresponde a “Los demás medicamentos para uso humano”. La grafica ilustrada a continuación muestra que si se tiene en cuenta esta subpartida para analizar los dos países el porcentaje de participación de Venezuela en las exportaciones de Colombia es casi su totalidad 99,97%.

Tabla 27. Porcentaje de participación en exportaciones colombianas de fármacos.

PAIS	2003	% PART.
VENEZUELA	14.258.612	99,9687795
TRINIDA Y TOBAGO	4.453	0,0312205
TOTAL	14.263.065	100

Fuente: Datos tabla 23 y 24

Al comparar los costos de envío de un contenedor de 20' que va Cartagena - Venezuela y Cartagena - Trinidad, se pudo determinar que el incremento por kilogramos/Medicamentos no es significativo.

Tabla 28. Costo de flete 2003

EMBARQUE	PUERTO DE LLEGADA	COSTO POR CONTENEDOR 20'
CARTAGENA	PUERTO CABELLO VEN.	US\$1000
CARTAGENA	PORT OF SPAIN.TRINIDAD	US\$1500

La diferencia en fletes es de US\$500 si se utiliza la capacidad máxima de un container de 20' que es de 18.000kg, el incremento por Kg/Medicamento es de US\$0.03.

El tiempo de transito de una mercancía procedente de Cartagena Colombia vía marítima tiene un tiempo aproximado de 3 días para llegar a puerto Cabello (Venezuela) y de 6 días para llegar a Port of Spain puerto de Trinidad y Tobago.

En relación a la variable de gravamen arancelario se puede decir que esta permanece constante, la afirmación se hace con base en que Venezuela estipula gravamen del 0% a los productos farmacéuticos procedentes de Colombia de igual manera sucede con Trinidad y Tobago. Estas reducciones del 0% las otorga para el caso de Venezuela el acuerdo comercial ALADI y para Trinidad el CARICOM.

Las importaciones en Venezuela cancelan gravámenes que oscilan entre 0 y 20% (cumpliendo los lineamientos de la CAN) sobre valor CIF,

adicionalmente deben pagar una tasa aduanera del 1%, el impuesto al valor agregado (IVA) del 16,5%. La mayoría de las importaciones de los bienes de consumo pagan 20 por ciento, mientras que las mercancías intermedias se importan generalmente con tarifas de 10 ó 15 por ciento. Las materias primas y las mercancías de capital pagan generalmente 0 ó 5 por ciento.

En Trinidad y Tobago todas las importaciones de factores de producción (materias primas) tienen una tarifa del 5%, si las importaciones son usadas en productos que posteriormente van a ser exportados, se tiene derecho a pedir una disminución en las tarifas.

Además de la aplicación de las Tarifas Externas Comunes, se aplica una tarifa del 45% para la importación de carne de res, cerdo, carnero, chivo, arroz, tomates, lechuga, coliflor, frutas frescas, aceite comestible y leche líquida. El IVA es del 15% del valor del producto, además del impuesto al consumidor y otras tarifas, este se aplica a todos los productos, incluidos los de venta al por menor, las mercancías no esenciales, los servicios y los productos importados.

Los siguientes artículos tienen cero arancel: artículos básicos de comida, medicamentos en prescripción, medicamentos seleccionados no prescritos, libros, aceites y gas.

Luego del análisis de las variables físicas, socioeconómicas y culturales y de la comparación de algunos elementos básicos de la estructura de negociación que se presenta de Colombia hacia Venezuela y Trinidad y

Tobago con relación a los productos farmacéuticos se implementara una herramienta que sustente y/o apoye la alternativa planteada por las autoras de este documento (Trinidad y Tobago mejor alternativa).

A través del uso del programa que facilita la página de Proexport se pudo determinar cual era la mejor opción entre los tres países seleccionados, mediante este se analizaron las variables macroeconómicas, las estadísticas de exportación de Colombia hacia estos países y su balanza comercial.

El programa, para determinar la mejor opción de mercado recopila información actualizada de los países seleccionados y sus variables socio-económica, de comercio exterior, acceso al mercado (población, idioma, tipo de gobierno, moneda, PIB, tasas de interés, inflación, desempleo, tipo de cambio, tasa de devaluación, inversión extranjera y deuda externa) y transporte desde Colombia.

Para el análisis del comercio exterior estudian el comportamiento de la balanza comercial del país seleccionado durante los últimos tres años, destacando los 25 principales productos importados y exportados por éste, y sus principales socios comerciales de importación y exportación, también estudian el comportamiento de la balanza comercial bilateral de Colombia, durante los últimos tres años, destacando los productos no tradicionales (diferentes a café, carbón, petróleo y ferroniquel) exportados por Colombia a dicho mercado en el último año.

En lo referente al acceso al mercado analizan los acuerdos comerciales en los que se beneficie Colombia y estudian la documentación acerca de los niveles arancelarios, los impuestos aplicables a las importaciones, las normas y regulaciones que imponga a éstas. También tienen en cuenta las alternativas de transporte existentes, según el medio a utilizar, las rutas, frecuencias, tiempos de tránsito y diferentes prestatarios del servicio.

El análisis es de tipo cuantitativo y por lo tanto, se convierte en un punto de partida en la definición de los mercados de exportación de la empresa, por esto se deben incluir aspectos de tipo cualitativo como lo son: conocimiento del mercado, clientes potenciales, posibilidades de transporte, etc.

A continuación se presenta la tabla de ponderación de variables en la que el interesado debe asignar una calificación de acuerdo al grado de importancia que cada una de estas represente para el.

Tabla 29. Ponderación de variables

Tabla 2014 Ordenación de Variables								
VARIABLE SELECCIONADA	PONDERACIÓN					BARBADOS	JAMAICA	TRINIDAD Y TOB
	1	2	3	4	5			
INFORMACION MACROECONÓMICA								
POBLACIÓN								
PIB USD								
PIB (per cápita)USD								
TASA DE INTERÉS ACTIVA(%)								
TASA DE INTERÉS PASIVA(%)								
INFLACIÓN(%)								
TASA DE DESEMPLEO(%)								
TASA DE DEVALUACIÓN(%)								
TIPO DE CAMBIO CON EL DÓLAR								
TIPO DE CAMBIO BILATERAL								
COMERCIO EXTERIOR								
EXPORTACIONES-FOB								
IMPORTACIONES (CIF)								
BALANZA COMERCIAL								
COMERCIO BILATERAL								
IMPORTACIONES COLOMBIANAS(CIF)								
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)								

IMPORTACIONES COLOMBIANAS(CIF)								
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)								
BALANZA COMERCIAL CON COLOMBIA								
IMPORTACIONES DEL PRODUCTO								
IMPORTACIONES								
IMPORTACIONES (per cápita)								
EXPORTACIONES COLOMBIANAS DEL PRODUCTO								
EXPORTACIONES AL MERCADO								
EXPORTACIONES TOTALES								

Fuente: www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=impoadmin

Luego de la ponderación asignada a cada una de las variables establecidas en el esquema brindado por Proexport el resultado arrojado por la herramienta se muestra en la siguiente tabla⁸:

Tabla 30. Resultado del análisis de variables

⁸ El puntaje final corresponde a la suma de las ponderaciones de cada variable obtenidas por cada mercado. A mayor puntaje, mejores condiciones estadísticas presentará el mercado.

VARIABLE SELECCIONADA	BARBADOS	JAMAICA	TRINIDAD Y TOBAGO
INFORMACION MACROECONÓMICA			
POBLACIÓN	0.03	0.10	0.07
PIB USD	0.03	0.10	0.10
PIB(var)	0.02	0.02	0.07
PIB (per cápita)USD	0.10	0.03	0.07
TASA DE INTERÉS ACTIVA(%)	0.10	0.10	0.10
TASA DE INTERÉS PASIVA(%)	0.07	0.07	0.07
INFLACIÓN(%)	0.07	0.07	0.07
TASA DE DESEMPLEO(%)	0.10	0.10	0.10
TASA DE DEVALUACIÓN(%)	0.10	0.10	0.10
TIPO DE CAMBIO CON EL DÓLAR	0.10	0.10	0.10
TIPO DE CAMBIO BILATERAL	0.10	0.03	0.03
COMERCIO EXTERIOR			
EXPORTACIONES-FOB	0.17	0.17	0.17
IMPORTACIONES (CIF)	0.06	0.17	0.17
BALANZA COMERCIAL	0.17	0.17	0.17
COMERCIO BILATERAL			
IMPORTACIONES COLOMBIANAS(CIF)	0.06	0.06	0.17
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)	0.06	0.06	0.17
IMPORTACIONES COLOMBIANAS(CIF)	0.06	0.06	0.17
EXPORTACIONES COLOMBIANAS (FOB)	0.06	0.06	0.17
BALANZA COMERCIAL CON COLOMBIA	0.06	0.06	0.17
IMPORTACIONES DEL PRODUCTO			
IMPORTACIONES	0.03	0.03	0.10
IMPORTACIONES (per cápita)	0.03	0.03	0.10
EXPORTACIONES COLOMBIANAS DEL PRODUCTO			
EXPORTACIONES AL MERCADO	0.02	0.07	0.02
EXPORTACIONES TOTALES	0.03	0.03	0.03
Puntaje Final	1.63	1.79	2.49

Fuente: <http://www.proexport.com.co/intlexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=impoadmin>

El anterior resultado fue obtenido con datos referentes al año 2000 sin embargo las estadísticas anteriormente descritas en este capítulo nos permiten sugerir como primera opción para la exportación de la industria farmacéutica a Trinidad y Tobago por presentar un mayor grado de desarrollo y una economía más fuerte, además de presentar una balanza comercial positiva con tendencia al aumento de las importaciones, lo que se constituye en una oportunidad para Colombia. La segunda opción es Jamaica el cual a sido el país que ha mantenido el nivel mas alto de importación de productos

farmacéuticos sin embargo su situación económica nos es la mas favorable y por ultimo encontramos a Barbados quien puede llegar a convertirse en un buen destino de las exportaciones colombianas a mediano plazo luego de obtener el posicionamiento en los anteriores mercados.

CAPÍTULO 3

VENTAJAS Y ESTRATEGIAS DE PENETRACIÓN AL CARICOM

3. VENTAJAS Y ESTRATEGIAS DE PENETRACION AL MERCADO DEL CARICOM

La Comunidad del Caribe y el Mercado Común -CARICOM- esta conformada por Antigua y Barbuda, Las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristobal y Nevis, Santa Lucia, San Vicente y Las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago (Anexo No.2). Cada uno de estos países enfrenta problemas de subdesarrollo, alta tasa de desempleo, baja calificación de mano de obra, inadecuada infraestructura (comunicación y transporte) y déficit en la balanza de pagos. Adicionalmente su economía es poco diversificada y por ello no tienen capacidad para producir los bienes de capital y de consumo que requieren para el funcionamiento y expansión de la economía.

Hacia 1968 y 1973 nace el CARIFTA y con esto empieza la necesidad de hacer una integración por parte de los países del Caribe con el fin de lograr un mayor desarrollo económico. Con esto nacen los principales objetivos, que son: promover la expansión y diversificación del comercio entre los países miembros, fomentar el desarrollo equilibrado y progresivo de las economías, asegurar una equitativa distribución en los costos y beneficios resultantes de la integración; sin embargo, la aparición del CARIFTA no facilitó el libre comercio de los productos, ni el libre movimiento de fuerza de

trabajo y capitales, en sus cinco años el éxito fue mínimo en el propósito de crear la integración regional.

En 1970 economistas de la Universidad de las Indias Occidentales emitieron un informe en donde se estableció que la creación de una zona de libre comercio no era suficiente para una completa y real integración regional, por lo cual luego de la Conferencia de Jefes de Gobierno de CARIFTA, que se celebró en abril de 1973, se tomó la decisión de crear la Comunidad del Caribe.

La Comunidad del Caribe y el Mercado Común (CARICOM) fue establecida por el Tratado de Chaguaramas y comenzó a funcionar el 1 de agosto de 1973.

La concentración de la Comunidad radica en la integración económica de los países miembros, en la coordinación de la política exterior de los estados independientes y en la cooperación en actividades como educación, cultura, salud, transportes, relaciones laborales, etc. Esta fue “creado sobre la base de una política común de protección, con elevadas barreras arancelarias y no arancelarias frente a las importaciones de terceros países”⁹.

⁹ LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM) EN LA ENCRUCIJADA
http://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/coll1_310503.pdf

Los objetivos explícitos del Mercado Común eran proteger la producción industrial y agrícola subregional y apoyar el desarrollo de producciones regionales internacionalmente competitivas, mediante la creación de un mercado suficientemente protegido.

El CARICOM ha transitado en su existencia de un cuarto de siglo por dos períodos destacables de existencia claramente diferenciados. El primero, desde la fundación del organismo hasta finales de la década de 1980, fue proteccionista, estatista y además permaneció inadvertido ante los restantes miembros del Caribe y para los vecinos latinoamericanos. El segundo, aperturista y cada vez más globalizado.

El acuerdo firmado entre el gobierno de la República de Colombia y el CARICOM en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, el día veinticuatro (24) de julio de mil novecientos noventa y cuatro (1994), con una duración indefinida, surgió por la necesidad de acelerar el proceso de integración de América Latina y el Caribe como medio para lograr una mayor competitividad internacional de la región y facilitar el desarrollo. Se estableció el ACUERDO SOBRE COMERCIO Y COOPERACION ECONOMICA Y TECNICA ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM), y fue necesario fijar parámetros claros y precisos que tuvieran en cuenta los derechos y obligaciones de las partes.

Para lograr una mayor participación de las asociaciones económicas en el desarrollo de Colombia y de los Estados Miembros fue necesario fortalecer las relaciones comerciales, económicas y de cooperación entre las partes, para lo que se plantearon los siguientes objetivos:

- La promoción y expansión del intercambio de productos originarios de Colombia y el CARICOM, con énfasis particular en las exportaciones de los Estados Miembros del CARICOM durante la fase inicial de ejecución de este Acuerdo.
- La promoción y protección de las inversiones orientadas a aprovechar las ventajas que ofrecen los mercados de las partes y a fortalecer su competitividad en el comercio internacional;
- La facilitación de la creación y operación de empresas mixtas regionales;
- El desarrollo de actividades de cooperación técnica y científica que puedan ser acordadas entre las partes y la promoción de actividades del sector privado, incluidos intercambios empresariales entre las partes.

Todas las importaciones que hace el CARICOM provenientes de Colombia gozan de una reducción en el Arancel de Aduanas y a todos los bienes procedentes de Colombia se les aplica el concepto de nación más favorecida. Ya que se aplica el artículo 155 del Acuerdo de Cartagena referido a la cláusula de nación mas favorecida, por este mecanismo se libera o tienen una mayor desgravación un número significativo de subpartidas.

Por otra parte, los países más desarrollados (Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana y Barbados), después de pasar un periodo estipulado empiezan programas en los que se eliminan o reducen los gravámenes a ciertos productos que provengan de Colombia. Los países menos desarrollados del CARICOM no tienen la obligación de brindar ventajas arancelarias a los productos procedentes de Colombia.

Tabla 31. Tratamiento preferencial de países del CARICOM hacia Colombia

PAIS	BARRERAS	RESTRICCIONES	ACUERDOS VIGENTES
Barbados	El nivel máximo del Arancel Externo Común del CARICOM está entre 20 y 25%. Algunos productos como materias primas, maquinaria y repuestos, equipos de pesca y productos usados en los sectores agrícolas y manufactureros están exentos de arancel. Las importaciones deben pagar un IVA general del 15% con algunas exclusiones (alimentos básicos, medicinas).	Las medidas de control al comercio son administradas por el Ministerio de Industria, Comercio y Negocios. Ciertos productos requieren licencias individuales para ser importados a través del año. Estas licencias las requieren la mayoría de los productos agrícolas, los cuales a su vez, están sujetos a restricciones estacionales. La cerveza y los licores de frutas no pueden ser importados de países no miembros del CARICOM	CARICOM - Colombia A.A.P. ¹ ALCA ² A.E.C. ³ A.L.C. ⁴ CAN-CARICOM ²
Jamaica	La gran mayoría de productos son de libre importación, sin restricciones cuantitativas. La estructura tarifaria se basa en el Arancel Externo Común vigente para el CARICOM. Los aranceles van desde 5% hasta 20 y 25%. Algunos productos agrícolas de origen primarios pueden tener un arancel del 40%. Como miembro del CARICOM, no cobra impuestos de importación las mercancías provenientes de los estados miembros, siempre y cuando cumplan los requisitos de origen. Colombia tiene el status de la Nación Mas Favorecida por lo cual nuestras exportaciones gozan de alguna preferencia. Existe alguna sobretasa arancelaria de 5 a 100% impuesta a algunos productos agrícolas específicos. Las importaciones además pagaran un Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 15%, salvo en el caso de los alimentos no procesados. Las bebidas alcohólicas tienen un impuestos adicional.	LICENCIAS Y PERMISOS DE IMPORTACION. Se necesitan licencia de importación para los siguientes productos no originarios del CARICOM. Aves vivas, peces, pescado, camarones, langosta, cangrejo, cocos, crema de coco, agua de coco, semillas oleaginosas, tortas oleaginosas, aceites comestibles, nueces, garbanzos, arvejas, grasas animales y vegetales, papel de cigarrillo, triclorofenil, dibromocloropropano, paratión, etil, clorodimeformo, dibromuro de etileno, diclorodifenil, pentaclorofenol, arsenato de plomo, talium y sus sales. Se encuentran materiales que pueden ingresar como material de empaque: - Carbón vegetal. - Lana de madera. - Vermiculite. - Corcho molido. - Papel e trizas. - Perlite.	CARICOM - Colombia A.A.P. ¹ ALCA ² A.E.C. ³ CAN - M.C.C.A. Acuerdo comercial ²

Trinidad y Tobago	La gran mayoría de productos son de libre importación, sin restricciones cuantitativas. La estructura tarifaria se basa en el Arancel Externo Común vigente para el CARICOM. Los aranceles van desde 5% hasta 20 y 25%. No obstante en algunos productos agrícolas de origen primarios pueden tener un arancel del 40%. Como miembro del CARICOM, Trinidad & Tobago no cobra impuestos de importación las mercancías provenientes de los estados miembros, siempre y cuando cumplan los requisitos de origen. Colombia tiene el status de la Nación Mas Favorecida (NMF) por lo cual nuestras exportaciones gozan de alguna preferencia. Existe alguna sobretasa arancelaria de 5 a 100% impuesta a algunos productos agrícolas específicos. Las importaciones además pagarán un Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 15%, salvo en el caso de los alimentos no procesados.	LICENCIAS Y PERMISOS DE IMPORTACION. Se necesitan licencia de importación para los siguientes productos no originarios del CARICOM. Aves vivas, peces, pescado, camarones, langosta, cangrejo, cocos, crema de coco, agua de coco, semillas oleaginosas, tortas oleaginosas, aceites comestibles, nueces, garbanzos, arvejas, grasas animales y vegetales, vehículos automotores con el volante a la izquierda, papel de cigarrillo, triclorofenil, dibromocloropropano, paratión, etil, clorodimeformo, dibromuro de etileno, diclorodifenil, pentaclorofenol, arsenato de plomo, talium y sus sales.	CARICOM Colombia A.A.P. ¹ ALCA ² A.E.C. ³ CAN - M.C.C.A. Acuerdo comercial ²
--------------------------	---	--	--

Fuente: <http://www.carcecaribe.org.co/centroamerica.htm>

3.1. ESTRATEGIAS DE PENETRACION

La creciente rivalidad internacional, la aceleración de la innovación tecnológica, las uniones económicas y la mayor cooperación económica internacional son fenómenos de la actualidad que generan cambios en la economía de cada país.

La globalización ha provocado una creciente e intensa rivalidad internacional en diversos sectores de la economía, debido a la creciente presencia de empresas extranjeras en los mercados locales.

Los negocios internacionales han existido desde hace siglos con períodos de gran auge, sin embargo lo característico de la época actual es la rapidez e intensidad con que este fenómeno se está expandiendo. Además, la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, las inversiones y el rápido desarrollo tecnológico, la creciente rivalidad entre países, la revolución de las comunicaciones y la informática, la maduración de los mercados locales, la creciente similitud de los países en cuanto a las demandas de los consumidores y el aumento de la competencia extranjera en los mercados locales, etc., son razones para que los negocios se globalicen.

En un entorno de estas características, la internacionalización aparece como una necesidad apremiante para las empresas. Este es un proceso difícil, complejo y costoso pero necesario. Es importante realizar un análisis estratégico serio y riguroso antes de tomar tal decisión, ya que la meta de las empresas al volverse internacionales buscan obtener ventajas competitivas que le permitan superar a la competencia.

Las empresas que han sido exitosas tienen el mérito de visualizar desde el inicio del proceso las metas que esperan alcanzar por el hecho volverse internacionales. Por esto, desde el comienzo del proceso, se debe tener una clara visión de los objetivos o ventajas competitivas¹⁰ que se esperan

¹⁰ Eficiencia, flexibilidad, aprendizaje, prestigio y acompañamiento a los clientes son varias de las ventajas que pueden alcanzarse con la internacionalización

alcanzar. Las decisiones para llegar a ellas no serán tomadas al azar, sino como resultado de un plan estratégico.

Otro de los retos que afrontan los empresarios debido a la globalización es la complejidad de la dirección de las empresas; no es lo mismo administrar y comercializar dentro de las fronteras de un país, que tener presencia en los mercados internacionales con costumbres y hábitos diferentes en el consumidor, características propias de la distribución y comercialización, legislación diferente, comportamiento propio de las economías y sus mercados, etc.

Los productores farmacéuticos que deseen internacionalizar sus empresas deben como primera medida determinar a qué mercado desean dirigirse, para esto pueden apoyar sus decisiones en análisis de variables como la moda, las decisiones de los competidores, el tamaño del mercado, aranceles y barreras arancelarias, costos de fletes, nivel de competencia, impuestos, etc. Pero deben tener en cuenta que las variables relevantes para la selección de un país son aquellas que responden a las ventajas competitivas, estas ayudan a diferenciarse de los competidores y permiten crear una posición única y exclusiva que se traduce en un valor superior para sus clientes.

A este valor superior para los clientes le llama **ventaja competitiva**, es decir, una superioridad definitiva y claramente distinguible de un producto o

servicio, ofrecido bajo una identidad única y con valor significativo a un segmento del mercado.

Se entiende por competitividad la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener las ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico ya que las ventajas comparativas están en sus habilidades, recursos, conocimientos y atributos, etc., los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

La competitividad de una empresa se mide en la capacidad de vender más productos /o servicios y de mantener –o aumentar – su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades.

La industria de fármacos colombiana podría utilizar una variedad de estrategias o modos para incursionar en otros países. Algunos son: Exportaciones, Inversión directa para iniciar o comprar empresas, Joint Venture o coinversiones con socios locales o extranjeros, licencias mediante franquicias y contratos de administración y/o de producción.

En caso de que el mercado del destino escogido por los productores farmacéuticos sea complejo en sus prácticas comerciales y de distribución, costumbres y hábitos de consumo diferentes u obstáculos tributarios, lo

mejor será, para acceder al mercado, conseguir un buen socio local y realizar un Joint Venture, que consiste en realizar un acuerdo asociativo entre dos o mas partes que tienen intereses económicos comunes (y en general de largo plazo), que implica la puesta común de activos (de capital, de trabajo, conocimiento y otras ventajas capaces de generar lucros a los demás participantes), a fin de obtener objetivos determinados, y por el que se adquiere el compromiso de compartir costos de inversión, costos operativos, riesgos empresarios, etc.

Si la empresa busca penetrar en otro país para aprender de él y de sus competidores, y diversificar el riesgo, lo más recomendable es concentrarse en nichos de mercados específicos en los que se logre ofrecer buenos servicios y productos a los principales demandantes.

Si la empresa lo único que pretende es exportar a un país, sin penetrar demasiado en él, lo más lógico es centralizar las decisiones en la casa matriz y tener en el mercado escogido un gerente con perfil de administrador emprendedor, conocedor del mercado.

Los productores de fármacos son concientes de que diversificar los mercados reduce la vulnerabilidad externa de la economía y ayuda a la preservación del equilibrio macroeconómico ya que la expansión de la demanda, a los mercados nuevos con posibilidades de expansión, son las

principales estrategia para aumentar la viabilidad y la sostenibilidad de la industria farmacéutica.

La diversificación de las exportaciones es otro punto que ha tomado gran importancia en el comercio internacional de los productores de fármacos, ya que se ha demostrado que es un punto importante en el desarrollo de los sectores. Además en las últimas décadas la economía mundial muestra dos tendencias: el impulso de las exportaciones de productos manufacturados, sobre los que se tiene mayor influencia y dependen mínimamente de factores naturales, o la promoción de exportaciones de productos primarios basados en consideraciones de costos, calidad y mercadeo.

La primera forma de alcanzar una mejor posición competitiva es diversificar, ya que reduce el riesgo geográfico al no depender de un solo mercado.

Además, al operar en varios mercados una empresa puede defenderse mejor de la competencia, pues ya no tendrá que hacerlo únicamente en su país de origen.

Los productores que internacionalicen sus empresas, agregan prestigio y valor a sus productos, lo que repercute en los clientes ya que logran apreciar la aceptación de los productos en otros mercados.

4. CONCLUSION

La industria farmacéutica posee una entidad reguladora mundial que es la OMS. Esta vela por armonizar y estandarizar todo lo relacionado con el campo de la salud. En el caso específico de Colombia es la Asociación de Fabricantes de Productos Farmacéuticos la que se encarga de las normas y control del mercado farmacéutico.

La crisis venezolana ha logrado afectar notablemente el sector exportador de fármacos de Colombia, pues las estadísticas indican que éstas han decaído en un 20%. Un porcentaje considerable si se tiene en cuenta que Venezuela es el segundo socio comercial de Colombia.

Por lo anterior, se decidió hacer el análisis para la reubicación de la producción flotante de los productores colombianos. Se analizaron los países pertenecientes al CARICOM ya que Colombia ha suscrito acuerdos con esta comunidad, donde recibe grandes ventajas arancelarias, que a su vez beneficia a los importadores que participan en el acuerdo, convirtiéndose en una gran ventaja para el consumidor final.

A los principales mercados, Jamaica, Barbados y Trinidad y Tobago se les

hizo un análisis de las variables macroeconómicas, de comercio exterior y bilateral como se muestra en el capítulo 2 en donde se determinó que Trinidad y Tobago es la mejor opción hacia donde dirigir la producción colombiana ya que al realizar la comparación de la balanza comercial de cada uno de estos Trinidad y Tobago fue el único que presentó superávit, por otra parte dicho país presenta un mayor grado de desarrollo y una economía más fuerte, además presenta una balanza comercial positiva con tendencia al aumento de las importaciones, lo que constituye en una oportunidad para Colombia. Trinidad a su vez mostró ventaja en los aspectos macroeconómicos y de costos logísticos como el transporte.

Por lo que esta monografía se constituye en una guía para encontrar opciones en el CARICOM para el sector farmacéutico y presenta algunas pautas de cómo ingresar a dicho mercado a fin de lograr la competitividad de las empresas nacionales en los mercados internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (DANE). Estadísticas básicas.

HERNÁNDEZ, Roberto; FERNÁNDEZ, Carlos y BAPTISTA, Pilar. Metodología de la investigación. México: McGraw Hill – Interamericana Editores, S.A. de C.V., 1998. 501p.

INGRAM, James y DUNN, Robert. Economía Internacional. México: Editorial LIMUSA, S.A. de C.V., 1999. 620p.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR (MINCOMEX). Estadísticas básicas.

RAMOS, José Luis. El Comercio Internacional del Caribe Colombiano. Barranquilla: Ediciones UNINORTE, 2001. 234p.

www.banrep.gov.co

www.businesscol.com

www.dane.gov.co

www.colombia.com

www.emcol.ch

www.google.com

www.guiamundialdeviajes.com

www.lablaa.org

www.mincomex.gov.co

www.proexport.com.co

www.rena.e12.ve/Primeraetapa/geografia/geografiam/colombia.asp

www.saludcolombia.com

us.terra.wired.com/news/medtech/0,1269,21142,00.html

ANEXO No. 1 Laboratorios

Bogotá

Abbot Laboratories de Colombia Ave El Dorado 96-10 tel 91-4139900
Allergan Cra 34 No. 90-53 tel 91-6350006 fax 91- 2366023
Biochem Farmacéutica de Colombia Carrera 41 No. 167-30 tel 91- 6744077 fax 91- 6745906
Biogen de Colombia S.A. Cra 36A No. 24-68 tel 91-2695111 fax 91-2691908 lbiogen@impsat.net.co
Boehringer Ingelheim S.A. Cra 65B No. 13-13 tel 91-2625100 fax 91-4140182
Bristol-Myers Squibb de Colombia S.A. Calle 34 No. 6-03 tel 91-2328020 fax 2859065
California International Calle 15 No. 40-11 tel 91-3681769 fax 91-2686673 californ@openway.com.co
Comercial Médica Ltda. Calle 79 No 18-34 of 201 tel 2579183 fax 6104627 comedica@impsat.net.co
Drug Farmaceutical S.A. Ave El Dorado No. 84A-55 L-E-16 tel 91-4108493 fax 91-4124115
Eli Lilly Interamericana Inc. Diagonal 54 No. 24-11 tel 91-2170343
Especialidades Farmacéuticas Ltda. Calle 61 No. 75-45 tel 91-3113748 fax 91-2508466 espfarma@andinet.lat.net
Farma de Colombia S.A. Carrera 66 No. 14-89 tel 91-2907036 fax 91-4136205 fjimenez@colomsat.net.co
Gen-Far Calle 18 No. 44A-20 tel 91-3680077 fax 91-3680460 genbog01@openway.com.co
Glaxo Wellcome Autopista Sur No. 72-45 tel 91-7755600 fax 91-7752948
Grunenthal Colombiana S.A. Calle 93 No. 16-20 tel 91-6184913 fax 91- 6184070
Hoechst Colombiana S.A. Carrera 77 No 45-61 tel 4101077 fax 2959242.
Italmex S.A. Ave. El Dorado No. 91-50 tel 91-2631100 fax 91-4168135
Laboratorios Colpharma Ltda. Diag 144 No. 34-22 tel 91-6255200 fax 91- 6265399
Laboratorios Chalver de Colombia Ltda Ave 68 No. 40-21 Sur tel 91-7100477 fax 2303573 chalve@andinet.lat.net
Laboratorios Farmacéuticos Ophalac S.A. Carrera 21 No. 16-52 tel 3713899 fax 2779713 ophalac@andinet.com
Laboratorios Farmacol Ltda. Calle 64A No. 94-27 tel 91-2762288 fax 91-2231005
Laboratorios Medihealth Calle 106 No. 20-45 tel 91-6190528 fax 91- 6190757
Laboratorios Novafarma Calle 23 No. 69B-35 tel 91-2925611 fax 91-2929423
Laboratorios Synthesis Carrera 44 No. 20-73 tel 91-3682866 fax 91-3684507 synte@colomsat.net.co
Lafrancol Diagonal 107 No. 36-45 tel 91-6220466 fax 91-2365534
Lederle Calle 64 90A-20 tel 91-4381566 fax 91- 2231485
Memphis Products Calle 15 No. 40-11 tel 91-3681760 fax 91-2696340
Merck Cra 65 No. 10-65 tel 91-4144925 fax 91-4144853
Merck Sharp & Dohme Cra 17 No. 88-64 tel 91-6166377 fax 91- 6161940
Parke-Davis Company Ave 19 No. 108A-31 Of 401 tel 91-6206755 fax 91- 6123662
Pfizer Autopista Sur 70-64 tel 91-7754200 fax 91-7777580
Procaps S.A. Calle 64 No. 90A-20 tel 91- 4381566 fax 91-2231485
Productos Roche S.A. Carrera 44 No. 17-21 tel 91-3682599 fax 91-3687717 peter.richter@roche.com
Química Schering Colombiana S.A. Carrera 33 No. 18-33 tel 91-2010877 fax 91-2375934
Ropsohn Therapeutics Ltda. Carrera 13 No. 50-78 tel 91-2355506 fax 91-2350629
Sandoz Colombiana S.A. Carrera 43A No. 18-39 tel 91-3687088 fax 91-3681126
Shering Plough S.A. Cra 68 No. 19-20 tel 91-4175466 fax 91-2903080
Specia Productos Farmacéuticos Ave. Américas 53A-19 tel 91-2907759 fax 91-2907573
Tecnofarma Internacional Cra 20 No. 89-40 tel 91-2564947 fax 91-2561889
Unipharma Diag 45 No. 93-43 tel 91-2637600 fax 91-4107665
Whitehall-A. H. Robins Ave El Dorado No. 84A-55 tel 91-2954032 fax 91-4100498

Medellín

Corpaul Carrera 60 No. 48-62 tel 94-5114555 fax 94-5116964
Farma Salud Calle 10 No. 36-44 tel 94-3127260 fax 94-3113158
Hoechst Marion Roussel Cra 50C 10Sur - 49 tel 94-2858525 fax 94-2558555
Laboratorios Aldoquín Calle 48D No. 66-65 tel 94-2301023 fax 94-2301309
Laboratorios América S.A. Calle 30 No. 59-88 tel 94-3512266 fax 94-2356961
Laboratorios Baxter S.A. Cra 80 No. 39-157 tel 94-2505010 fax 94-4112454
Laboratorios Junín Ltda. Calle 14 No. 52A-140 tel 94-2554500 fax 94-2553854

Cali

Bayer de Colombia S.A. Calle 30 N No. 6-19 tel 92-6602373 fax 92-6681243
SmithKline Beecham Calle 30 No. 9-77 Tel 92-4422728 fax 92-4422657
Laboratorios Lafit S.A. Calle 22N # 2N 36 Piso 2 Tel. 6606199 Fax 6605218 lab.lafit@emcali.net.co
Laboratorio Lutecia de Colombia S.A. Calle 30 No. 11 G-46 tel 92-4430029 fax 92-4423805
lab.lutecia@emcali.net.co
Laboratorios Bussié tel 92-5585152
Laboratorios Sanofi Winthrop Calle 31 No. 8A-26 tel 92-4445906 fax 92-4416700
Química Ariston Colombia Ltda Carrera 100 No. 11-90 tel Of 310 tel 92-3312685 fax 92-3321952
Knoll Colombiana S.A. Ave 2 B No. 28-50 tel 92-6682781
Warner Lambert Ltda. Calle 62 No. 1N-80 tel 92-4310400 fax 92-4478635

Barranquilla.

Laboratorios Arya Ltda. Calle 55 No 45-37 tel 95-3317332.
Laboratorios Incobra. Calle 46 No 46-107 tel 95-3406528.
Laboratorios Península Ltda. Calle 38 No 46-175 tel 95-3409008.
Procaps . Calle 80 No 78B-201 tel 95-3530783 fax 95-3533688.
Refarcol Ltda. Calle 50 No 68B-72 tel 95-3565598.

Bucaramanga.

J.E. Plata & Cia Ltda. Calle 28 No 20-42 tel 97- 6427929.
Laboratorios Alfa Ltda. Carrera 23 No 37-95 tel 97- 6343553 fax 97-6352859.
Laboratorios Baxter. Carrera 27 No 36-14 of 309 tel 97-6346934 fax 97-6359089.
Laboratorios Junin Ltda. Carrera 28A No 40-57 tel 97-6457604.
Laboratorios Lafranco y Pauli. Calle 51 No 35-28 tel 97-6472075.
Laboratorios León Ltda. Carrera 25 No 11-50 tel 97-6453804 fax97- 6348314.
Laboratorios Sarcol. Calle 29 No 19-68 tel 97-6336825 fax 97- 6522876.
Unidros Ltda. Carrera 16 No 41-47tel 97-6428412.

Fuente: <http://www.saludcolombia.com/actual/Provedor/medicame.htm>

ANEXO No.2 Países del CARICOM

La Comunidad del Caribe y Mercado Común (CARICOM):

Países firmantes:

Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago.

