ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

CAPÍTULO II

1. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

2.1 PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

2.1.1 POBLACION Y MUESTRA

La población para la investigación se realizó a la totalidad de empresas tipificadas por la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES) como medianas empresas de la Industria Farmacéutica del municipio de San Salvador.

2.1.2 EMPRESAS FARMACÉUTICAS DEL SECTOR MEDIANAS

- Laboratorios Fardel
- Laboratorios Medikem
- Laboratorios Lafar
- Laboratorios Theramed
- Laboratorios Soperquimia

2.1.3 ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

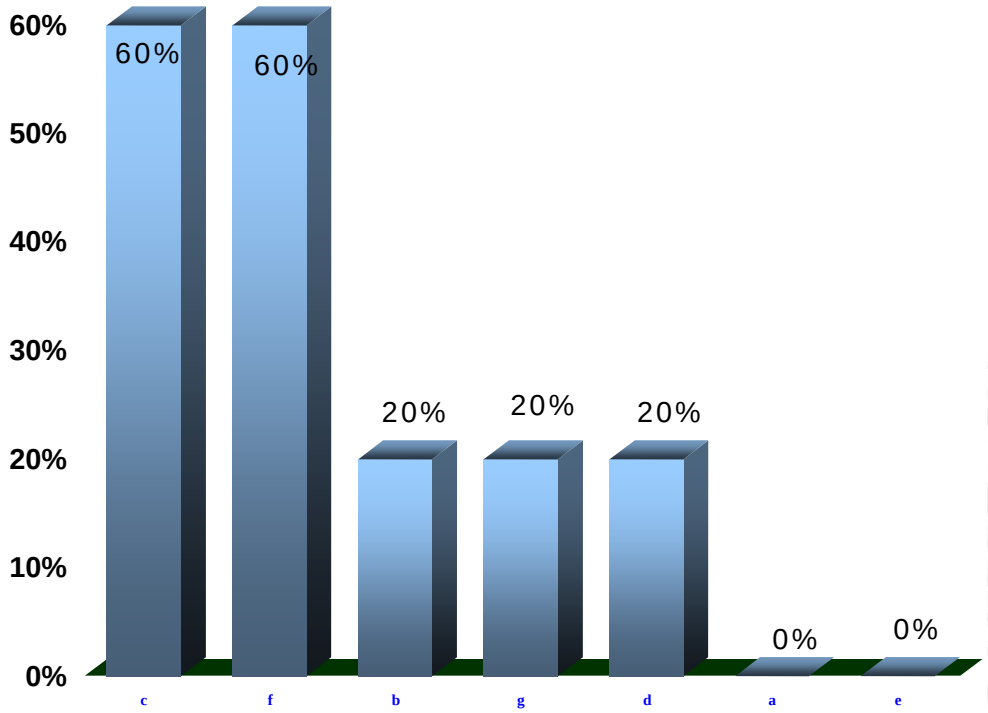
Cumpliendo con el objetivo número dos de la investigación, se realizó una investigación de campo que permitió conocer la situación actual de las empresas objeto de la investigación.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

A continuación se presentan las respuestas e interpretaciones de las 14 preguntas realizadas a cinco empresarios de los laboratorios productores de medicamentos clasificadas como medianas empresas en El Salvador, ésta entrevista fue dirigida a los dueños, gerentes administrativos y de ventas.

1. ¿Qué entiende por asociatividad?

a) Cooperación entre empresas
b) Sindicato
c) Agrupación de empresas
d) Gremial
e) Cooperativa
f) Asociación empresarial
g) Unión de trabajadores formando empresas



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

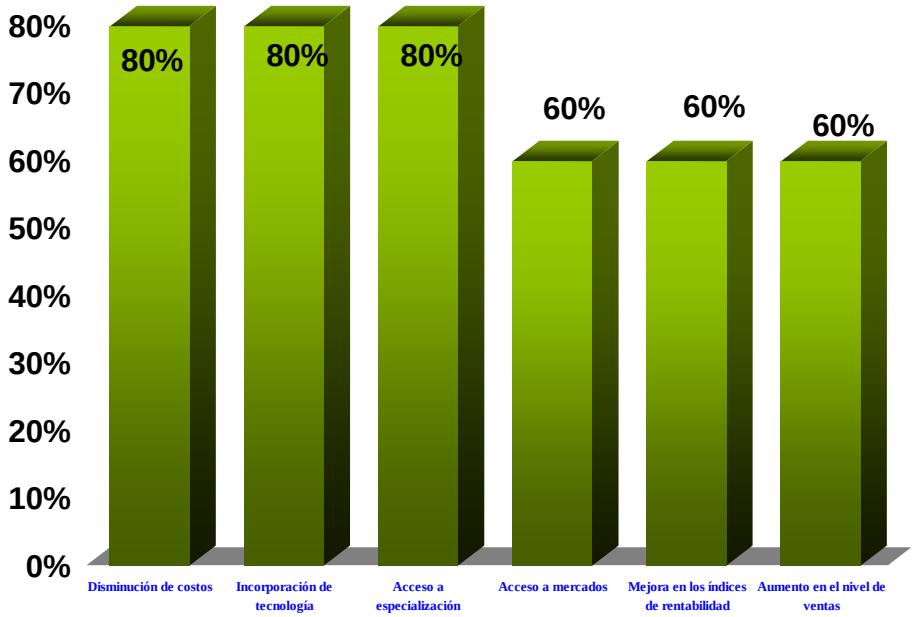
El término asociatividad tiende a confundirse, ya que los entrevistados entienden éste término como una unión voluntaria de un grupo de personas para alcanzar un objetivo en común (sindicato), y que es una entidad que defiende los intereses comunes de trabajadores clase o categoría (gremio), el cual representa el 20% de las respuestas.

El 60% de los entrevistados opinaron que asociatividad es una agrupación de empresas, organizaciones e instituciones y una asociación empresarial.

2. ¿De la siguiente lista marque las que usted considera ventajas o beneficios para afrontar los desafíos del TLC con México?

    h) Disminución de costos
    i) Incorporación de tecnología
    j) Acceso a especialización
    k) Acceso a mercados
    l) Mejora en los índices de rentabilidad
    m) Aumento en el nivel de ventas

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

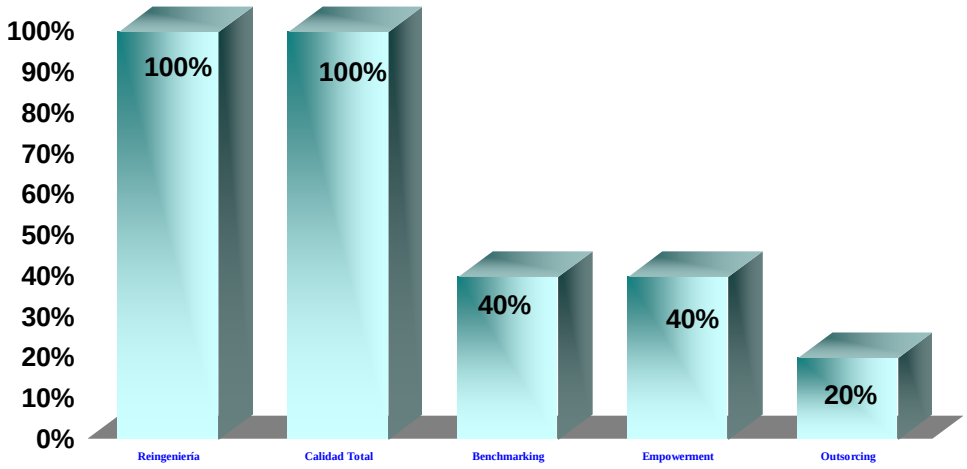


El 80% de los entrevistados consideran que las mayores ventajas que presenta el Tratado de Libre Comercio México-El Salvador son una disminución de costos de materia prima, introducción de tecnología y el acceso a la especialización de los productos; el 60% opinó que los Tratados de Libre Comercio dan acceso a mercados de mayor volumen, mejora los índices de rentabilidad y aumenta el nivel de ventas.

Por lo anterior, se observa que los empresarios del sector farmacéutico estarían dispuestos a formar parte de un grupo asociativo, ya que esta estrategia les permitirá ser más competitivos.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

3. ¿Qué técnicas administrativas ha implementado en su empresa para ser competitivo?



Un 100% opina que una técnica administrativa para ser más competitivos ha sido la aplicación de la reingeniería, tendencia que surgió como una necesidad para cambiar la forma de operar las empresas.

El 100% de los entrevistados ha utilizado la herramienta de calidad total, lo que asegura que obteniendo calidad en el producto es más fácil enfrentarse a la competencia, herramienta que ha permitido también identificar los puntos fuertes y las áreas de mejora de la organización, lo que impulsa un proceso de revisión y mejora continua.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

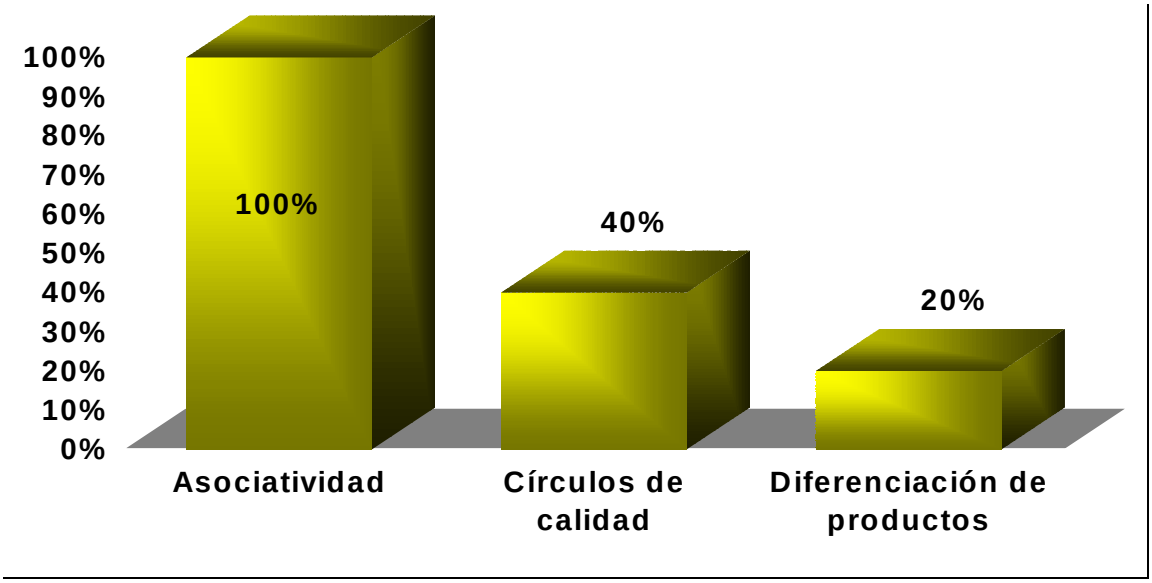
Un 40% opina que técnicas administrativas importantes como el bechmarking y el empowerment, son tomadas como ejemplo para experimentar las estrategias de empresas lideres en el mercado, lo cual permite la búsqueda de nuevas formas y los dirige hacia una mejor productividad, mayor calidad y ser competitivos.

El 20% manifestó que el outsorcing es una estrategia de moda que reduce tiempo en la ejecución de algunas áreas en las empresas.

En resumen los empresarios entrevistados del sector farmacéutico opinaron que hoy en día las empresas se han visto en la necesidad de aplicar nuevas estrategias para lograr ser competitivos tanto en el mercado interno como en el externo.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

4. ¿Qué estrategia considera que sería conveniente aplicar en su empresa para ser competitivos y poder enfrentar al Tratado de Libre Comercio?

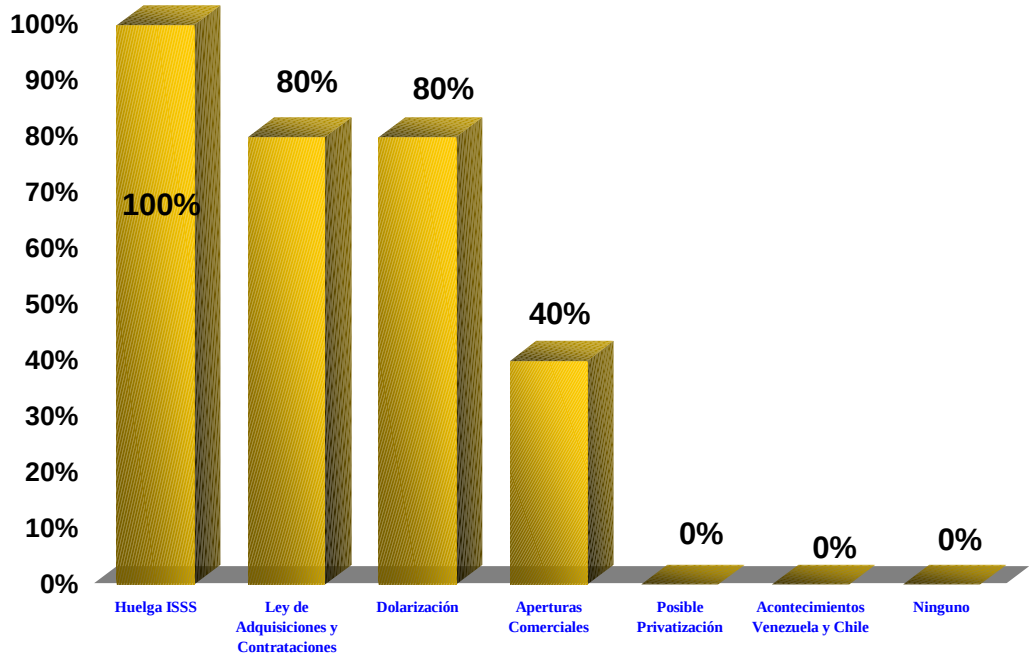


El 100% considera que aplicar la asociatividad sería conveniente para enfrentarse a los retos de los Tratados de Libre Comercio específicamente con el de México.

El 40% opina que la formación de círculos de calidad podría funcionar en las condiciones de la empresa y el 20% manifiesta que la diferenciación de productos les permitiría atraer nuevos clientes.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

5. ¿Considera que su empresa se ha visto afectada ante los diferentes acontecimientos generados por el entorno económico nacional e internacional?



El entorno económico del país ha atravesado acontecimientos políticos, sociales y económicos que de alguna manera han afectado a las empresas productoras de medicamentos, de los cuales el 100 % de los entrevistados respondieron que la huelga del Seguro Social que se inició el 19 de septiembre del año 2002 y que tiene por objetivo protestar contra los planes del gobierno de privatizar el servicio de salud, les afectó debido a que interrumpían los procesos

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

de compras y ventas de los productos y que de alguna manera disminuían sus ventas o incrementaban sus costos de producción.

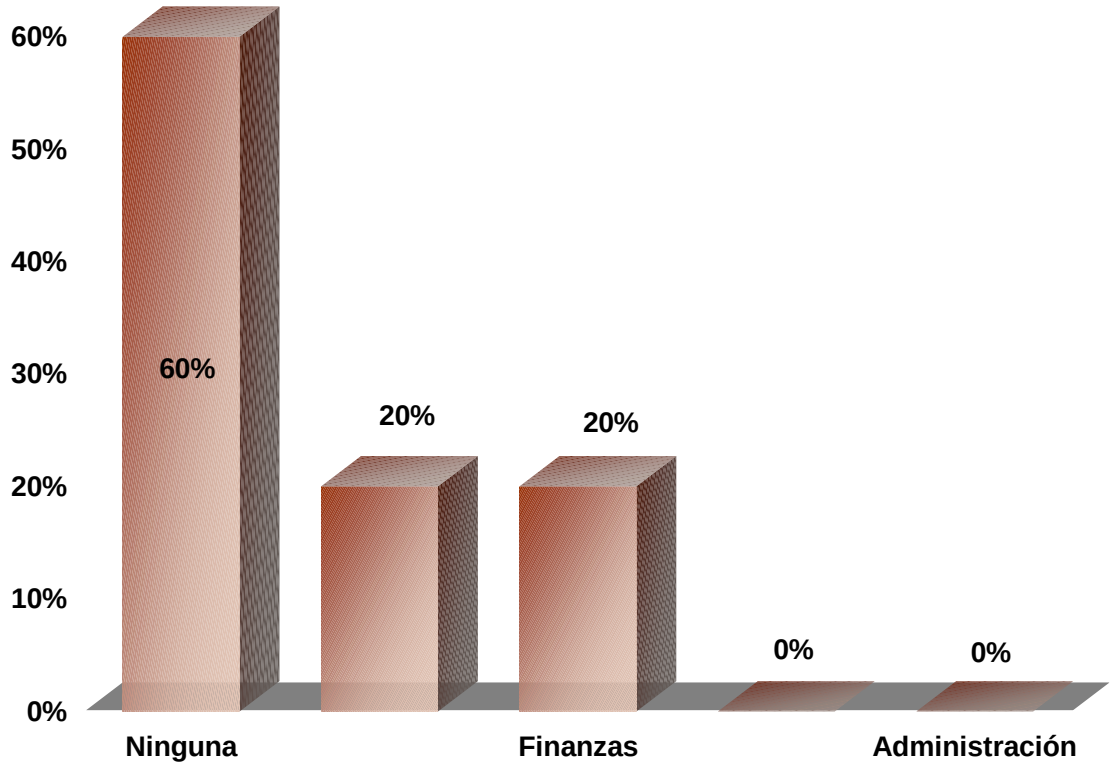
Un 80% opinaron que a través de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales, existe la posibilidad de competir y vender grandes cantidades de medicamentos a nivel nacional, sin embargo, las medianas empresas consideran que dicha ley genera competencia desleal.

En cuanto a la dolarización, la cual entró en vigencia desde enero del año 2001, consideran que el cambio ha sido positivo, ya que esto facilita la compra de materia prima en el exterior, debido a las divisas.

El 40% de los entrevistados manifestaron que las aperturas comerciales o libre comercio tienen muchas ventajas para nuestro país ya que existe la posibilidad de aumentar volumen de exportaciones y comprar más barata la materia prima, también obtener socios comerciales grandes, multiplicar los niveles de intercambio comerciales de los productos con otros países.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

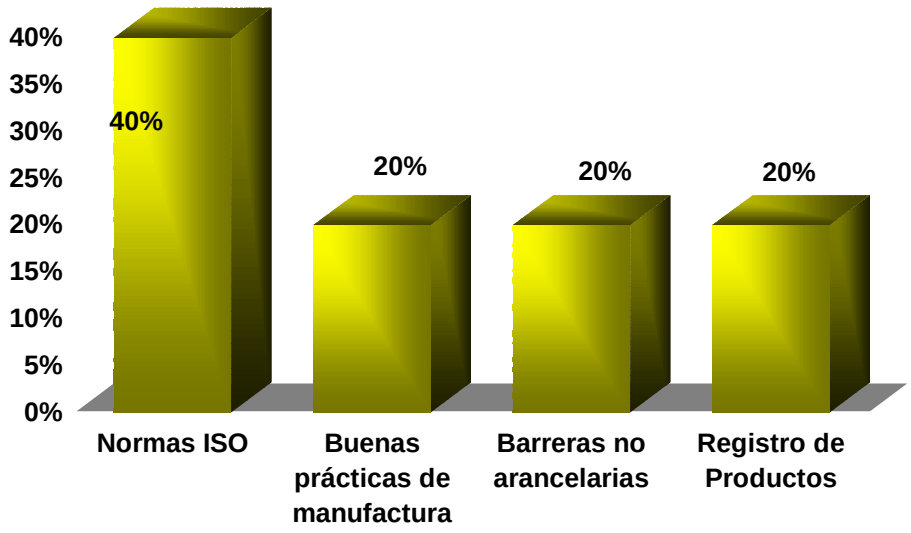
6. ¿En qué áreas (mercadeo, finanzas, producción, administración) de su empresa le ha afectado el TLC con México?



El Tratado de Libre Comercio México-El Salvador (TLC-TN) no ha influido en las principales áreas de la industria farmacéutica de medicamentos según lo manifiestan los empresarios de dicha industria. El 60% de los entrevistados sostiene que no les ha afectado de ninguna forma ya que no existe ningún tipo de relación con este país; el 20% manifiesta que el área de mercadeo y finanzas han sido afectadas de alguna forma ya que las ventas han disminuido.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

7. ¿Cuáles son los requisitos de calidad que debe cumplir para exportar o importas sus medicamentos?



El 40% de los entrevistados manifestaron que las normas ISO (9000 y 14000) son los requisitos principales para poder vender fuera de El Salvador.

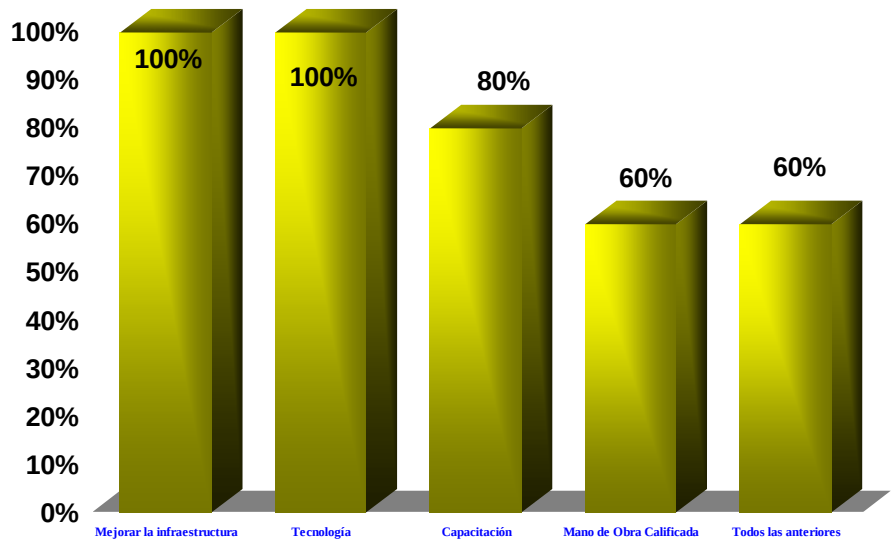
El 20% de los empresarios opinaron que las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o Good Manufacturing Practices (GMP), también son un requisito, ya que éstas tienen por objetivo dar a conocer que los productos que la empresa procesa y comercializa, son sanos, seguros y cumplen con las expectativas de calidad que exige El Consejo de Salud Pública de El Salvador.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

El 20% manifestó que las barreras no arancelarias son una medida que beneficia a los productores debido a que se aplica la desgravación arancelaria (la eliminación progresiva de los aranceles durante el tiempo).

El 20% de los empresarios manifestaron que el registro de productos es un requisito indispensable para poder exportar, ya que si un producto no está debidamente registrado no se podrá poner a la venta de ninguna forma, por lo que se arriesga la salud de los consumidores, con esto se asegura en todos sus establecimientos industriales el cumplimiento pleno de las normas GMP (Good Manufacturing Practices) de la FDA de los EE.UU. y las Normas de Calidad ISO 9000 y de Protección Ambiental ISO 14000.

8. ¿Qué considera usted necesario para aumentar la productividad de su



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

empresa?

El 100% de los empresarios manifiestan que para aumentar la productividad de la empresa es necesario mejorar la infraestructura, el cual es un elemento importante que afecta la organización u empresa en la que se trabaja, por ejemplo la planta de producción es necesario ampliarla cuando el volumen de ventas aumenta y se debe producir más.

La innovación tecnológica representa el 100% de las opiniones, ya que al incorporar tecnología avanzada puede significar modernización para la industria farmacéutica.

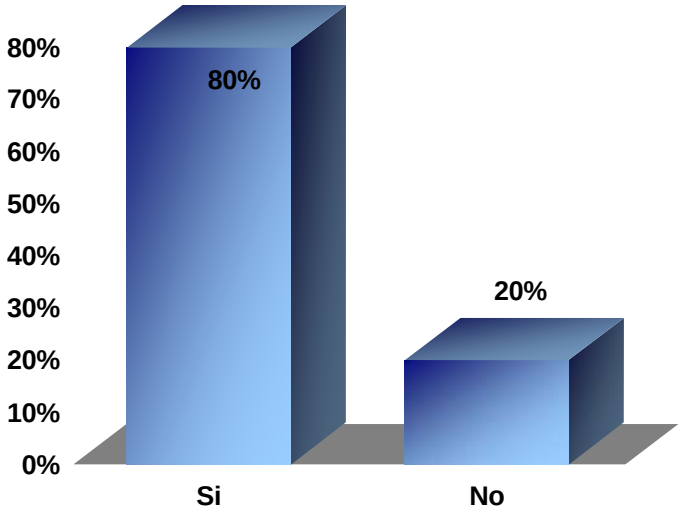
El 60% de los entrevistados sostiene que un elemento importante para aumentar la productividad es la contratación de personas con mano de obra calificada, sin ésta, existe la posibilidad que baje la calidad de los medicamentos.

La capacitación al personal constituye el 80% de la opinión, ya que ésta es una forma de lograr que la calidad de los medicamentos se mejore y que exista una mayor estabilidad laboral. Existen programas de capacitación como: aseguramiento de la calidad, cursos sobre seguridad e higiene en el trabajo y cuidado ambiental, cursos sobre normas operativas básicas que rigen el comportamiento en áreas estériles, entre otros.

En resumen los empresarios entrevistados del sector farmacéutico opinaron que hoy en día las empresas se han visto en la necesidad de aplicar nuevas estrategias para lograr ser competitivos tanto en el mercado interno como en el externo.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

9. ¿Conoce usted que una estrategia competitiva como es la formación de clusters es asociatividad?

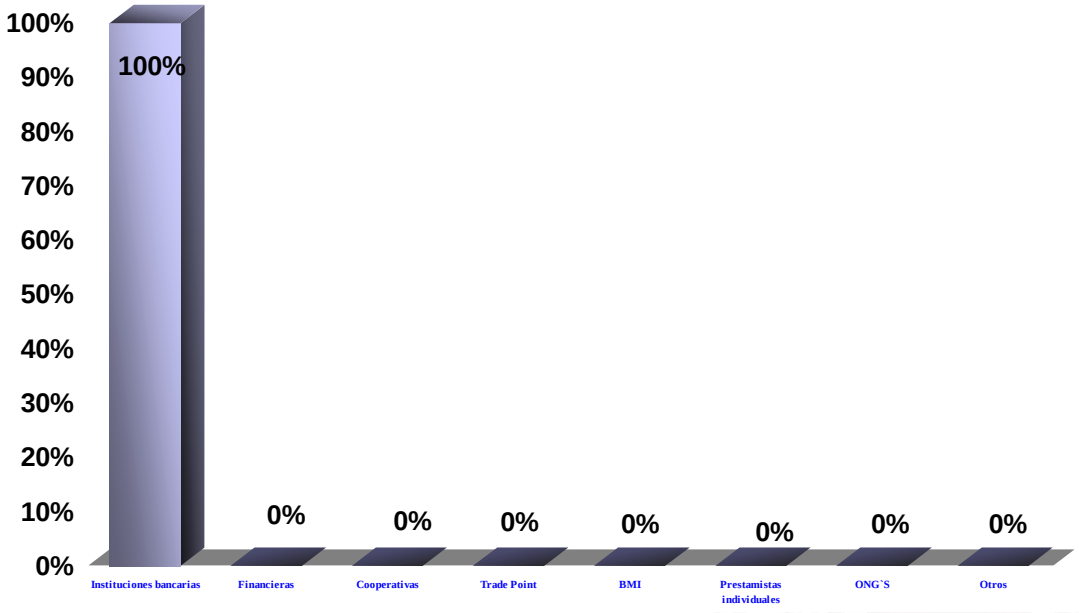


ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

El 80% de los entrevistados conocen que un cluster es lo mismo que asociatividad y demuestran su interés por capacitarse y tener la posibilidad de ser parte de un grupo asociativo

El 20% de los empresarios no tiene mucho conocimiento sobre el término de asociatividad.

10. ¿A través de que instituciones obtiene financiamiento su empresa?



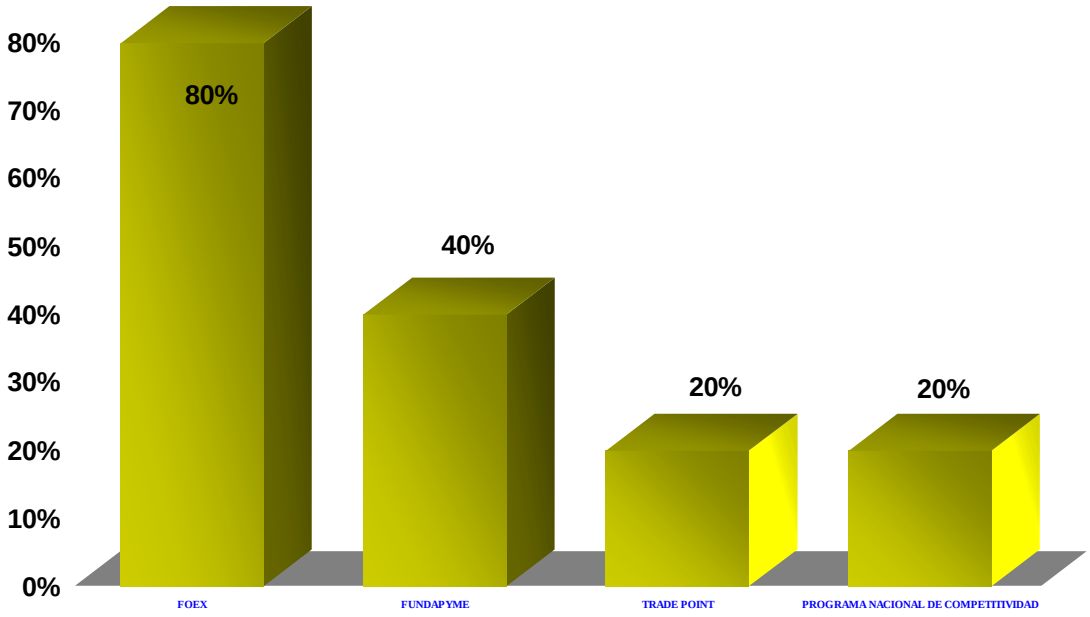
ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

El 100% del financiamiento para la producción de medicamentos de la mediana empresa, se obtiene a través de instituciones bancarias, ninguna de las empresas investigadas recibe o busca financiamientos por parte del Gobierno, Banco Multisectorial de Inversión (BMI), Organizaciones no Gubernamentales (ONG´S) y otros.

11. ¿Conoce las instituciones nacionales e internacionales que dirigen sus esfuerzos para lograr la competitividad, específicamente que apoyan a la mediana empresa al formar un grupo asociativo?

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
La Tecnología y la Ciencia para el desarrollo de El Salvador

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR



El 80% conoce que un grupo asociativo cuenta con ventajas que son respaldadas por organizaciones gubernamentales como El Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX), cuyo objetivo es aumentar las exportaciones del país, incorporando las PYME al desarrollo exportador y apoyar el desarrollo de sus estrategias exportadoras; a través de éste se brinda al grupo asociativo un cofinanciamiento no reembolsable hasta del 50% de cada actividad elegible, hasta un máximo de $20,000.00.

El 40% manifestó conocer sobre la Fundación para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME), la cual ofrece servicios de capacitación y consultoría individual a empresas. Asimismo, trabaja con grupos

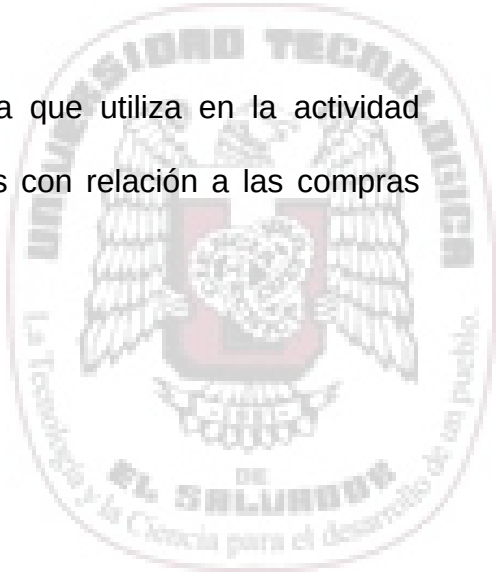
ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

asociativos y realiza estudios de los obstáculos que enfrentan las PYMES en su entorno.

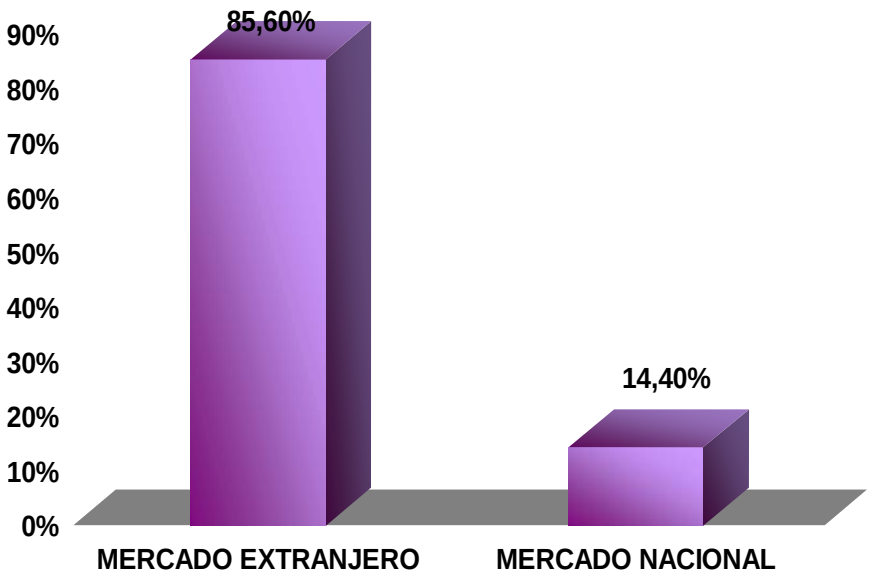
El 20% manifestó su conocimiento sobre el Programa Nacional de Competividad, el cual tiene como objetivo promover el desarrollo e integración de clusters económicos, desarrollo de estrategias y planes concretos de acción para mejorar la competitividad de la industria; también el TRADE POINT es conocido por los empresarios como una entidad que permite a los pequeños y medianos empresarios estén informados sobre reglamentos de importación relativos a seguridad e higiene, etiquetados, barreras arancelarias y no arancelarias, medios y procedimientos de importación de mercados y productos para comercio exterior, proveedores extranjeros y estadísticas de comercio internacional y oportunidades de negocios.

A pesar de conocer sobre estos beneficios, los empresarios prefieren solicitar financiamiento a través de instituciones bancarias.

12. ¿Cuál es la procedencia de la materia prima que utiliza en la actividad productiva y que porcentaje representan éstas con relación a las compras totales?



ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

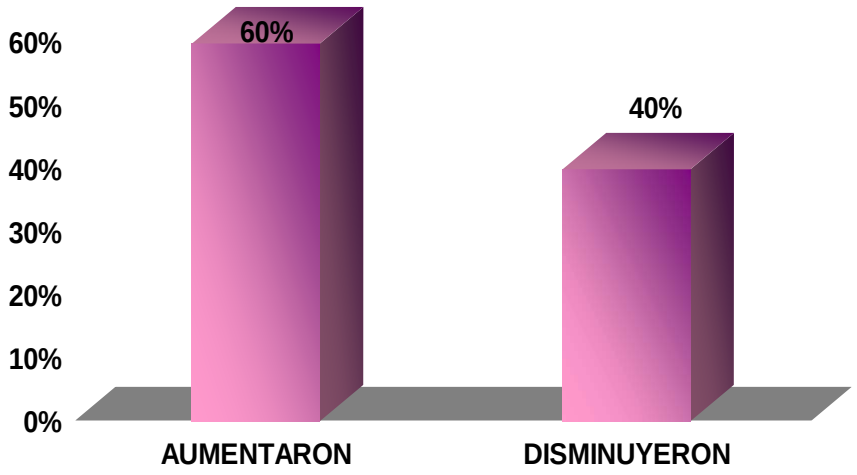


El 85.6% de la materia prima para la producción de medicamentos es importada de países como de Alemania, India, España, Suiza, México, Estados Unidos y otros.

En El Salvador solamente se puede comprar materia prima como el agua destilada, azúcar y el alcohol, debido a que no se existe producción de materia prima para medicamentos, además ésta es más barata en países extranjeros que a nivel local.

13. ¿Cuál ha sido la tendencia de las ventas de los medicamentos durante el año 2002, y cuál es el mercado al que se destinan la producción de los medicamentos?

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR



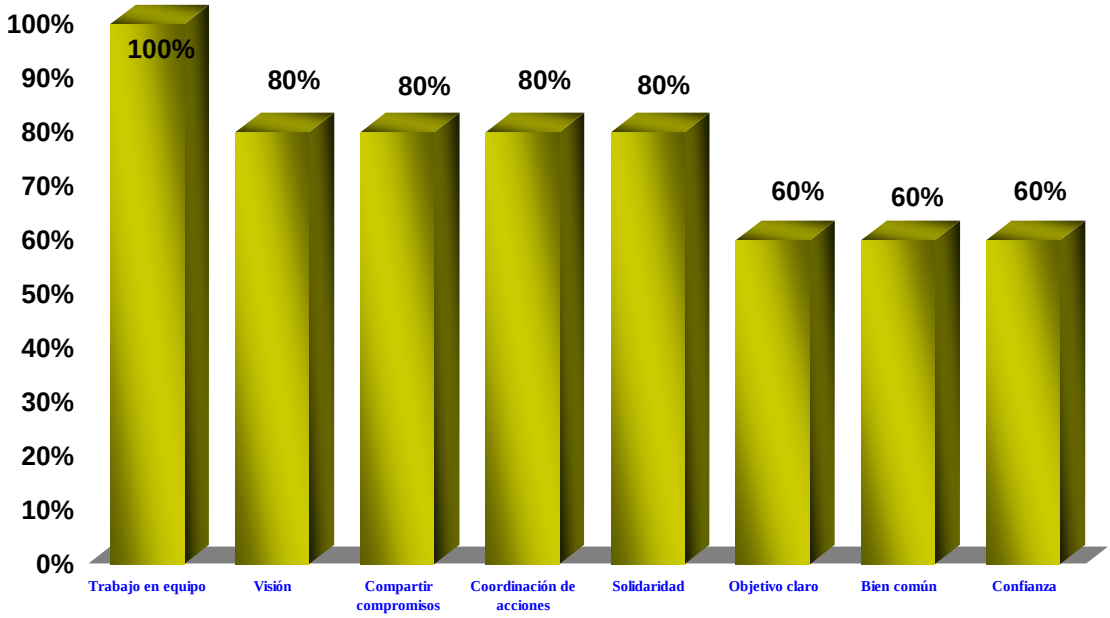
La tendencia de las ventas de medicamentos durante el año 2002, reflejan una variación en cada una de las empresas investigadas, el 60% de éstas ha presentado un incremento que va desde un 2% hasta un 15%.

El 40% sufrieron una disminución en las ventas de un 12% y 20%, ésta fluctuación se debe a la situación económica de El Salvador como: alto grado de competencia, preferencia de productos importados, contrabando, y delincuencia.

El 81.8% de la venta de medicamentos se distribuyen a nivel nacional de la siguiente forma: 80% farmacias, 15% instituciones y 5% droguerías; el 18.2% de la ventas de los productos se destina a mercados extranjeros como República Dominicana, Belice, Colombia, Panamá y Centroamérica.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

14. ¿De los siguientes valores, cuáles considera usted que son necesarios para formar parte de un grupo asociativo?



El 100% de los empresarios manifestaron que el trabajo en equipo es una de las bases fundamentales para formar la plataforma de un modelo asociativo.

El 80% opinaron que la responsabilidad, la coordinación de acciones, la solidaridad y la visión son valores que se deben tomar en cuenta para mantener la solidez de las instituciones involucradas.

El 60% manifestó que los objetivos claros, compartir un bien común y confianza son importantes y necesarios para crecer y consolidarse como grupo.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

2.2 RESUMEN DE LA INVESTIGACIÓN

El 60% de los entrevistados opinaron que asociatividad es una agrupación de empresas, organizaciones e instituciones y una asociación empresarial.

El 80% de los entrevistados consideran que las mayores ventajas que presenta el Tratado de Libre Comercio México-El Salvador son una disminución de costos de materia prima, introducción de tecnología y el acceso a la especialización de los productos; el 60% opinó que los Tratados de Libre Comercio dan acceso a mercados de mayor volumen, mejora los índices de rentabilidad y aumenta el nivel de ventas.

El 100% considera que el aplicar la asociatividad sería conveniente para enfrentarse a los retos de los Tratados de Libre Comercio específicamente con el de México.

El 40% opina que la formación de círculos de calidad podría funcionar en las condiciones de la empresa y el 20% manifiesta que la diferenciación de productos les permitiría atraer nuevos clientes.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Un 100% opina que una técnica administrativa para ser más competitivos ha sido la aplicación de la reingeniería; el 100% de los entrevistados ha utilizado la herramienta de calidad total; el 20% manifestó que el outsorcing es una estrategia de moda que reduce tiempo en la ejecución de algunas áreas en las empresas.

El 100 % de los entrevistados respondieron que la huelga del Seguro Social les afectó debido a que interrumpían los procesos de compras y ventas de los productos y que de alguna manera disminuían sus ventas o incrementaban sus costos de producción.

Un 80% opinaron que a través de la Ley de Adquisiciones y Contrataciones Institucionales, existe la posibilidad de competir y vender grandes cantidades de medicamentos a nivel nacional; el 40% de los entrevistados manifestaron que las aperturas comerciales o libre comercio tienen muchas ventajas para nuestro país, ya que existe la posibilidad de aumentar volumen de exportaciones y comprar más barata la materia prima, también obtener socios comerciales grandes, multiplicar los niveles de intercambio comerciales de los productos con otros países

El 60% de los entrevistados sostiene que el Tratado de Libre Comercio México-El Salvador, no les ha afectado de ninguna forma, ya que no existe ningún tipo

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

de relación con este país; el 20% manifiesta que el área de mercadeo y finanzas han sido afectadas de alguna forma ya que las ventas han disminuido.

El 40% de los entrevistados manifestaron que las normas ISO (9000 y 14000) son los requisitos principales para poder vender fuera de El Salvador; el 20% de los empresarios opinaron que las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o Good Manufacturing Practices (GMP); el 20% manifestó que las barreras no arancelarias son una medida que beneficia a los productores debido a que se aplica la desgravación arancelaria (la eliminación progresiva de los aranceles durante el tiempo); el 20% de los empresarios manifestaron que el registro de productos es un requisito indispensable para poder exportar, ya que si un producto no está debidamente registrado no se podrá poner a la venta de ninguna forma.

El 100% de los empresarios manifiestan que para aumentar la productividad de la empresa es necesario mejorar la infraestructura; La innovación tecnológica representa el 100% de las opiniones, el 60% de los entrevistados sostiene que un elemento importante para aumentar la productividad es la contratación de personas con mano de obra calificada; la capacitación al personal constituye el 80% de la opinión.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

El 80% de los entrevistados conocen que un cluster es lo mismo que asociatividad y demuestran su interés por capacitarse y tener la posibilidad de ser parte de un grupo asociativo; el 20% de los empresarios no tiene mucho conocimiento sobre el término de asociatividad.

El 100% del financiamiento para la producción de medicamentos de la mediana empresa, se obtiene a través de instituciones bancarias, ninguna de las empresas investigadas recibe o busca financiamientos por parte del Gobierno, Banco Multisectorial de Inversión (BMI), Organizaciones no Gubernamentales (ONG´S) y otros.

El 100% del financiamiento para la producción de medicamentos de la mediana empresa, se obtiene a través de instituciones bancarias, ninguna de las empresas investigadas recibe o busca financiamientos por parte del Gobierno, Banco Multisectorial de Inversión (BMI), Organizaciones no Gubernamentales (ONG´S) y otros.

El 80% conoce que un grupo asociativo cuenta con ventajas que son respaldadas por organizaciones gubernamentales como El Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOEX), el 40% manifestó conocer sobre la Fundación para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDAPYME); el

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE EL SALVADOR

20% manifestó su conocimiento sobre el Programa Nacional de Competividad, y el TRADE POINT.

El 85.6% de la materia prima para la producción de medicamentos es importada de países como de Alemania, India, España, Suiza, México, Estados Unidos y otros; en El Salvador solamente se puede comprar materia prima como el agua destilada, azúcar y el alcohol, debido a que no existe producción de materia prima para medicamentos, además ésta es más barata en países extranjeros que a nivel local.

La tendencia de las ventas de medicamentos durante el año 2002, reflejan una variación en cada una de las empresas investigadas, el 60% de éstas ha presentado un incremento que va desde un 2% hasta un 15%. El 40% sufrieron una disminución en las ventas de un 12% y 20%, ésta fluctuación se debe a la situación económica de El Salvador como: alto grado de competencia, preferencia de productos importados, contrabando, y delincuencia. El 81.8% de la venta de medicamentos se distribuyen a nivel nacional de la siguiente forma: 80% farmacias, 15% instituciones y 5% droguerías; el 18.2% de la ventas de los productos se destina a mercados extranjeros como República Dominicana, Belice, Colombia, Panamá y Centroamérica.

El 100% de los empresarios manifestaron que el trabajo en equipo es una de las bases fundamentales para formar la plataforma de un modelo asociativo; el

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

80% opinaron que la responsabilidad, la coordinación de acciones, la solidaridad y la visión son valores que se deben tomar en cuenta para mantener la solidez de las instituciones involucradas; el 60% manifestó que los objetivos claros, compartir un bien común y confianza son importantes y necesarios para crecer y consolidarse como grupo.

2.3 ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

En el desarrollo de la investigación de campo se buscó identificar la situación desde la cual se encuentran las medianas empresas del sector farmacéutico, y las condiciones necesarias que contribuyen a la formación de un cluster; de lo cual se analiza lo siguiente:

La mayoría de las empresas sujetas de investigación, tienen entre 5 y 19 años de haber iniciado sus actividades, en donde los propietarios y gerentes propietarios tienen una experiencia empresarial relativamente grande.

Los empresarios de la mediana empresa tienen un nivel de escolaridad alto: poseen títulos universitarios y estudios a nivel de post-grado.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Dentro de la perspectiva de la investigación de campo, se obtuvo que las empresas por si solas, no podrán subsistir en el mercado globalizado.

Estudios realizados por FUNDAPYME demuestran que la asociatividad empresarial no es todavía una práctica común en las medianas empresas de El Salvador.

En El Salvador, instituciones nacionales como internacionales dirigen parte de sus esfuerzos para lograr la competitividad de la mediana empresa, como por ejemplo: Programa Nacional de Competitividad (PNCES), Fondo de exportaciones (FOEX), Fundación para el desarrollo sostenible de la pequeña y mediana empresa (FUNDAPYME), Cooperación Técnica Alemana (GTZ); para que los esfuerzos sean exitosos es necesaria la coordinación de acciones entre todas las instituciones a fin de no duplicar esfuerzos.

El 81.6% de la materia prima es importada, los precios que se pagan por ella, elevan los costos de producción; el agrupamiento de los laboratorios farmacéuticos podría ser una alternativa para la adquisición de la materia prima a mayor volumen, menor precio.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Las medianas empresas del sector farmacéutico destinan su oferta fundamentalmente al mercado nacional; la incidencia de los productos que exportan actualmente es apenas del 18.2%.

En algunos casos, la competencia farmacéutica es considerada un rival, y no como una alternativa de complementariedad.

La inseguridad en El Salvador, es un factor determinante para el desarrollo de la industria; constantemente las empresas farmacéuticas son víctimas de contrabando lo que ocasiona pérdidas recuperables a largo plazo.

Es inminente que la industria del sector farmacéutico está siendo reestructurado, que su función en el mercado globalizado requiere servicios completos que provoquen movilidad y crecimiento empresarial, llevándolos así a establecer negocios dinámicos y de gran envergadura que desencadenen a su vez en nuevas oportunidades de trabajo que generen reactivación a la economía salvadoreña.

Los Tratados de Libre Comercio traen consigo ventajas que pueden ser aprovechadas por los países que lo conforman, sin embargo, éstas ventajas pueden convertirse en obstáculos para el desarrollo de la industria farmacéutica, ya que se corre el riesgo de no lograr ser competitivos ante países desarrollados.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

Los beneficios de los Tratados de Libre Comercio para la mediana empresa son:

Hacia afuera del mercado: diversificación de los mercados, logro de acceso preferencial a algunos de los mercados más grandes del mundo, posibilidad de reducir las restricciones al comercio.

Hacia adentro del mercado: mayor competencia que obligará a los productores de medicamentos, volverse más eficientes, lo cual se traducirá en mejores productos, uso de estándares de calidad, mayor abastecimiento de insumos en mejores condiciones de precio y posiblemente calidad.

Después de realizar la investigación de campo, se ha podido detectar que es necesario definir y desarrollar un conjunto de programas y acciones que, de manera coherente posibiliten al conjunto de empresas que producen medicamentos, fortalecer sus capacidades tecnológicas bajo el concepto de cooperación, que conduzca al mejoramiento de su posición en el mercado y propicie el crecimiento y desarrollo nacional.

Además, se debe promover la asociatividad de las empresas productoras de medicamentos, con el fin de constituir conjuntos productivos que compartan

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

tecnología, mercados, redes de información, insumos, materias primas, formación y capacitación, cooperación internacional, entre otros aspectos; para producir medicamentos eficientemente y con calidad.

El éxito de la mediana empresa del sector farmacéutico no depende solo de ellas, sino de la participación, dedicación y esfuerzo de todos los actores involucrados en el quehacer nacional.

ORIGEN
biblioteca.utec.edu.sv
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR

2.4 DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA[1]

ENTORNO	
OPORTUNIDADES	**AMENAZAS**
· Apertura de nuevos mercados · Diversificación de mercados · Asociatividad · Plan de Exportaciones · Fusión empresarial · Desarrollo empresarial	· Apertura de nuevos mercados · Contrabando · Copia de patentes · Trámites aduanales · Barrera no arancelarias · Carencia de protección gubernamental · Poca proyección a futuro · Falta de reconocimiento de los productos · Individualismo empresarial · Inseguridad · Desastres naturales
INTERIOR	
FORTALEZAS	**LIMITANTES**
· Mano de obra calificada · Control de calidad · Acceso a materia prima · Estabilidad laboral · Ventajas comparativas · Capacidad de fabricación · Gestión y organización · Conocimientos técnicos	· Necesidades de capital · Inadecuada infraestructura física · Temor a incursionar a mercados extranjeros · Larga demora en la entrega de pedidos · Grandes inventarios para satisfacer la inestabilidad laboral · Falta de innovación tecnológica

[1] Cuadro de diagnóstico organizacional de la industria farmacéutica, resultado de la investigación de campo de las empresas participantes en la encuesta (Soperquimia, Fardel, Lafar, Medikem y Theramed).