

# **Estudio de Mercado - Honduras**



## **Análisis del Sector Farmacéutico**

- ✓ **Medicamento para uso humano.**
- ✓ **Medicamentos para uso veterinario**
- ✓ **Productos médicos –quirúrgicos.**



**Proexport Colombia**  
**Y**  
**Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)**

**Proexport – Colombia**  
Dirección de Información Comercial e Informática

[www.proexport.gov.co](http://www.proexport.gov.co)

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

TEL: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

**Banco Interamericano de Desarrollo**

[www.iadb.org](http://www.iadb.org)

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

TEL: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

**Equipo Consultor**

Consultor Senior: Camilo Concha Gaviria.

Consultores Junior:

Victoria Eugenia Pérez.

María Paula Vargas.

María Teresa Caruso.

Carrera 14 No. 94 A 24 Oficina 302

Teléfono: 57 (1) 6359220

[consultor@cablenet.co](mailto:consultor@cablenet.co)

Bogotá, Colombia.

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado en Honduras – Sector Farmacéutico. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 75 páginas.



# TABLA DE CONTENIDO.

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>8</b>
<b>1. INFORMACIÓN GENERAL</b>	<b>9</b>
1.1. EVOLUCION DEL SECTOR	9
1.2. SUBSECTORIZACIÓN	9
<b>2. COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO</b>	<b>11</b>
2.1. TAMAÑO DEL MERCADO	11
2.1.1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR	12
2.1.2. DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR	13
2.1.2.1. IMPORTACIONES Y ORIGEN DE LAS MISMAS	13
2.1.2.2. EXPORTACIONES Y DESTINO DE LAS MISMAS	16
2.1.2.3. BALANZA COMERCIAL	19
2.1.2.4. COMERCIO BILATERAL COLOMBIA-HONDURAS	20
2.2. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA.	21
2.2.1. MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO:	21
2.2.2. MEDICAMENTOS PARA USO ANIMAL:	22
2.2.3. PRODUCTOS MEDICO QUIRÚRGICOS	22
2.3. DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES	22
2.3.1. CONSUMIDORES DE MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO	22
2.3.2. CONSUMIDORES DE MEDICAMENTOS VETERINARIOS	23
2.4. FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES	24
2.5. CONCLUSIONES	24
<b>3. ANÁLISIS DE COMPETENCIA</b>	<b>26</b>
3.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA	26
3.1.1. UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS	26
3.1.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS	29
3.2. MEZCLA DE MERCADEO	33
3.2.1. ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD UTILIZADAS	33
3.2.2. PARTICIPACIÓN DE MERCADOS DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS POR CATEGORÍAS	39
3.2.3. PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS POR SUBSECTOR	42
3.3. CONCLUSIONES	43
<b>4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>45</b>
4.1. DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	46
4.1.1. DROGUERÍAS Y DISTRIBUIDORES AGROVETERINARIOS	46

<b>4.1.2 VENTAS A HOSPITALES</b>	<b>51</b>
<b>4.1.3 FARMACIAS</b>	<b>51</b>
<b>4.1.4 TIENDAS DE AGROINDUSTRIA.</b>	<b>53</b>
<b>4.1.5 LABORATORIOS GÓMEZ ANDINO</b>	<b>53</b>
<b>4.1.6 LABORATORIOS CLÍNICOS</b>	<b>53</b>
<b>4.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS SEGÚN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN</b>	<b>54</b>
<b>4.2.1. AGROTIENDAS</b>	<b>56</b>
<b>4.3. IMPORTADORES</b>	<b>56</b>
<b>4.4. BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES</b>	<b>57</b>
<b>4.5. CONCLUSIONES</b>	<b>58</b>
 <b>5. CONDICIONES DE ACCESO</b>	 <b>59</b>
<b>5.1. SITUACIÓN FRENTE AL ALCA Y OTROS ACUERDOS DE COMERCIO</b>	<b>59</b>
<b>5.2. DERECHOS ARANCELARIOS</b>	<b>59</b>
<b>5.2.1 PRODUCTOS PARA USO HUMANO</b>	<b>59</b>
<b>5.2.2 PRODUCTOS PARA USO VETERINARIO</b>	<b>60</b>
<b>5.2.3 MATERIAL MÉDICO QUIRÚRGICO</b>	<b>61</b>
<b>5.3. BARRERAS NO ARANCELARIAS</b>	<b>61</b>
<b>5.3.1. REGISTRO DE ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS</b>	<b>62</b>
<b>5.3.2 REGISTRO DE MARCA Y NOMBRE COMERCIAL</b>	<b>63</b>
<b>5.3.3 REGISTRO SANITARIO</b>	<b>63</b>
<b>5.3.4 LEGISLACIÓN UTILIZADA PARA EL RECONOCIMIENTO DEL REGISTRO SANITARIO DE MEDICAMENTO EN CENTROAMÉRICA.</b>	<b>64</b>
<b>5.4. EMPAQUE Y ETIQUETADO</b>	<b>66</b>
<b>5.5. IMPUESTOS INTERNOS</b>	<b>70</b>
 <b>6. PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES</b>	 <b>74</b>

## **INDICE DE TABLAS**

<b>TABLA 1 PARTIDAS ARANCELARIAS PARA LOS PRODUCTOS EN ESTUDIO</b>	<b>9</b>
<b>TABLA 2 TAMAÑO DEL MERCADO APARENTE DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN HONDURAS, AÑO 2002 EN US\$</b>	<b>11</b>
<b>TABLA 3. TAMAÑO APARENTE DEL MERCADO DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN HONDURAS</b>	<b>13</b>
<b>TABLA 4. IMPORTACIONES POR LÍNEA EN US\$, DESDE 1998 HASTA 2002</b>	<b>14</b>
<b>TABLA 5. EXPORTACIONES POR SUBSECTOR EN US\$, DESDE 1998 HASTA 2002</b>	<b>17</b>
<b>TABLA 6. BALANZA COMERCIAL DE GUATEMALA POR LÍNEA DE 1998 HASTA 2002</b>	<b>20</b>
<b>TABLA 7. IMPORTACIONES EN HONDURAS PROCEDENTES DE COLOMBIA Y EXPORTACIONES DE HONDURAS A COLOMBIA</b>	<b>21</b>
<b>TABLA 8. ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LABORATORIOS PARA MEDICAMENTOS DE USO HUMANO</b>	<b>34</b>
<b>TABLA 9. ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE LABORATORIOS DE MEDICAMENTOS DE USO ANIMAL</b>	<b>38</b>
<b>TABLA 10. ESTRATEGIAS DE MERCADEO PRODUCTOS MEDICO QUIRÚRGICOS</b>	<b>38</b>
<b>TABLA 11. PRECIOS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS PARA USO HUMANO, EN US\$ PRESENTACIÓN</b>	<b>42</b>

<b>TABLA 12. PRECIOS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS PARA USO ANIMAL, EN US\$</b>	<b>42</b>
<b>TABLA 13. PRECIOS DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS PARA USO MÉDICO QUIRÚRGICO, EN US\$</b>	<b>43</b>
<b>TABLA 14. LISTADO DE PRINCIPALES AGROTIENDAS EN HONDURAS</b>	<b>56</b>
<b>TABLA 15 BASE DE DATOS DE CLIENTES POTENCIALES</b>	<b>57</b>

## **INDICE DE GRAFICAS**

<b>GRÁFICA 1 PARTICIPACIÓN DE CADA SUBSECTOR EN EL TAMAÑO TOTAL DEL SECTOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN HONDURAS PARA AÑO 2002</b>	<b>12</b>
<b>GRÁFICO 2. TAMAÑO DEL MERCADO POR SUBSECTOR EN US\$</b>	<b>13</b>
<b>GRÁFICA 3. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS 1998 HASTA 2002 EN US\$, HONDURAS</b>	<b>14</b>
<b>GRÁFICA 4. PARTICIPACIÓN DE CADA LÍNEA EN ESTUDIO EN EL TOTAL DE IMPORTACIONES DEL SECTOR PARA AÑO 2002</b>	<b>15</b>
<b>GRÁFICA 5. IMPORTACIONES POR SUBSECTOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN HONDURAS, DESDE 1998 HASTA 2002, EN US\$</b>	<b>15</b>
<b>GRÁFICA 6. IMPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS POR PAÍS DE ORIGEN, AÑO 2002</b>	<b>16</b>
<b>GRÁFICA 7. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS DESDE HONDURAS EN US\$</b>	<b>17</b>
<b>GRÁFICA 8. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS POR LÍNEA, EN PORCENTAJE, AÑO 2002</b>	<b>18</b>
<b>GRÁFICA 9. EXPORTACIONES DE LOS SUBSECTORES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN HONDURAS, DESDE 1998 HASTA 2002, EN US\$</b>	<b>18</b>
<b>GRÁFICA 10. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS, 2002</b>	<b>19</b>
<b>GRÁFICA 11. BALANZA COMERCIAL DE HONDURAS SECTOR PRODUCTOS FARMACÉUTICOS</b>	<b>20</b>
<b>GRÁFICA 12. PARTICIPACIÓN DE MERCADO, DE LOS LABORATORIOS DE MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO, AÑO 2003</b>	<b>40</b>
<b>GRÁFICA 13 PARTICIPACIÓN DE LABORATORIOS DE MEDICAMENTOS DE USO VETERINARIO, AÑO 2003</b>	<b>41</b>
<b>GRÁFICA 14. PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE INDUSTRIAS PRODUCTORAS DE ARTÍCULOS MÉDICOS QUIRÚRGICOS, AÑO 2003</b>	<b>41</b>
<b>GRÁFICO 15. PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS COMERCIALIZADORES EN LA VENTA DE MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO, AÑO 2003</b>	<b>54</b>
<b>GRÁFICO 16 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS COMERCIALIZADORES EN LA DISTRIBUCIÓN DE MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO AÑO 2003</b>	<b>54</b>
<b>GRÁFICO 17 PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS COMERCIALIZADORES EN LA VENTA DE MEDICAMENTOS DE USO VETERINARIO, AÑO 2003</b>	<b>55</b>
<b>GRÁFICO 18. PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS COMERCIALIZADORES EN LA VENTA DE PRODUCTOS MEDICO QUIRÚRGICOS, AÑO 2003</b>	<b>55</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

El sector de productos farmacéuticos en Honduras tiene un tamaño aparente de US\$152 millones. Esto después de experimentar una expansión superior al 300% en el año 2002. Más del 80% del mercado es atendido por productos importados, elaborados en su mayoría por empresas multinacionales, las cuales cuentan con fábricas en Centro América, Panamá o México.

De los subsectores en estudio el que abarca mayor porcentaje del sector global es el de los medicamentos para consumo humano, seguido del subsector de medicamentos para uso animal y por último el de productos médico quirúrgicos.

La comercialización se encuentra en manos de droguerías o distribuidoras agroveterinarias. Estas empresas son los importadores y mayoristas que venden tanto a farmacias como a agrotiendas. En manos de estas empresas recae el proceso de registro del producto y de importación, así mismo ellas se encargan de licitar en las compras del Ministerio de Salud Pública. Por lo tanto, se identifica que una clave para ingresar al negocio y tener éxito en el mercado es manejar una estrecha relación con al menos una de estas droguerías y/o distribuidoras.

La comercialización minorista está dominada por tiendas independientes, bien sea farmacias o agrotiendas. En algunos casos hay pequeñas cadenas, de hasta 3 locales pero no tienen la preferencia del consumidor, ya que lo que se busca es el consejo del farmaceuta o dependiente, tanto en productos de uso animal como de uso humano.

La promoción se realiza a través de visitantes médicos y de la distribución de material promocional en las farmacias. Se recomienda a los productores colombianos realizar promoción directa a las farmacias y agrotiendas ya que muchos compradores no acuden al médico o veterinario sino directo al punto de venta, donde son aconsejados.



## 1. INFORMACIÓN GENERAL

### 1.1. EVOLUCION DEL SECTOR

El sector de Productos Farmacéuticos en estudio ha crecido a lo largo de los 5 años analizados, pero este crecimiento alcanzó proporciones superiores al 300% en el año 2002. Crecimiento que se debió a que el Gobierno hondureño destinó más presupuesto para la atención de salud, lo que incrementó la demanda de medicamentos. Se estima que continuará el crecimiento del sector, pero esto será siempre dependiente del gobierno central ya que los servicios de salud son utilizados por el 60% de la población aproximadamente.

El crecimiento del mercado ha estado soportado principalmente por las importaciones ya que la industria nacional no tiene esta capacidad. Para el año 2002 el mercado alcanzó un tamaño de más de US\$152 millones. Sin embargo ha crecido la producción local en material quirúrgico y en medicamentos de uso humano.

En el año 2002 el sector de Productos Farmacéuticos en Honduras produjo US\$30.404.895, lo que representó en el PIB<sup>1</sup> del país un 0.467%. No existe información del impacto de este sector en la generación de empleo, ya que en Honduras el gobierno no posee estadísticas al respecto.

### 1.2. SUBSECTORIZACIÓN

Para estudiar el sector de Productos Farmacéuticos se dividió al mismo en los siguientes subsectores:

- Medicamentos para uso humano
- Medicamentos para uso veterinario
- Productos medico – quirúrgicos

Las partidas arancelarias para los productos que se incluyen en el estudio del sector Productos Farmacéuticos se muestran en el siguiente cuadro.

**Tabla 1 Partidas Arancelarias para los productos en estudio**

Línea	Partida arancelaria	Descripción
Productos para Uso Humano	300220	Vacunas para la medicina humana
	30031010	Penicilinas para uso humano
	30032010	Antibióticos para uso humano

<sup>1</sup> PIB de Honduras en el año 2002 fue de 108,104 millones de Lempiras, a una tasa de cambio de 16.61 Lemp por 1 US\$. Fuente: Banco Central de Honduras [www.bch.hn](http://www.bch.hn)

	30033100	Que contengan insulina
	30033910	Los demás para uso humano
	30034010	Alcaloides para uso humano
	30039011	Sulfamidas para uso humano
	30039021	Heterosidos para uso humano
	30039091	Otros medicamentos con hormonas para uso humano
	30041010	Penicilinas para uso humano
	30042010	Antibióticos para uso humano
	30043100	Que contengan insulina
	30043210	Hormonas cortisupresoras para uso humano
	30043910	Los demás para uso humano
	30044010	Alcaloides para uso humano
	30045010	Los demás para uso humano
	30049011	Sulfamidas para uso humano
	30049021	Heterosidos para uso humano
	30049091	Otros medicamentos con hormonas para uso humano
	30066000	Anticonceptivos
<b>Productos para Uso Veterinario</b>	300230	Vacunas para la medicina veterinaria
	30031020	Penicilinas para uso veterinario
	30032020	Antibióticos para uso veterinario
	30033920	Los demás para uso veterinario
	30034020	alcaloides para uso veterinario
	30039012	Sulfamidas para uso veterinario
	30039022	Heterosidos para uso veterinario
	30039092	Otros medicamentos con hormonas para uso veterinario
	30041020	Penicilinas para uso veterinario
	30042020	Antibióticos para uso veterinario
	30043220	Hormonas cortisupresoras para uso veterinario
	30043920	Los demás para uso veterinario
	30044020	alcaloides para uso veterinario
	30045020	Los demás para uso veterinario
	30049012	Sulfamidas para uso veterinario
	30049022	Heterosidos para uso veterinario
	30049092	Otros medicamentos con hormonas para uso veterinario
<b>Material médico quirúrgico</b>	3005	Gasas, apósitos y demás materiales

## 2. COMPOSICION Y CARACTERISTICAS DEL MERCADO

El análisis del sector farmacéutico en Honduras está compuesto por 3 subsectores: Los medicamentos para consumo humano, medicamentos para uso en animales y los productos médicos –quirúrgicos -, siendo el primero el que presenta una mayor participación dentro del sector.

Este comportamiento se debe principalmente al aumento en las importaciones de medicamentos para humanos, pues para la demanda hondureña es necesario importar productos, pues a nivel local aunque si hay laboratorios que se dedican a la producción su portafolio no tiene suficiente variedad y debido a la competencia de laboratorios extranjeros, los nacionales han optado por buscar nuevos mercados en Centroamérica.

Este subsector, se encuentra liderado en un 70% por laboratorios extranjeros en productos terminado y un 100% a nivel de materia primas. Los laboratorios extranjeros producen una amplia variedad de medicamentos, mientras que los laboratorios hondureños tienen una oferta limitada, lo que ha dificultado que los medicamentos nacionales obtengan mayor participación de mercado. Por lo consiguiente los laboratorios hondureños no poseen ningún producto diferente y por lo tanto no les pueden ofrecer ningún valor agregado a los consumidores.

### 2.1. TAMAÑO DEL MERCADO

El sector de productos farmacéuticos en Honduras alcanzó un tamaño de US\$152millones, en el año 2002. Este porcentaje representa el 2.34% del Producto Interno Bruto del país.

A continuación se presenta la composición del sector farmacéuticos en Honduras para el año 2002. Muestra que existe producción nacional únicamente para medicamentos de uso humano, donde alcanza el 30.86% del total del subsector y en productos quirúrgicos donde representa el 78.71% de dicho subsector. En total la producción nacional sólo es del 19.98%. Por lo que la población hondureña, en productos farmacéuticos es muy dependiente de los bienes importados, llegando a ser estos el 80% del tamaño aparente.

**Tabla 2 Tamaño del Mercado Aparente de Productos Farmacéuticos en Honduras, año 2002 en US\$**

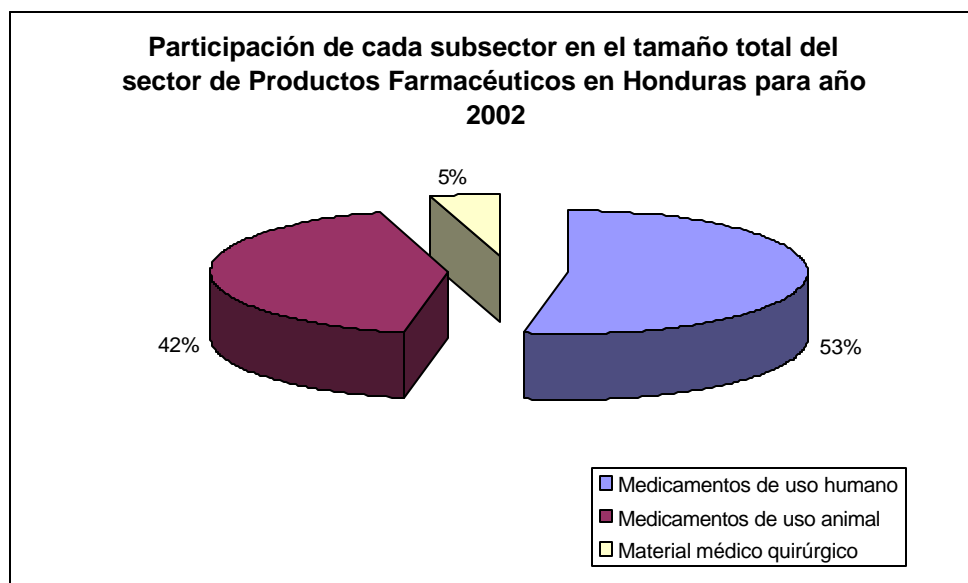
Subsector	Importaciones	Producción Nacional	Exportaciones	Tamaño del mercado
Medicamentos de uso humano	56.014.535	24.874.442	272.020	80.616.957
Medicamentos de uso animal	64.564.970	-	12.787	64.552.183
Material médico quirúrgico	1.659.136	5.530.453	163.606	7.025.983

<b>Total</b>	<b>122.238.641</b>	<b>30.404.895</b>	<b>448.413</b>	<b>152.195.123</b>
--------------	--------------------	-------------------	----------------	--------------------

Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información de SIECA y datos recopilados en entrevistas

Si se analiza la composición del sector, se puede observar como los medicamentos de uso humano representan el 52.97% del tamaño total del sector. Los medicamentos de consumo animal son el 42.41%, mientras que los productos médicos quirúrgicos ascienden al 4.61%. El siguiente gráfico muestra lo anterior.

**Gráfica 1 Participación de cada subsector en el tamaño total del sector de Productos Farmacéuticos en Honduras para año 2002**



Fuente: Elaborado por el Grupo Consultor a partir de información de SIECA y datos recolectados en entrevistas.

### 2.1.1. EVOLUCIÓN DEL SECTOR

El sector de productos farmacéuticos a lo largo de los 5 años de estudio, ha mostrado un crecimiento de más del 500% generado prácticamente en el último año donde el subsector de medicamentos para consumo humano como el de medicamentos veterinarios crecieron en un 925% y 774% respectivamente.

La razón por la cual se presentó esta situación fue a que el gobierno hondureño destinó un mayor presupuesto para el área de la salud, lo que hizo que la demanda creciera de esa forma. Los fondos para la compra de más medicamentos fueron donados por organismos internacionales. El gobierno hondureño no posee una estrategia pública estructurada para captar fondos de ayuda internacional, sin embargo no se descarta la posibilidad de que en el futuro pueda seguir obteniendo recursos de esta forma..

Este incremento fue soportado principalmente por las importaciones ya que la industria nacional no tiene esta capacidad. Para el año 2002 el mercado alcanzó un tamaño de más de US\$152 millones.

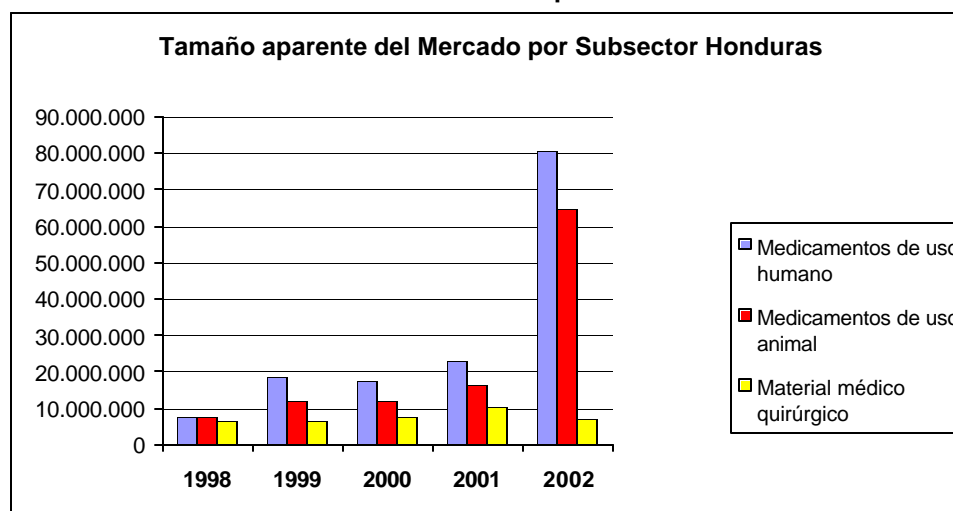
**Tabla 3. Tamaño aparente del mercado de Productos Farmacéuticos en Honduras**

	1998	1999	2000	2001	2002
Medicamentos de uso humano	7,862,304	18,557,873	17,363,914	23,101,247	80,616,957
Medicamentos de uso animal	7,389,570	11,677,288	12,337,449	16,574,792	64,552,183
Material médico quirúrgico	6,541,059	6,559,577	7,504,537	10,164,116	7,025,983
<b>Total</b>	<b>21,792,933</b>	<b>36,794,738</b>	<b>37,205,900</b>	<b>49,840,155</b>	<b>152,195,123</b>

Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA e información de campo recolectada

De los subsectores en estudio, el único que no mostró un crecimiento sostenido a lo largo de los últimos 5 años fue el de material quirúrgico, ya que en el año 2002 decreció. De acuerdo a los entrevistados este decrecimiento no se dio en unidades, sino en monto de dólares porque los productos bajaron de precio, ya que los laboratorios nacionales aumentaron la producción, ofreciendo al mercado y especialmente al gobierno precios inferiores a los de los productos importados.

**Gráfico 2. Tamaño del mercado por Subsector en US\$**



Fuente: elaborado por el Grupo Consultor a partir de datos de SIECA e información de campo recolectada

## 2.1.2. DINÁMICA DEL COMERCIO EXTERIOR

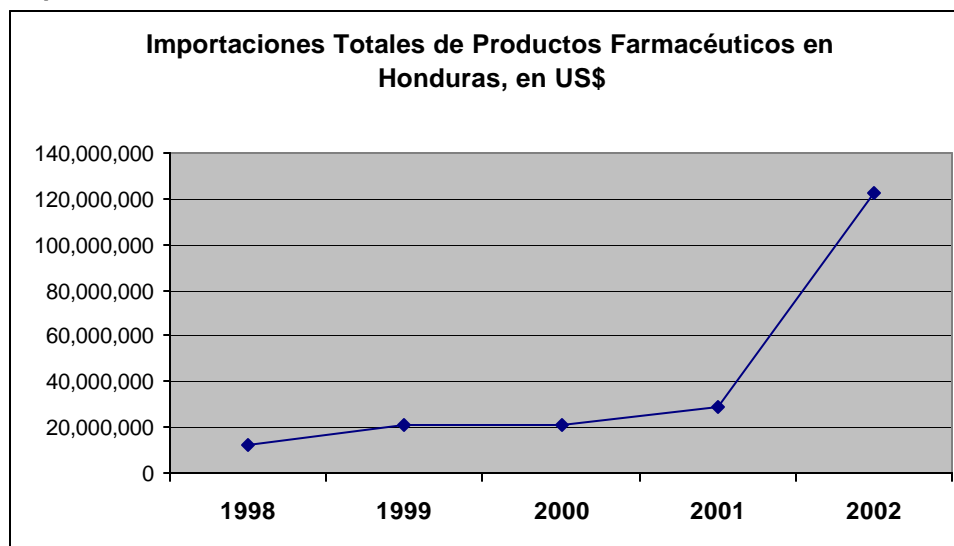
Las partidas arancelarias utilizadas para poder hallar el monto de importaciones y exportaciones de Productos Farmacéuticos, así como de cada subsector se mostraron al inicio de este documento en subsectorización.

### 2.1.2.1. IMPORTACIONES Y ORIGEN DE LAS MISMAS

Del tamaño aparente del mercado para el año 2002 las importaciones representaron un 80% de esto, lo que permite afirmar que este sector es importador.

Como se muestra en el siguiente gráfico, las importaciones de Productos Farmacéuticos se incrementaron en el año 2002 en más de US\$90 millones. Esto representó un incremento de 327% en las importaciones.

**Gráfica 3. Importaciones de Productos Farmacéuticos 1998 hasta 2002 en US\$, Honduras**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

Antes del año 2002, en Honduras sólo se importaban medicamentos para uso veterinario de los siguientes grupos: vacunas, penicilinas, antibióticos (solo US\$4 mil), y algunas hormonas. En el año 2002 se importaron medicamentos de todos los rubros, lo cual ocasionó el incremento en las importaciones.

**Tabla 4. Importaciones por línea en US\$, desde 1998 hasta 2002**

	1998	1999	2000	2001	2002	Crecimiento 2002 -2001
Para uso humano	3,238,400	7,643,588	7,151,055	9,673,394	56,014,535	479%
Para uso veterinario	7,396,879	11,677,288	12,337,449	16,577,374	64,564,970	289%
Material quirúrgico	1,512,778	1,513,830	1,770,287	2,368,973	1,659,136	-30%
<b>TOTAL</b>	<b>12,148,057</b>	<b>20,834,706</b>	<b>21,258,791</b>	<b>28,619,741</b>	<b>122,238,641</b>	<b>327%</b>

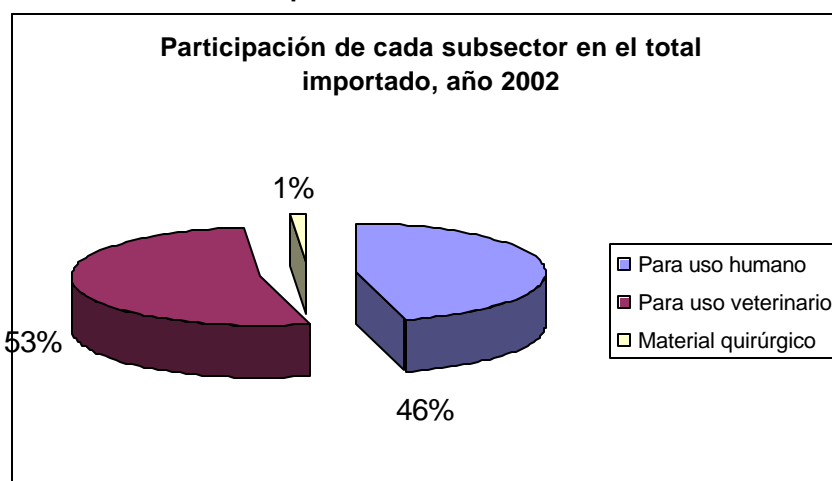
Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

El incremento en las importaciones del sector Productos Farmacéuticos se debió a un aumento de las mismas tanto de productos para uso animal como para uso humano, siendo estos últimos los que mostraron un 479% de crecimiento y los medicamentos de tipo veterinario se incrementaron en un 289%.

Los tipos de productos que mayor nivel de importación tuvieron en el subsector de medicamentos para humanos fueron las vacunas, medicamentos con hormonas y medicinas con insulina, mientras que los de uso veterinario fueron antibióticos, hormonas y otros.

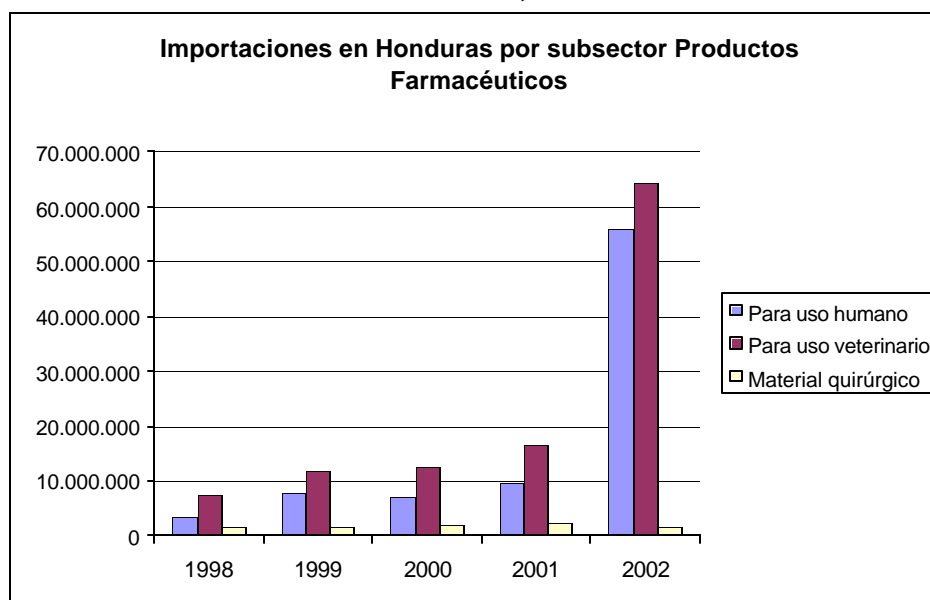
En el año 2002 las líneas de medicamentos para humanos y para uso veterinario sumaban aproximadamente el 99% del total importado por el sector. Esta proporción ha venido cambiando en el transcurso de los cinco años estudiados. En el año 1998, el material quirúrgico representaba el 12% del total del sector, el 61% de lo importado era para uso animal. Para el año 2.000 los medicamentos para uso humano presentaron un 7% mas de crecimiento con respecto al 98 llegando hacer del 34%, los de uso animal importados fueron del 58% y el material quirúrgico llegó a ser del 8%. Debe mencionarse que en todo el período estudiado los medicamentos de uso animal siempre se han importado en mayor cantidad que los de uso humano.

**Gráfica 4. Participación de Cada Línea en Estudio en el Total de Importaciones del Sector para año 2002**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

**Gráfica 5. Importaciones por subsector de Productos Farmacéuticos en Honduras, desde 1998 hasta 2002, en US\$**

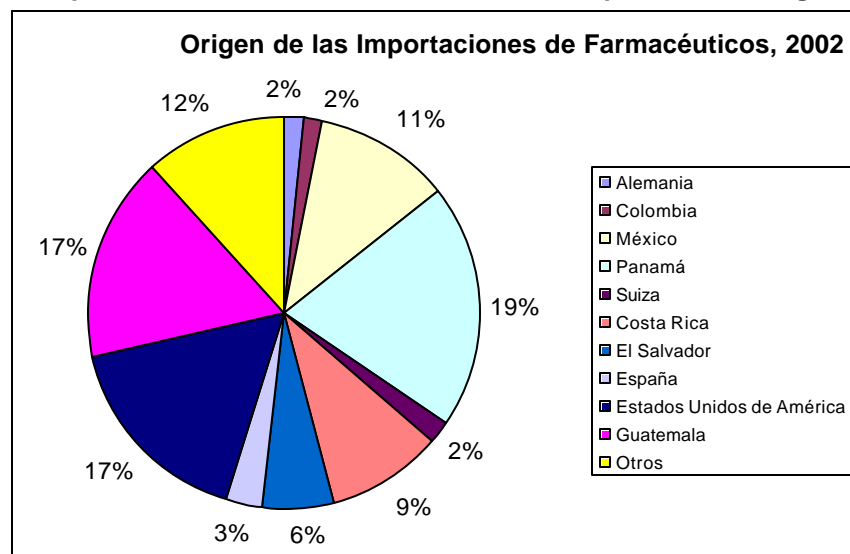


Fuente: elaborado por el Grupo Consultor a partir de información obtenida de SIECA

## Origen de las Importaciones

El origen de los productos farmacéuticos importados es muy variado y similar para los tres subsectores, por lo tanto se presenta una sola gráfica para todo el sector. Los principales países proveedores de medicamentos y material quirúrgico en Honduras son Panamá, Costa Rica, Estados Unidos de América y Guatemala. En el transcurso de los cinco años estudiados el origen de los productos no varió, esto implica que no hubo variación en el posicionamiento de los mismos manteniendo una participación similar desde 1999 hasta el 2002. Esto con la excepción de Guatemala, que incrementó su participación, lo que se dio porque los laboratorios de medicamentos humanos de este país crecieron.. Es importante resaltar que en Panamá se encuentran ubicadas las plantas de laboratorios multinacionales como Glaxo Wellcome, Sanofi Synthelabo y Smith Kline Beecham, mientras que en Costa Rica está Pfizer y Stein.

**Gráfica 6. Importaciones de Productos Farmacéuticos por País de Origen, año 2002**



### 2.1.2.2. EXPORTACIONES Y DESTINO DE LAS MISMAS

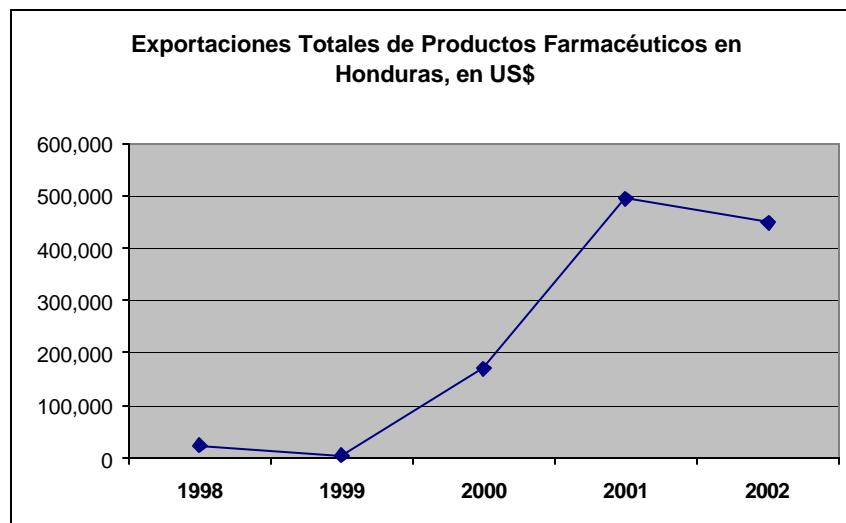
Las exportaciones de productos farmacéuticos a lo largo de los 5 años de estudio, no han mostrado una tendencia, pues de 1.999 a 2.002 estas tuvieron un crecimiento del 1.768%, originado por el crecimiento de medicamentos para consumo humano que fue de 11.320% y de material quirúrgico que fue de 1.043%. De año a año definitivamente el periodo que tuvo un mayor crecimiento fue de 1.999 a 2.000 pues el sector creció un 2.996%.

Esta situación se debe es que a partir de los noventa, cuando los laboratorios productores, especialmente los de productos veterinarios, comenzaron a tener estrategias comerciales regionales, lo que significa que definían a Honduras



como país centro de acopio, desde el cual se distribuye para el resto de Centro América. Sin embargo, cuando los volúmenes de compra de los otros países se elevan se despacha directamente desde la planta de producción, por lo que las reexportaciones no mantienen un comportamiento claro. Bajo este esquema, se puede afirmar que los abruptos crecimientos en las exportaciones se deben a las reexportaciones que se presentaron durante los años en estudio.

**Gráfica 7. Exportaciones de Productos Farmacéuticos desde Honduras en US\$**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

Las exportaciones de Productos Farmacéuticos desde Honduras por subsector se muestran en la siguiente tabla. Se puede observar como los medicamentos para uso veterinario crecieron en el año 2002 en 395%, después de que no se habían realizado exportaciones en los años 1999 y 2000. Las exportaciones de material quirúrgico también se incrementaron, pero esto no ocurrió con los productos para uso humano, cuyas exportaciones decayeron en 30% en el año 2002, lo cual se debió a que la producción se destinó a atender la demanda doméstica en mayor medida que a la exportación.

Las exportaciones de materiales quirúrgicos son en su mayoría de productos elaborados en el país. Mientras que los productos veterinarios son totalmente reexportaciones, ya que en Honduras no se elaboran productos farmacéuticos de este subsector.

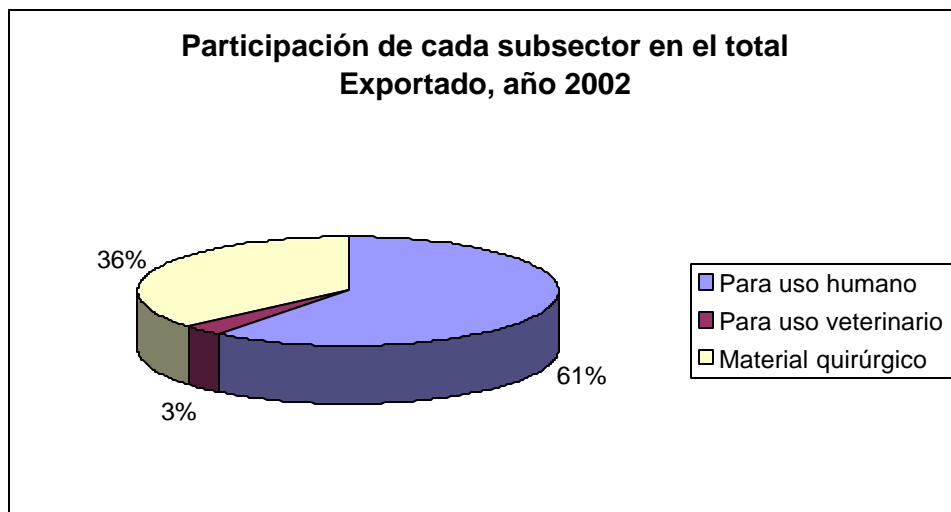
**Tabla 5. Exportaciones por subsector en US\$, desde 1998 hasta 2002**

	1998	1999	2000	2001	2002
Para uso humano	2.382	5.126	2.934	391.281	272.020
Para uso veterinario	7.309	-	-	2.582	12.787
Material quirúrgico	14.312	353	166.707	101.434	163.606

<b>TOTAL</b>	<b>24,003</b>	<b>5,479</b>	<b>169,641</b>	<b>495,297</b>	<b>448,413</b>
--------------	---------------	--------------	----------------	----------------	----------------

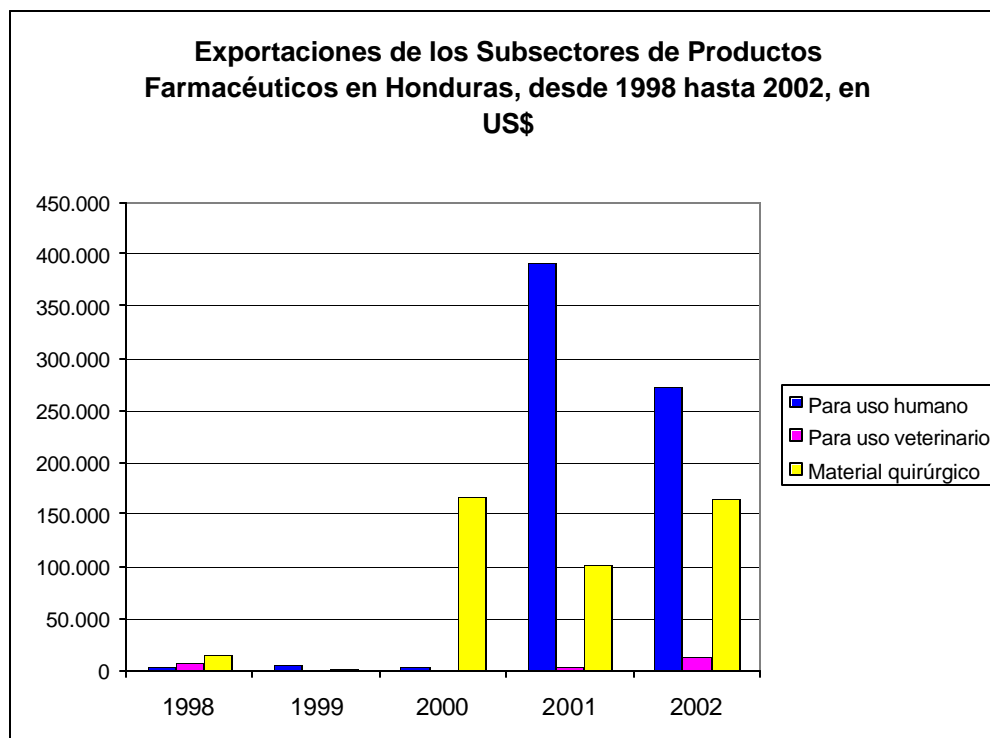
Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

**Gráfica 8. Exportaciones de Productos Farmacéuticos por línea, en porcentaje, año 2002**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

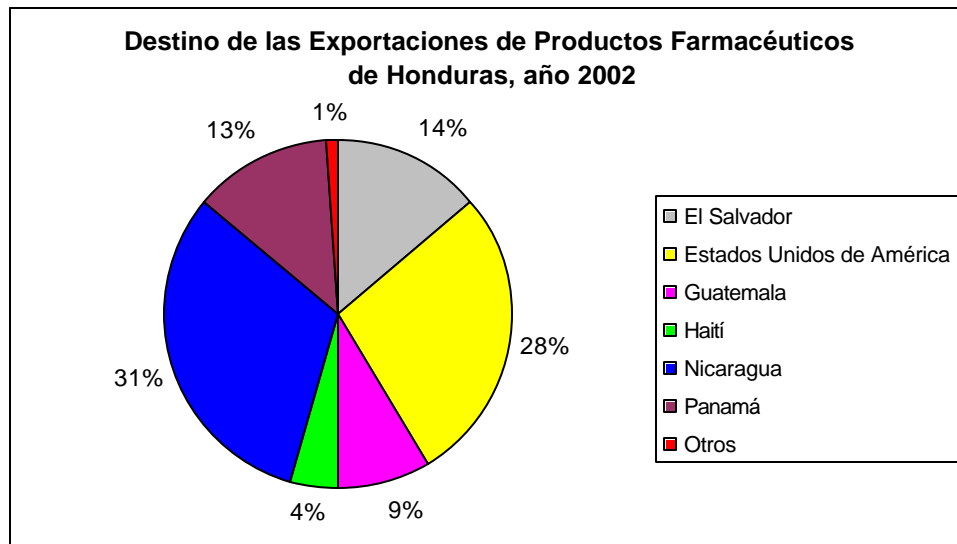
**Gráfica 9. Exportaciones de los Subsectores de Productos Farmacéuticos en Honduras, desde 1998 hasta 2002, en US\$**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

El destino de los productos farmacéuticos exportados es similar para los tres subsectores, por lo tanto se presenta una sola gráfica para todo el sector de productos farmacéuticos. Los principales países destino de medicamentos y material quirúrgico desde Honduras son Estados Unidos de América, Nicaragua, El Salvador, Panamá y Guatemala. En el transcurso de los cinco años estudiados el origen de los productos no varió.

**Gráfica 10. Destino de las Exportaciones de Productos Farmacéuticos, 2002**

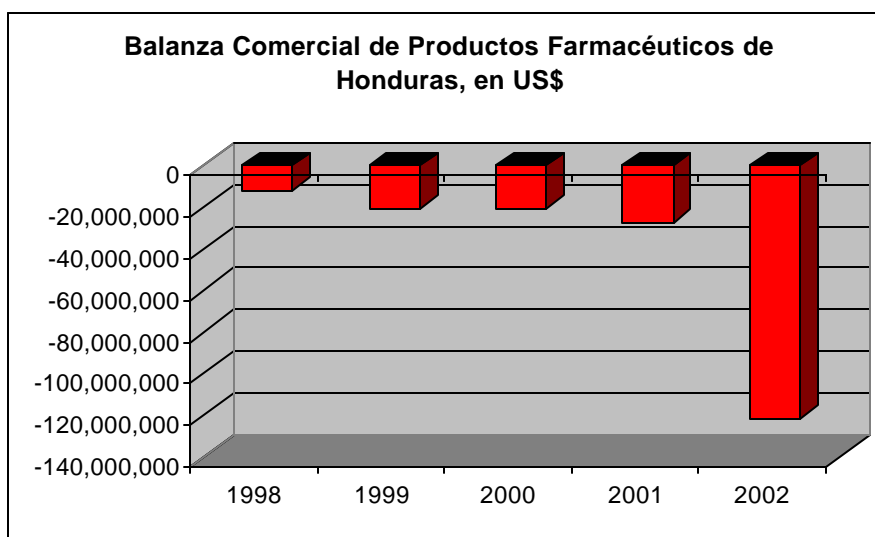


Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de datos de SIECA

### **2.1.2.3. BALANZA COMERCIAL**

La balanza comercial de Productos Farmacéuticos de Honduras es negativa a lo largo de todo el período en estudio. Esto se debe a que las importaciones de este sector son mucho mayores que las exportaciones. Esta diferencia se hizo mucho más evidente en el año 2002 cuando se incrementaron las importaciones en 327% y se redujeron las exportaciones en 9%.

**Gráfica 11. Balanza Comercial de Honduras sector Productos Farmacéuticos**



Fuente: Elaborado por el grupo consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

Todos los subsectores que comprende el sector de Productos Farmacéuticos poseen balanzas comerciales negativas, lo cual se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 6. Balanza Comercial de Guatemala por Línea de 1998 hasta 2002**

	1998	1999	2000	2001	2002
Para uso humano	-3,236,018	-7,638,462	-7,148,121	-9,282,113	-55,742,515
Para uso veterinario	-7,358,564	-11,671,456	-12,001,101	-15,980,643	-63,952,951
Material quirúrgico	-1,498,466	-1,513,477	-1,603,580	-2,267,539	-1,495,530
<b>TOTAL</b>	<b>-12,093,048</b>	<b>-20,823,395</b>	<b>-20,752,802</b>	<b>-27,530,295</b>	<b>-121,190,996</b>

Fuente: Elaborado por el grupo consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

#### 2.1.2.4. COMERCIO BILATERAL COLOMBIA-HONDURAS

La siguiente tabla muestra las importaciones en Honduras de Productos Farmacéuticos provenientes de Colombia. Debe destacarse que las cifras no presentan un incremento a través de los cinco años estudiados, a pesar del alto crecimiento experimentado por las importaciones totales en el país. Esto se debió a que las importaciones se suplieron de productos guatemaltecos, salvadoreños y norteamericanos, principalmente. De acuerdo a entrevistas conducidas con las droguerías se conoció que las importaciones de productos colombianos se redujeron porque los otros países mencionados ofrecían mejores precios para medicamentos similares. Además, los productores colombianos demoran mucho en despachar, en comparación con los guatemaltecos y salvadoreños<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Este comentario se refiere al tiempo que demoran desde que reciben la orden de compra hasta que despachan el producto. No está relacionado con el tiempo de tránsito.

**Tabla 7. Importaciones en Honduras procedentes de Colombia y exportaciones de Honduras a Colombia**

	1998	1999	2000	2001	2002
Importaciones desde Colombia	2.056.008	1.886.804	3.096.086	3.168.691	2.329.051
Exportaciones a Colombia	-	5.210	-	-	-

Fuente: Elaborado por grupo consultor a partir de datos obtenidos de la SIECA

## **2.2. CARACTERISTICAS DE LA DEMANDA.**

El 80% del mercado en el sector en estudio es de producto importados y el que tuvo una mayor participación en el año 2.002 fue el subsector de medicamentos para consumo humano.

A nivel de producción local, solamente se producen elementos para el subsector de material quirúrgico y algo de medicamentos de consumo humano.

El tamaño tan grande del subsector de medicamentos para animales se debe a que Honduras es un país que vive de la agricultura y la cría de animales. Como por ejemplo ganado y pollos. Esto hace que se adquieran bs medicamentos para estos seres ya que son los generadores de ingresos.

### **2.2.1 Medicamentos para uso humano:**

La línea de productos farmacéuticos más vendidos y que poseen mayor competencia es la línea de productos sólidos, es decir, pastillas, tabletas, grageas, cápsulas, y píldoras. Los medicamentos de mayor demanda son aquellos para el sistema respiratorio (para la tos y la gripa), el sistema musculatorio (anti inflamatorios y antirreumáticos), el aparato digestivo (antiácidos, antidiarreicos, laxantes), productos dermatológicos (antimicóticos para uso dermatológico), sistema vascular (antihipertensivos y diuréticos) y productos antiparasitarios.

De acuerdo a su capacidad adquisitiva, el consumidor elige si compra las pastillas sueltas, o si compra el tratamiento completo asignado por el doctor. Es decir, las personas de las clases socioeconómicas Alta y Media Alta compran el tratamiento completo desde el inicio. En cambio las personas de los otros estratos prefieren ir comprando a diario las pastillas sueltas. Esto sin duda interviene en la marca del medicamento seleccionado, ya que deben adquirir aquellos que tengan presentación individual o que permita que el blister sea cortado por el personal de la farmacia.

En cuanto a la marca de los medicamentos, las personas de bajos recursos prefieren los medicamentos genéricos por su escaso valor, mientras que las personas de un nivel adquisitivo mayor generalmente compran sus medicamentos de marcas reconocidas y posicionadas en el mercado.

Todas las pastillas vienen en blister, y los medicamentos líquidos en envase de vidrio, pues en algunos casos, el plástico puede ser peligroso si se mezcla con algunos componentes del jarabe. Sin embargo ya se observan varios medicamentos en envase plástico y son preferidos por los consumidores porque no se corre el riesgo de que se quiebren.

### **2.2.2. Medicamentos para uso animal:**

Todos los medicamentos de uso veterinario, pertenecen a laboratorios extranjeros, pues en Honduras no se producen estos bienes. Cuando se trata de animales pequeños, los medicamentos se pueden encontrar en pastillas y en jarabe; cuando el producto es para un animal de mayor tamaño usualmente se utilizan productos inyectables.

Los medicamentos líquidos vienen en envases de plástico y vidrio, y se pueden encontrar medicamentos desde 50 ml, hasta 1000 ml. Las pastillas son menos comunes y se pueden encontrar tratamientos que contenga de 4 a 10 pastillas. Los medicamentos mas vendidos, son las vitaminas, los analgésicos, las sales minerales, los desparasitantes, los antibióticos, y las vacunas, éstas últimas se venden mas durante la época de verano, comprendida entre febrero y abril, pues en esta época se acostumbra a vacunar todo el ganado.

### **2.2.3. Productos Medico quirúrgicos**

Estos productos, provienen en su mayoría de China, sin embargo, aquellos de uso más comercial como el algodón, el esparadrapo o las gasas, son fabricados por empresas hondureñas. Estos artículos, son vendidos al por mayor principalmente a Hospitales, Laboratorios Clínicos y Farmacias. El algodón se puede encontrar empacado en bolsas plásticas, en presentaciones de 25, 50, 100, 200 y 300 gramos. Las vendas más utilizadas son hechas en hilo de algodón poliéster y fibra de látex, las cuales vienen en presentaciones de 2,3,4,5 y 6 pulgadas de ancho por 5 yardas de ancho al estirar.

## **2.3 DESCRIPCIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES**

### **2.3.1. Consumidores de medicamentos para uso humano**

Los consumidores que poseen un poder adquisitivo alto o medio, prefieren los productos importados, a pesar de que tienen un precio más elevado, pues consideran que por ser extranjeros son de mejor calidad. Además el hecho de que tengan un precio más elevado que los medicamentos producidos en Honduras hace que el producto tenga una percepción de mejor calidad ante los ojos del consumidor Hondureño, pues “mientras más caro es un producto, de mejor calidad es”.

Por otro lado, las personas que tienen un ingreso monetario bajo, prefieren los medicamentos genéricos, puesto que son más baratos, y son de calidad similar a los medicamentos de marcas reconocidas. Esta es la forma en la que los consumidores de los niveles medio bajo y bajo perciben a los productos farmacéuticos.

Los medicamentos son obtenidos por los consumidores en las farmacias, las cuales se encuentran distribuidas por toda la ciudad y en general por todo el país. En algunos supermercados se han ido estableciendo farmacias, sin embargo, como es un servicio nuevo que prestan los supermercados, los consumidores aún no los identifican como lugar en el cual pueden encontrar sus medicinas. Por lo tanto prefieren ir a las farmacias y adquirir los productos que les sean necesarios.

El hondureño solamente asiste al doctor cuando lo considera estrictamente necesario, mientras tanto simplemente va a la farmacia y le pide al farmaceuta que le recomiende un medicamento adecuado para sus molestias. Esta información es importante porque el trabajo de mercadeo que realizan los laboratorios actualmente es dirigido a los médicos y en las farmacias solamente se coloca material promocional como afiches. Se identifica una gran oportunidad para los productores colombianos si enfocan sus esfuerzos mercadológicos a los dueños y personas que atienden en las farmacias ya que estos orientan la compra del consumidor de los medicamentos.

### **2.3.2. Consumidores de medicamentos veterinarios**

En cuanto a los medicamentos de uso animal, los ganaderos tipo A y B, que son los ganaderos más grandes, con mayor poder adquisitivo prefieren utilizar los medicamentos de marcas reconocidas. Mientras que los ganaderos tipo C, que son aquellos ganaderos pequeños, que están comenzando, prefieren los medicamentos genéricos, pues cuestan 40% menos del valor de un medicamento de una marca reconocida.

Cuando se trata de mascotas o animales pequeños, es común que sus dueños los lleven al veterinario y éste les recete las medicinas adecuadas para su padecimiento. Contrario a lo que sucede con los animales grandes o que se encuentren ubicados en el campo, pues las medicinas son adquiridas en las Agro tiendas y el producto se selecciona en base a la recomendación de las personas que atienden el establecimiento.

En este tipo de productos, generalmente son los hombres quienes realizan la compra y deciden que productos se deben adquirir. Esto se debe a que ellos son por lo general los ganaderos o personas dedicadas al campo, y por lo tanto quienes compran las medicinas y los insumos necesarios para sus animales.

Al igual que con los medicamentos para uso humano se vislumbra una oportunidad si se realizan actividades de mercadeo enfocadas a los dependientes y propietarios de los agroservicios. Esto debido al gran poder que ejercen en los compradores.

## **2.4. FUERZAS COMPETITIVAS RELEVANTES**

En Honduras, la industria farmacéutica es un sector muy competido, pues en el mercado se encuentran productos de numerosos laboratorios, tanto nacionales como extranjeros que producen y distribuyen sus medicamentos en todo el país. La industria extranjera lidera el sector, pues la mayoría de los medicamentos son importados, e incluso la materia prima para los productos elaborados en Honduras proviene de otros países.

Los productos extranjeros, con origen Estados Unidos y Europa, se encuentran muy bien posicionados en el mercado, pues aunque resultan más costosos que los medicamentos o los productos elaborados en Honduras, las personas consideran que todo lo importado es de mejor calidad.

Los artículos farmacéuticos colombianos gozan de una excelente reputación, pues compiten tanto en precio como en calidad con los productos de otros países. Sin embargo, son muy pocos los laboratorios colombianos con presencia en Honduras, pues las droguerías y los distribuidores de productos médico quirúrgicos afirman que no poseen un gran conocimiento acerca del mercado colombiano y tampoco han recibido alguna oferta por parte de éstos para representar sus medicamentos y productos.

## **2.5 CONCLUSIONES**

El Mercado hondureño de productos farmacéuticos posee un tamaño de US\$152 millones. De los cuales el 53% corresponde a medicamentos para humanos, 42% medicamentos para animales y 5% productos médico quirúrgicos. Para los productos de uso humano existe fabricación local, especialmente de genéricos los cuales son de menor precio que la mayoría de importados. Esto hace que los consumidores nacionales, especialmente los de la clase popular demandan los productos nacionales. Sin embargo la clase alta y media prefiere los medicamentos importados ya que los asocian con calidad.

Las importaciones provienen principalmente de Guatemala, El Salvador, Estados Unidos y otros países europeos. En cambio las exportaciones se concentran en dos mercados Estados Unidos y Nicaragua principalmente.

Los animales en Honduras son medios productivos por lo que se invierte en su salud adquiriendo los medicamentos adecuados, en muchos casos recetados por veterinarios. Sin embargo a pesar de la demanda por estos productos no hay producción local actualmente.



Las perspectivas que se observan en los consumidores son a inclinarse cada vez más por los productos genéricos. Ya que además de conocerse que son de menor precio a medida que pasa el tiempo el comprador les va teniendo mayor confianza y también los médicos los recetan más.

### 3. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

#### 3.1. ESTRUCTURA DE LA OFERTA

El sector de productos farmacéuticos, se encuentra liderado por laboratorios extranjeros, los cuales ofrecen medicamentos de excelente calidad, de acuerdo a la opinión de los entrevistados. En este sentido, los productos importados superan en la mayoría de los casos a las medicinas hondureñas. Aunque los medicamentos para uso humano de laboratorios procedentes de otros países tienen un mayor precio de venta que los producidos en el país, resulta complicado encontrar un medicamento nacional que posea las mismas característica y la misma calidad de uno extranjero. La relativa facilidad con que se pueden importar productos farmacéuticos no genera a los productores Hondureños la protección requerida para incentivar el desarrollo del sector a nivel nacional.

La materia prima para la elaboración de los medicamentos de uso humano, es 100% importada de lugares, como Estados Unidos y Europa, los cuales les venden esta materia prima cuando ya se ha vencido la patente. Actualmente el Estado está apoyando a la industria farmacéutica en relación con las patentes, pues este se encuentra negociando algunas concesiones con las Multinacionales para que no sean tan estrictas con las patentes. Se ha logrado mantener las condiciones de patentes en los términos que las defina la OMC, la cual establece 20 años, para que las patentes puedan ser vendidas a otros Laboratorios. Sin embargo Las multinacionales quieren alargar el periodo a 5 años más, lo que generaría un retraso de 5 años, más para poner el medicamento a disposición del consumidor.

##### 3.1.1. UBICACIÓN REGIONAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS

En las siguientes tablas se presentan el lugar desde donde cada laboratorio adquiere los productos que se comercializan en el mercado hondureño se destacan Guatemala, Estados Unidos, México y Panamá, entre otros.

Como se mencionó en origen de las importaciones, los principales laboratorios se encuentran ubicados en Panamá, Estados Unidos, México, Guatemala, Costa Rica y El Salvador.

##### Medicamentos de uso humano Nacionales:

Producto	Laboratorio	Origen
Medicamentos de Uso Humano	Andifar	Honduras
	Everest	Honduras
	Fansimar	Honduras
	Finlay	Honduras

	Fran celia	Honduras
	Infarma	Honduras
	Kamel	Honduras
	Lain	Honduras
	Lombardia	Honduras
	Mapeco	Honduras
	MC	Honduras
	Nacional	Honduras
	Pharmaetica	Honduras
	Quimifar	Honduras

Fuente: Elaborado por el investigador a partir de información recolectada en el campo

**Medicamentos de uso humano extranjeros:**

Producto	Laboratorio	Origen
Medicamentos de Uso Humano	Bayer	Alemania
	Roemer	Argentina
	Chile	Chile
	Bussie	Colombia
	La Santé	Colombia
	Wasser	Colombia
	Pfizer	Costa Rica
	Stein	Costa Rica
	Arsal	El Salvador
	Rowe	El Salvador
	Lacer	España
	Abbott	Estados Unidos
	Newport	Estados Unidos
	Asta Medica	Guatemala
	Aventis	Guatemala
	Bristo Myers	Guatemala
	Novartis	Guatemala
	Pharmacia & Upjohn	Guatemala
	Unifarm	Guatemala
	Warner Lambert	Guatemala
	Grossman	México
	Janssen Cilag	México

	Qumica Knoll	México
	Panalab	Panamá
	Glaxo Smith Kline	Panamá
	Sanofi Synthelabo	Panamá
	Ely lilly	Puerto Rico
	Laboratorios OM	Suiza
	Boehringer	Estados Unidos
	Roche	Estados Unidos

Fuente: Elaborado por el investigador a partir de información recolectada en el campo

### **Medicamentos de uso Veterinario extranjeros:**

Producto	Laboratorio	Origen
Medicamentos de Uso Veterinario	Chalver	Colombia
	VM	Colombia
	Calier	España
	Invesa	España
	Pfizer	Estados Unidos
	Bayer	Guatemala
	Bio-zoo	México
	Cheminova	México
	Revetmex	México
	Salud y Bienestar animal	México
	Fort Dog Animal	México
	Galmedic	Paraguay
	Elanco	Reino Unido
	Micorsules	Uruguay
	Calox	Venezuela
	Labtopp	Venezuela

Fuente: Elaborado por el investigador a partir de información recolectada en el campo

### **Medicamentos de uso Médico Quirúrgico Nacional:**

Producto	Laboratorio	Origen
Productos	Capi	Honduras

Médico Quirúrgico	Herd'z	Honduras
-------------------	--------	----------

Fuente: Elaborado por el investigador a partir de información recolectada en el campo

### **Medicamentos de uso Médico Quirúrgico Extranjeros:**

Producto	Laboratorio	Origen
Productos Médico Quirúrgico	Nubenco	China
	3M	Estados Unidos
	Algodón Superior	Guatemala
	Hansaplast	Guatemala
	Capi	Honduras
	Herd'z	Honduras

Fuente: Elaborado por el investigador a partir de información recolectada en el campo

### **3.1.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS**

En Honduras se identificaron productos de un sin número de laboratorios, los cuales se listan más adelante en el documento. De estos se reconocieron diez nacionales. Debe indicarse que es una industria o sector con barreras de entrada muy bajas, especialmente si se va a producir fármacos con patentes ya liberadas. En el país los que se elaboran poseen esta característica.

El tamaño de los laboratorios hondureños varía desde uno con 15 empleados hasta 120. Lo más común es que el número de empleados sea cercano a 100. Esto se debe a que las empresas son poco tecnificadas e intensivas en el uso de mano de obra.

A continuación se describirán los principales laboratorios farmacéuticos de medicamentos para el consumo humano en Honduras.

#### **ANDIFAR**

Es uno de los laboratorios hondureños, mas reconocidos en el país, el cual cuenta con 27 años en producción de una amplia variedad de medicamentos para uso humano, especializando en medicamentos oftalmológicos, los cuales son distribuidos en tanto en Honduras, como Costa Rica, Salvador, Guatemala y Nicaragua. Este laboratorio distribuye sus medicamentos en las farmacias, aproximadamente cada semana, otorgándoles un plazo de 60 días para pagar su producto, lo que se realiza a través de cheque o transferencias bancarias. Andifar promociona sus productos a través de visitantes médicos y el obsequio de muestras gratis de sus productos a los especialistas.

La planta de producción está ubicada en Tegucigalpa y tiene más de 100 empleados.

Posee el 2% de participación del mercado.

**Contacto:** Abraham Andonie  
Col Kennedy Zona Jacalapea  
Tegucigalpa  
Tel (504) 2304301  
Fax (504) 2307393  
email: [Andifar@multivisonhn.net](mailto:Andifar@multivisonhn.net)

### **LOMBARDIA**

Es un laboratorio Hondureño, el cual ingreso al mercado recientemente, aproximadamente unos 6 años en los cuales se ha dedicado a la producción de antibióticos, antigripales y antiparasitarios para uso humano. Este laboratorio, distribuye diariamente sus productos a las farmacias, otorgándoles un plazo de 30 a 60 días para el pago de sus productos, mientras que los medicamentos vendidos en los supermercados, tienen un plazo de 90 días para cancelar la mercancía, estos pagos se realizan generalmente en efectivo. Este laboratorio promociona sus productos a través de visitadores médicos, obsequio de muestra médicas, y patrocinio de pequeños eventos en hospitales públicos.

La planta de producción de este laboratorio está ubicada en Tegucigalpa y tienen solamente 10 empleados.

Tiene el 1% de participación del mercado

**Contacto:** Nick Rischbieth  
Col Humuya, sendero alpha casa de por medio, fundación Federico  
Tel (504) 2392700  
Fax (504) 2395877

### **LABORATORIOS EVEREST**

Es un laboratorio reciente en Honduras, pues se fundo hace aproximadamente 7 años, en las cuales ha producido medicamentos para la diabetes, la presión alta, antigripales, antirreumáticos y analgésicos, tanto adultos como para niños, siendo éstos últimos su especialidad, razón por la cual este laboratorio patrocina una gran cantidad de eventos en el hospital infantil de Tegucigalpa, siendo esa su principal forma de promocionar sus productos. Laboratorios Everest participa en las licitaciones públicas para proveer a los hospitales nacionales, así como también distribuye sus medicamentos a través de diferentes droguerías, a las cuales les otorga un plazo de 60 días para pagar su mercancía, lo que se realiza a través de transferencias bancarias.

La planta de producción de este laboratorio está ubicada en Tegucigalpa y cuenta con 15 empleados.

Tiene el 1% de participación del mercado

**Contacto:** Irving Guerrero

Frente a canchas del Parque obelisco, contiguo a funerales Ganoso

Tel (504) 2371040

Fax (504) 2380624

email [I\\_guerrero@unete.com](mailto:I_guerrero@unete.com)

**LABORATORIOS FARSIMAN**

Este laboratorio cuenta con 10 años de experiencia en la producción de medicamentos para uso humano, no obstante su función principal es la importación y distribución directa de laboratorios farmacéuticos productores de medicamentos dermatológicos, ginecológicos y gastrointestinales. Este Laboratorio distribuye los medicamentos en todo el territorio nacional, las farmacias de las ciudades principales son visitadas diariamente, mientras que aquellas que se encuentran al interior del país, son surtidas aproximadamente cada 15 días. Este laboratorio realiza la promoción de sus productos través de visitadores médicos y muestras gratuitas de medicamentos.

Del 100%, de las ventas, el 60% son importadas de laboratorios como Abbot, Merck, Unipharm, Roemmers, entre otros y el 40% restante son productos elaborados por éste laboratorio.

La bodega de distribución está ubicada en San Pedro Sula y cuenta con 40 empleados.

Posee el 1% de participación de mercado

**Contacto:** Ivonne Siman

6 Ave, 5 Calle S,O Barrio el Benque

Tel (504) 5530321

Fax (504) 5576177

**LABORATORIOS Y DROGUERIAS NACIONAL**

Este laboratorio hondureño es una de las industrias más importante del sector farmacéutico. Cuenta con 30 años de experiencia en la producción de medicamentos genéricos y éticos para uso humano, así mismo posee droguería y 3 farmacias las cuales se encuentran en diferentes sectores de la ciudad de Tegucigalpa. Importan medicamentos directamente de laboratorios extranjeros, principalmente del Salvador, Guatemala, y Costa Rica, trabajan con precios CIF y obtienen de sus proveedores un plazo de 60 a 90 días para pagar la mercancía a través de transferencias bancarias. Esta empresa le otorga a las farmacias un plazo de 60 días para el pago en efectivo de sus medicamentos.

La promoción de los medicamentos de este laboratorio, se realiza a través de visitadores médicos y muestras de medicamentos gratuitas.

Su planta de producción está ubicada en San Pedro Sula y genera 40 puestos de trabajo.

Tiene el 1% de participación del mercado

**Contacto:** Ernesto Cordova  
2 y 3 Calle, 2 y 3 Av, S,O Barrio Guamilito  
Tel (504) 5580510  
Fax (504) 5575244  
Email: [dronac@globalnet.hn](mailto:dronac@globalnet.hn)

### **LABORATORIOS MC**

Es un laboratorio hondureño el cual fue fundado hace 20 años y cuenta hoy en día en su nómina con más de 70 empleados. Se ha especializado en la producción de medicamentos genéricos, y en un pequeño porcentaje medicamentos éticos. Laboratorios MC distribuye sus medicamentos a través de diversas droguerías hondureñas, a las cuales les otorga un plazo de 60 a 90 días para pagar la mercancía a través de transferencias bancarias, así como también les da un descuento del 20% al 25% en toda la mercancía que distribuyen. La promoción de los productos de este laboratorio se realiza a través de visitadores médicos.

Posee el 1% de participación del mercado

**Contacto:** Ricardo Castillo  
Col, Tiloarque a través de plaza milenium  
Antiguo edificio de Quiñónez Industrial  
Tel (504) 2252381  
Fax (504) 2252374  
email: [Industrial.Mcfarmaceutica@hotmail.com](mailto:Industrial.Mcfarmaceutica@hotmail.com)

### **LABORATORIOS PHARMAETICA**

Es un laboratorio Hondureño, fundado hace 15 años, en los cuales se ha dedicado a la producción de mas de 50 medicamentos genéricos y éticos. Los producto de este laboratorio, son distribuidos por diferentes droguerías en Honduras, las cuales a su vez distribuyen los medicamentos en diversas farmacias en todo el país diariamente o cada semana de acuerdo al tamaño de la farmacia. Laboratorios Pharmaetica le otorga a las droguerías un descuento del 25% sobre los productos que adquieren, así mismo, le dan un plazo de 60 a 90 días para la cancelación a través de transferencias bancarias de los medicamentos comprados.



La planta de producción está ubicada en Tegucigalpa y cuenta con 60 empleados.

Tiene el 1% de participación del mercado

La planta de producción está ubicada en Tegucigalpa.

Contacto: José Arcides Peña

Bo Miramesi, Calle Principal 3 cuabras al norte del parque de la concordia.

Tel (504) 2385191

Fax (504) 2383200

Email: [Pharma@tutopia.com](mailto:Pharma@tutopia.com)

### **Laboratorios y Droguerías Francelia.**

Es uno de los laboratorios más destacados de Honduras, que se encuentra ubicado en Tegucigalpa y tienen dentro de su nómina aproximadamente unos 100 empleados. Cuenta con una amplia variedad de medicamentos para uso humano. Así mismo, importa distribuye medicamentos de laboratorios extranjeros. Los proveedores internacionales trabajan con precios CIF y le otorgan un plazo de 90 días para pagar los medicamentos a través de transferencias bancarias, mientras que los productos que esta empresa fabrica nacionalmente, les otorgan un plazo de 60 días para pagar la mercancía a través de cheque o efectivo. La promoción de los medicamentos pertenecientes a este laboratorio, se realiza a través de visitantes médicos, muestras de medicamentos gratuitas y patrocinio de eventos médicos.

Del 100% de sus ventas, el 70% son productos importados y el 30% son elaborados por el laboratorio.

Posee el 2% de participación del mercado

Contacto: Gustavo Ulloa

Col Jardines de Toncontín, una cuadra arriba de CAMOSA

Tel (504) 2340652

Fax (504) 2338476

lafrancelia@123.hn

## **3.2. MEZCLA DE MERCADEO**

### **3.2.1. ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y PUBLICIDAD UTILIZADAS**

Una de las principales formas de promoción y publicidad utilizadas en la industria Farmacéutica, es a través de los visitantes Médicos. En el momento en el que llega una nueva droga, los laboratorios, deben entrenar un grupo de visitantes médicos, los cuales tienen la tarea, como su nombre lo indica, de

visitar a todo el cuerpo médico del país o al menos de las dos ciudades principales. Le brindan a los médicos muestras gratis, y le explican las características y las ventajas del nuevo medicamento. Esto tiene como fin, que el doctor regale éstas muestras a sus pacientes, al mismo tiempo de que lo recete o prescriba. De esta forma el medicamento se conoce rápidamente entre los consumidores, para que más adelante, éstos lo adquieran sin necesidad de que hayan sido recetados por el doctor.

Los Laboratorios Extranjeros tienen una experiencia muy amplia en este aspecto, lo que conlleva a que la promoción de sus productos obtenga muy buenos resultados. Los laboratorios nacionales, empezaron con este tipo de promoción aproximadamente hace unos 15 años, sin embargo, los visitantes médicos de los laboratorios Hondureños, poseen un entrenamiento inferior al que obtienen los visitantes de los laboratorios multinacionales.

Otra de las estrategias de promoción utilizadas por los laboratorios, es la de patrocinar o promocionar actividades y celebraciones en los Hospitales Infantiles. Es así que cuando un Hospital, celebra su aniversario, alguno de los periódicos nacionales difunde la noticia, acompañada de notas publicitarias en las que aparece el nombre del laboratorio, una dedicatoria al hospital y una muestra de los principales productos para niños que ofrece.

Los medicamentos OTC, es decir aquellos que no necesitan prescripción médica y que se pueden vender en la góndola de los supermercados, son promocionados a través del periódico, radio, televisión, o muestras gratis las cuales son obsequiadas en los supermercados centros comerciales y farmacias a todos los consumidores.

La promoción de los medicamentos para uso animal, se realiza a través de visitantes médicos, los cuales recorren las principales haciendas ganaderas y las clínicas veterinarias, ofreciendo los productos y obsequiando muestras de medicamentos. Generalmente los visitantes médicos, son veterinarios o agrónomos, con el fin de brindarles una mayor asesoría a los clientes en el momento de conocer el medicamento.

En cuanto a la promoción de productos medico quirúrgicos, esta es realizada por los laboratorios, cuando el producto no se conoce, razón por la cual se visita a los principales distribuidores a quienes se les expone las características y las ventajas de éstos productos. A partir del momento en que una empresa acepta distribuir este tipo de productos, es ella quien la ofrece y la promociona a través de promotores entre los laboratorios, farmacias y hospitales.

**Tabla 8. Estrategias de Mercadeo de laboratorios para medicamentos de uso humano**

<b>Marca</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Plaza</b>	<b>Promoción</b>
--------------	-----------------	---------------	--------------	------------------

Abbot	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Periódico, visitadores médicos
Glaxo Smith Kline	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Folletos, obsequio de medicamentos, visitadores médicos
Bussie	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
Sanofi Synthelabo	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Periódico, visitadores médicos
Pharmacia & Upjohn	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Francelia	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	Periódico, Visitadores médicos
Roche	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	Folletos visitadores médicos
Pfizer	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Folletos visitadores médicos,
La Santé	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
MC	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
Novartis	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Folletos, visitadores médicos
Ely lilly	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Lain	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Boehringer	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	Folletos, visitadores médicos

Aventis	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	Folletos, visitadores médicos
Andifar	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Roemer	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Newport	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	Periódico, visitadores médicos
harmaetica	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	Periódico, visitadores médicos
Stein	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Chile	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Lombardia	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
Arsal	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Lacer	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Everest	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
Bayer	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	Folletos, periódico, visitadores médicos, televisión
Infarma	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
Asta Medica	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Quimifar	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos

Unifarm	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Pierre Fabre	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Nacional	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Periódico visitadores médicos,
Wasser	Lentes de contacto y productos oftalmológicos	alto	Farmacias	visitadores médicos
Panalab	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Fansimar	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Janssen Cilag	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Rowe	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Periódico, visitadores médicos
Finlay	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Bristo Myers	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	Folleto, visitadores médicos
Kamel	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos
Laboratorios OM	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Mapecta	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
Qumica Knoll	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Warner Lambert	Pastillas, jarabe	medio	Farmacias	visitadores médicos
Grossman	Pastillas, jarabe	alto	Farmacias	visitadores médicos

Generix	Pastillas, jarabe	bajo	Farmacias	visitadores médicos
---------	-------------------	------	-----------	---------------------

Fuente: Elaborado por el grupo consultor

**Tabla 9. Estrategias de Mercadeo de Laboratorios de medicamentos de uso animal**

Marca	Producto	Precio	Plaza	Promoción
Bayer	Pastillas y jarabes	bajo	Agrotiendas	visitadores médicos
Pfizer	Pastillas y jarabes	bajo	Agrotiendas	visitadores médicos
Chalver	jarabe	bajo	Agrotiendas	visitadores médicos
Cheminova	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
Invesa	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
VM	jarabe	alto	Agrotiendas	visitadores médicos
Galmedic	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
Elanco	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
Micorsules	jarabe	alto	Agrotiendas	visitadores médicos
Revetmex	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
Bio-zoo	jarabe	alto	Agrotiendas	visitadores médicos
Salud y Bienestar animal	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
Calier	jarabe	medio	Agrotiendas	visitadores médicos
Labtopp	jarabe	bajo	Agrotiendas	visitadores médicos
Calox	Jarabe y sales minerales	bajo	Agrotiendas	visitadores médicos
Fort Dog Animal	Jarabe	alto	Agrotiendas	visitadores médicos

Fuente: Elaborado por el investigador

**Tabla 10. Estrategias de Mercadeo Productos Medico Quirúrgicos**

Marca	Producto	Precio	Plaza	Promoción
-------	----------	--------	-------	-----------

Hansaplast	Curitas, esparadrapo, algodón, gasas	Medio	Supermercados y farmacias	Periódico, folletos del canal de distribución, visitadores médicos
Herd'z	Gasas, esparadrapo, algodón	Bajo	Farmacias	Visitadores médicos
Capi	Algodón, gasas	Medio	Farmacias	Visitadores médicos
Algodón Superior	Algodón, vendas	Bajo	Farmacias	Visitadores médicos
Nubenco	Gasa, vendas, jeringas	medio	Farmacias, laboratorios clínicos	Visitadores médicos

Fuente: Elaborado por el investigador

### 3.2.2. PARTICIPACIÓN DE MERCADOS DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS POR CATEGORÍAS

A pesar de la gran cantidad de laboratorios cuyos productos se venden en el mercado hondureño, el mercado se reparte entre pocas marcas como se evidencian en las siguientes gráficas. Debe mencionarse que la participación de mercado se obtuvo de entrevistas tanto a laboratorios productores nacionales como a droguerías que se encargan de la distribución a nivel nacional de estos medicamentos.

En cuanto a los medicamentos de uso humano las marcas que más se comercializan son las de los laboratorios Novartis, Glaxo Smith Kline , Roche y Pfizer. Las marcas mas comercializadas por algunos laboratorios son:

Novartis: voltarem, lamisil, cibacen, diovan, y Gleevec, entre otros.

El medicamento con mayor venta de Glaxo Smith kline es el Panadol, pues es uno de los medicamentos mas recordados por las personas, así mismo este laboratorio comercializa medicamentos como dolex, tumbs y leche de magnesia philips.

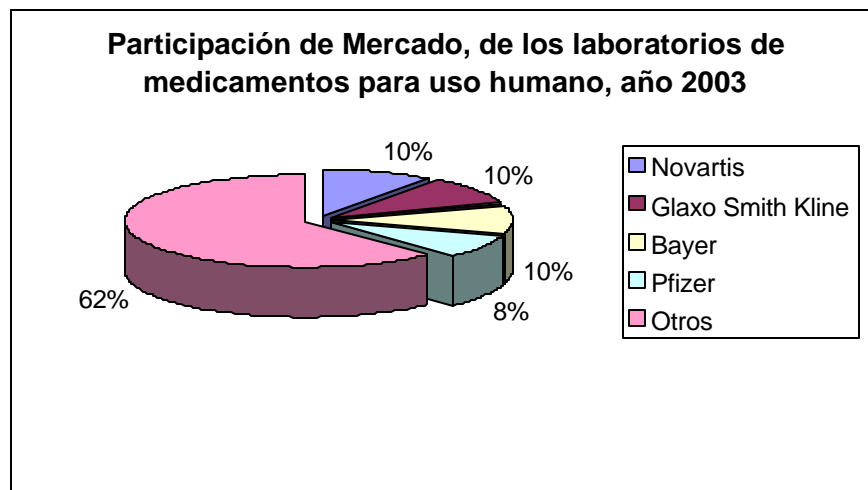
**Producto OTC llamado Panadol<sup>3</sup>**



Fuente: Foto tomada de la pagina corporativa de Glaxo Smith kline México.  
[www.gsk.com.mx](http://www.gsk.com.mx)

**Roche:** comercializa bactrim, xenical, redoxon, calcitriol, entre otros.

**Gráfica12. Participación de Mercado, de los laboratorios de medicamentos para uso humano, año 2003**

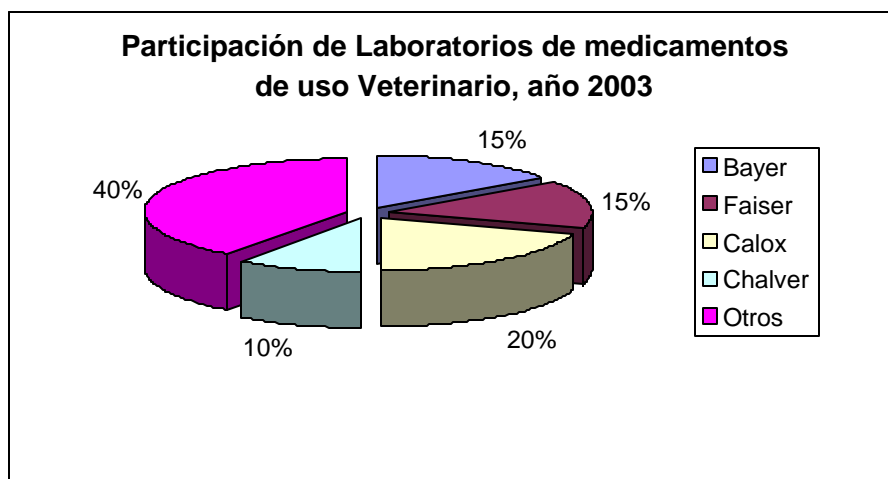


Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información recolectada de fuentes primarias

En cuanto a productos para uso animal o veterinario, el laboratorio Calox domina el mercado con un 20% de participación, seguido por Bayer, Pfizer y Chalver.



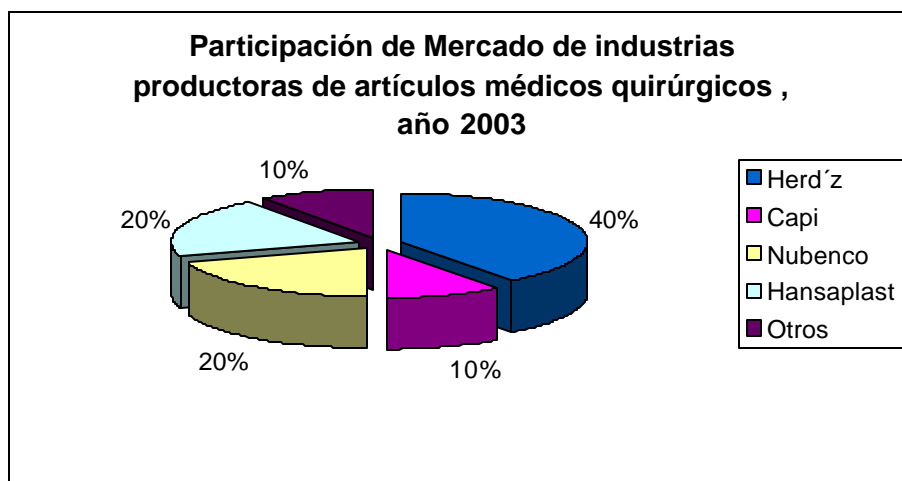
**Gráfica 13 Participación de Laboratorios de medicamentos de uso Veterinario, año 2003**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información recolectada de fuentes primarias

En el caso de artículos médico quirúrgicos el mercado se encuentra dominado por Herd'z con 40%, seguido por Hansaplast y Nubenco. Este subsector es donde menos productores hay por lo que la participación de mercado se haya más concentrada.

**Gráfica 14. Participación de Mercado de industrias productoras de artículos médicos quirúrgicos , año 2003**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información recolectada de fuentes primarias

Como conclusión a las participaciones de mercado hay que resaltar que un amplio segmento de la población (más del 60%) es muy sensible a precios. Esto ocasiona que las empresas que venden genéricos incrementar su participación y esto es una tendencia creciente. Además, si al segmento alto de la población se le da el conocimiento de que lo importante o efectivo es el ingrediente activo y no el nombre del medicamento, entonces las posibilidades de restarle participación de mercado a laboratorios reconocidos aumenta.

### 3.2.3. PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS POR SUBSECTOR

Dada la gran cantidad de productos incluidos en el sector de Productos Farmacéuticos se decidió seleccionar algunos representativos para dolencias diferentes, escogiendo entre genéricos y productos de laboratorios reconocidos. Son estos productos seleccionados los que se presentan en las tablas contenidas en este subcapítulo, pero en ningún momento constituyen un listado completo de todos los productos del sector.

Los precios que se presentan en las siguientes tablas fueron recolectados en varias farmacias de la ciudad de Tegucigalpa en el mes de febrero de 2004. El tipo de cambio que se utilizó para convertir la información a dólares americanos fue de Lempiras 18.06 por US\$1<sup>4</sup>

**Tabla 11. Precios de Productos Farmacéuticos para Uso Humano, en US\$**

Nombre	Laboratorios	Uso	Presentación	Precio	Segmento de Precio
Panadol	Glaxo Smith Kline	Dolor de cabeza	12 tabletas	1.16	Medio
Aspirina	Bayer	Dolor	20 pastillas	0.76	Bajo
Voltaren Emulgel	Novartis	Dolor muscular	50 grs.	13.49	Alto
Mevalgin	Infarma	Dolores menstruales	1 cápsula	0.11	Bajo
Microgynon	shering	Pastillas anticonceptivas	21 grageas	4.55	Medio
Anapril	excell	Presión alta	20 miligramos 20 tabletas	6.22	Medio
Medox	unifarm	Vitaminas para niños	240ml	7.29	Medio
Amoxicilina	mk	Antibióticos para niños	Tabletas 500ml	0.38	Bajo
Abbot	Dayamineral	Vitaminas	50 tabletas	14.91	Alto
Amoxicilina	francelia	Antibióticos	1 cápsula	0.22	Medio
Centel	farinter	Antiparasitario	Tabletas 2	1.55	Bajo
mevendamin	unipharm	Antiparasitario para niños	Tabletas 6	1.02	Bajo
Milanta	Park davis	Antiácidos	150 ml	5.76	Medio
Citrolax	infarma	Laxante	275ml	1.57	Bajo
omeoprazol	francelia	Gastritis	20 cápsula	9.73	Alto
Instafer	corinfar	Jarabe para la tos	60ml	1.50	Bajo

Fuente: Elaborado por el grupo consultor

En la siguiente tabla se presentan los precios de los productos para uso animal, los cuales se encuentran normalmente en presentaciones de 100 cc. Y por ende los precios son bastante superiores a los de los productos para uso humano.

**Tabla 12. Precios de Productos Farmacéuticos para Uso Animal, en US\$**

Nombre	Laboratorios	Uso	Presentación	Precio	Segmento de Precio
--------	--------------	-----	--------------	--------	--------------------

<sup>4</sup> Banco Central de Honduras. [www.bch.hn/frames.htm](http://www.bch.hn/frames.htm)

Bigantol	Bayer	Vitaminas	100 cc	17.72	Alto
Oxitetraciclina	invesa	Antibióticos	100 cc	7.75	Medio
Albendasol	chalver	Parásitos	100 cc	7.20	Medio
Bovivac	Lavet	Vacunas	100cc	2.77	Bajo
Butasyl	Fort dog	Analgesicos	100cc	10.24	Medio
Calox	calox	Sales minerales	25 kilos	33.22	Alto
Aminovit	reverbex	Calcio	100 cc	4.43	bajo
Emicina	Pfizer	Antibiótico	100 cc	23.81	alto

Fuente: Elaborado por el grupo consultor

**Tabla 13. Precios de Productos Farmacéuticos para Uso Médico quirúrgico, en US\$**

Nombre	Laboratorios	Uso	Presentación	Precio	Segmento de Precio
Algodón Superior	Algodón superior	Variado	100 g	1.42	Medio
Vendas elasticas	Algodón superior	Vendas elásticas	4 pulgadas	1.50	Medio
3M	3M	esparadrapo	rollo	1.55	Medio
nubenco	nubenco	jeringas	unidad	0.17	Bajo
Herd'z	Herd'z	Gasas	unidad	0.07	0.07

Fuente: Elaborado por el grupo consultor

### 3.3. CONCLUSIONES

El sector de productos farmacéuticos es altamente competido. Los consumidores buscan como primer elemento la calidad del producto y en segundo término el precio. Se observan competidores de distintas regiones del mundo como de Europa, Sur América y Norte América pero predominan aquellas multinacionales con operaciones en la región, normalmente con producción en Guatemala.

La clave para que un laboratorio pueda generar ventas es una agresiva y constante actividad de visitas a médicos. Es decir que deben contar con un equipo de visitantes para promocionar sus productos y dejar muestras médicas. De esta forma los doctores recomendarán a los pacientes estos medicamentos.

En el subsector de medicamentos para uso veterinario las visitas deben ser realizadas a los agroservicios así como a veterinarios, para que los productos sean recomendados a los propietarios de los animales o administradores de fincas.

Es importante resaltar que aunque hoy en día no se realiza una buena estrategia de ventas se sugiere tener un cuerpo de visitantes médicos para farmacias. El objetivo sería dar a conocer a los empleados las ventajas de los productos de la empresa y entonces estos estarán más motivados a recomendarlos a los clientes.

Un cambio que se puede prever en la industria es la entrada de más competidores fabricantes de productos genéricos, ya que el consumidor les ha tomado confianza. Además la cadena mexicana, apoyada por la Premio Nobel de la Paz guatemalteca Rigoberta Menchú, tiene planeado abrir en Honduras<sup>5</sup> farmacias de su red que se llaman “Farmacias Similares” en las cuales venden medicamentos elaborados por sus propios laboratorios en México.

---

<sup>5</sup> Información transmitida por el canal GuateVisión en Guatemala posterior a la apertura de 6 farmacias similares en este país.

## **4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

### **Comercialización**

La comercialización para los productos farmacéuticos para el consumo humano, se realiza a través distribuidores o droguerías, las cuales proporcionan los medicamentos a las farmacias. La demanda de este subsector en un 70% lo cubren los laboratorios extranjeros y el 30% restante es cubierto por los laboratorios locales.

Para las droguerías pequeñas y medianas, la zona norte es aquella donde generan mayores ventas, pues esta es la zona industrial de Honduras, y por ende el poder adquisitivo de las personas es mayor. Por otro lado, para los laboratorios y droguerías más grandes, la zona central es un mercado más atractivo, puesto que en Tegucigalpa, se realizan las licitaciones públicas, para la distribución de medicamentos y material médico quirúrgico en los hospitales y las clínicas.

Por otra parte, la mayoría de las droguerías o distribuidores de medicamentos veterinarios, otorgan crédito a las farmacias y agrotiendas cuando les venden los medicamentos. Usualmente el crédito es a 30 días. Sin embargo hay farmacias que se demoran un poco más en pagar, y si esto no es aceptado por la droguería, buscan distribución por parte de otra droguería que acepta las condiciones impuestas por la farmacia. Cuando la farmacia a la cual se le va a proveer el medicamento es nueva o nunca ha trabajado con ese distribuidor se le exige que haga cuatro compras de contado, para después darle crédito.

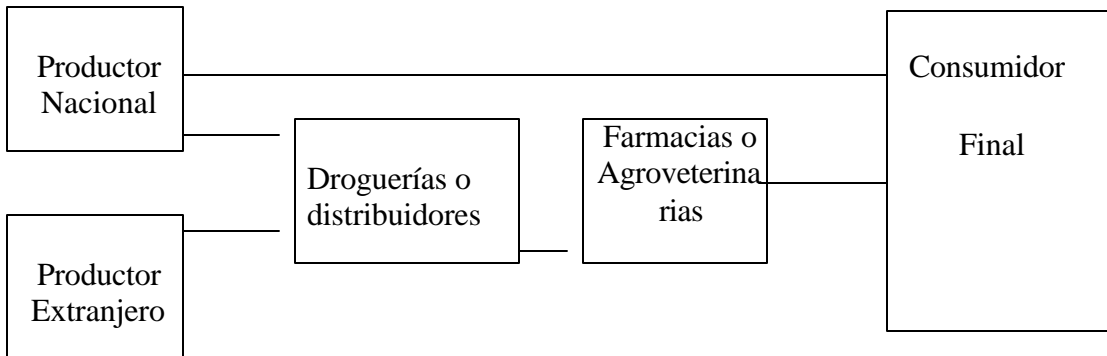
El inventario que manejan las farmacias al interior de las ciudades es bastante bajo, las droguerías las surten todos los días; pues debido a la gran cantidad de farmacias que se encuentran en la ciudad, su volumen de venta diario es bastante reducido. Además de esta forma es la droguería la que acarrea el costo de mantener inventario y no la farmacia. Cuando el producto no tiene una alta rotación se mantienen aproximadamente 2 o 3 existencias del mismo. Mientras que si el medicamento se vende en mayor cantidad la farmacia posee entre 20 y 60 unidades del producto.

En el área rural, las visitas a las farmacias se hacen aproximadamente una vez a la semana. Mientras que las Agrotiendas son visitadas por los distribuidores aproximadamente cada dos semanas, pues estos locales mantienen un inventario medianamente grande de los productos que ofrecen. Por otra parte, los distribuidores de productos médicos quirúrgicos, abastecen a los Hospitales, laboratorios y farmacias, aproximadamente cada 30 días.

En Honduras no existen grandes cadenas de farmacias, ni de Agrotiendas, es común que una persona posea dos o tres establecimientos, pero con diferentes nombres y totalmente independiente una de la otra. Esta independencia aplica

incluso para la compra por separado a las droguerías y los nombres de los productos que cada una maneje dependerán del segmento del mercado que atiendan.

### **Comercialización Productos Farmacéuticos**



#### **4.1. DESCRIPCIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

#### **Medicamentos para uso humano y Veterinario**

##### **4.1.1. Droguerías y Distribuidores Agroveterinarios**

Las droguerías y los distribuidores agroveterinarios importan directamente los medicamentos para luego distribuirlos a lo largo y ancho del territorio nacional. Existen aproximadamente 4 droguerías principales en Honduras, las cuales poseen un porcentaje muy similar, aproximadamente un 20% en cuanto a ventas se refiere. Es común que un laboratorio extranjero sea representado por diferentes distribuidores en el país, e incluso por las cuatro principales.

Con respecto a los precios de venta al consumidor de los medicamentos para consumo humano, el Ministerio de Salud es quien los reglamenta y los controla, por esta razón el margen de comercialización para las farmacias es de 26%, para las droguerías es de un 29% y laboratorios manejan un margen del 35%.

En cuanto a distribuidores agroveterinarios, existen 3 que lideran el mercado, con participación de mercado cada una entre 25 y 30%. Algunos de estos distribuidores, son también detallistas, pues poseen también agrotiendas (tiendas agrícolas y veterinarias) donde venden los productos que importan.

En este subsector hay una política de que todos venden los productos al veterinario con un precio similar y más compiten por servicio. El margen de intermediación depende del negocio pues si es una Agrotiendas tienen un

margen del 20%, mientras que los distribuidores veterinarios llegan a tener márgenes de hasta un 50%.

A continuación se realizará una descripción de los más representativos canales de comercialización de productos farmacéuticos para el consumo humano, como para el consumo animal y los elementos quirúrgicos.

### **Droguería Eyl**

Droguerías Eyl, lleva 50 años en el mercado farmacéutico, sus primeros 30 años fueron representantes exclusivos de Bayer, y en los últimos 20 años se han ido extendiendo en la venta y distribución de productos farmacéuticos para uso humano. Esta droguería distribuye sus medicamentos en todo el país, siendo la zona norte donde se encuentra concentrado el mayor volumen de ventas. Droguerías Eyl, solamente trabaja con un laboratorio Hondureño llamado MC, en cuanto a los extranjeros sus principales clientes son Novartis, Glaxo Smith Kline, Vifor Internacional, Sanofi Synthelabo, Asta Medica, y Aرسال, los cuales trabajan con precios CIF, y le otorgan un plazo de 60 a 90 días para cancelar la mercancía a través de transferencias bancarias. Esta droguería surte a las farmacias diariamente cuando son pequeñas y semanalmente cuando son farmacias grandes, a éstas les otorga un plazo de 30 a 60 días para cancelar la mercancía, lo que generalmente se realiza a través de cheque o efectivo. Droguerías Eyl, no promociona ninguno de los medicamentos que distribuye, pues esta es una labor exclusiva de los laboratorios. Esta Droguería posee el 20% del mercado.

### **Droguería Mandofer**

Es una de las droguerías más grandes e importantes en Honduras, importa y distribuye medicamentos en todo el territorio nacional. Esta droguería posee una cadena pequeña de farmacias llamadas Regis, las cuales cuentan con 4 sucursales en la ciudad de Tegucigalpa. Los laboratorios extranjeros, trabajan con precios CIF y le otorgan a esta droguería un plazo de 60 a 90 días para cancelar los productos a distribuir, lo que se realiza a través de carta de crédito, si es un cliente nuevo o con transferencias bancarias, cuando se trata de un cliente antiguo. Así mismo, esta droguería le otorga a las farmacias un plazo de 30 a 60 días para la cancelación de los productos, lo que se realiza a través de cheque o efectivo. Droguería Mandofer, no realiza ningún tipo de promoción para los medicamentos que distribuye, pues ésta se encuentra a carga únicamente del laboratorio. Esta droguería posee el 20% del mercado.

**Contacto:** Miguel Andonie Fernadez  
Col. Alameda Blvd Suyapa  
Tel (504) 2321191  
Fax (504) 2324180

### **Droguería Farinter**

Es una droguería con 36 años de experiencia en el sector farmacéutico, cuenta con el 20% de participación del mercado, y distribuye los productos de 31 laboratorios extranjeros, tanto de medicamentos para uso humano, como también artículos de aseo de uso personal y de productos medico quirúrgicos. entre los cuales e encuentran Hoechst, Marion Roussel, Glaxo Smith kline, Ucb-belgica, Astra-Zeneca, Eli Lilly, Sanofi Whithorp, Rhone-poulenc rorer, Pfizer, Merck Sharp & Dohme, Roche, Pharmacia. Desde hace algún tiempo Droguerías Farinter ha venido abriendo pequeñas farmacias al interior de los supermercados, con diferentes nombres, en las cuales solamente se vende medicamentos OTC, y en una pequeña proporción medicamentos éticos. Sus proveedores trabajan con precios CIF o FOB, y le otorgan un plazo de 60 a 90 días para cancelar la mercancía a través de transferencias bancarias. Droguería Farinter surte a las farmacias aproximadamente cada semana, a éstas les otorga un descuento del 25% en la mercancía y un plazo de 30 a 60 días para pagar los medicamentos. Esta droguería no utiliza ninguna promoción para lo medicamentos que distribuye.

**Contacto:** Karim Faraj

Barrio la granja, Detrás, de la Corporación Flores

Tel (504) 2252718

Fax (504) 2272532

[dkarim@farinter.hn](mailto:dkarim@farinter.hn)

### **Droguería Universal**

Esta droguería cuenta con 42 años en el mercado. Pertenece a un grupo de 4 droguerías entre las cuales se encuentran Droguería Universal, Droguería Haster, Droguería Central y Droguería Universal de Sula. Actualmente manejan productos de 32 laboratorios extranjeros, entre los cuales se encuentran Novartis, Arzal, J. Uriarte, y Roembrer, entre otros, Estos laboratorios trabajan con precios CIF y le otorgan un plazo de 90 días para la cancelación de los productos a través de transferencias bancarias. Además de importar productos, Droguerías Universal produce una pequeña línea de medicamentos, los cuales son hechos con materia prima importada de Estados Unidos, Suiza y Alemania. Estos productos son distribuidos solamente por las droguerías pertenecientes a l grupo, las cuales les dan a las farmacias un 25% de descuento en los productos elaborados por droguería Universal. Posee el 20 % del mercado en cuanto medicamentos de uso humano se refiere.



**Contacto:** Rolando Ordoñez  
Blvd.. C.E.E Ed. Avanti  
Tel (504) 2250338  
Fax (504) 2252885  
[Duniversal@tutopia.com](mailto:Duniversal@tutopia.com)

### **Laboratorios Gómez Andino**

Este Laboratorio cuenta con 45 años de experiencia en el mercado, siendo uno de los importadores más importante de productos medico quirúrgicos en Honduras. Posee 3 locales en Tegucigalpa, y 1 en San Pedro Sula, desde los cuales distribuye los productos a otros laboratorios clínicos en todo el territorio nacional. Laboratorio Gómez Andino, importa la mayoría de sus productos de China, y aunque no ha tenido ningún contacto con proveedores colombianos, conoce la calidad de los productos colombianos, y se encuentra interesado en importar y distribuir productos médico quirúrgico, siempre y cuando posean precios cómodos. Sus proveedores trabajan con precios CIF o FOB y le otorgan un plazo de 90 a 120 días para la cancelación de la mercancía, lo que se realiza a través de cartas de crédito. Este laboratorio no realiza ningún tipo de promoción para los productos que distribuye.

### **Agropecuaria y Veterinaria Eyl.**

Es uno de los principales distribuidores de productos veterinarios en Honduras, cuenta con 30 años de experiencia en la producción de laboratorios extranjeros como Pfizer, Novartis, Bayer entre otros. Sus proveedores, trabajan con precios CIF, y le otorgan un plazo de 90 días para canelar la mercancía, mientras que ésta agropecuaria le dan un plazo de 30 a 60 días a las agrotiendas para cancelar sus pedidos, lo que generalmente hacen a través de transferencias bancarias. Esta agropecuaria, utiliza material promocional como banners, afiches, esferos y stickers de los medicamentos que distribuye en la Agro tienda que posee en Tegucigalpa, en la cual ofrece una gran variedad de medicamentos veterinarios e insumos agrícolas. Actualmente esta distribuidora se encuentra muy interesada en la distribución de medicamentos veterinarios colombianos, pues consideran que son de excelente calidad. Agropecuaria y veterinaria Eyl, cuenta con el 25% de participación del mercado en este subsector.

**Contacto:** Christa Eyl  
Ave Republica de Chile, retorno el Carmen  
Tel (504) 2323389  
Fax (504) 2310850

[xta@quik.com](mailto:xta@quik.com)

## **Cadelga**

Es uno de los distribuidores con mayor reconocimiento dentro del sector agrícola y veterinario. Posee el 25% del mercado en este sector, se especializa en la distribución de fertilizantes, semillas, productos veterinarios y equipos para agroindustria. Su casa matriz se encuentra en San Pedro Sula, desde donde distribuye a todo el país, medicamentos de laboratorios como Novartis, Scherin Plough y Laquinsa. Este distribuidor le otorga un 25% de descuento a las agrotiendas, y le dan un plazo de 30 a 60 días para cancelar la mercancía con cheque o efectivo.

Cadelga importa directamente del país productor sus medicamentos veterinarios, generalmente con sus proveedores trabaja precios CIF, con un plazo de 90 días para cancelar la mercancía a través de transferencias bancarias o cartas de crédito. Esta distribuidora no realiza ningún tipo de promoción para los medicamentos que distribuye.

**Contacto:** Mateo Yibrin  
3 Av. 15-16 Calle S.O  
Tel (504) 5531793  
Fax (504) 5531793  
[cadelga@publinet.net](mailto:cadelga@publinet.net)

## **Finca**

Esta distribuidora cuenta con 14 años de experiencia en el sector agrícola y veterinario, cuenta con el 20% de participación del mercado en este sector, importa y distribuye en todo el país productos fabricados por laboratorios extranjeros como Pfizer, la Quinsa y la Tortuga, los cuales le otorgan un plazo de 90 días, para pagar sus productos a través de transferencias bancarias. Finca distribuye los productos que importa en todo el territorio nacional, en las principales agrotiendas, las cuales reciben un 25% de descuento y un plazo de 30 a 60 días para la cancelación de los productos. Esta distribuidora no realiza ningún tipo de promoción para sus productos, puesto que es los laboratorios corren con el 100% de los gastos de promoción y publicidad.

## **Pragro**

Proveedores agrícolas es una distribuidora con 30 años de experiencia, en la comercialización de productos agrícolas y veterinarios, los cuales son importados principalmente de países mexicanos y suramericanos. Sus proveedores trabajan con precios CIF o FOB, y le otorga un plazo de 90 a

120 días para la cancelación de la mercancía, la cual tiene que hacerse a través de carta de crédito. La casa matriz de esta empresa, se encuentra en la Ciudad de Tegucigalpa, desde donde distribuye sus medicamentos en todas las agrotiendas del país, las cuales reciben un 25% de descuento y le son otorgados un plazo de 0 a 60 días para cancelar la mercancía a través con cheque o efectivo. Pagro cuenta con el 20% de participación del mercado.

**Contacto:** Maria Eugenia Lardizabal  
13 Calle 4-5 Ave Comayaguela  
Tel: (504) 237-17-17  
Fax (504) 238-05-69  
[pagroarg@sdnhon.org.hn](mailto:pagroarg@sdnhon.org.hn)

#### **4.1.2 Ventas a Hospitales**

Los Hospitales públicos hondureños y el Instituto Hondureño de Seguridad Social, compran sus medicamentos por medio de licitaciones públicas a través de la Secretaria de Salud. Los productos adquiridos son luego distribuidos a los hospitales, de acuerdo a las necesidades que cada uno de ellos posea. Aproximadamente, el 90% de estas compras son hechas a proveedores extranjeros, y solamente el 10% se realizan a laboratorios hondureños.

Los medicamentos extranjeros, son adquiridos a través de las droguerías que los distribuyen. Por lo tanto son estas droguerías las que se encargan de toda la documentación requerida para participar en las licitaciones. Para esto es necesario que los distribuidores locales cumplan con los requisitos estipulados por la Secretaria de Salud.

En cuanto a los hospitales privados, la compra de los medicamentos las realiza a las droguerías a través de licitaciones privadas o concursos.

Este canal demanda el 60% aproximadamente del mercado de productos quirúrgicos.

#### **4.1.3 Farmacias**

Los medicamentos para uso humano, son adquiridos en las farmacias, estas son pequeños locales los cuales se encuentran distribuidos por toda la ciudad. En los supermercados es común encontrar pequeñas farmacias, sin embargo, este servicio es nuevo, y por lo consiguiente las personas aún no se habitúan a comprar los medicamentos en las farmacias de los supermercados; además la mayoría de las drogas que se consiguen en estas farmacias son OTC, es decir que no requieren de prescripción médica.

El inventario que manejan las farmacias al interior de las ciudades es bastante bajo, las droguerías las surten todos los días; pues debido a la gran cantidad de farmacias que se encuentran en la ciudad, su volumen de venta diario es bastante reducido. Además de esta forma es la droguería la que acarrea el costo de mantener inventario y no la farmacia. Cuando el producto no tiene una alta rotación se mantienen aproximadamente 2 o 3 existencias del mismo. Mientras que si el medicamento se vende en mayor cantidad la farmacia posee entre 20 y 60 existencias del producto.

En Honduras no existen grandes cadenas de farmacias, hay algunas que poseen una o dos sucursales, entre las cuales se encuentran Farmacia Regis, Farmacia San Miguel, Farmacia el Hogar y Farmacia Miraflores.

#### **Fachadas de 2 farmacias en Tegucigalpa**



Fuente: Tomada por el grupo consultor

#### **Farmacia Pagoaga en San Pedro Sula**



Fuente: Tomada por el grupo consultor

#### **4.1.4 Tiendas de Agroindustria.**

En estas tiendas, se encuentra todo lo relacionado, con el sector agropecuario y veterinarios, tales como medicinas, concentrado, alimentos, entre otros. En Honduras no existen cadenas de tiendas Agroindustriales; éstas son tiendas independientes que se ubican más que todo en el centro de la ciudad y en la salida de la ciudad de Tegucigalpa, es común que una persona posea dos o tres establecimientos, pero con diferentes nombres y totalmente independiente una de la otra. Las Agro tiendas son visitadas por los distribuidores aproximadamente cada dos semanas, pues estos locales mantienen un inventario medianamente grande de los productos que ofrecen.

Las agro tiendas generalmente reciben un descuento del 25% en la adquisición de los medicamentos veterinarios por parte de los distribuidores, los cuales les dan un plazo de 30 a 60 días para cancelar la mercancía, a través de cheque o en efectivo. El margen de ganancia de las agrotiendas es del 25%.

#### **Productos Medico – Quirúrgicos**

Los productos médico quirúrgicos, son importadores directamente y distribuidos por algunos laboratorios y droguerías en el caso de el algodón, las vendas, las gasas y las jeringas. Estos productos son vendidos a los Hospitales, los laboratorios clínico y en menor medida a las farmacias.

#### **4.1.5 Laboratorios Gómez Andino**

Este laboratorio, cuenta con 45 años de experiencia en el mercado, siendo uno de los más grandes importadores de productos medico quirúrgicos en Honduras. Posee 3 Locales en Tegucigalpa y 1 en San Pedro Sula, desde los cuales distribuye a todo el territorio nacional. Este laboratorio importa desde productos reactivos para algunos medicamentos, hasta jeringas, gasas y algodón.

Sus principales clientes son otros laboratorios clínicos mas pequeños, farmacias y participa en las licitaciones que realizan los hospitales para la compra de productos medico quirúrgicos. Cuenta con el 20% de participación del mercado.

Contacto: Jose Ascanio López  
P.O Box 822  
Tel (504) 2373997  
Fax (504) 2375567  
[jascanio@labhospy.com](mailto:jascanio@labhospy.com)

#### **4.1.6 Laboratorios Clínicos**

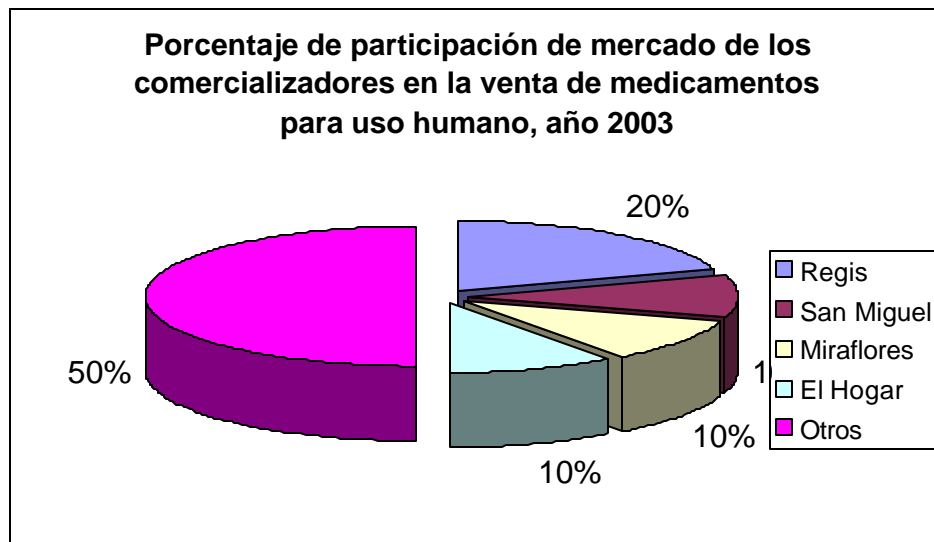
Los Laboratorios Clínicos, ocupan el 30% del mercado en cuanto a productos químico farmacéutico se refiere. En honduras no existen grandes cadenas de

Laboratorios clínicos, se encuentran laboratorios pequeños laboratorios independientes distribuidos por toda la ciudad. Entre los laboratorios más reconocidos se encuentran Labhopsy, Laboratorio Palmira, Labsa y Laboratorios Kennedy.

Los laboratorios clínicos son abastecidos por las droguerías o distribuidores de productos medico- quirúrgicos, los cuales les otorgan un 20% de descuento y un plazo de 30 días para la cancelación de los productos, que generalmente se realiza en efectivo.

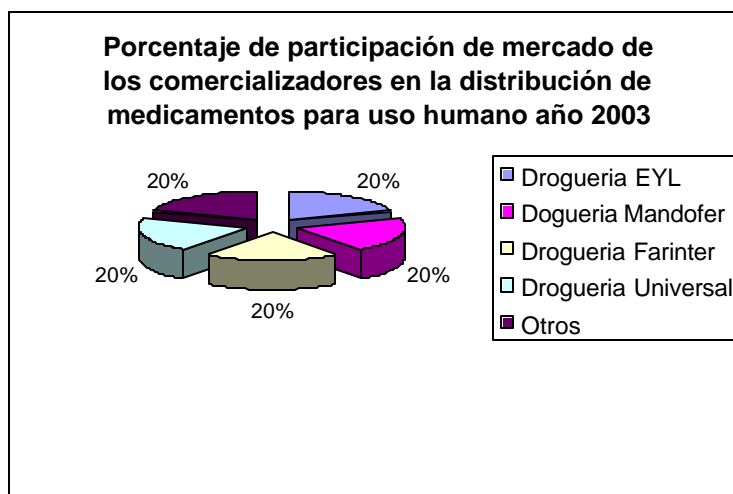
#### 4.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS SEGÚN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**Gráfico 15. Porcentaje de participación de mercado de los comercializadores en la venta de medicamentos para uso humano, año 2003**



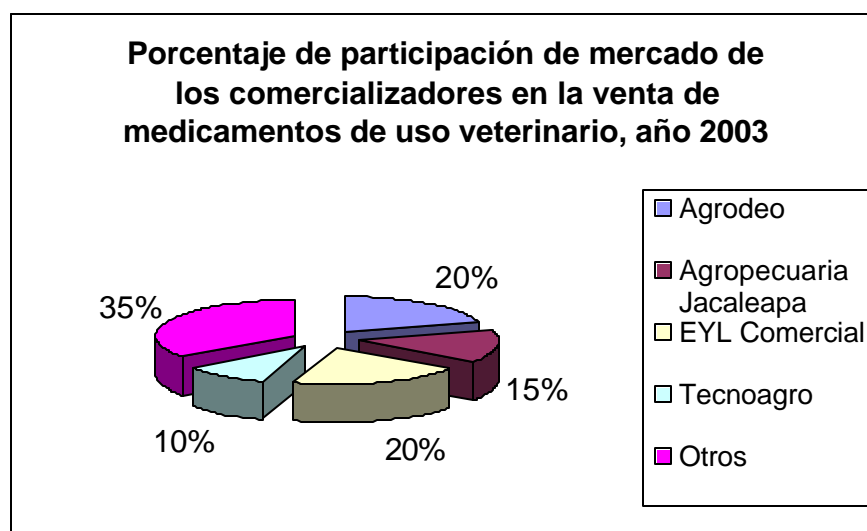
Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

**Gráfico 16 Porcentaje de participación de mercado de los comercializadores en la distribución de medicamentos para uso humano año 2003**



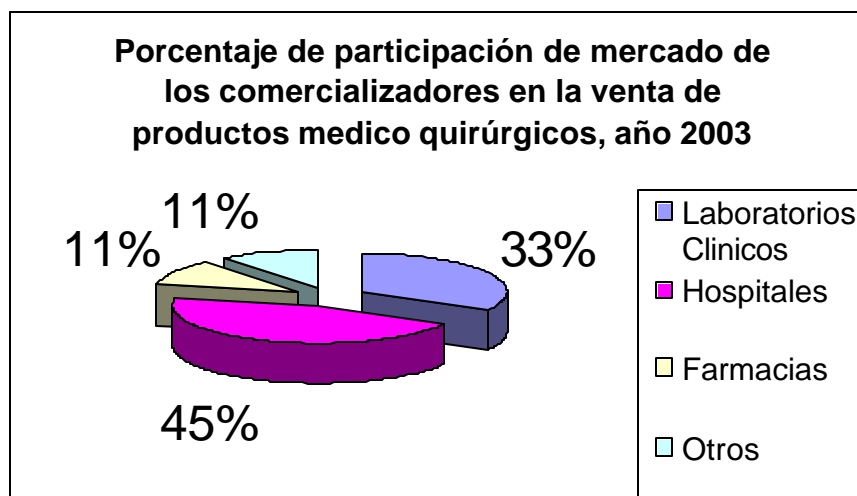
Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

**Gráfico 17 Porcentaje de participación de mercado de los comercializadores en la venta de medicamentos de uso veterinario, año 2003**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

**Gráfico 18. Porcentaje de participación de mercado de los comercializadores en la venta de productos medico quirúrgicos, año 2003**



Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

#### 4.2.1. Agrotiendas

**Tabla 14. Listado de Principales Agrotiendas en Honduras**

Nombre	Dirección	Teléfono
Agrodeco	Frente a estacionamiento de buses, Mercado Jacaleapa	2302186
Agropecuaria Jacaleapa	Mcdto Jacaleapa, Col Kennedy	2302348
Agropecuaria Velásquez	Mcdto Zona Belén	2232533
Agroveterinaria Castro	Mcdto Zona Belén Zona 2	2236441
Comercial Ardon	Mcdto Zona belén contiguo a Banco Sogerin	2233971
EYI Comecial	Barrio San Rafael, frente al hospital del Carmen.	2323389
Opea	Mcdto zona Belen Porton Sur	2239063
Tecnoagro	Col. El pedregalito, detrás de sucursal, viviendas Santa Fé.	2238998

Fuente: elaborado por el grupo consultor a partir de información obtenida de fuentes primarias

#### 4.3. IMPORTADORES

En el sector farmacéutico, las droguerías o los distribuidores de productos veterinarios y médico quirúrgicos son los que importan los productos y los distribuyen a los diferentes canales. Aproximadamente el 70% del mercado, pertenece a laboratorios extranjeros, en medicamentos de uso humano, y en medicinas veterinarias, poseen el 100% del mercado.

Es común que algunos de los medicamentos importados no sean elaborados en el país donde se encuentra su casa matriz, sino en otra nación, en la cual el laboratorio posee un centro de producción. La mayoría de los medicamentos



tanto de uso humano como veterinario se importan de países como Panamá, Guatemala, Costa Rica y El Salvador, México y Estados Unidos, pues aunque son laboratorios Europeos, Norteamericanos o incluso algunos Suramericanos, éstos poseen puntos de producción en países Centroamericanos con el objetivo de abastecer a la región.

Actualmente existen algunos laboratorios, como Stein de origen Costarricense que produce sus medicamentos inyectables en Colombia, y posteriormente son enviados a países como Panamá y Costa Rica, donde los distribuyen a diferentes naciones Centroamericanas.

En el caso de los productos médico quirúrgicos, existe una distribuidora Colombiana llamada Pharmeuropea quien importa sus productos de China y Pakistán, y los provee en pequeñas cantidades a algunas distribuidoras Hondureñas, que necesiten el producto con urgencia, pues éstos son enviados desde Colombia por vía aérea.

En cuanto a medicamentos veterinarios, hace aproximadamente 3 años ingresaron al mercado las marcas Labtopp y Calox, las cuales son industrias venezolanas, que producen medicamentos genéricos a muy bajo costo, razón por la cual han tenido una gran aceptación el mercado. Por ejemplo Calox ha obtenido una participación del 40% del total del mercado en solo 3 años.

#### 4.4. BASE DE DATOS CLIENTES POTENCIALES

**Tabla 15 Base de Datos de Clientes Potenciales <sup>6</sup>**

Distribuidor	Dirección	Teléfono	Contacto	Cargo	Mail	Fax
Andifar	Col. Kennedy zona Jacaleapa] 200 mts adelante Leche Sula	(504) 2304308	Abraham Andoni	Gerente General	<a href="mailto:andifar@multivision.net">andifar@multivision.net</a>	(504) 2307696
Drogueria Eyl Comercial	Ave. República de Chile, calle Retorno el Carmen.	(504), 2323389	Christa Eyl	Asistente de Gerencia	Xta@quik.com	(504) 2310850
Drogueria Universal	Blvd.. C.E.E Ed. Avanti	(504) 2250338	Rolando Ordoñez	Gerente General	Duniversal@tutopia.com	(504) 2252885
Labhospy	Col. Palmira,Cont. Joyería Cantero	(504) 2373997	Ascanio López	Gerente general	<a href="mailto:jascanio@labhospy.com">jascanio@labhospy.com</a>	(504) 2375567

<sup>6</sup> La Lista de los clientes potenciales incluye a las droguerías y distribuidores más importantes del país, según la información suministrada en las entrevistas.

Farinter Droguería	Barrio la granja, Detrás, de la Corporación Flores	(504) 2252718	Karim Faraj	Gerente General	<a href="mailto:drkarim@farinter.hn">drkarim@farinter.hn</a>	(504) 2272532
Eyl Comercial Agropecuaria	Barrio san Rafael	(504) 2323389	Ana Beatriz Eyl	Gerente General	<a href="mailto:annaeyl@yahoo.com">annaeyl@yahoo.com</a>	(504) 2395634
Agropecuaria de oriente	Frente a terminal de buses, Mercado Jacaleapa	(504) 2284230	Medardo Sabillón	Gerente	<a href="mailto:Sabillon@honduras.quik.com">Sabillon@honduras.quik.com</a>	(504) 2302168

#### 4.5. CONCLUSIONES

La distribución de productos farmacéuticos en Honduras se hace exclusivamente a través de droguerías. Las cuales venden sus productos a farmacias. No existen actualmente laboratorios que vendan directamente a las farmacias. Esto se da porque la mayoría de farmacias en el país son negocios familiares pequeños y no les gusta mantener deuda ni tratar con muchas empresas diferentes. Entonces adquieren a droguerías que manejan productos de diversos laboratorios y en diversas líneas.

En esta industria es importante el crédito que se otorgue como herramienta competitiva. La mayoría de las farmacias reciben de las droguerías entre 15 y 30 días de crédito. Esto les da la oportunidad de vender los medicamentos y obtener el dinero antes de pagarlo. Adicionalmente se encontró que las farmacias prefieren mantener el mínimo inventario posible y que las droguerías les surtan frecuentemente. Aunque el tiempo promedio es semanalmente se observa una clara tendencia a acortarse especialmente para aquellas farmacias que se haya en Tegucigalpa o San Pedro Sula.

Para que un laboratorio ingrese de forma exitosa al país debe contar con una droguería que tenga distribución nacional con amplia cobertura. Además este distribuidor debe participar frecuentemente en las licitaciones del estado, ya que esta es la forma de poder generar mayores ventas.

## 5. CONDICIONES DE ACCESO

Es muy importante el conocimiento de los impuestos y requisitos para la exportación de productos farmacéuticos a Honduras, pues esto le permite al empresario colombiano calcular los montos en que se incrementa el costo de su producto y compararse frente a productos provenientes de otros países.

En este capítulo se describen los impuestos y gravámenes que se aplican a los productos que se importan desde Colombia a Honduras, así como los requisitos generales y específicos que, por su naturaleza, se exigen para garantizar el bienestar de los consumidores.

### 5.1. SITUACIÓN FRENTE AL ALCA Y OTROS ACUERDOS DE COMERCIO

Actualmente la gran mayoría de los productos incluidos en el sector gozan de un arancel del 0%, por lo que se considera que no habrá cambios relevantes en los competidores por la firma de Tratados de Libre Comercio. Este 0% se aplica a todos los medicamentos tanto humanos como veterinarios sin importar el origen de los mismos

Es muy importante el conocimiento de los impuestos y requisitos para la exportación de productos farmacéuticos a Honduras, pues esto le permite al empresario colombiano calcular los montos en que se incrementa el costo de su producto y compararse frente a productos provenientes de otros países.

En este capítulo se describen el procedimiento de importación, los impuestos y gravámenes que se aplican a los productos que se importan desde Colombia a Honduras, así como los requisitos generales y específicos que, por su naturaleza, se exigen para garantizar el bienestar de los consumidores.

### 5.2. Derechos Arancelarios

#### 5.2.1 Productos para Uso humano

Como se puede observar en la tabla a continuación los productos incluidos bajo esta categoría están exentos de arancel para ingresar a Honduras.

Partida arancelaria	Descripción	Arancel General
30022000	Vacunas para la medicina humana	0%
30031010	Penicilinas para uso humano	0%
30032010	Antibióticos para uso humano	0%
30033100	Que contengan insulina	0%
30033910	Los demás para uso humano	0%
30034010	Alcaloides para uso humano	0%
30039011	Sulfamidas para uso humano	0%

30039021	Hesterosidos para uso humano	0%
30039091	Otros medicamentos con hormonas para uso humano	0%
30041010	Penicilinas para uso humano	0%
30042010	Antibióticos para uso humano	0%
30043100	Que contengan insulina	0%
30043210	Hormonas cortisupresoras para uso humano	0%
30043910	Los demás para uso humano	0%
30044010	Alcaloides para uso humano	0%
30045010	Los demás para uso humano	0%
30049011	Sulfamidas para uso humano	0%
30049021	Hesterosidos para uso humano	0%
30049091	Otros medicamentos con hormonas para uso humano	0%
30066000	Anticonceptivos	0%

Fuente: SIECA

## 5.2.2 Productos para uso veterinario

Como se puede observar en la tabla a continuación los productos incluidos bajo esta categoría están exentos de arancel para ingresar a Honduras.

Posición Arancelaria	Descripción	Arancel General
30023000	Vacunas para la medicina veterinaria	0%
30031020	Penicilinas para uso veterinario	0%
30032020	Antibióticos para uso veterinario	0%
30033920	Los demás para uso veterinario	0%
30034020	alcaloides para uso veterinario	0%
30039012	Sulfamidas para uso veterinario	0%
30039022	Hesterosidos para uso veterinario	0%
30039092	Otros medicamentos con hormonas para uso veterinario	0%
30041020	Penicilinas para uso veterinario	0%
30042020	Antibióticos para uso veterinario	0%
30043220	Hormonas cortisupresoras para uso veterinario	0%
30043920	Los demás para uso veterinario	0%
30044020	alcaloides para uso veterinario	0%
30045020	Los demás para uso veterinario	0%
30049012	Sulfamidas para uso veterinario	0%
30049022	Hesterosidos para uso veterinario	0%
30049092	Otros medicamentos con hormonas para uso veterinario	0%

Fuente: Sieca

### **5.2.3 Material Médico Quirúrgico**

Los productos incluidos en la partida 30.05 que hace referencia a gases, apósitos y demás materiales pagan un arancel del 5%. Dentro de los principales proveedores se encuentra México quien ingresa este tipo de productos sin pagar arancel.

### **5.3. Barreras No Arancelarias**

Las leyes en cuanto a los productos farmacéuticos, son muy estrictas y se encuentran reguladas por Salud Pública de acuerdo a los estándares internacionales. Actualmente hay una estandarización a nivel Centroamericano, por lo tanto el Ministerio de Salud Pública, se ven en la necesidad de hacer cumplir las normas que tienen vigencia actualmente en todo Centroamérica.

Uno de los principales puntos que favorece la importación de medicamentos son los aranceles, pues un medicamento no tiene ningún tipo de arancel, mientras que los insumos pagan un arancel del 5 o hasta el 10 % y además hay que tramitar una extensión del 12%.

Para importar productos farmacéuticos de uso humano en Honduras, es necesario adquirir una licencia de representantes, distribuidores y agentes de empresas nacionales, expedida por la Secretaria de Industria y Comercio.

Los importadores deberán enviar una muestra del producto, al Colegio Químico Farmacéutico, en donde se practican una serie de análisis que permiten establecer si el medicamento cumple con las normas exigidas internacionalmente.

Así mismo, hay que obtener el registro de marca y nombre comercial otorgado por la Secretaria de Industria y Comercio y el registro sanitario el cual lo provee la Secretaria de Salud. Los laboratorios exigen a sus importadores que la cotización internacional sea CIF

Requisitos de Importación de medicamentos veterinarios

- A) Nombre comercial
- B) Fórmulas cualitativas y cuantitativas
- C) Certificado de libre Venta debidamente autenticado y notariado
- D) Método de análisis
- E) Muestras y etiquetas
- F) Indicaciones, contraindicaciones e información farmacológica
- G) Autorización del fabricante a registrar, importar y distribuir el producto en la República de Honduras.

Los productos medico quirúrgicos, no requieren ninguna licencia de tipo sanitaria.

### **5.3.1. Registro de especialidades farmacéuticas**

Para comercializar especialidades farmacéuticas es necesario realizar un registro ante el Consejo Superior de Salud Publica.

#### **5.3.1.1 Requisitos para la obtención de permisos requeridos para la importación de productos farmacéuticos en Honduras <sup>7</sup>**

##### **- Licencia de Representantes, Distribuidores y Agentes de Empresas Nacionales**

La Ley de Representantes, Distribuidores y Agentes de Empresas Nacionales, tiene como objetivo fundamental regular las relaciones comerciales y contractuales establecidas o que se vayan a establecer entre empresas nacionales y extranjeras y las personas naturales o jurídicas que se dediquen en el país a representarlas, a distribuir sus productos o a agenciar la colocación de órdenes de compra de sus mercancías, además de garantizar su abastecimiento en condiciones adecuadas al consumidor.

De acuerdo a esta Ley, son concesionarios cualquiera que sea la denominación que adopten las personas naturales o jurídicas nacionales que por contrato o por la real y efectiva presentación del servicio, representen, distribuyan o agencien los productos o servicios de un concedente o principal, nacional o extranjero, en forma exclusiva o no, en todo o en parte del territorio nacional.

La solicitud de Licencia se presenta en la Dirección General de Sectores Productivos de la Secretaría de Industria y Comercio y se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Generales de Ley del solicitante, razón o denominación social.
- b. Domicilio.
- c. Número de Registro Mercantil.
- d. Número de Registro de la Cámara de Comercio.
- e. Nombre del concedente a quien representará y/o productos que agenciará o distribuirá, especificando el domicilio, nacionalidad, la jurisdicción que tendrá en el territorio nacional, mención de los anteriores representantes, agentes o distribuidores del concedente, o de no haberlos tenido.
- f. Fecha del contrato y términos del mismo.
- g. Indicación de que la representación, distribución o agencia es exclusiva o no.

Documentos que deben acompañar la solicitud

- a. Poder conferido a un profesional del derecho.

---

<sup>7</sup> [www.intracen.org/sstp/Survey/pharma03/estudioHON.pdf](http://www.intracen.org/sstp/Survey/pharma03/estudioHON.pdf)

- b. Certificación del Asiento del Registro Mercantil en donde conste su constitución como Comerciante Individual.
- c. Constancia de Registro y Solvencia de la Cámara de Comercio.
- d. Constancia de pago del Impuesto Municipal.
- e. Copia de la Escritura de Constitución de Sociedad o Comerciante Individual.
- f. En caso de que la escritura no especifique como esta compuesto el capital social, llevar constancia del Consejo de Administración en donde especifique tal requerimiento.
- g. Documento debidamente autenticado por el Cónsul de Honduras en el país del concedente en donde acredite la real y efectiva celebración del contrato de representación, distribución o agencia. Este último documento debe contener la exclusividad, vigencia del contrato (tiempo definido o indefinido), la jurisdicción territorial y la lista de productos.

### **5.3.2 Registro de Marca y Nombre Comercial**

La Ley de Propiedad Industrial tiene como objetivo, entre otros, el de proteger la propiedad industrial mediante la regulación de patentes de invención, de registros de modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y avisos comerciales, de denominaciones, de origen y de secretos industriales. Previo al registro de la marca se pagan Lps. 100.00 por la búsqueda de antecedentes registrales, para comprobar que la marca no está registrada en el país.

Las solicitudes de registro de marca y nombre comercial se presentan en la Dirección general de Propiedad Intelectual de la Secretaría de Industria y Comercio acompañadas de los siguientes documentos:

- a. Carta Poder debidamente autenticada (poder de la casa propietaria de la marca).
- b. Testimonio de escritura constitutiva.
- c. Veinte etiquetas del nombre de la marca, logotipo y símbolo distintivo.
- d. Registro Básico (cuando la marca esta registrada en otro país).
- e. Papeles Personales (en el caso de las personas nacionales).

Se deberá adjuntar a la solicitud copia del recibo de pago a la Tesorería General de la República por un el valor de Lps. 700.00 para a) la Inscripción de Marca y/o b) para el Registro de la Patente.

### **5.3.3 Registro Sanitario**

Todo producto elaborado, envasado o importado con nombre determinado y marca de fábrica, previo a su circulación en el país o su exportación requiere de Registro Sanitario expedido por la Dirección General de atención al medio de la Secretaría de Salud.

#### **Requisitos para obtener el Registro Sanitario**

- a. Poner un encabezado a la solicitud indicando el trámite de que se trata: “Se Solicita Registro Sanitario”.
- b. Dirigirla a: “Jefe del Departamento Regional de Control de Alimentos”.
- c. Nombre y apellidos, estado civil, profesión u oficio, número y lugar de emisión de la Tarjeta de Identidad y domicilio del propietario o distribuidor del producto.
- d. Denominación o Razón Social de la fábrica o establecimiento.
- e. Nombre del producto.
- f. Origen del producto, así como nacionalidad y dirección del fabricante, distribuidor o representante.
- g. Ingredientes de composición del producto en forma cualitativa y cuantitativa, incluyéndose los aditivos del mismo.
- h. Indicar si la solicitud de Registro Sanitario es para fabricar, exportar o comercializar internamente.
- i. Conferir poder a un profesional del derecho colegiado para que lo represente.
- j. Lugar y fecha.
- k. Firma del solicitante.

#### Documentos que deben acompañar la Solicitud de Registro Sanitario

- a. Dos etiquetas provisionales con la rotulación completa que identifique el producto.
- b. Tres muestras del producto envasado tal como será comercializado.
- c. Copia fotostática de la Licencia Sanitaria de Funcionamiento del Establecimiento.
- d. Copia fotostática autenticada de la Certificación del Registro de Marca extendida por el Registro de Propiedad Industrial dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio, cuando así lo requiera la División de Control de Alimentos (DCA).
- e. En el caso de los productos importados, además de los requisitos anteriores, cuando la DCA lo considere necesario deberá presentarse un certificado especial que garantice su calidad e inocuidad, extendido por la autoridad sanitaria competente en el país de origen, autenticado por el Cónsul de la Republica de Honduras acreditado en el mismo y debidamente legalizado en el Ministerio de Relaciones Exteriores, lo que incluye la traducción respectiva cuando el certificado no este escrito en el idioma español.
- f. Comprobante de pago de los derechos de análisis y registro sanitario.

#### **5.3.4 Legislación utilizada para el Reconocimiento del Registro Sanitario de Medicamento en Centroamérica.**

Países del área centroamericana que forman parte del la Unión Aduanera (Guatemala, Honduras y Nicaragua), pueden obtener sus registros de medicamentos a través del reconocimiento del registro sanitario de medicamentos dentro del marco de la Unión Aduanera.



Dentro de la unión aduanera se ha aprobado el reconocimiento de los registros de medicamentos elaborados y registrados en Honduras, Nicaragua, el Salvador y próximamente Guatemala. Ya no es necesario realizar los trámites de Registro en cada país.

Requisitos para el reconocimiento del registro Sanitario dentro del Marco de la Unión Aduanera

1. Solicitud original para el reconocimiento de Registro firmada y sellada por el Químico Farmacéutico Responsable, el que debe ser nacional del país donde se desea el reconocimiento.
2. Poder de representación legalizado del Químico Farmacéutico (Este poder se presentará por una única vez)
3. Fotocopia autenticada de la Representación Legal. (En Guatemala, EL Salvador y Nicaragua: Representante Legal y en Honduras representante Comercial)
4. Formato Único de Certificado de Producto Farmacéutico para Comercializarse dentro de la Unión Aduanera, debidamente legalizado, que incluye la fórmula cuali-cuantitativa del producto y el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura, en original y copia

Mecanismo de reconocimiento de registro sanitario dentro del marco de la Unión Aduanera.

1. El Químico Farmacéutico responsable presenta los requisitos establecidos ante las autoridades sanitarias.
  2. Las autoridades sanitarias verifican los requisitos presentados
  3. Las autoridades sanitarias resuelven en un término de 8 días hábiles la solicitud. (este plazo por el momento no se cumple)
  4. En caso de aprobación, las autoridades sanitarias emiten la orden de pago para la vigilancia sanitaria y reconocimiento.
  5. El Químico Farmacéutico responsable efectúa el pago de la vigilancia sanitaria y reconocimiento
  6. Las autoridades sanitarias colocan el sello de reconocimiento en el original y copia del formato Único Certificado de Producto Farmacéutico para comercializarse dentro de la Unión Aduanera.
- La fecha de expiración del reconocimiento será la misma del registro sanitario del país de origen.

#### **Costo de reconocimiento y vigilancia**

- El costo del reconocimiento y vigilancia sanitaria será de \$300.00.
- El valor de \$300.00 será pagado en la colecturía del Consejo Superior de Salud Pública.
- Los honorarios del Químico Farmacéutico serán de \$150.00, más el pago anual de \$30.00
- El registro no podrá ser reconocido en los siguientes casos:

- a) Cuando exista confusión o igualdad marcaría. En cuyo caso, el interesado deberá resolver su situación (Podrá aceptarse por ejemplo, la realización de Convenios entre empresas cuando no exista un riesgo sanitario. El cambio de marca o bien el uso de nombre genérico con la identificación del fabricante)
- b) Cuando el medicamento contenga ingredientes activos o combinaciones de los mismos, que no cuenten con evidencia científica documentada de su seguridad y eficacia
- c) Cuando la asociación de principios activos este comprendida dentro de los criterios para la evaluación de las asociaciones a dosis fijas no permitidas.

#### **5.4. Empaque y Etiquetado**

La función de los envases farmacéuticos va mucho mas allá de simplemente contener el producto con el objetivo de transportarlo. El envasado de productos medicinales, quirúrgicos y médicos cumplen con funciones muy específicas que obligan a que los componentes de los envases conformen una unidad integral con los medicamentos y haga parte fundamental del proceso de desarrollo de estos.

Se deben tener en cuenta los siguientes aspectos en el momento de escoger el empaque para los productos farmacéuticos:

- En caso de ser necesario el uso de algún proceso de esterilización, el envase debe permitir la permeación de los compuestos esterilizantes durante el proceso y proveer la hermeticidad que garantice que el producto mantenga su característica de esterilidad durante todo el tiempo de vida útil requerido.
- Los materiales de envase de los medicamentos deben ejercer una barrera efectiva a cualquier factor ambiental que pueda deteriorar la estabilidad del producto, sea este la luz, humedad, elementos patógenos presentes en el aire u olores contaminantes
- Los materiales de envasado de los productos farmacéuticos deben ser compatibles químicamente con los compuestos e ingredientes activos del medicamento. En caso de ser requerido, deben ser inertes, resistentes a grasas, solventes, gases u otro tipo de elementos que puedan afectar las características del material y este a su vez contaminar su contenido.
- Mantener su estabilidad dimensional. Dependiendo de la necesidad, ser flexibles o rígidos y proveer protección al producto contra impactos; ser resistente al rasgado y punzones, a compresión y a la presión interna, así como también a la abrasión.

El etiquetado de los productos farmacéuticos cumple una función critica acerca de informar al personal medico y a los pacientes sobre el uso apropiado del medicamento y a la identificación de este para evitar confusiones que pueden ser fatales para el usuario.

Los envases farmacéuticos deben facilitar los procesos productivos y soportar todo tipo de riesgos sin perder sus propiedades, ni alterar la del medicamento, a través de una serie de procesos mecánicos que incluyen: llenado, sellado; acciones químicas y físicas durante esterilización, transporte y almacenamiento hasta que el producto sea finalmente usado.

El diseño y desarrollo de envases es una ardua labor multidisciplinaria que requiere una planeación detallada de cada una de las actividades necesarias para obtener los objetivos establecidos previamente. Su problemática no solo radica en proveer con toda la información necesaria al consumidor o usuario, entre otros: beneficios, instrucciones de uso e imágenes que identifiquen y a su vez permitan el propósito de vender el producto. También, existe la necesidad de aplicar los materiales adecuados no solo a los nuevos productos, sino también a productos ya existentes en el mercado, lo cual requiere de un conocimiento profundo tanto del producto como de la interacción con los materiales de envasado, del sistema productivo y de la legislación existente.

El proceso de desarrollo de nuevos envases, tanto para nuevos productos como para productos ya existentes, se debe apoyar siempre en herramientas científicas que permitan obtener estadísticas concluyentes. Las pruebas de envase son un aporte fundamental a cualquier proceso de desarrollo de envase. Ellas miden no solo el desempeño del sistema de envasado, sino también de cada componente individualmente. Se requieren para determinar y verificar la efectividad del sistema de envasado y embalaje de los productos sin incurrir en los altos costos y el largo tiempo que implican las pruebas de campo y sobre todo en el peligro de accidentes graves durante la distribución o uso del producto por envases defectuosos o inapropiados que no fueron probados debidamente.

Existen dos tipos de las pruebas de envases: Pruebas de Simulación de Producto/Envase, donde se mide su calidad, la compatibilidad con el producto y la capacidad de conservar las cualidades y características del producto. En segundo lugar las Pruebas de transporte, las cuales son requeridas para medir la fragilidad del producto y la capacidad de protección de los empaques de distribución al producto durante las actividades de almacenamiento, transporte y distribución. A nivel internacional existen diversas fuentes donde se pueden consultar los diversos procedimientos para validar los procesos de diseño y desarrollo de los materiales de envase, siendo los ASTM (American Standard Test Methods) e ISO (International Standard Organization) los mas reconocidos y utilizados por los diferentes fabricantes de medicamentos en el mundo. Para descripciones de estos y otros métodos recomendamos consultar publicaciones de estos órganos u otras agencias gubernamentales.

Independiente al protocolo escogido, el fabricante de productos farmacéuticos debe asegurarse que el método de prueba escogido sea el apropiado al tipo de envase y que tenga la capacidad de detectar cualquier defecto que comprometa la integridad del envase. El método seleccionado debe incluir una

documentación del proceso con los datos estadísticos que lo validen y demuestre el nivel de sensibilidad, confiabilidad y repetibilidad.

Los fabricantes de productos farmacéuticos usan un sin número de tipos de materiales y formas de envases diferentes, que junto con los procesos de producción y envasado, forman parte muy importante del complejo sistema productivo de los Productos Farmacéuticos. Los gobiernos a través de institutos de control, crean y hacen seguimiento a los lineamientos de las actividades de producción. En la actualidad la mayoría de países hacen uso de las Buenas Practicas de Manufactura (BMP). El propósito de las BMP es asegurar que todos los productos farmacéuticos sean producidos y envasados bajo condiciones específicas de seguridad y efectividad.

Debido a la diversidad de tamaños, dimensiones y volúmenes de un mismo producto y a la variedad de diseños de envases en la industria farmacéutica, las operaciones de envasado son difíciles de estandarizar en grandes y medianas compañías. Por lo tanto, los materiales de envasado deben cumplir con los requerimientos técnicos y productivos que son establecidos en las especificaciones de envase.

Las especificaciones de envase se producen después del proceso de desarrollo de los componentes de empaque por parte de la compañía y su proveedor y luego de la negociación entre ambas partes, pero antes de la orden de compra del artículo a suministrar. Una especificación solo tiene validez cuando el proveedor está de acuerdo con los requerimientos descritos y accede a ellos antes del primer despacho de mercancía

Toda especificación de envase debe revisarse constantemente y mantenerse actualizada a medida que sucedan cambios y nuevos desarrollos de materiales de envase y de tecnología de envasado.

A continuación se hace una referencia de los principales materiales y empaques utilizados en El Salvador para la importación de productos farmacéuticos.

- Vidrio: El vidrio como material para los envases farmacéuticos presenta muchas ventajas sobre otros materiales: es resistente a los ataques químicos, se puede esterilizar, es impermeable a gases y resiste las presiones internas.

El vidrio borosilicato, designado como del Tipo I, es particularmente importante para la industria farmacéutica ya que es 10 veces mas resistente que otros tipos de vidrios a los ataques de ácidos, soluciones de sales, sustancias orgánicas y también a halógenos como el cloro y el bromo. También tienen una relativa buena resistencia a soluciones alcalinas. Solamente ataca su superficie el ácido fluorhídrico, ácido fosfórico concentrado y soluciones fuertemente alcalinas a altas temperaturas.

## TIPOS DE VIDRIOS USADOS EN LA INDUSTRIA FARMACEUTICA

TIPO	MATERIAL
TIPO I	Vidrio Borosilicato
TIPO II	Vidrio de carbonato sodico y caliza tratado
TIPO III	Vidrio de carbonato sodico y caliza
NP (no parenteral)	Vidrio de carbonato sodico y caliza

Fuente. Latinpharma

- Foil De Aluminio (Al): Dentro de los materiales flexibles, la lamina de aluminio tiene una posición privilegiada. Es una barrera perfecta a los gases y humedad. Sus usos dentro de bs envases farmacéuticos son muy diversos e incluyen tapas para blisters y termoformados y en laminaciones para bolsas para polvos, líquidos y granulados y envases para productos asépticos.

- Polimeros Y Envases Flexibles: El uso de polímeros y materiales flexibles han tenido bastante impacto en la industria farmacéutica y han abierto una gran cantidad de nuevas aplicaciones como bolsas, tubos colapsibles, envases huecos y botellas, blisters y termoformados y tapas y válvulas que han ido desplazado a otros materiales más tradicionales como el vidrio y metal. Algunos de los más conocidos en el medio son:

- Flouropolimeros: Reviste especial interés para la industria farmacéutica debido a su alta barrera al vapor de agua y gases, resistencia a la mayoría de químicos, rayos UV y ozono. Tiene un excelente comportamiento en altas y bajas temperaturas. Especialmente versátil para empaques termoformados esterilizables. Comercialmente es conocido como ARCLAR

- Poliester (Pet): Por su alta resistencia al esfuerzo mecánico, al doblez y buena tensión superficial tiene un amplio uso como película para envases flexibles, termoformados y botellas. Es buena barrera al vapor de agua y relativa buena barrera al oxígeno. Su mayor uso esta en botellas para bebidas gaseosas.

- Polietileno (pe): Es el polímero de mayor uso en envases, aunque su uso es limitado en los envases farmacéuticos debido a su poca barrera al oxígeno, olores y sabores. Su mejor característica es su barrera a la humedad y buen desempeño a bajas temperaturas. Es usado laminado a otros polímeros, papel y aluminio para envases termosellados tipo sachets y bolsas de tabletas y supositorios.

- Polipropileno (Pp). Es el plástico de menor densidad. Tiene la propiedad de alta resistencia que le permite formar bisagra y ser usado en tapones flip-top. Tiene buena resistencia a grasas, ácidos y solventes. Sus aplicaciones van desde películas para envases flexibles, inyección para botellas, pots y tapas y en laminas para envases termoformados.

- Cloruro De Polivinil (Pvc): Uno de los materiales plásticos mas versátiles. De acuerdo a los requerimientos del producto, puede ser formulado con aditivos que le permita mayor flexibilidad o rigidez. Existe un tipo conocido como grado farmacéutico para uso en bolsas de sangre y sueros, el cual puede ser sellado x calor y luego esterilizar.

En laminas rígidas se usa para termoformados y envases rígidos soplados para productos médicos y quirúrgicos. En la presentación de blister para grageas,

cápsulas y pastillas tiene un 95% del mercado. El PVC es excelente barrera a grasas, alcoholes y solventes. Es buena barrera al oxígeno, vapor de agua y gases. Es atacado por halógenos, ketonas, aldehídos, ésteres y moléculas con contenidos de nitrógeno, sulfuro o fósforo.

- Laminaciones Y Películas Compuestas: Es la unión de dos o mas películas por medio de adhesivos o una capa de plástico fundido que es colocado en medio de las capas de películas, con el objetivo de aumentar las propiedades físicas y de barrera de los materiales. Las combinaciones son múltiples incluyendo PET/Aluminio/PE, BOPP/AL/PE, Papel/PE, Celofan/Papel/AL/PE.

La seguridad debe prevalecer sobre las demás funciones del etiquetado de los productos farmacéuticos. Se debe evitar confusiones por colores, tipo de letra y apariencia similar entre dos productos diferentes.

La etiqueta debe incluir:

- Nombre del Producto
- Nombre químico genérico
- Fecha de Expiración
- Numero de registro ante la entidad gubernamental correspondiente
- Numero del lote de producción
- Volumen del contenido
- Nombre del fabricante
- Dirección del fabricante
- Condiciones especiales de almacenamiento
- La frase VENTA BAJO FORMULA MEDICA o VENTA LIBRE
- La frase MANTENGASE FUERA DEL ALCANCE DE LOS NIÑOS

## **5.5. Impuestos Internos**

En Honduras, existen 3 clases de impuestos: Ley del Impuesto sobre Ventas, Ley de Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Activo Neto.

### **Ley del impuesto sobre Ventas<sup>8</sup>**

Este gravamen se genera por la venta de bienes, la prestación de servicios, el consumo de mercaderías y por la nacionalización de bienes importados. La tasa del impuesto general es del doce por ciento (12%) general y del quince por ciento (15%) en bebidas alcohólicas cigarrillos y cigarrillos.

La tasa será del quince por ciento (15%) únicamente cuando se aplique a las importaciones o venta de cervezas, aguardientes, licores compuestos y otras bebidas alcohólicas, cigarrillos y otros productos elaborados de tabaco.

Para los efectos del cálculo del impuesto se considera como base imponible:

a) En la venta de bienes y en la prestación de servicios la base gravable será el valor del bien o servicio, sea que ésta se realice al contado o al crédito,

---

<sup>8</sup> [www.dei.gob.hn/php/decreto\\_%2024\\_ley\\_del\\_impuesto\\_sobre\\_ventas.html](http://www.dei.gob.hn/php/decreto_%2024_ley_del_impuesto_sobre_ventas.html)

excluyendo los gastos directos de financiación ordinaria o extraordinaria, seguros, fletes, comisiones, garantías y demás erogaciones complementarias.

b) La base gravable para liquidar el impuesto sobre ventas en el caso de los bienes importados será el valor CIF de los mismos, incrementado con el valor de los derechos arancelarios, impuestos selectivos al consumo, impuestos específicos y demás cargos a las importaciones.

c) En el uso o consumo de mercaderías para beneficio propio, auto prestación de servicios y obsequios, la base gravable será el valor comercial del bien o del servicio.

No forman parte de la base gravable los descuentos efectivos que consten en la factura o documento equivalente, siempre que resulten normales según la costumbre comercial. Tampoco la integran el valor de los empaques y envases cuando en virtud de convenios o costumbres comerciales sean materia de devolución.

### **Ley de Impuesto sobre La Renta<sup>9</sup>**

Grava los ingresos provenientes del capital, del trabajo o de la combinación de ambos, según se determina por esta ley.

Toda persona domiciliada o residente en Honduras, sea natural o jurídica, nacional o extranjera, inclusive la que goce de una concesión del Estado, deberá pagar este Impuesto sobre la Renta percibida por razón de negocios o industrias comerciales, de productos de toda clase de bienes, sean muebles o inmuebles, o de la realización en el territorio del país de actividades civiles o comerciales, o del trabajo personal o de ingresos percibidos por cualquier otra actividad, ya sea que la fuente de la renta o ingreso esté situada dentro del país o fuera de él, ya sea también cualquiera el lugar donde se distribuye o pague la renta.

Las personas no residentes o no domiciliadas en Honduras estarán sujetas al impuesto sobre la renta obtenida de fuente dentro del país, ya sea derivada de bienes existentes en Honduras, de servicios prestados en el territorio nacional o fuera de él, o de negocios llevados a cabo por persona domiciliada o residente en la República, aún cuando los ingresos correspondientes a dicha renta sean pagados o acreditados al sujeto de que se trate por personas residentes o domiciliadas en el país, o en el extranjero.

La Renta Neta Gravable de una empresa mercantil será determinada deduciendo de su renta bruta el importe de los gastos ordinarios y necesarios del periodo contributivo, debidamente comprobado, que hayan sido pagados o incurridos en la producción de la renta, tales como:

---

<sup>9</sup> [www.dei.gob.hn/php/decreto\\_25\\_%20ley\\_del\\_impuesto\\_sobre\\_la\\_renta.html](http://www.dei.gob.hn/php/decreto_25_%20ley_del_impuesto_sobre_la_renta.html)

- Sueldos razonables, jornales, gastos de propaganda comercial, uso de materiales, reparación y mantenimiento de maquinaria o equipos y el importe de cualquier otro gasto normal, propio del negocio o industria, fuente de la renta.
- Primas de seguro.
- Intereses pagados o devengados.
- Depreciación de los bienes.
- Impuestos, contribuciones fiscales, distritales o municipales (excepto ISR).
- Daños a los bienes.
- Reservas para la amortización de deudas incobrables y dudosas aceptadas por la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).
- Una amortización anual del 10% hasta diez años, sobre el valor de todas las construcciones nuevas que hagan los patronos para uso y habitación de sus trabajadores.
- Una amortización anual del 20% hasta cinco años, sobre las obras construidas con objeto de mejorar las condiciones sociales, higiénicas y culturales de los trabajadores.
- Gratificaciones a trabajadores.
- Desgaste o destrucción de propiedades y bienes que no estén sujetos a depreciación.
- Donaciones y legados en beneficio del estado o instituciones educativas, deportivas, de beneficencia o similares.
- Las cuotas del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS).

### **Ley del Impuesto al Activo Neto**

Entendiéndose por activo neto el valor monetario de los activos que figuran en el Balance General del contribuyente menos las reservas de cuentas por cobrar y las depreciaciones acumuladas permitidas por la Ley de Impuesto sobre la Renta.

Están exentos del pago de dicho impuesto:

- Los comerciantes cuyo activo neto anual no exceda de Lps.750, 000.00.
- Las personas naturales y jurídicas cuyos activos netos estén relacionados con fines benéficos.
- Los comerciantes en su etapa preoperativa y durante los dos años siguientes al inicio de sus actividades.
- Los comerciantes que operen en las zonas libres, zonas industriales de procesamiento, zonas libres turísticas y os que se dedican a la maquila.
- Los bancos, instituciones financieras y de seguros por los prestamos y descuentos, inversiones en valores, activos contingentes, primas por cobrar y reservas a cargo de reaseguradoras y reafianzadoras, así como las sociedades mercantiles tenedoras de acciones de empresas nacionales (holding company).
- Los comerciantes que habiendo pagado impuesto sobre la renta en el periodo anterior al que corresponde el calculo del Impuesto al Activo Neto y que demuestren fehacientemente ante la Dirección General de Tributación que, por



situaciones especiales, atraviesan por un periodo cíclico de perdidas con perspectivas de recuperación.  
Además existe un crédito a dicho impuesto por pagos hechos al Impuesto sobre la Renta.

## 6. PERSPECTIVAS Y OPORTUNIDADES

El sector de productos farmacéuticos tanto de consumo humano como veterinario presenta diferentes alternativas de demanda en Honduras en la medida en que estos desarrollen nuevos medicamentos y que los publiciten a través de los médicos y veterinarios.

Las perspectivas en cuanto a crecimiento se ven muy claras, pues en la medida en que los laboratorios desarrollen nuevas fórmulas van a tener la posibilidad de comercializarlos y por ende el tamaño aparente del mercado va a aumentar.

Con el TLC se espera que los aranceles se eliminen y por lo tanto la penetración de nuevos medicamentos de otros países tanto de consumo humano como de uso animal se incremente en Honduras. Esta situación hará que los laboratorios locales busquen mecanismos para ser competitivos no solamente en Honduras sino en los países que hacen parte del Tratado de Libre Comercio.

Definitivamente los laboratorios de medicamentos para el consumo humano que mayor nivel de ventas tienen, son aquellos que tienen productos OTC, como estrategia de mercadeo utilizan la publicidad en medios masivos con altos niveles de presupuesto y para aquellos medicamentos que necesitan prescripción médica buscan a través de los profesionales motivar la prescripción de los mismos.

Esta situación hace que el trabajo con el médico tienda a ser una prioridad para los laboratorios, pues en la medida en que la visita médica exponga los beneficios y atributos que el paciente va a tener con el uso de un medicamento en particular, el médico seguramente va a realizar la prescripción del mismo.

Para los exportadores colombianos hay oportunidades de tener un vínculo comercial tanto a médicos como hospitales hondureños, puesto que los productos colombianos en este país tienen un posicionamiento de productos con calidad, pero se deben tener estrategias de comercialización agresivas y diferentes a las que utilizan los laboratorios. Esto quiere decir que el laboratorio colombiano no se debe dedicar exclusivamente a la visita médica sino también al patrocinio en congresos y actividades promocionales dirigidas a los médicos como es el patrocinio a nivel educativo para los profesionales.

Con respecto a las oportunidades que hay en el subsector de medicamentos para uso veterinario en Honduras se puede afirmar que si existen para los exportadores colombianos, pues entre las empresas que se dedican a la comercialización de estos productos hay poco o nada de conocimiento de los productos veterinarios fabricados en Colombia, pero manifestaron que son de buena calidad. Por lo anterior es muy importante saber comercializarlos y más que todo tener un excelente mantenimiento de los clientes a nivel de servicio,

pues manifiestan que el servicio de los laboratorios colombianos no cumple con los estándares mínimos esperados de un servicio.