

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



**TRABAJO DE GRADUACIÓN**

**TESIS**

**“PROPUESTA DE UN MANUAL DE EXPORTACIÓN QUE CONTRIBUYA A  
MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL  
FARMACÉUTICA DEL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR”.**

**PRESENTADO POR:**

**JUAN MARTÍNEZ PÉREZ**

**JOSÉ ALFREDO RODRÍGUEZ FLAMENCO**

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENERO DE 2009**

**SAN SALVADOR**

**EL SALVADOR**

**CENTROAMÉRICA**

UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



**AUTORIDADES**

**RECTOR**

**ING. MARIO ANTONIO RUÍZ RAMÍREZ**

**VICIRECTORA**

**DRA. LETICIA ANDINO DE RIVERA**

**SECRETARIA GENERAL**

**LIC. TERESA DE JESÚS GONZÁLEZ DE MENDOZA**

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**LIC. ADALBERTO ELÍAS CAMPOS BATRES**

**SAN SALVADOR**

**EL SALVADOR**

**CENTROAMÉRICA**

# ACTA DE APROBACIÓN



No. 2611

Exp. 04/02-2007/02-AE

## Universidad Francisco Gavidia

### ACTA DE LA DEFENSA DE TRABAJO DE GRADUACION

Acta No. 739 Mes de Febrero de 2009

En la Sala número uno, del quinto nivel del Edificio "Administrativo", de la Universidad Francisco Gavidia, a las ocho horas y cero minutos del día Veintiocho de Febrero de dos mil nueve; siendo estos el día y la hora señalada para el análisis y la defensa del trabajo de graduación: " **PROPUESTA DE UN MANUAL DE EXPORTACION QUE CONTRIBUYA A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL FARMACEUTICA DEL AREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR**". Presentado por los estudiantes: Juan Martínez Pérez y José Alfredo Rodríguez Flamenco. De la Carrera de: **LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

Y estando presentes los interesados y el Tribunal Calificador, se procedió a dar cumplimiento a lo estipulado, habiendo llegado el Tribunal, después del interrogatorio y las deliberaciones correspondientes, a pronunciarse por este fallo:

*Aprobado*

Juan Martínez Pérez

*Aprobado*

José Alfredo Rodríguez Flamenco

Y no habiendo más que hacer constar, se da por terminada la presente.

Presidente/a

Lic. Carlos Fernando Estévez Lovos

Vocal

Lic. Rolando Fajardo Zepeda

Vocal

Lic. Vilma Elena Flores López de Ávila

Alumno:

Juan Martínez Pérez

Alumno:

José Alfredo Rodríguez Flamenco

"Tecnología, Humanismo y Calidad"

## **AGRADECIMIENTOS**

**A DIOS TODO PODEROSO:** Agradezco inmensamente a Dios, por medio de su Hijo Jesucristo por darme la bendición de alcanzar esta meta, un sueño que se ha convertido en realidad para mi familia y mis seres queridos.

**A MIS PADRES:** Maria Ascensión y Ángel Martínez, gracias por el apoyo incondicional, el esfuerzo, aliento, paciencia, alegría y comprensión. Gracias por buscar los medios para continuar estudiando, se que eran medios escasos pero aun así hicieron todo lo necesario para que hoy obtenga este logro, quiero decirles que sin ustedes esto no lo hubiese logrado.

**A MIS HERMANAS Y HERMANOS:** que me han dado impulso a mi superación académica, y siempre ha estado conmigo en todo momento, gracias por su motivación.

**A MIS AMIGOS Y AMIGAS:** Quiero decirles estimados amig@s que son parte importante para mi vida, gracias por sus aminos, por sus consejos, por sus preocupaciones y por haberme brindado su apoyo en el desarrollo de este trabajo.

**A LA EMPRESA QUE ME DIO TRABAJO:** a FOREVER LIVING PRODUCTS, por darme la oportunidad de trabajar para ella, por confiar en mi, las personas que trabajan para ella Gabriel, Raúl Lasso, mis jefes inmediatos, a mis compañeros Cecilia, don José Ramos y Mary Vásquez, Pablo, Norma, gracias por todo.

**A MI ASESOR:** Lic. Juan Carlos Alas, por el profesionalismo demostrado, por el tiempo dedicado; gracias por todo el apoyo, animo, tiempo y paciencia brindada en el desarrollo de esta tesis.

**A MI COMPAÑERO DE TESIS:** José Alfredo, por la oportunidad que me dio de conocerlo y elegirme para hacer este trabajo, la amistad que entablamos y superación de las dificultades que enfrentamos a lo largo de este proceso para poder concluir de manera satisfactoria con este sueño. Gracias por tu comprensión, tu apoyo y sobre todo por haberme aguantado.

***JUAN MARTÍNEZ PÉREZ***

## **AGRADECIMIENTOS**

**A DIOS** por haberme dado las fuerzas, la voluntad, paciencia y perseverancia necesaria para poder concluir este trabajo.

**A mi esposa** Teresa por el apoyo y ánimo brindado para continuar hasta el final en este proceso. Por responsabilizarse del cuidado de los niños para que yo dedicara tiempo al desarrollo de la tesis.

**A mi familia:** que me han dado impulso a mi superación académica, y siempre ha estado conmigo en todo momento, gracias por su motivación.

**A mi compañero de tesis:** Juancito, por la amistad que entablamos y superación de las dificultades que se nos presentaron a lo largo de este proceso para poder concluir de manera satisfactoria con este sueño.

**A mi asesor:** Lic. Juan Carlos Alas, por el profesionalismo demostrado, por el tiempo dedicado; gracias por todo el apoyo, ánimo, tiempo y paciencia brindada en el desarrollo de esta tesis.

***JOSE ALFREDO RODRIGUEZ FLAMENCO***

## TABLA DE CONTENIDO

Introducción.....	i
-------------------	---

### **CAPITULO I**

#### **“ASPECTOS GENERALES SOBRE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL FARMACÉUTICA EN EL SALVADOR”.**

<b>A. GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA.....</b>	<b>3</b>
<b>B. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA...</b>	<b>6</b>
1. Origen, Evolución y Situación Actual del Sector Farmacéutico.....	6
1.1 Origen.....	6
1.2 Evolución del Sector Farmacéutico.....	8
1.3 Situación Actual de la Industria Farmacéutica.....	8
1.3.1 Canales de Comercialización y Distribución de los Productos Farmacéuticos.....	15
1.3.2 Instituciones que Apoyan el Desarrollo del Sector Farmacéutico.....	17
1.3.3 Organigrama por Áreas Funcionales de la Empresa Farmacéutica Butter Pharma.....	20
1.3.4 Retos y Limitantes del Sector Farmacéutico.....	20
1.3.4.1 Retos del Sector Farmacéutico.....	20
1.3.4.2 Limitantes que Enfrenta el Sector Farmacéutico.....	24
1.3.5 Tratados Comerciales.....	25
1.3.5.1 Antecedentes.....	26
1.3.5.2 Impacto del Cafta en el Sector Farmacéutico.....	28
2. Importancia Económica y Social.....	31
3. Elementos que Determinan su Actividad.....	32
3.1 Desde el Punto de Vista de la Comercialización.....	32
3.2 Desde el Punto de Vista de la Farmacología.....	33
3.3 Desde el Punto de Vista de las Necesidades Básicas.....	33
4. Clasificación de la Actividad Económica.....	34

4.1 Clasificación de las Empresas Según su Actividad Económica.....	35
4.2 Clasificación de las Empresas Según su Tamaño.....	35
4.3 De Acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme C.I.I.U. ...	37
5. Empresas Dedicadas al Sector Químico Farmacéutico.....	38
5.1 Aspectos Legales.....	38
5.2 Instituciones Responsables de Velar por la Aplicación de las Leyes.....	41

## **CAPITULO II**

### **“MARCO TEÓRICO SOBRE ADMINISTRACIÓN, MANUAL, EXPORTACIÓN, COMPETITIVIDAD, COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANAS”.**

<b>A. ADMINISTRACIÓN.....</b>	<b>43</b>
1. Generalidades Sobre Administración.....	43
1.1 Definición de Administración.....	43
1.2 Objetivos de la Administración.....	44
1.3 Importancia de la Administración.....	45
1.4 Características de la Administración.....	46
2. La Administración como Elemento Esencial de Todas las Organizaciones...	47
3. Funciones Administrativas de los Diferentes Niveles Organizacionales.....	48
4. Habilidades Administrativas y Jerarquía Organizacional.....	48
5. Productividad, Eficiencia y Eficacia.....	48
5.1 Definición de Productividad.....	49
5.1.1 Productividad “Hacer Más con Menos”.....	49
5.1.2 Como Aumentar la Productividad.....	50
5.1.3 Desperdicios.....	50
5.1.4 Calidad y Productividad.....	51
5.2 Eficiencia.....	53
5.3 Eficacia.....	53
6. Evolución de la Administración y Patrones de Análisis Administrativos.....	54
6.1 Administración Científica.....	57
6.2 Administración Moderna.....	58

6.3 Enfoque Sistémico Administrativo.....	60
7. Funciones de la Administración.....	60
7.1 Planeación.....	60
7.2 Organización.....	61
7.3 Integración de Personal.....	61
7.4 Dirección.....	62
7.5 Control.....	62
8. Administración Internacional y Empresas Transnacionales.....	63
8.1 Naturaleza y Propósito de las Empresas Internacionales.....	63
8.2 Empresas Transnacionales.....	63
8.3 De las Empresas Transnacionales a las Globales.....	64
8.3.1 Las Prácticas Globales de las Empresas.....	64
8.4 Administración Internacional.....	65
8.5 La Administración y su Sociedad.....	65
<b>B. MANUAL.....</b>	<b>67</b>
1. Concepto.....	67
2. Importancia del Uso de los Manuales.....	67
3. Objetivos del Uso de los Manuales.....	68
4. El Porqué la Necesidad de Utilizar los Manuales.....	70
5. Ventajas y Desventajas del Uso de los Manuales Administrativos.....	71
5.1 Ventajas.....	71
5.2 Desventajas.....	72
6. Clasificación de los Manuales Administrativos.....	72
6.1 Clasificación por su Contenido.....	73
6.2 Clasificación por la Función que Realizan.....	74
6.3 Clasificación General.....	77
6.4 Clasificación Específica.....	77
7. Contenido de los Manuales.....	78
7.1 Manual de Organización.....	78
7.2 Manual de Procedimientos.....	79

8. ¿Cómo se Prepara un Manual?.....	79
9. ¿De Quién en la Responsabilidad de Crear los Manuales?.....	80
10. Indicadores de Planeación de Manuales.....	81
11. ¿Cómo Planear la Redacción del Manual?.....	81
12. Métodos de Recolección de Datos.....	82
13. Proceso de Redacción de los Manuales.....	82
14. Proceso de Revisión de los Manuales.....	83
15. Supervisión de la Producción del Manuales. ....	84
<b>C. EXPORTACIÓN.....</b>	<b>85</b>
1. Concepto de Exportación.....	85
2. Formas de Exportación.....	85
2.1 Exportación Directa.....	85
2.2 Exportación Indirecta.....	85
3. Exportación y Crecimiento Económico.....	86
3.1 Las Exportaciones Como Agente Dinamizador.....	86
4. ¿Hacia Dónde Exportar?.....	87
5. Análisis del Ambiente del País a Exportar.....	88
6. Contrato de Compra Venta Internacional.....	89
6.1 Importancia.....	89
6.2 Pago y Condiciones.....	90
7. Requisitos y Trámites para Exportar.....	92
7.1 Requisitos Para Exportar.....	92
7.2 Requisitos del Exportador.....	93
7.3 Solicitud de Exportación.....	94
8. La Competitividad de las Empresas Exportadoras de Centroamérica.....	94
9. Trámites de Exportación, Pasos que Deben de Realizar al Efectuar una Exportación en El Salvador.....	95
9.1 Ley de Reactivación de las Exportaciones.....	95
9.2 Sistema Integrado de Comercio Exterior.....	96
9.3 ¿Cómo Registrarse como Exportador y Afiliarse al CICEX?.....	97

9.4 Guía General de Trámites de Exportación.....	98
9.5 Matriz General de Requisitos por Productos que Requieren Autorización de Otras Instituciones.....	99
9.6 Certificado de Origen de País Exportador.....	100
9.7 Documento de Exportación que Emite el CENTREX.....	101
<b>D. COMPETITIVIDAD.....</b>	<b>103</b>
1. Concepto.....	104
2. Objetivos.....	104
3. Características de la Competitividad.....	104
4. Estrategia Competitiva.....	105
4.1 Las Cinco Fuerzas Competitivas.....	107
4.1.1 Barreras Contra la Entrada.....	107
4.1.2 Intensidad de la Rivalidad Entre los Competidores Actuales.....	108
4.1.3 Presión Proveniente de los Productos Sustitutos.....	110
4.1.4 Poder de Negociación de los Competidores.....	111
4.1.5 Poder de Negociación de los Proveedores.....	111
5. Análisis Estructural y Estrategia Competitiva.....	112
5.1 Estrategias Competitivas Genéricas.....	113
5.2 El Liderazgo en Costos Globales.....	113
5.3 Diferenciación.....	114
5.4 Enfoque o Concentración.....	114
6. Ventaja Competitiva.....	115
7. Competencia Basada en el Tiempo.....	116
8. Logística.....	117
9. Operación Justo a Tiempo.....	117
10. Ingeniería Simultánea.....	118
11. La Competitividad y la Estrategia Empresarial.....	118
12. Estrategia Competitiva y Calidad Total.....	120
13. Globalización y Competitividad.....	121
14. Gestión de Almacenamiento.....	123

14.1 Proceso Logístico de Almacenamiento.....	124
14.2 Incertidumbre y el Almacenamiento.....	125
15. Gestión de Inventarios.....	126
15.1 Importancia de la Gestión de los Inventarios.....	126
15.2 Tipos de Inventarios.....	128
15.3 Tipos de Costos de Inventarios.....	129
15.4 Costos de Almacenamiento.....	130
16. Cadena de Valor.....	132
17. Cadena de Abastecimiento.....	136
17. Elementos de la Cadena de Abastecimiento.....	141
<b>E. MERCADEO INTERNACIONAL.....</b>	<b>142</b>
1. Antecedentes.....	142
2. Concepto de Mercadeo.....	142
2.1 Mercadeo.....	145
2.2 Mercadeo Internacional.....	145
2.3 Restricciones al Comercio.....	146
2.4 Historia de los Aranceles.....	146
2.5 Barreras no Arancelarias.....	147
3. Términos de Comercio Internacional.....	147
3.1 Significado de los Incoterms.....	147
3.2 Ámbito de los Incoterms.....	148
3.3 Estructura de los Incoterms.....	149
3.4 Propósito de los Incoterms.....	150
3.5 Como Elegir el Incoterms Adecuado.....	152
<b>F. ADUANAS.....</b>	<b>154</b>
1. Aspectos Generales de las Aduanas y la Dirección General de la Renta de Aduanas en El Salvador.....	154
1.1 El Servicio de Aduanas.....	154
1.1.1 Concepto.....	154

1.1.2 Evolución del Concepto.....	155
1.2 El Servicio de Aduanas en El Salvador.....	158
1.2.1 Evolución del Servicio de Aduanas en El Salvador.....	159
1.2.2 Habilitación de Nuevos Puertos.....	159
1.2.3 Aduana Aérea.....	160
1.2.4 Aduana Marítima de Acajutla.....	161
1.2.5 Aduana Terrestre San Bartolo.....	161
1.2.6 Traslado de la Delegación de Aduana de Pasaquina al Lugar Denominado “El Amatillo”.....	162
1.2.7 Traslado de la Delegación de Aduana la Palma al Lugar Denominado “El poy”.....	163
1.2.8 Traslado de la Delegación de Aduana de Candelaria de la Frontera al Lugar Denominado “San Cristóbal”.....	164
1.2.9 Aduana Santa Ana.....	164
1.2.10 Traslado de la Delegación de Aduana San Jerónimo a “Metapán”.....	165
1.3 Reglamento de las Aduanas de la República de El Salvador.....	165
1.4 Estructura Orgánica de las Aduanas de la República de El Salvador.....	166
1.5 Funciones de la Dirección General de la Renta de Aduana.....	171
1.6 Leyes Aduaneras de El Salvador.....	173

### **CAPITULO III**

#### **“INVESTIGACIÓN DE CAMPO SOBRE LA PROPUESTA DE UN MANUAL DE EXPORTACIÓN QUE CONTRIBUYA A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL FARMACÉUTICA DEL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR”.**

<b>A. GENERALIDADES.....</b>	<b>174</b>
<b>B. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....</b>	<b>175</b>
1. Objetivo General.....	175
2. Objetivos Específicos.....	175
<b>C. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>175</b>

<b>D. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>176</b>
1. Identificación de Fuentes de Información.....	176
1.1 Fuentes Primarias.....	176
1.2 Fuentes Secundarias.....	176
2. Ámbito o Alcance de la Investigación de Campo.....	177
3. Determinación del universo o Población.....	177
3.1 Sujetos de Investigación.....	178
3.2 Limitantes de la Investigación de Campo.....	178
4. Diseño de la Herramienta de Investigación.....	179
4.1 Cuestionario Estructurado.....	179
4.2 Administración de la Encuesta.....	180
4.3 Prueba Piloto.....	180
4.4 Clasificación, Fabulación y Análisis de los datos.....	181
4.5 Matriz de Vacío de datos.....	181
4.6 Conclusiones y Recomendaciones.....	205
4.6.1 Conclusiones de la Investigación de Campo.....	205
4.6.2 Recomendaciones de la Investigación de Campo.....	205

#### **CAPITULO IV**

### **“PROPUESTA DE UN MANUAL DE EXPORTACIÓN QUE CONTRIBUYA A MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA MEDIANA EMPRESA INDUSTRIAL FARMACÉUTICA DEL ÁREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR”.**

<b>A. GENERALIDADES.....</b>	<b>207</b>
<b>B. OBJETIVOS.....</b>	<b>208</b>
1. Objetivo General.....	208
2. Objetivos Específicos.....	208
<b>C. IMPORTANCIA Y BENEFICIOS DE LA PROPUESTA.....</b>	<b>208</b>
1. Importancia.....	208
1.1 Para la Industria del Sector Farmacéutico.....	209
1.2 Para la Economía del País.....	209

2. Beneficios.....	209
<b>D. DISEÑO DE LA PROPUESTA.....</b>	<b>211</b>
Desarrollo de la Propuesta del Manual de Exportación.....	212
1. Etapa I, Planificación del Manual de Exportación.....	212
1.1 Fase I, Lineamientos.....	212
1.2 Fase II, Operacionalización.....	215
2. Etapa II, Manual de Exportación.....	217
2.1 Fase I, Generalidades.....	217
2.2 Fase II, Definición de ámbito de aplicación.....	220
2.3 Fase III, Ambiente internacional.....	221
2.4 Fase IV, Como exportar.....	225
2.4.1 Paso 1, La decisión de exportar.....	225
2.4.2 Paso 2, Determinación del precio de exportación.....	229
2.4.3 Paso 3, Contrato de compraventa internacional.....	240
2.4.4 Paso 4, Tramites para exportar.....	246
2.4.5 Paso 5, Instituciones que promueven las exportaciones.....	272
3. Etapa III, Implementación del Manual de Exportación.....	275
4. Etapa IV, Monitoreo y Evaluación.....	279
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>284</b>
<b>GLOSARIO.....</b>	<b>287</b>
<b>ANEXOS</b>	

## **RESUMEN**

En el presente trabajo de graduación se desarrolla un Manual de Exportación que contribuya a mejorar la competitividad de la Mediana Empresa Industrial Farmacéutica del Área Metropolitana de San Salvador. En el capítulo I, se presentan los antecedentes y generalidades de las medianas empresas industriales farmacéuticas salvadoreñas. Capítulo II, se presenta el marco teórico conceptual de las variables del tema: Administración, Manual, Exportación, Competitividad, Comercio Internacional y Aduana, en cada una de ellas se aborda las definiciones, características, ventajas y desventajas, importancia y una serie de elementos que integran de cada variable. Capítulo III, se presenta la investigación de campo sobre la propuesta de un manual de exportación, se llevo a cabo por medio de un listado proporcionado la Dirección General de Estadística y Censo, las cuales fueron 47 empresas, de ellas solo 28 empresas manifestaron su interés en proporcionar información por medio de un cuestionario estructurado con 23 preguntas cerradas dirigido a los gerentes de ventas, la información recolectada permitió determinar la importancia, beneficio y la necesidad de contar con un manual de exportación. Capítulo IV, se propone un manual de exportación que contribuya a mejorar la competitividad de la mediana empresa industrial farmacéutica. La importancia para la economía, para el sector y los beneficios que obtendrían; para ello se presenta un esquema de las etapas que conforman el manual de exportación, estas al mismo tiempo se dividen en fases y pasos, etapa I: se desarrolla la planificación del manual de exportación, dentro de ella se desarrollan las fases de lineamientos y operacionalización; en la etapa II, se desarrolla el manual de exportación, con la fase I: generalidades, la fase II: definición del ámbito de aplicación, fase III: ambiente internacional y fase IV: como exportar, este incluye los siguientes pasos 1: la decisión de exportar, paso 2: determinar el precio, paso 3: contrato de compraventa internacional, paso 4: tramites para exportar y paso 5: instituciones que promueven las exportaciones. Etapa II, implementación del manual de exportación, los procesos y las políticas, el presupuesto y el cronograma de las actividades a desarrollar. Etapa IV, monitoreo y evaluación, lo que ayudara a determinar los problemas presentados y los cursos de acción que se deberán tomar para mejorar la competitividad.

## **INTRODUCCIÓN**

La inserción de las medianas empresas industriales farmacéuticas en mercados internacionales, es un reto que los empresarios, directivos, ejecutivos y todo el personal que conforma la empresa deben de asumir; ya que esta actividad va más allá de realizar ventas en el exterior por medio de contactos con importadores o la consecución de ventas esporádicas. La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y la preparación necesaria para ser un exportador exitoso en un mercado cada vez más competitivo.

Es por ello que se presenta “La Propuesta de un Manual de Exportación para las Medianas Empresas Industriales Farmacéuticas”, con el objetivo de ayudar a mejorar la competitividad del sector. Es importante que las Medianas Empresas Industriales Farmacéuticas antes de incursionar en un nuevo mercado, recopilen información secundaria con el fin de optimizar los recursos, antes de visitar un país con fines comerciales y someterse a un proyecto de exportación.

El presente trabajo de graduación consta de cuatro capítulos. El primer capítulo trata de Aspectos Generales sobre la Mediana Empresa Industrial Farmacéutica en El Salvador, el segundo capítulo se refiere al Marco Teórico sobre Administración, Manual, Exportación, Competitividad, Comercio Internacional y Aduanas; el capítulo tres contempla la Investigación de Campo obtenida mediante encuesta, y específicamente se refiere a la recopilación de información que permitió conocer de primera mano la situación actual del sector y aportó insumos para la elaboración de la propuesta de un manual de exportación y finalmente el capítulo cuatro contiene la propuesta de un manual de exportación, en el que se detallan los pasos a seguir para exportar.

El propósito fundamental de este trabajo de graduación es proporcionar a las medianas empresas industriales farmacéuticas un manual que les permita tener

conocimientos básicos sobre el proceso de exportación, así como también las instituciones que brindan apoyo para promover las exportaciones. Con ello se espera contribuir a que el sector se vuelva competitivo, logrando la permanencia y posicionamiento en el mercado internacional.