



## PAUTAS PARA COMPLETAR EL PERFIL

**PRINCIPIO GENERAL :** La empresa que fabrica, exporta u ofrece debe indicar sus intereses en la columna : **E = EXPORTAR**  
 La empresa que compra, importa o busca, debe indicar sus intereses en la columna: **I = IMPORTAR**

TIPO DE EMPRESA:	APARTADO 1	APARTADO 2
	Las actividades de mi empresa	Especificaciones adicionales de los productos
<b>MEDICAMENTOS ESENCIALES</b>		
<b>Fabricante y/o Exportador de Principios Activos y/o Excipientes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante o/y Exportador de Principios Activos.</li> <li>Identificar la categoría de medicamentos que utilizan los principios activos que se desean exportar y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna de Principios Activos. Si los principios activos pueden ser también utilizados para medicamentos veterinarios, se debe indicar en la hoja 2 del perfil una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna de Principios Activos de la sección "Medicamentos para uso veterinario".</li> </ol>	<p>Se deben indicar informaciones que la empresa considere relevantes para el comprador de sus principios activos (ejemplo: nombre del principio activo)</p>
<b>Fabricante y/o Exportador de Medicamentos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante o/y Exportador de Medicamentos.</li> <li>Identificar la categoría de medicamentos que se desean exportar y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna de Medicamento terminado. Si la empresa tiene también líneas pediátricas en ciertas categorías, identificar dichas categorías y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna de Líneas pediátricas. El mismo principio debe aplicarse para las líneas OTC.</li> <li>La empresa fabricante de medicamentos puede estar interesada en encontrarse con empresas fabricantes de insumos médicos que estén en relación directa con el suministro del medicamento. Por ejemplo, una empresa productora del medicamento para la diabetes puede estar interesada en encontrarse con la empresa que produce el test de azúcar que todo diabético debe realizar para calcular la dosis del producto que debe inyectarse. En este caso, el interés se debe reflejar haciendo una cruz en la casilla I (= IMPORTAR) de la columna de "Insumos médicos"</li> </ol>	<p>Se pueden indicar las informaciones siguientes.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Forma galénica del medicamento</li> <li>Utilidad terapéutica (para qué tipo de enfermedades o dolencias está destinado)</li> </ul> <p>La lista completa de medicamentos esenciales puede ser visualizada en el sitio WEB de la OMS:  <a href="http://www.who.int/medicines/publications/EML14_SP.pdf">http://www.who.int/medicines/publications/EML14_SP.pdf</a></p>
<b>Fabricante y/o Exportador Insumos médicos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante de insumos médicos.</li> <li>Identificar la categoría de medicamentos con los que el insumo médico que se desea exportar está estrechamente relacionado y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna de "Insumos Médicos"</li> </ol>	<p>Se pueden indicar las informaciones siguientes.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo se utiliza el insumo médico</li> <li>En qué casos es necesaria la utilización del insumo médico para el suministro del medicamento.</li> <li>Otras informaciones que la empresa considere importantes</li> </ul>
<b>IMPORTADORAS</b>	Las empresas importadoras tanto de principios activos o medicamentos terminados pueden seguir las mismas pautas para rellenar el perfil que las empresas exportadoras pero deben completar las casillas <b>I (= IMPORTAR)</b>	

TIPO DE EMPRESA:	APARTADO 1	APARTADO 2
	Las actividades de mi empresa	Especificaciones adicionales de los productos
<b>PRODUCTOS HOMEOPÁTICOS, FITO MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS NATURALES</b>		
<b>Fabricante y/o Exportador de Materias Primas Naturales</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante o/y Exportador de Principios Activos.</li> <li>Identificar la categoría de productos naturales que utilizan las materias primas que se desean exportar y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la sección "Materias Primas naturales".</li> </ol>	Se deben indicar informaciones que la empresa considere relevantes para el comprador de sus materias primas (ejemplo: procedencia de la materia prima, modo de recoleta etc...)
<b>Fabricante y/o Exportador de Productos Homeopáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante o/y Exportador de Medicamentos.</li> <li>Identificar la categoría productos homeopáticos que se desean exportar y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la sección "Productos Homeopáticos".</li> </ol>	Se pueden indicar las informaciones siguientes.: <ul style="list-style-type: none"> <li>Forma galénica del medicamento</li> <li>Utilidad terapéutica (para qué tipo de enfermedades o dolencias está destinado)</li> <li>Otras informaciones que la empresa considere importantes</li> </ul>
<b>Fabricante y/o Exportador de Fitomedicamentos y productos naturales</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante o/y Exportador de Medicamentos.</li> <li>Identificar la categoría de fitomedicamentos o productos naturales que se desean exportar y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna de Medicamento terminado. Si la empresa tiene también líneas OTC en ciertas categorías, identificar dichas categorías y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la columna OTC.</li> <li>Indicar si los medicamentos son de origen vegetal o animal</li> </ol>	Se pueden indicar las informaciones siguientes.: <ul style="list-style-type: none"> <li>Forma galénica del medicamento</li> <li>Utilidad terapéutica (para qué tipo de enfermedades o dolencias está destinado)</li> <li>Otras informaciones que la empresa considere importantes</li> </ul>
<b>MEDICAMENTOS PARA USO VETERINARIO</b>		
<b>Fabricante y/o Exportador de Medicamentos veterinarios</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Hacer una cruz en casilla de las actividades: Fabricante o/y Exportador de Medicamentos.</li> <li>Especificar el tipo de medicamento para uso veterinario que se desea exportar y hacer una cruz en la casilla E (=Exportar) de la sección "Medicamentos para uso veterinario".</li> </ol>	Se pueden indicar las informaciones siguientes.: <ul style="list-style-type: none"> <li>Forma galénica del medicamento</li> <li>Utilidad terapéutica (para qué tipo de enfermedades o dolencias está destinado y para qué animales)</li> <li>Otras informaciones que la empresa considere importantes</li> </ul>
<b>IMPORTADORAS</b>	Las empresas importadoras tanto de materias primas o productos homeopáticos, fitomedicamentos, productos naturales y medicamentos para uso veterinario pueden seguir las mismas pautas para rellenar el perfil que las empresas exportadoras pero deben hacer la cruz en las casillas <b>I (= IMPORTAR)</b>	

## APARTADO 3

TIPO DE EMPRESA:

### Otros intereses y objetivos

## PRINCIPIOS ACTIVOS, MATERIAS PRIMAS NATURALES, MEDICAMENTOS ESENCIALES, HOMEOPÁTICOS, FITOMEDICAMENTOS, PRODUCTOS NATURALES, VETERINARIOS

Fabricante y/o  
Exportador  
o IMPORTADOR

**Complementariedad de Líneas:** Es posible que la empresa fabricante o exportadora de ciertos principios activos desee adquirir otros principios activos que no posee o también comprar los mismos que ya está produciendo para incrementar su volumen de ventas sin tener que aumentar su capacidad de producción. En este caso, este interés se debe reflejar en dos partes en el perfil. En este apartado, en la línea "alianzas estratégicas para complementariedad de líneas se debe indicar en la columna "Mi empresa está buscando" qué principios activos o materias primas busca y en qué forma galénica. También debe indicar si la complementariedad es para incrementar su capacidad de venta de las mismas líneas que ya está produciendo o para ofrecer una línea más completa (es decir completar con líneas diferentes). En la primera hoja del perfil, también se debe reflejar este interés haciendo una cruz en la casilla I (=IMPORTAR) de la columna principios activos o en la sección de materias primas. La misma lógica se aplica para los medicamentos terminados (tanto esenciales como naturales). Por ejemplo, una empresa que vende medicamentos esenciales tradicionales puede estar interesada en completar su línea con algunos productos homeopáticos o fitomedicamentos u otra empresa que fabrica productos naturales de origen vegetal puede estar interesada en complementar su línea con productos naturales de origen animal tales como los derivados del veneno de las abejas.

Si la empresa busca u ofrece **servicios de facilitación para la obtención de los registros sanitarios**, dicho interés se debe reflejar en este apartado en la línea "alianzas estratégicas para la obtención de registros sanitarios".

Si la empresa está buscando o dispone de **tecnología y know how que puede ser utilizada para desarrollar conjuntamente nuevos productos**, dicho interés debe indicarse en este apartado en la línea "alianzas estratégicas para desarrollo conjunto de nuevos productos".

Si la empresa está buscando o dispone de **tecnología y know how que puede ser utilizada realizar estudios de equivalencia (in-vitro) que son obligatorios en ciertos países para poder exportar medicamentos**, dicho interés debe indicarse en este apartado en la línea "alianzas estratégicas para estudios de equivalencia (in-vitro)". En lo que se refiere a los estudios de bio-equivalencia, estos pueden ser únicamente realizados por Universidades o hospitales o consultorías médicas. El interés por buscar u ofrecer los estudios de bio-equivalencia deberá ser únicamente reflejado en la hoja 3 del perfil.

Si la empresa desea **recibir o transferir tecnología**, este interés debe ser reflejado en "alianzas estratégicas para transferencia de tecnología". Se deben dar algunos detalles sobre las aplicaciones o usos de la tecnología que se desea obtener o transferir.

Si la empresa está buscando u ofrece **servicios de maquila**, dicho interés debe ser reflejado en este apartado en la línea "Maquila" y dar informaciones sobre el tipo de maquila (con marca, sin marca etc).

## CONTROL DE CALIDAD, LOGISTICA, INFORMACIONES COMERCIALES, BIO-EQUIVALENCIA, INSUMOS MEDICOS, EMPAQUE Y EMBALAJE, SALUD

Proveedoras de  
servicios para el  
sector farmacéutico

Las empresas proveedoras de servicios o fabricantes de empaque y embalaje pueden indicar en este apartado y en la línea "otros" especificaciones sobre el tipo de servicio que ofrecen. Aún así, deben completar el apartado 4: "OTRAS EMPRESAS VINCULADAS AL SECTOR FARMACEUTICO"

<b>TIPO DE EMPRESA:</b>	<b>APARTADO 4</b>
	<b>Otras empresas vinculadas al sector farmacéutico y de productos naturales</b>
<b>Proveedoras de servicios para el sector farmacéutico</b>	<p>Las empresas de esta categoría deberán hacer una cruz en la casilla E(=EXPORTAR) según el tipo de servicio o producto que fabriquen o exporten.</p> <p>Las empresas fabricantes de empaque y embalaje deben indicar también el tipo de material (blisters, cápsulas, botes para jarabes, bolsas para suero, cajas etc)</p>
<b>IMPORTADORAS</b>	<p>Las empresas importadoras de bienes y servicios vinculados al sector farmacéutico son en general las empresas fabricantes de principios activos y medicamentos (tanto esenciales como naturales, fitomedicamentos, homeopáticos, de uso veterinario). Por ello, los fabricantes de principios activos, materias primas, y medicamentos deberán hacer una cruz en la casilla I (= IMPORTAR) si desean encontrarse con las empresas proveedoras de estos bienes y servicios.</p>
<b>TIPO DE EMPRESA:</b>	<b>APARTADO 5</b>
	<b>Otras informaciones</b>
<b>TODO TIPO DE EMPRESA</b>	<p>Este apartado es de una gran importancia y debe ser rellenado con la debida atención. Es importante convencer a las empresas para que vengan con un espíritu abierto que es esencial para los negocios:</p> <p><b>Contrato de exclusividad:</b> el que una empresa haya firmado un contrato de exclusividad con un país no implica obligatoriamente que no desee encontrarse con empresas de ese país ya que varias opciones se presentan: a) el contrato de exclusividad no cubre la línea completa de los productos que la empresa exporta; b) el contrato puede estar en curso de expiración; c) ciertas cláusulas del contrato para situaciones específicas permiten su anulación. Por ello se ha indicado en el perfil la opción de encontrarse o no con empresas con las que se ha firmado un contrato de exclusividad.</p> <p><b>Nombres de Empresas a invitar a LatinPharma 2006:</b> Es muy importante incitar a las empresas a rellenar esta parte del perfil. Este apartado ha sido creado siguiendo las recomendaciones de las empresas en sus formularios de evaluación y permitirá alcanzar dos objetivos importantes: a) identificar más fácilmente a posibles importadores recomendados por las empresas; b) incluir en las agendas de cada empresa, citas con empresas con las que desean encontrarse en LatinPharma 2006. Esto contribuirá a mantener vivo en cada empresa el interés de participar y evitar las anulaciones que pueden ocurrir si las empresas reciben con antelación sus agendas de citas.</p>