



**UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**VERSION XIII**

**“PLAN DE NEGOCIO PARA CREAR UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE MEDICAMENTOS EN LA CIUDAD DE SUCRE”**

**Tesis presentada para obtener el  
Grado Académico de Magister  
en “Administración de Empresas”**

**Maestrante: Luz Marina Rodas Llanos**

**Tutor: MBA. Susana Rengel Rojas**

**Sucre – Bolivia**

**2017**

## **DEDICATORIA**

A mi esposo Okimber Cejas  
y a mis queridos hijos Gabriela y Luciano  
por su amor y comprensión .

## **AGRADECIMIENTOS**

- A Dios por guiarme y protegerme siempre.
- A la Universidad Andina Simón Bolívar, por haberme dado la oportunidad de ampliar mis conocimientos como profesional.
- Un agradecimiento muy especial a la Ing. Susana Rengel, por asesorarme hasta la conclusión de este plan de negocios.

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios aborda como análisis el crecimiento de la demanda de medicamentos en la ciudad de Sucre, aunque existe un conjunto importante de oferentes, la misma no ha podido responder al crecimiento de la demanda. Por esta razón se pretende la creación de una empresa comercializadora de medicamentos, provenientes de Argentina, Alemania y EEUU, a través de un proceso de importación.

Con las investigaciones realizadas se pudo analizar que el entorno presenta varias oportunidades, relacionada sobre todo con los avances en legislación en salud, y muy pocas amenazas relacionadas con la inflación, desempleo y la existencia de competencia importante en el mercado de medicamentos.

El estudio de mercado plantea la existencia de demanda insatisfecha de \$us. 1.630.259,00 basada en el gasto per cápita en medicamentos en Bolivia y el 50% de la población que asiste a servicios de Salud y hace uso de medicamentos, con una oferta de medicamentos que para Sucre representa el 1,8% de la oferta nacional. Además se muestra una oferta compuesta más por medicamentos importados de diferentes países.

Posteriormente se propone un plan de marketing, diseñado sobre todo para lograr la conquista del mercado de las farmacias que serán los clientes directos de la nueva empresa.

El plan de negocios se localiza en calle Warnes, sobre todo por costos de la infraestructura y cercanía a los clientes. La inversión inicial requerida para la implementación asciende a \$us. 490.065,35; el financiamiento se lo hará con un 62,61% proveniente del aporte de los socios y el restante 37,39% podrá ser financiado por medio de un crédito bancario.

Para poner en marcha la nueva empresa comercializadora de medicamentos, pretendemos la contratación de 16 personas, para poder brindar un servicio adecuado a los clientes.

Finalmente el estudio financiero refleja, que este plan de negocio será viable y factible, tal cual se muestra a través de los indicadores, con una TIR 22,47%, un VAN de \$us.266.013,80, RBC de \$us 1,13 y un PRC igual a 4 años.

## ABSTRACT

This business plan addresses as an analysis the growth of demand for medicines in the city of Sucre, although there is an important set of suppliers, it has not been able to respond to the growth in demand. For this reason it is intended to create a marketing company for medicines, coming from Argentina, Germany and the US, through an importation process.

With the research carried out, it was possible to analyze that the environment presents several opportunities, related above all with advances in health legislation, and very few threats related to inflation, unemployment and the existence of significant competition in the medicines market.

The market study raises the existence of unsatisfied demand of \$ us. 1,630,259.00 based on the per capita expenditure on medicines in Bolivia and 50% of the population that attends health services and makes use of medicines, with an offer of medicines that for Sucre represents 1.8% of the national offer. In addition, there is an offer composed more of medicines imported from different countries.

Later a marketing plan is proposed, designed above all to achieve the conquest of the market of pharmacies that will be the direct clients of the new company. The business plan is located on Warnes Street, mainly due to infrastructure costs and proximity to customers. The initial investment required for the implementation amounts to \$ us. 490,065.35; financing will be made with 62.61% from the contribution of the partners and the remaining 37.39% may be financed through a bank loan.

To start up the new drug marketing company, we intend to hire 16 people, in order to provide an adequate service to clients.

Finally, the financial study reflects that this business plan will be viable and feasible, as shown through the indicators, with a TIR of 22.47%, a NPV of US \$ 26,013.80, RBC of US \$ 1, 13 and a PRC equal to 4 years.

## ÍNDICE GENERAL

CAPITULO I .....	1
1. INTRODUCCION .....	1
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	1
1.2. ANTECEDENTES.....	2
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	5
1.3.1. Formulación del problema, necesidad u oportunidad .....	7
1.4. JUSTIFICACIÓN .....	8
1.5. OBJETIVOS .....	9
1.5.1. Objetivo general .....	9
1.5.2. Objetivos específicos .....	9
1.6. DELIMITACIÓN DEL PLAN .....	9
1.7. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	10
1.7.1. Investigación descriptiva .....	10
1.8. MÉTODOS DE INVESTIGACION UTILIZADOS .....	10
1.8.1. Método inductivo .....	10
1.8.2. Método deductivo .....	10
1.8.3. Método bibliográfico .....	10
1.9. TÉCNICAS .....	11
1.9.1. La observación.....	11
1.9.2. Entrevistas.....	11
1.9.3. Encuesta.....	11
CAPITULO II.....	12
2. DIAGNÓSTICO .....	12
2.1. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO.....	12
2.1.1. Aspecto político, legal .....	12

2.1.1.1.	Política Nacional de Salud en Bolivia .....	12
2.1.1.2.	Sistema Único De Salud .....	14
2.1.1.3.	Política nacional de medicamentos .....	15
2.1.1.3.1.	Derecho a la salud.....	16
2.1.1.3.2.	Transformación y desarrollo sostenible del sistema de salud.....	16
2.1.1.3.2.3.	Administración de los medicamentos .....	17
2.1.1.3.2.4	.Normatización y regulación.....	17
2.1.1.4.	Política de salud en Chuquisaca y Sucre .....	22
2.1.1.5.	Barreras técnicas .....	23
2.1.2.	Aspectos económicos.....	24
2.1.2.3.	Producto Interno Bruto (PIB) .....	24
2.1.2.4.	PIB per cápita.....	26
2.1.2.5.	Inflación .....	26
2.1.2.6.	Desempleo .....	27
2.1.2.7.	Importación de medicamentos .....	27
2.1.3.	Aspectos sociales .....	30
2.1.3.3.	Población de Bolivia.....	30
2.1.3.4.	Población de Sucre.....	30
2.1.3.5.	Cultura y medicina tradicional.....	30
2.1.3.6.	Riesgos en la salud de la población .....	31
2.1.4.	Aspectos tecnológicos.....	33
2.1.5.	Conclusión del análisis del entorno externo .....	33
2.2.	ANALISIS DEL MICROENTORNO .....	35
2.2.1.	Amenaza de entrada de nuevos competidores .....	35
2.2.2.	Rivalidad entre empresas existentes .....	35
2.2.3.	Amenaza de los productos sustitutos .....	37



2.2.4.	Poder de negociación de los clientes .....	37
2.2.5.	Poder de negociación de los proveedores .....	37
2.3.1.	DEFINICIÓN DE MEDICAMENTOS .....	38
2.3.2.	DESCRIPCION DEL PRODUCTO - MEDICAMENTOS .....	39
2.3.2.1.	Medicamentos genéricos.....	39
2.3.2.2.	Medicamentos de marca comercial.....	40
2.3.2.3.	Preparados oficiales .....	40
2.3.2.4.	Fórmula magistral .....	40
2.3.2.5.	Medicamentos homeopáticos.....	41
2.3.2.6.	Productos de origen vegetal, animal o mineral que tengan propiedades medicinales	41
2.3.2.7.	Otros medicamentos .....	42
2.3.2.8.	Cantidad de productos farmacéuticos .....	42
2.4.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA .....	43
2.4.1.	Análisis cualitativo de la demanda .....	43
2.4.2.	Principales centros de salud públicos y privados de sucre .....	44
2.4.3.	Las farmacias en Sucre .....	45
2.4.3.1.	Farmacias privadas .....	46
2.4.3.2.	Farmacias institucionales municipales.....	47
2.4.4.	Perfil del consumidor final .....	48
2.4.5.	Estimación de la demanda .....	49
2.4.6.	Resultados de las encuestas a farmacias .....	50
2.5.	OFERTA DE MEDICAMENTOS .....	60
2.5.1.	Oferta local .....	60
2.5.2.	Laboratorios .....	61
2.5.3.	Instituciones Públicas .....	61

2.5.4.	Importaciones de medicamentos de Bolivia .....	62
2.5.4.	Oferta en Sucre .....	64
2.5.4.1.	Empresas farmacéuticas en Sucre .....	64
2.5.4.1.1.	TECNOFARMA S.A. ....	65
2.5.4.1.2.	SAN FERNANDO S.R.L. ....	65
2.5.4.1.3.	QUIMISA .....	66
2.5.4.1.4.	LABORATORIOS VITA .....	67
2.5.4.1.5.	PROMEDICAL .....	67
2.5.4.1.6.	ALCOS .....	68
2.5.4.1.7.	LABORATORIOS DROGUERIA INTI S.A. ....	68
2.5.4.1.8.	COFAR .....	69
2.5.4.1.9.	LABORATORIO BAGO DE BOLIVIA S.A. ....	70
2.5.4.1.10.	LABORATORIOS ALFA LIMITADA .....	71
2.5.4.1.11.	LABORATORIOS CRESPAL .....	71
2.5.4.1.12.	LABORATORIOS LAFAR .....	72
2.5.4.1.13.	LABORATORIOS IFA- PRODEXA .....	72
2.5.4.1.14.	LABORATORIO SAE .....	73
2.5.4.1.15.	LABORATORIOS TERBOL .....	74
2.5.4.1.16.	LABORATORIO QUINFA .....	74
2.5.4.1.17.	SHERING BAYER .....	75
2.5.4.1.18.	ANDROMACO .....	75
2.5.4.1.19.	LABORATORIO SAVAL .....	76
2.5.4.1.20.	.RECALCINE .....	77
2.5.4.1.21.	IFARBO .....	77
2.5.4.1.22.	LABORATORIO SMICHT PHARMA .....	78
2.5.4.1.23.	LABORATORIOS FARMEDICAL .....	78
2.5.4.1.24.	LABORATORIOS ABL PHARMA .....	79
2.5.4.1.25.	LABORATORIOS ROEMMERS .....	79

2.6.	Estimación de la oferta en Sucre.....	80
2.7	BALANCE DE MERCADO .....	82
2.8	FORMACIÓN DE PRECIOS.....	82
2.8.1.	PRECIOS DE LA COMPETENCIA .....	85
2.9.	DISTRIBUCIÓN .....	85
2.10.	CONDICIONES ACCESO AL MERCADO .....	88
2.10.1.	Barreras técnicas .....	88
2.10.2.	Barreras arancelarias .....	90
	CAPÍTULO III.....	91
3.	PROPUESTA.....	91
3.1.	PLAN DE MARKETING.....	91
3.1.1.	DECLARACIÓN DE LA MISIÓN Y VISIÓN .....	91
3.1.1.1.	MISION .....	91
3.2.1.	Objetivo general.....	91
3.2.3.	Objetivos financieros .....	92
3.3.	ESTRATEGIA EMPRESARIAL .....	92
3.4.	MEZCLA DE MARKETING.....	93
3.4.1.	Producto .....	94
3.4.1.1.	Levoamlodipino .....	95
3.4.1.2.	Levopantropazol .....	95
3.4.1.3.	Paracetamol + diclofenaco.....	96
3.4.1.4.	Losartán .....	96
3.4.1.5.	Omeprazol.....	97
3.4.2.	Nombre de la empresa y del producto .....	97
3.4.2.1.	Logotipo.....	98
3.4.2.2.	Slogan .....	99
3.4.3.	Precio .....	99

3.4.4.	Plaza.....	100
3.4.5.	Promoción.....	101
3.4.5.1.	Implementar un área dedicada a la comercialización .....	101
3.4.5.2.	Contratación de personal de ventas .....	101
3.4.5.3.	Elaboración de artículos promocionales .....	101
3.4.5.4.	Participación en ferias y congresos de Salud.....	102
3.4.5.5.	Elaboración de catálogos de los medicamentos.....	102
3.4.5.6.	Inscribir a la empresa en directorios especializados .....	103
3.4.5.7.	Crear un sitio web .....	103
3.4.5.8.	Publicidad exterior .....	103
3.4.6.	Determinación del costo de promoción .....	103
3.5.	LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO .....	105
3.5.1.	LOCALIZACIÓN .....	105
3.5.1.1.	Macro localización.....	105
3.5.1.1.1.	Mercado consumidor .....	106
3.5.1.1.2.	Mercado competidor .....	106
3.5.1.1.3.	Mercado proveedor .....	107
3.5.1.1.4.	Servicios básicos y transporte.....	107
3.5.1.1.5.	Disponibilidad de terrenos o infraestructura.....	108
3.5.1.1.6.	Disponibilidad de mano de obra .....	108
3.5.2.	Micro localización .....	108
5.2.1.	Factores cuantitativos .....	109
3.6.	TAMAÑO O DIMENSIÓN.....	111
3.6.1.	Factores que condicionan el tamaño.....	111
3.6.1.1.	Cobertura de mercado y dinamismo del mercado .....	112
3.6.1.2.	Disponibilidad de medicamentos de los proveedores .....	113

3.6.1.3.	Infraestructura y tecnología .....	113
3.6.1.4.	Capacidad de financiamiento.....	113
3.7.	INGENIERÍA DEL PROYECTO .....	114
3.7.1.	DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS A OFRECER .....	114
3.7.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION .....	116
3.7.2.1.	Proceso de aprovisionamiento del producto .....	116
3.7.2.2.	Proceso de atención al cliente .....	119
3.7.3.	REQUERIMIENTOS .....	120
3.7.3.1.	Requerimiento de terreno e infraestructura .....	120
3.7.3.2.	Requerimiento para instalaciones sanitarias .....	120
3.7.3.3.	Requerimiento para instalaciones eléctricas .....	121
3.7.3.4.	Requerimientos de equipos .....	122
3.7.3.5.	Requerimiento de muebles y enseres .....	122
3.7.3.6.	Requerimiento de movilidad para transporte de medicamentos .....	123
3.7.3.7.	Requerimiento en gastos administrativos .....	123
3.7.3.8.	Requerimiento de servicios básicos .....	123
3.7.3.9.	Requerimientos de combustible y gasolina .....	124
3.7.3.10.	Requerimiento de implementos de trabajo .....	124
3.7.3.11.	Requerimiento de stock de medicamentos.....	124
3.8.	ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS .....	127
3.8.1.	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	128
3.8.2.	ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA .....	129
3.8.3.	DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.....	130
3.8.3.1.	Gerente general .....	130
3.8.3.3.	Auxiliar contable.....	130
3.8.3.4.	Gerente de importaciones .....	131
3.8.3.5.	Gerente de marketing.....	131

3.8.3.6.	Jefe de almacenes.....	131
3.8.4.	CAPACITACIÓN DEL PERSONAL .....	133
3.8.5.	SEGURIDAD E HIGIENE LABORAL.....	134
3.8.6.	COSTO DE LA MANO DE OBRA .....	134
3.9.	EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	136
3.9.1.	INVERSIÓN .....	136
3.9.1.1.	Inversión fija .....	136
3.9.1.2.	Inversión diferida.....	137
3.9.1.3.	Inversión corriente o capital de trabajo.....	137
3.9.2.	FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION.....	139
3.9.2.1.	Amortización del préstamo .....	140
3.9.2.2.	Depreciación de las inversiones fijas .....	142
3.9.2.3.	Amortización diferida .....	142
3.9.3.	ESTIMACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	143
3.9.4.	ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS .....	144
3.9.5.	ESTADO DE RESULTADOS .....	152
3.9.6.	FLUJO DE CAJA .....	152
3.9.7.	INDICADORES DE RENTABILIDAD .....	152
3.9.7.1.	Tasa de corte .....	152
3.9.7.2.	Valor actual neto .....	153
3.9.7.3.	Tasa interna de retorno .....	154
3.9.7.4.	Relación beneficio costo .....	154
3.9.7.5.	Período de la recuperación de la inversión .....	155
3.10.	ASPECTOS DE CONSTITUCION LEGAL.....	156
3.10.1.	TIPO DE SOCIEDAD .....	156
3.10.2.	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA .....	156
3.10.2.1.	FUNDEMPRESA .....	157

3.10.2.2.	SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES .....	158
3.10.2.3.	GOBIERNO MUNICIPAL.....	159
3.10.2.4.	CAJA NACIONAL DE SALUD .....	160
3.10.2.5.	AFP'S (ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES) .....	162
3.10.2.6.	MINISTERIO DE TRABAJO .....	164
3.10.3.	REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DELA SOCIEDAD.....	165
3.10.4.	RAZÓN SOCIAL Y DOMICILIO .....	166
3.10.5.	OBJETO SOCIAL .....	166
3.11.1.	CONCLUSIONES .....	167
3.11.2.	RECOMENDACIONES.....	167
	BIBLIOGRAFIA .....	169
	ANEXO 1 .....	173
	ANEXO 2 .....	190
	ANEXO 3 .....	191
	ANEXO 4 .....	193
	ANEXO 5 .....	194
	ANEXO 6.....	197

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Mercado farmacéutico mundial.....	5
Cuadro 2: Tasas de crecimiento económico de Bolivia y Chuquisaca.....	25
Cuadro 3: Inflación de Bolivia.....	26
Cuadro 4: Importaciones de productos medicinales y farmacéuticos.....	28
Cuadro 5: Fármacos que se consumen en Bolivia.....	28
Cuadro 6: Análisis PEST.....	34
Cuadro 7: Empresas farmacéuticas en Sucre.....	36
Cuadro 8: Participación de los agentes en el gasto de medicamentos 2015.....	44
Cuadro 9: Población de Sucre y de Bolivia.....	49
Cuadro 10: Demanda de medicamentos en cuanto a valor.....	50
Cuadro 11: Empresa de la que más compra medicamentos.....	52
Cuadro 12: Especificación del medicamento que más comprarían a la nueva empresa.....	55
Cuadro 13: Formas de presentación de los medicamentos.....	59
Cuadro 14: Importaciones y exportaciones de medicamentos de Bolivia.....	62
Cuadro 15: Importaciones de medicamentos de Bolivia 2011 a 2014.....	63
Cuadro 16: Oferta de medicamentos en Bolivia 2015.....	64
Cuadro 17: Oferta de medicamentos en Sucre.....	81
Cuadro 18: Balance de mercado de medicamentos en la ciudad de Sucre.....	82
Cuadro 19: Comparativa precios entre productos nacionales e importados en Bs.....	84
Cuadro 20: Comparación de precios entre productos genérico nacionales e importados de marca en Bs.....	85
Cuadro.21:Arancel aplicable según partida arancelaria.....	90
Cuadro 22:Descripción de los productos a comercializar.....	94
Cuadro 23: Costo de promoción.....	104
Cuadro 24: Calificación de factores.....	110
Cuadro 25: Demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda.....	112
Cuadro 26: Señalética de la empresa farmacéutica.....	118
Cuadro 27: Temperatura para el almacenamiento de los medicamentos.....	119



Cuadro 28: Requerimiento de terreno e infraestructura.....	120
Cuadro 29: Requerimiento para instalaciones sanitarias.....	121
Cuadro 30: Requerimiento para instalaciones eléctricas.....	121
Cuadro 31: Requerimiento de equipos.....	122
Cuadro 32: Requerimiento de muebles y enseres.....	122
Cuadro 33: Requerimiento de movilidad.....	123
Cuadro 34: Requerimiento gastos administrativos.....	123
Cuadro 35: requerimiento de servicios básicos.....	123
Cuadro 36: Requerimiento de combustible y gasolina.....	124
Cuadro 37: Requerimiento de implementos de trabajo.....	124
Cuadro 38: Programa de comercialización en cajas.....	125
Cuadro 39: Costo de los medicamentos en \$us.....	126
Cuadro 40: Costo de medicamentos con aranceles.....	126
Cuadro 41: Costo personal.....	135
Cuadro 42: Cuadro inversiones fijas.....	136
Cuadro 43: Inversión diferida.....	137
Cuadro 44: Inversión corriente o capital de trabajo.....	138
Cuadro 45: Fuentes de financiamiento de la inversión.....	139
Cuadro 46: Opciones de entidades financieras.....	140
Cuadro 47: Amortización del préstamo a una tasa del 15% anual.....	141
Cuadro 48: Depreciaciones.....	142
Cuadro 49: Costo de medicamentos según procedencia.....	143
Cuadro 50: Costo de importación de medicamentos.....	144
Cuadro 51: Costos totales en \$us.....	145
Cuadro 52: Costo fijo y de combustible prorrateado por cajas en \$us.....	146
Cuadro 53: Costo unitario por cajas en \$us.....	146
Cuadro 54: Precio sin factura por caja en \$us.....	147
Cuadro 55: Precio con factura por cajas en \$us.....	148
Cuadro 56: Ingresos.....	149
Cuadro 57: Estado de Resultados en \$us.....	150
Cuadro 58: Flujo de Caja en \$us.....	151
Cuadro 59: Período de recuperación de la inversión.....	155

Cuadro 60: Pasos para la constitución de una empresa.....	156
Cuadro 61: Costo trámites en FUNDEMPRESA.....	158
Cuadro 62: Trámites en el SIN.....	159
Cuadro 63:Trámites Gobierno Municipal.....	160
Cuadro 64: Trámites en la CNS.....	161
Cuadro 65: Trámites AFP'S.....	162
Cuadro 66: Trámites Ministerio de Trabajo.....	165

**ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico 1: Sistema Único Nacional de Salud en Bolivia.....	15
Gráfico 2: Las cinco fuerzas de Porter.....	38
Gráfico 3: Importación de medicamentos.....	51
Gráfico 4: Enfermedades que más sufre la población de Sucre .....	53
Gráfico 5: Tipo de medicamento que compran .....	54
Gráfico 6: Provisión de medicamentos .....	56
Gráfico 7: Preferencia por la procedencia del medicamento .....	57
Gráfico 8: Tipo de producto que prefieren según clasificación legal .....	58
Gráfico 9: Tipo de medicamento según forma de presentación .....	59
Gráfico 10: Condiciones de pago.....	60
Gráfico 11: Forma de entrega de medicamentos .....	60
Gráfico 12: Laboratorios principales del mercado farmacéutico boliviano.....	87
Gráfico 13: Estrategias competitivas genéricas .....	93
Gráfico 14: Logo Empresarial .....	98
Gráfico 15: Canales de distribución de la empresa comercializadora de medicamentos ...	100
Gráfico 16: Macro localización .....	105
Gráfico 17: Localización: Calle Warnes.....	111
Gráfico 18: Medicamentos y su almacenaje .....	114
Gráfico 19: Proceso de aprovisionamiento de medicamentos .....	116
Gráfico 20: Proceso de atención a clientes .....	119
Gráfico 21: Pasos para la constitución de una empresa.....	157

## CAPITULO I

### 1. INTRODUCCION

#### 1.1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DEL PLAN DE NEGOCIOS

Se afirma que los medicamentos son un bien social. El acceso a los mismos no solo es un derecho de la población sino que garantizar su dotación a los pacientes debe ser una obligación de los Estados y de la sociedad en su conjunto.

En Bolivia existe la Ley de Medicamento N° 1737, que regula la fabricación, elaboración, importación, comercialización, control de calidad, registro, selección, adquisición, distribución, prescripción y dispensación de medicamentos de uso humano, así como de medicamentos especiales, como biológicos, vacunas, hemoderivados, alimentos de uso médico, cosméticos, productos odontológicos, dispositivos médicos, productos homeopáticos, y productos medicinales naturales y tradicionales.<sup>1</sup>

Por otra parte se ha notado un importante crecimiento en la demanda de medicamentos tanto a nivel nacional como en la ciudad de Sucre, por ello se ha pensado en implementar una empresa comercializadora de medicamentos en la ciudad de Sucre, cuyo objetivo es proveer a las farmacias, instituciones de salud y a la población en su conjunto, una serie de medicamentos en las mejores condiciones posibles, para poder prevenir, aliviar o curar las distintas enfermedades que puedan presentar los habitantes de esta ciudad.

La idea esencial es la de convertirse en una empresa proveedora de distintos medicamentos base, pero además contar con los canales correspondientes para proveer medicamentos que no son de uso tan común, pero que existen a nivel mundial y poder realizar la provisión de los mismos en el tiempo adecuado y al menor costo posible.

---

<sup>1</sup> LEY No. 1737 LEY DE 17 DE DICIEMBRE DE 1996, Capítulo XII , Artículo 38, Ministerio de Salud y Prevención Social, Dirección General de Servicios de Salud, Unidad de Medicamentos y Laboratorios

Como empresa privada se pretende cumplir con la normativa correspondiente a la comercialización, importación, adquisición y otros, de modo que los medicamentos lleguen a quienes lo necesitan y en las condiciones óptimas.

## **1.2. ANTECEDENTES**

Los medicamentos constituyen una de las tecnologías sanitarias más importantes que han marcado la pauta del progreso humano, en relación con aspectos de prevención, tratamiento y rehabilitación de la salud.

Los últimos 60 años han sido testigos de un progreso sin precedentes en el tratamiento y la terapia de las enfermedades humanas. De acuerdo con estudios de las Naciones Unidas la esperanza de vida media ha aumentado a nivel mundial de 46,5 a 65 años durante el período entre 1950 y 2010. Mucho de este incremento en la esperanza y calidad de vida se debe, sin lugar a duda, a los avances en nutrición, sanidad y educación. Pero una fracción considerable de ese aumento, un 40%, se ha calculado que se debe al impacto directo de la introducción de nuevos tratamientos y medicinas para combatir las enfermedades entre la población.<sup>2</sup>

La industria farmacéutica ha desempeñado una función fundamental en el descubrimiento de esos nuevos medicamentos. A las empresas farmacéuticas les correspondió el papel de transformar los avances científicos y tecnológicos de ese período en métodos eficaces para combatir las enfermedades y mejorar la salud de los ciudadanos. Y ciertamente los avances científicos durante esas décadas han sido realmente extraordinarios. No hay más que recordar que a principios de los años 50 todavía no se reconocía a la molécula de ADN como portadora de la información genética, ni tampoco su estructura de doble hélice, que fue propuesta por Watson y Crick en 1953. (Luengo Juan Ignacio. 2009).

---

<sup>2</sup> [www.un.org>globalissues>population](http://www.un.org/globalissues/population), Población /Naciones Unidas.

El éxito de la industria farmacéutica en revolucionar el tratamiento de las enfermedades es pues indiscutible. Una de las claves del logro de las empresas farmacéuticas en descubrir nuevos medicamentos es un programa intenso de investigación y desarrollo.

La invención de nuevas medicinas es un proceso de gran complejidad, que depende altamente de un intenso programa de I+D (Investigación y desarrollo). De hecho la industria farmacéutica es uno de los sectores más dinámicos e innovadores de todas las áreas empresariales a nivel mundial.

El sector invierte cada año decenas de miles de millones de pesos en investigación con el fin de extender los límites del conocimiento científico y aplicarlos al descubrimiento de nuevas medicinas. Durante 2015, la industria farmacéutica y biotecnológica de EE.UU. invirtió conjuntamente 65.000 millones de dólares en I+D, más del doble de las apropiaciones ese mismo año para actividades de investigación del National Institutes of Health (NIH), que fue de 31.000 millones de dólares; este nivel de inversión representa un 17% respecto a los ingresos en ventas globales, una cantidad cinco veces superior que la media del sector empresarial de manufactura en el mismo país.

La industria biofarmacéutica supone al mismo tiempo un beneficio considerable, no sólo a los pacientes, sino también para las economías locales y nacionales, al proveer directa e indirectamente miles de puestos de trabajo, una gran parte de ellos de alta cualificación profesional, fruto de una inversión en grandes centros de investigación científica. (National Institutes of Health.2012)

Según la CIFABOL<sup>3</sup>, el origen de la industria farmacéutica en Bolivia se remonta al año 1936, con los visionarios Ernesto Schilling Hunn y José Kieffer Bedoya, quienes fundaron Laboratorios Hamburgo (hoy laboratorios INTI) y Laboratorios VITA, respectivamente. A estas dos industrias se sumarían en la década de los años cuarenta un nuevo grupo de laboratorios IBBO, GRABESA, QUIMFA Y GAMBOA. (CIFABOL. 2016).<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> CIFABOL, Cámara de la Industria Farmacéutica en Bolivia.

<sup>4</sup> [www.inti.com.bo](http://www.inti.com.bo).

Dichos laboratorios pioneros se encontraron frente a un considerable número de firmas importadoras de medicamentos y ante la necesidad de promover e impulsar decididamente la producción y elaboración de medicamentos en Bolivia. En ese marco, deciden constituir la “Asociación de Industriales Químico Farmacéuticos”, un 15 de abril de 1953.

Hacia 1977, dicha asociación sufrió una transformación para dotarla de dinamismo y estar acorde a los nuevos desafíos del momento, dando paso a la “Asociación de Laboratorios Industriales Farmacéuticos Bolivianos (ALIFABOL)”, que agrupó además a nuevos laboratorios nacionales como Alfa, Sigma, Terbol, Cofar, Minerva y Labofarma.

Finalmente, manteniendo el fortalecimiento de la industria farmacéutica el 9 de octubre de 1999, en la primera reunión nacional de la Industria Farmacéutica Boliviana, se fundó la Cámara de la Industria Farmacéutica Boliviana (CIFABOL), siendo los laboratorios fundadores: Alcos, Alfa, Cofar, Crespal, Delta, Esfasa, Farcos, Galeno, Ifa, Ifarbo, Inti, Labofarma, Lafar, Minerva, Terbol, Valencia y Vita.<sup>5</sup>

Esta industria se enfrenta, lamentablemente, la apertura del mercado nacional permite la importación de medicamentos de países vecinos con arancel cero, respaldado por los acuerdos negociados por Bolivia. En consecuencia, muchos países exportan al mercado boliviano productos similares a la producción nacional, mientras la industria boliviana para importar sus insumos, equipos y materia prima no está exenta de pagar aranceles. Por otro lado, las facilidades que se dan para las empresas importadoras de medicamentos han permitido un acelerado crecimiento de este sector.

“En la gestión 2008 existían 239 empresas importadoras de medicamentos y hoy en día 513 (2016)”, explica Raúl Crespo presidente de la CIFABOL. “Mientras se observan empresas importadoras de medicamentos de calidad reconocida, también hay otras que viven de la coyuntura e ingresan medicamentos de dudosa calidad provenientes de

---

<sup>5</sup> Cifabolsz.blogspot.com>2007/09historia

países asiáticos, que hacen una competencia desleal a la industria nacional y a importadores legalmente establecidos”, concluye.

### 1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El mercado farmacéutico mundial, muestra un importante crecimiento año tras año en la mayor parte de los países, en América del norte EEUU creció a una tasa de 11% para el 2014, en Europa Alemania es el país con el mayor crecimiento con 7%, en el continente asiático China e India presentan importantes crecimientos de 13% y 10%, en América Latina Venezuela, Argentina y Brasil son los países con la tasa más importante de crecimiento.

“El mercado farmacéutico Latinoamericano en general ha mostrado una tendencia de crecimiento similar a la de los mercados asiáticos en términos de ventas, de alrededor de 12% a 16%”, dice Carlos Kiffer, director de operaciones en GC2, una compañía de I&D farmacéutico ubicada en Sao Paulo, Brasil.

**Cuadro 1: Mercado farmacéutico mundial**

<b>MERCADO FARMACEUTICO MUNDIAL</b>						
<b>Expresados en Dolares</b>						
<b>PAIS / CONTINENTE</b>	<b>MAT/DIC 2012</b>		<b>MAT/DIC 2013</b>		<b>MAT/AGO 2014</b>	
	<b>(Mil Millones)</b>	<b>% Crec</b>	<b>(Mil Millones)</b>	<b>% Crec</b>	<b>(Mil Millones)</b>	<b>% Crec</b>
<b>AMERICA DEL NORTE</b>	<b>255.9</b>	<b>1%</b>	<b>258.1</b>	<b>3%</b>	<b>274.9</b>	<b>10%</b>
EE.UU	236.5	1%	239.2	3%	256.4	11%
CANADA	19.4	1%	18.9	0%	18.5	2%
<b>EUROPA (TOP 5)</b>	<b>102.5</b>	<b>2%</b>	<b>105.9</b>	<b>1%</b>	<b>109.5</b>	<b>1%</b>
ALEMANIA	36.2	1%	39.2	5%	41.4	7%
FRANCIA	26.4	2%	26.7	2%	27.0	2%
ITALIA	14.2	-5%	14.7	0%	14.8	0%
REINO UNIDO	13.7	2%	13.1	2%	13.8	3%
ESPAÑA	12.0	8%	12.2	1%	12.5	3%
<b>JAPON (Hosp Inc.)</b>	<b>100.4</b>	<b>1%</b>	<b>84.3</b>	<b>3%</b>	<b>82.2</b>	<b>3%</b>
<b>CHINA (Hosp)</b>	<b>49.8</b>	<b>21%</b>	<b>57.7</b>	<b>14%</b>	<b>67.4</b>	<b>13%</b>
<b>INDIA (al Por menor)</b>	<b>10.2</b>	<b>11%</b>	<b>10.4</b>	<b>10%</b>	<b>10.4</b>	<b>10%</b>
<b>AMERICA LATINA</b>	<b>42.6</b>	<b>18%</b>	<b>42.6</b>	<b>18%</b>	<b>43.4</b>	<b>18%</b>
BRASIL	21.6	16%	22.9	17%	22.9	15%
MEXICO	8.3	5%	8.9	5%	7.8	2%
VENEZUELA	7.0	39%	6.3	25%	7.2	35%
ARGENTINA	5.5	24%	5.8	23%	5.5	31%
<b>AUSTRALIA / NVA ZEL.</b>	<b>12.0</b>	<b>3%</b>	<b>11.0</b>	<b>2%</b>	<b>10.5</b>	<b>0%</b>

Fuente: IMS Retail Drug Monitor, Septiembre 2014



De acuerdo con la Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe (CEPAL), la demanda de farmacéuticos y otros productos se está incrementando a través de la región, a pesar de la crisis de créditos global. Este comportamiento económico está atrayendo la atención global. Las prácticas de comercio y manufactura también están jugando un papel en el éxito de la región. Por ejemplo, los siete países Latinoamericanos más grandes – Brasil, México, Venezuela, Argentina, Colombia, Chile y Perú – se han vuelto todos signatarios de tratados de comercio internacional tal como el Tratado de aspectos Relacionados con el Comercio de los Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS). Brasil y México han estado aplicando las GMPs (Good Manufacturing Practices) en sus industrias farmacéuticas durante años. Estas prácticas son factores positivos para inversionistas, según Carlos Kiffer.<sup>6</sup>

La industria farmacéutica latinoamericana, que mueve \$us. 100.000 millones, está hoy dominada por firmas de la región. Los productores de genéricos de Brasil, Argentina y Cuba ya exportan a otros mercados emergentes de Asia, África y el Oriente Medio.

El mercado farmacéutico constituye un importante sector en la economía boliviana en la que genera un movimiento de \$us.580 millones al año y un promedio de crecimiento de hasta 11,6%. En el mercado farmacéutico boliviano existen 9.607 medicamentos legalmente registrados, de los cuales se comercializan 5.518, según la Organización Panamericana de Salud (Informes Representante OPS Bolivia,2000,2004).

Asimismo, de acuerdo a los datos de la OPS el mercado institucional aproximadamente es de \$us. 75 millones. “A pesar de que el crecimiento del mercado institucional es importante debido a la estructura del mismo, el 78% del financiamiento del cuidado de la salud continúa en el bolsillo del paciente”, revela a su vez el Ministerio de Salud y Deportes (Cárdenas, M 2004, Cuentas Nacionales de Financiamiento y Gasto en Salud-Bolivia).

Raúl Crespo, presidente de la CIFABOL, menciona que el crecimiento de la industria farmacéutica se debe a la investigación y desarrollo de la misma industria, como al

---

<sup>6</sup> Análisis y proyecciones del desarrollo económico- Cepal.

crecimiento de la economía, y de la población, pero también a las políticas sociales de salud aplicadas por el gobierno actual que tiene como base el acceso universal a la salud para todos los bolivianos, lo que amplía la población que requiere de medicamentos.

En la ciudad de Sucre el mercado farmacéutico también ha tenido un buen crecimiento y se observa por el crecimiento de farmacias e incluso por el crecimiento de sucursales de diversas farmacias. En esta ciudad existen diferentes centros de salud y consultorios privados donde cada día acuden los pacientes, y necesitan de una amplia gama de medicamentos; los cuales no pueden ser abastecidos por las empresas de nuestra ciudad porque no cuentan con todos los medicamentos requeridos, o con la cantidad suficiente, para su tratamiento.

Existen varias empresas proveedoras y farmacias que son las que proveen medicamentos, pero a pesar de ello no logran cubrir la demanda existente.

También es importante indicar que el crecimiento de la población de Sucre es de 1,57%, según el Censo Nacional de Población y Vivienda del 2012, contando con una población de 258.836, para ese año (INE,2012).

Un problema cotidiano que se observa en relación con la mayoría de las empresas farmacéuticas, es que la población de Sucre incurre en gastos de medicamentos demasiado elevados, que afectan su bolsillo, algunas veces es inaccesible para una parte de ellos.

### **1.3.1. Formulación del problema, necesidad u oportunidad**

¿Qué tipo de propuesta permitirá implementar una nueva empresa comercializadora de medicamentos en la ciudad de Sucre, en respuesta al crecimiento de la demanda por productos farmacéuticos?.

#### **1.4. JUSTIFICACIÓN**

En vista de que la población del municipio de Sucre va en constante crecimiento, las necesidades de medicamentos que tienen los habitantes también aumentan, la idea de este proyecto es proveer de medicamentos básicos y de otros medicamentos especiales a fin de mejorar la salud de la población de Sucre, beneficiando a su bienestar.

Un problema en esta industria es el precio elevado de los medicamentos, este negocio pretende considerar esta situación y hacer esfuerzos por ofrecer precios relativamente más bajos al consumidor final, en pro de proteger la salud de los habitantes.

La actual política del gobierno nacional es la de ampliar los servicios de salud para la toda la población, y eso significa que se requerirá de mayor cantidad de medicamentos, esta empresa quiere ser un abastecedor más de dichos medicamentos, tanto a las instituciones públicas como a las personas particulares.

Después de revisada la literatura se ha podido observar la no existencia de información clara y ordenada sobre el mercado farmacéutico en la ciudad de Sucre, este plan pretende hacer una estudio completo sobre este mercado, para que sirva de base para otras investigaciones.

Existen inversores interesados en desarrollar negocios farmacéuticos en la ciudad de Sucre, pero dudan de si realmente sus inversiones serían rentables, este estudio podrá dar pautas sobre el comportamiento de este mercado y podrán tomar decisiones de invertir o no en este rubro.

Este estudio se hace viable, ya que la información a considerar será de fuente primaria acudiendo a quienes conocen del tema, farmacias e instituciones relacionadas con el rubro.

## **1.5.OBJETIVOS**

### **1.5.1. Objetivo general**

Elaborar un Plan de Negocios que ayude a la toma de decisiones, para crear una empresa comercializadora de medicamentos que ofrezca sus servicios a la ciudad de Sucre.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

- Plantear el Marco Teórico y Conceptual, en el cual se sustenta la Tesis.
- Realizar un diagnóstico de la Oferta y Demanda de medicamentos en la ciudad de Sucre.
- Determinar los factores claves del negocio, es decir aquellos donde se deben concretar estrategias del negocio.
- Plantear y desarrollar el Plan de Marketing, Plan de Operaciones, Plan de Recursos Humanos y Plan Financiero.
- Determinar una Evaluación de la viabilidad Técnica y Económica de la propuesta.

## **1.6. DELIMITACIÓN DEL PLAN**

Delimitación geográfica: Este plan de negocios estará limitado al municipio de Sucre.

Delimitación económica: Esta idea negocio es de orden privado y está destinada a realizar inversiones privadas, con el objetivo de obtener ganancias para sus inversores.

Delimitación temporal: El estudio se elaboró en un tiempo de 5 meses a partir de mayo a noviembre de 2016.

## **1.7. TIPO DE INVESTIGACIÓN**

### **1.7.1. Investigación descriptiva**

La investigación descriptiva se utilizó en función de describir cada uno de los componentes del plan de negocios, expresado en sus diferentes capítulos, como analizar las características del mercado, las opciones de localización, identificar los posibles tamaños y los requerimientos necesarios para su instalación de nueva empresa comercializadora de medicamentos en la ciudad de Sucre.

## **1.8. MÉTODOS DE INVESTIGACION UTILIZADOS**

### **1.8.1. Método inductivo**

Este método se utilizó para analizar el mercado a partir de la aplicación de las encuestas se pudo lograr parámetros generales que fueron necesarios para definir la demanda del mercado.

### **1.8.2. Método deductivo**

Con el método inductivo se logró determinar los objetivos específicos del plan de negocios, así también las oportunidades y amenazas el diagnóstico del entorno.

### **1.8.3. Método bibliográfico**

Este método sirvió para utilizar material bibliográfico de varios autores relacionados con la materia de estudio, ya que la fundamentación teórica es la base para la comprensión principal de los aspectos que se desarrollaron en los capítulos siguientes.

Fué fundamental para recabar información sobre el funcionamiento del mercado farmacéutico a nivel mundial, latinoamericano y de Bolivia.

## **1.9. TÉCNICAS**

### **1.9.1. La observación**

A través de este método se pudo ver en consultorios, centros de salud y farmacias, de qué manera incide el precio para que los pacientes puedan adquirir un determinado medicamento.

### **1.9.2. Entrevistas**

Mediante esta técnica se pudo conversar con algunas autoridades relacionadas con la industria farmacéutica, como ser: Médicos, farmacéuticos y autoridades de salud a fin de conocer aspectos sobre el movimiento y acceso a medicamento en la ciudad de Sucre.

### **1.9.3. Encuesta**

Esta técnica fue aplicada de forma especial a los clientes potenciales para la empresa, como son las farmacias. En la encuesta se consultó a cerca del mercado final que son las familias, condiciones de compra, preferencia de medicamentos y otros detalles que hacen a la demanda.

La boleta de encuesta incluyó preguntas abiertas, dicotómicas, con opciones e incluso se dio la oportunidad a que emitiera su opinión.

Respecto a la determinación de una muestra no fue necesaria realizarla, puesto que la población de farmacias en la ciudad de Sucre es de 139, por lo que se decidió realizar un censo.

## **CAPITULO II**

### **2. DIAGNÓSTICO**

#### **2.1. ANÁLISIS DEL MACROENTORNO**

Para poder tener un correcto desarrollo del presente estudio se han realizado los análisis del contexto legal político, económico, social y tecnológico, que podrán influir en esta iniciativa, ya sea como oportunidad o amenaza, a continuación se realiza un breve análisis de estos.

##### **2.1.1. Aspecto político, legal**

###### **2.1.1.1. Política Nacional de Salud en Bolivia**

La constitución política del Estado Plurinacional, establece las bases fundamentales para la salud. En sí reconoce el derecho a la salud para las personas, la garantía por parte del Estado de la inclusión y acceso a la salud sin exclusión ni discriminación alguna, y establece la unicidad del Sistema de Salud (El sistema de salud es único)

Dentro de los artículos referidos a la salud y relacionados al tema se citan los siguientes:

- La salud como derecho fundamental para todos. Art. 18
- Acceso gratuito de la población a servicios de salud. Art. 35
- Sistema único de Salud incluyente de las medicinas tradicionales. Art. 35
- Obligación del estado a garantizar y sostener el derecho a la salud. Art. 37
- Acceso a los medicamentos, priorizando los genéricos. Art. 41

Según la Constitución Política del Estado, la salud es un derecho fundamental, por tanto, recae en el Estado la responsabilidad de protegerla y promoverla. En este sentido las instituciones del gobierno actual cuentan con el denominado Plan Sectorial de Desarrollo 2010 - 2020 “Hacia la Salud Universal” que es el instrumento de

planificación sectorial nacional, que orienta el accionar de todo el sector salud en Bolivia, en alineación a los nuevos paradigmas de desarrollo del Estado Plurinacional.<sup>7</sup>

La salud en Bolivia ha evolucionado favorablemente en los últimos 20 años. Sin embargo los resultados alcanzados son insuficientes por la falta de una planificación a largo plazo.

Dentro de la política nacional de salud en Bolivia también está inserta la Ley del Medicamento (Ley 1737), que establece una serie de objetivos que ayudan a mejorar la situación de la salud en Bolivia:<sup>8</sup>

- Disponer de medicamentos que garanticen la inocuidad, eficacia y calidad demostrada, evitando la presencia de fármacos de dudosa calidad, ineficiencia farmacológica o de riesgo terapéutico.
- Facilitar y promover el uso racional del medicamento.
- Lograr el abastecimiento regular y permanente de medicamentos esenciales en el Sistema Nacional de Salud.
- Considerar actividad prioritaria, a la industria farmacéutica nacional y estimular su desarrollo dentro del marco de la Política Nacional de Salud.
- Establecer mecanismos normativos descentralizados para el control de la adquisición, suministro y dispensación de medicamentos, y de precios de origen para medicamentos importados.
- Establecer, incentivar y fomentar en todo el país farmacias populares y/o comunales.

Otros ejes importantes de la Política Nacional de Salud son: el Programa Nacional de Medicamentos Esenciales de Bolivia (PNMEBOL), el Seguro Universal Materno Infantil por el cual se financian los medicamentos a la mujer y al niño hasta los 5 años, el seguro de salud para las personas adultas mayores.

---

<sup>7</sup> <https://www.minsalud.gob.bo>

<sup>8</sup> LEY No. 1737 LEY DE 17 DE DICIEMBRE DE 1996, Capítulo XII , Artículo 38, Ministerio de Salud y Prevención Social, Dirección General de Servicios de Salud, Unidad de Medicamentos y Laboratorios



La política actual, busca la convergencia con las políticas subregionales de medicamentos como las de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) o las del MERCOSUR.

#### **2.1.1.2. Sistema Único De Salud**

En los últimos años se han presentado profundos cambios en el Sistema Único Nacional de

Salud con la finalidad de ampliar la cobertura y mejorar el servicio de salud. El sistema de salud boliviano está dividido en tres áreas: Subsector Público, Seguridad Social y Subsector privado con y sin fines de lucro.<sup>9</sup>

**Seguridad Social:** comprende las Cajas de Salud, Seguros Universitarios, la Dirección General de Salud y el Instituto Nacional de Seguros de Salud (INASES).

**Subsector privado:** compañías de seguro, ONG, clínicas, centros especializados y consultorios privados.

**Subsector público:** el Sistema Nacional de Salud, encabezado por el Ministerio de Salud y Deportes, establece cuatro ámbitos de gestión:

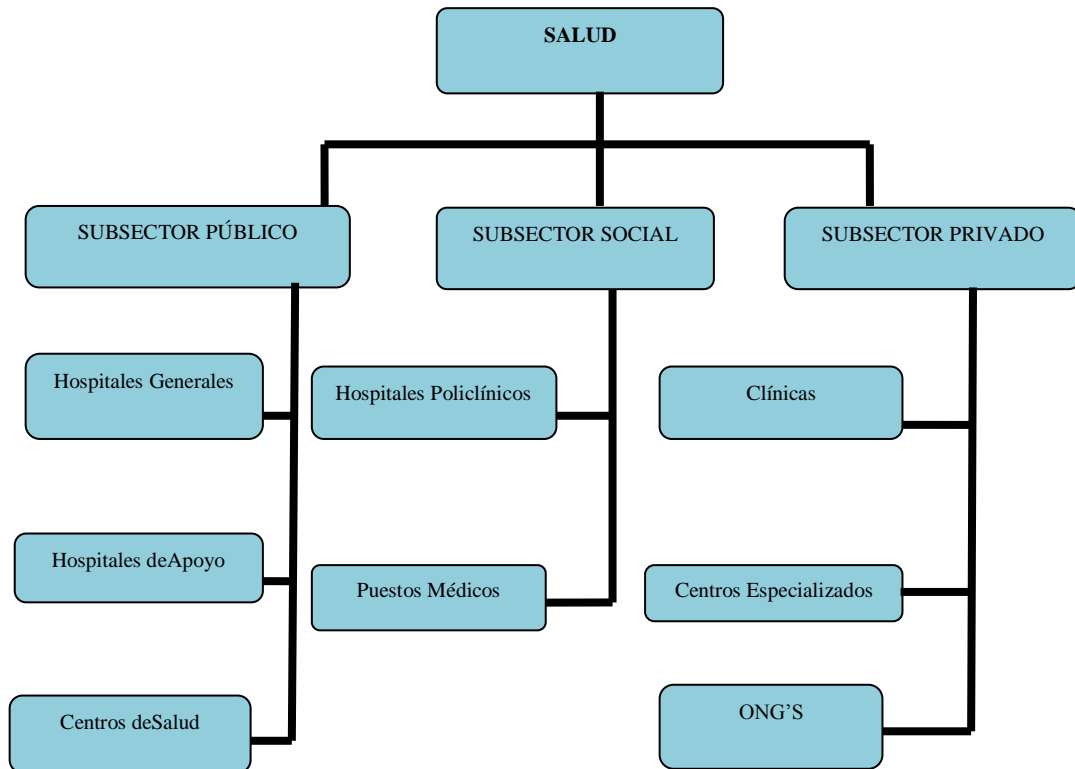
- *Nacional:* Ministerio de Salud y Deportes.
- *Departamental:* Servicio Departamental de Salud (SEDES).
- *Municipal:* Directorio Local de Salud (DILOS).
- *Local.*

Un 28% de la población está cubierta por los seguros social de salud (23% Caja Nacional de Salud y 5% resto de Cajas pequeñas). Entre un 5 y 10% de la población demanda servicios al sector privado, por lo que aproximadamente, el 65% restante debe estar cubierto por el sector público de salud.

---

<sup>9</sup> [Medicinaintercultural.org/etiqueta/sistema-unico-de-salud](http://Medicinaintercultural.org/etiqueta/sistema-unico-de-salud).

**Gráfico 1: Sistema Único Nacional de Salud en Bolivia**



Fuente: Cuentas Nacionales de Financiamiento y Gasto en Salud (CNFGS)

### 2.1.1.3. Política nacional de medicamentos

El objetivo de la Política Nacional de Medicamentos es: Lograr que toda la población tenga acceso a los medicamentos esenciales.<sup>10</sup> La Política y su objetivo general se centran en los siguientes conceptos:

**TODA** = EQUIDAD, UNIVERSALIDAD

**LA POBLACION** = PARTICIPACION, RESPONSABILIDAD

**TIENE** = PODER, REALIDAD

**ACCESO** = DISPONIBILIDAD, PRECIO, ACCESIBILIDAD  
GEOGRÁFICA Y ACEPTABILIDAD CULTURAL

**MEDICAMENTOS** = EFICACIA, CALIDAD Y SEGURIDAD

**ESENCIALES** = NECESIDAD REAL, SELECCIÓN Y PRIORIDAD

<sup>10</sup> Saludpublica.bvsp.org.bo.

Dentro de los seis grandes componentes de la Política Nacional de la Salud engloba la Política Nacional de Medicamentos, planteándose como principales estrategias a seguir las siguientes:

#### **2.1.1.3.1. Derecho a la salud**

Contribuye a asegurar el derecho a la salud en beneficio de todos los ciudadanos del país como lo establece la Constitución Política del Estado.

Una adecuada política de medicamentos puede contribuir a la integración nacional, así como la equidad y la universalidad en salud, mediante el acceso en todo el territorio nacional a medicamentos esenciales de precio asequible para las enfermedades prevenibles o más comunes. La misma que debe ser respaldada por todos los sectores interesados en el mejoramiento de la salud de la población.

#### **2.1.1.3.2. Transformación y desarrollo sostenible del sistema de salud**

##### **2.1.1.3.2.1 Desarrollo de los recursos humanos**

El Estado promoverá la inclusión del concepto de medicamentos esenciales en todas las instituciones de formación de personal de salud.

Por este motivo, se enfatizará en la formación básica y permanente en particular en la administración y uso racional de los medicamentos, como parte integrante del Programa Nacional de Medicamentos Esenciales.

##### **2.1.1.3.2.2. Financiamiento**

El concepto de medicamentos esenciales, proporciona los criterios que han de utilizarse cuando se quiere conseguir el doble objetivo de la gestión racional de los recursos disponibles y la promoción integral de la salud pública.

Para reducir el gasto en medicamentos, es necesario garantizar una mayor eficiencia y transparencia del mercado farmacéutico.

La liberación del precio del medicamento no debe ir en contra el objetivo de equidad en el acceso para todos los bolivianos. Por ello, se recomienda implantar mecanismos reguladores del precio de los medicamentos esenciales para corregir las distorsiones que puedan generarse.

#### **2.1.1.3.2.3. Administración de los medicamentos**

El empleo de las Denominaciones Comunes Internacionales (DCI) es indispensable para normalizar los sistemas de adquisición, almacenamiento y distribución de medicamentos e intercambio de información farmacéutica.

En la actualidad la licitación competitiva, que permite a productores nacionales e internacionales de competir lealmente, es el mejor modo de obtener medicamentos de buena calidad a bajo precio.

Asimismo es importante contar con un sistema integrado de abastecimiento y distribución de medicamentos e insumos médicos esenciales para todo el Sistema Nacional de salud.

#### **2.1.1.3.2.4. Normatización y regulación**

**Legislación:** Una Política farmacéutica nacional debe estar respaldada por una legislación apropiada, la cual es expresión más relevante del papel del Estado. El compromiso apunta hacia la organización legal en un solo cuerpo coherente y comprensivo, actualizado y de alto nivel técnico, y que sea el reflejo de una decisión política en término de equidad y a favor de la salud pública.

El estado debe prever los mecanismos y recursos que garanticen la aplicación de la legislación y de las sanciones previstas en casos de incumplimiento.

***Selección de medicamentos esenciales:*** El número de medicamentos que debe disponer en cada uno de los escalones del sistema de salud viene determinado por la capacidad de los agentes de salud de ese nivel para diagnosticar y tratar las enfermedades que predominan en el ámbito local.

El fortalecimiento y mejoramiento del sistema nacional de registro sanitario constituyen una necesidad para una adecuada selección de medicamentos, como eslabón importante de uso racional de los mismos. Se hará una reforma profunda de la Comisión Farmacológica Nacional, tanto de su composición como de su funcionamiento. La Secretaría Nacional de Salud implantará un sistema computarizado común a varios países de América.

***Garantía de Calidad:*** La comercialización de los productos farmacéuticos no debe admitirse si no tiene la calidad correcta, la cual debe garantizarse en toda cadena de distribución. Ello exige una reglamentación, el cumplimiento de las buenas prácticas de manufactura, un sistema de inspección y un control de calidad apropiados.

Estas actividades deben basarse en un laboratorio nacional de referencia y una red de laboratorios de control, capaces de analizar y efectuar verificaciones regulares de todos los medicamentos utilizados dentro del país.

La difusión al público de los resultados de control de calidad, puede contribuir a depurar el mercado de los productos de mala calidad.

***Participación Popular:*** La participación de la comunidad es un elemento fundamental para el éxito de una política de medicamentos.

La información y educación del público se hará, buscando todos los canales posibles de acceso y participación. Se buscará una alianza con los medios de comunicación masiva

para conseguir su compromiso en apoyar el uso racional del medicamento y no la venta lucrativa e irracional del mismo.

El personal de salud esencialmente prescriptor y dispensador, deberá jugar un papel orientador sobre el consumo de medicamentos así como la automedicación en la población.

El respeto y valorización de los conocimientos y de la cultura de los diferentes grupos étnicos del país se considera como importante. Sin embargo, una evaluación de sus consecuencias positivas o negativas en salud conducirá a orientar a los pacientes hacia la terapia más adecuada para sus enfermedades.

Instancias como comités de salud, comités cívicos, consejos provinciales y departamentales de desarrollo, alcaldías, organizaciones territoriales de base y otros serán invitadas a compartir decisiones sobre la aplicación de la política a los niveles que les corresponde. Se constituirán también en instancias de fiscalización y asesoramiento.

***Salud, condición y resultado del desarrollo integral:*** Las políticas estatales de medicamentos esenciales son un paso adelante para conquistar nuevos y más amplios mercados, en un área en la que el Estado y los fabricantes deben ser aliados.

El logro de un mercado dinámico, bien abastecido, con reglas que permitan un funcionamiento competitivo, con una buena información y una real posibilidad de elegir, son algunas de las garantías para asegurar que los precios de los medicamentos respondan adecuadamente a la estructura de costos de los fabricantes.

Por ello, se apoyará a la industria en la producción y comercialización de los medicamentos esenciales para las patologías de mayor frecuencia en el país, bajo nombre genérico, de buena calidad y de precio accesible.

***Desarrollo de la solidaridad nacional en salud:*** El Programa Nacional de Medicamentos Esenciales constituye, por sí mismo, un primer nivel de solidaridad, gracias a sus precios bajos, su presencia en todo el territorio y cualquier servicio de salud, lo que beneficia a las poblaciones más asiladas y remotas.

Sin embargo, el propio Programa fortalecerá el procedimiento ya establecido para los indigentes y, cuando será factible, se compartirá la responsabilidad de la gestión con la comunidad.

Bajo el control de los representantes de la misma, se implementarán nuevas formas de solidaridad, como por ejemplo: pagos a plazo (con garantía o compromiso de pago), seguros de salud locales (mutuales) u otros.

En todo caso, los servicios de salud serán obligados en dar atención de emergencia con el medicamento esencial, también a los indigentes, acordando posteriormente con el paciente que modalidad de pago o solidaridad se podrá aplicar en su caso específico.

***Cambio acelerado y sostenible de la situación de salud:*** Para guiar al personal de salud en la prescripción y gestión del medicamento en todos los niveles, es conveniente disponer del Formulario Terapéutico Nacional y de guías de tratamiento estandarizados por niveles de atención tomando en cuenta la patología regional prevalente.

***Programa Nacional de Medicamentos Esenciales:*** Los principales objetivos son:

- Coordinar y armonizar las actividades del sector público en cuanto a los diferentes componentes del área farmacéutica.
- Abastecer a toda la población con medicamentos esenciales de buena calidad, en forma oportuna, de eficacia reconocida y a un precio accesible.
- Promover el uso racional del medicamento.

El Programa Nacional de Medicamentos Esenciales, es un programa integral que contempla todos los aspectos relacionados con el medicamento, en cuanto a:

- **Legislación**, fortaleciendo la legislación farmacéutica, revisando sus normas y reglamentos, con el fin de asegurar la equidad y universalidad en el suministro de medicamentos.
- **Selección**, de los medicamentos bajo criterios técnico- científicos.
- **Control de calidad**, estableciendo un control de calidad, permanente con el fin de asegurar la eficacia terapéutica.
- **Dispensación y prescripción**, desarrollando una prescripción adecuada, utilizando la lista de los medicamentos autorizados en los diferentes niveles de atención, las guías terapéuticas y el formulario terapéutico nacional.
- **Educación para la salud**, proporcionando información apropiada al paciente y al público en general sobre el uso racional de los medicamentos.
- **Subsistema de información**, creando una red de información relativa al sector del medicamento en el país.
- **Producción**, favoreciendo la producción nacional de medicamentos esenciales y otros insumos médicos esenciales.
- **Supervisión y evaluación**, llevando a cabo una supervisión regular en todos los componentes del programa para identificar los problemas y proponer las soluciones a los cambios necesarios.
- **Adquisición**, desarrollando un sistema de abastecimiento de medicamentos esenciales en insumos médicos que cumplan con las necesidades de grupos prioritarios.
- **Almacenamiento**, constituyendo una red de almacenes y depósitos descentralizados y aptos para mantener la calidad de los productos.
- **Distribución**, haciendo efectiva la distribución permanente y oportuna de los medicamentos esenciales a toda la población urbana y rural que los requiera.
- **Financiamiento**, estableciendo mecanismos de autofinanciamiento del programa, manteniendo precios accesibles para los consumidores.

Así dentro de este programa se instituye el funcionamiento de la Central de Abastecimiento de Suministros (CEASS) como una empresa descentralizada, con personería jurídica propia y autonomía de gestión. Es responsable de la nacionalización



administrativa del manejo de suministros en el sector público y colabora con organizaciones sin fines de lucro, a fin de permitir la accesibilidad, disponibilidad y abastecimiento oportuno de los insumos críticos necesarios para una atención sanitaria integral y completa. Son sus funciones: la programación, adquisición, almacenamiento y distribución de los medicamentos esenciales.

#### **2.1.1.4. Política de salud en Chuquisaca y Sucre**

La Gobernación de Chuquisaca lanzó el 21 de julio de 2014 su programa de seguro gratuito para personas comprendidas entre los 5 y 59 años de edad, con el cual pretende brindar 53 prestaciones de salud y llegar a beneficiar a 290.000 personas de todo el departamento.<sup>11</sup>

El gobernador Esteban Urquizu presentó y lanzó oficialmente el Programa Protección Social en Salud “Más salud, más vida”, y anunció que todos los hospitales, particularmente los de tercer nivel, serán equipados con tecnología de punta para atender a la población.

El programa será atendido en los hospitales Santa Bárbara, Gastroenterológico, del Niño y San Pedro Claver de Lajastambo, en Sucre, mientras que en las provincias lo harán los siete centros de segundo nivel. Al respecto, el director del Servicio Departamental de Salud (Sedes), Martín Maturano, explicó que en las provincias donde no hay infraestructura especializada se firmará convenios.

El programa comenzó con la prestación de 53 servicios de salud que incluyen internación, consulta, medicamentos, insumos, estudios de laboratorio e imagenología.

En tratamientos más específicos se considerará los politraumatismos craneoencefálicos, intoxicaciones, asma, pancreatitis, hemorragias estomacales. También se tiene previsto atender todo tipo de fracturas, además de garantizar cirugías comunes y complejas, e incluso la atención a personas con distintas quemaduras.

---

<sup>11</sup> La Razón, Yuvert Donoso, Willma Pérez 22/07/2014.

El Director del Sedes también explicó que para beneficiarse del seguro, la persona nacida en Chuquisaca solo tiene que acudir a un centro de salud de primer nivel, luego presentar su cédula de identidad. Los menores de 18 años simplemente deben presentarse con su certificado de nacimiento o carnet. Maturano anunció que, paralelamente, el Sedes incrementará el personal paramédico en los centros de salud de Chuquisaca para agilizar la atención en los servicios; además, dotará de mejor infraestructura y equipamiento tecnológico para los servicios.

Los 359 centros de salud de primer nivel, distribuidos en el departamento de Chuquisaca, ofrecerán consulta médica a los beneficiarios del programa de protección de salud gratuita, que rige. Un total de 11 hospitales, de segundo y tercer nivel, se encargarán de la atención especializada.

#### **2.1.1.5. Barreras técnicas**

En Bolivia para la venta de medicamentos existen determinadas barreras:

**Registro Sanitario:** El Registro Sanitario está regulado bajo la Ley del Medicamento. En él aparecen los requisitos procedimientos, instrucciones y formularios para todos los medicamentos reconocidos por Ley:

- Medicamentos genéricos (DCI).
- Medicamentos de marca comercial.
- Medicamentos homeopáticos.
- Productos de origen vegetal, animal o mineral que tengan propiedades medicinales.
- Medicamentos especiales, biológicos, hemoderivados, dietéticos, odontológicos y o radio fármacos.
- Vacunas.
- Productos naturales tradicionales artesanales.

Los laboratorios industriales farmacéuticos e importadoras cualquiera sea su razón social o denominación, para solicitar un registro sanitario, deberán necesariamente contar con la Resolución Ministerial de autorización de funcionamiento acorde a disposiciones legales vigente, además de la correspondiente representación legal del fabricante o titular del producto.

El trámite deberá hacerlo el representante legal de la empresa y se iniciará con la presentación de la documentación exigida a la Dirección de Medicamentos y Tecnología en Salud. La obtención de este registro sanitario permitirá al producto ser comercializado en el país ya sea producido nacionalmente o importado, por lo que es un trámite que se tiene que realizar para todos los productos.

Como toda organización nueva que se crea, es necesario cumplir con las diferentes normas y procedimientos basados en los códigos legales de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia, y amparados en las diferentes leyes de establecimientos tributarios, también es necesario cumplir con los de Régimen Municipal que están pre establecidos como el caso de la Patente Municipal para el funcionamiento, Número de Identificación Tributaria (NIT), y facturación acorde con lo establecido por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).

Es necesario afirmar que el contexto político y legal en caso de los medicamentos es algo complicado, pero que finalmente puede convertirse en una fortaleza importante para la empresa al cumplir con todas las condiciones. Por la naturaleza de la inversión que se pretende crear, esto termina siendo una oportunidad para afianzarse como empresa.

## **2.1.2. Aspectos económicos**

### **2.1.2.3. Producto Interno Bruto (PIB)**

Producto Interno Bruto el 2013 el Producto Interno Bruto (PIB) de Chuquisaca alcanzó a 10.254 millones de bolivianos (alrededor de 1.494 millones de dólares), equivalentes

al 4,8% del total del PIB del país. Desde fines de los ochenta la participación del PIB de Chuquisaca en el PIB nacional cae sostenidamente, entre el 2008 y 2011 se mantiene estable, y experimenta un fuerte incremento los dos últimos años, alcanzando el 2015 al 4,85% del PIB del país.<sup>12</sup>

**Cuadro 2: Tasas de crecimiento económico de Bolivia y Chuquisaca**

Detalle	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bolivia	6,75%	3,36%	4,13%	5,20%	5,12%	6,80%	5,46%	4,95%
<b>Chuquisaca</b>	<b>6,65%</b>	<b>2,56%</b>	<b>5,11%</b>	<b>4,13%</b>	<b>8,38%</b>	<b>10,97%</b>	<b>7,71%</b>	

Fuente: INE 2013

El 2013 la tasa de crecimiento del PIB de Chuquisaca alcanzó al 11%, una tasa significativamente superior a la tasa de crecimiento del PIB de Bolivia (6,8%). Como se observa en el gráfico, las tasas de crecimiento del PIB de Chuquisaca estuvieron por debajo de las tasas de crecimiento del PIB del país desde principios de la pasada década hasta el 2008. A partir de ese año las tasas de crecimiento del PIB de Chuquisaca tienden a estar muy cerca de la tasa de crecimiento del PIB nacional. Pero los años 2012 y el 2013 la economía chuquisaqueña creció a tasas significativamente mayores a las de la economía del país.

La actividad que más contribuyó al PIB del departamento el año 2013 fue la administración pública (20,7%), seguida de la producción de gas y petróleo (19%), de la agricultura (15,5%), y manufacturas (13,4%). Entre las demás actividades vale la pena destacar al transporte, almacenaje y comunicaciones (que participa con el 8,5% del PIB), a los servicios financieros, bienes inmuebles y servicios a las empresas (7,2%) y al comercio (6,6%).

El crecimiento económico del departamento de Chuquisaca es una oportunidad media debido a que significa mayor empleo y mayor ingreso para las familias que puedan disponer en la compra de bienes y servicios.

---

<sup>12</sup> La Razón, 04/05/2016.

#### 2.1.2.4. PIB per cápita

Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre la gestión 2006-2012 Chuquisaca incrementó su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita promedio en al menos \$us.11.502; el PIB per cápita de Chuquisaca, entre 1999 y el 2005, llegaba en promedio a \$us 752,00 mientras que en la gestión (2006-2012), se elevó a \$us 12.254; la clave del dinamismo de la economía son los \$us 5.500 millones que ingresaron al país por la exportación de gas natural y los precios internacionales de las materias primas.<sup>13</sup>

Este factor es una oportunidad media para el proyecto, pues un incremento en este indicador, significa que los ingresos de las familias incrementaron de igual manera, por lo tanto las familias pueden destinar mayores ingresos a los gastos de salud y de medicamentos.

#### 2.1.2.5. Inflación

Bolivia en los últimos años ha estado manteniendo inflaciones de un dígito y relativamente bajas, esto debido a una política altamente controladora del proceso inflacionario.

**Cuadro 3: Inflación de Bolivia**

Año	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio
Inflación	6,90	4,54	6,48	5,19	2,95	5.21

Fuente: INE 2015

Este factor por muy bajos niveles que tome tiene un efecto proporcionalmente inverso sobre los ingresos de las personas, pues cuanto mayor es la inflación menor es la capacidad adquisitiva de las familias y menor parte del ingreso destinado a medicamentos, por lo tanto afecta a los ingresos de las empresas. Pero además en términos de las empresas la inflación significa un aumento en los costos de las empresas; la inflación es una amenaza de grado bajo para la nueva empresa.

<sup>13</sup> La Paz, 22 de enero(ABI)

#### **2.1.2.6. Desempleo**

La tasa de desempleo incluida en la Memoria de la Economía Boliviana muestra que este índice descendió entre 2006 y 2015 de 8,0% a 3%, especificando que de los 5.200.000 de personas económicamente activas, son 172.000 personas desocupadas y más de 5.000.000 tienen una fuente de trabajo.

De este último grupo, 1.666.000 personas cuentan con una fuente laboral estable y con una relación obrero-patronal verificada, mientras que el resto está en el sector informal.<sup>14</sup>

El desempleo al igual que la inflación se constituyen en una amenaza baja debido a que en la medida que existan personas desempleadas, hay personas que no cuentan con un ingreso estable para afrontar el gasto en salud y medicamentos.

#### **2.1.2.7. Importación de medicamentos**

Asimismo la importación de medicamentos en los últimos cinco años en Bolivia fue aumentando entre 20 y 40 millones de dólares en cada gestión. Según el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), en 2013 se alcanzó los 170,2 millones de dólares y de acuerdo a los datos de los primeros meses del 2014 esta cifra tiende a subir.

Los medicamentos que se importan vienen de naciones como Chile, Argentina, Perú, Uruguay, Colombia y de países asiáticos.

---

<sup>14</sup> [www.paginasiete.bo](http://www.paginasiete.bo).

**Cuadro 4: Importaciones de productos medicinales y farmacéuticos**

PAÍS DE ORIGEN		2009		2010		2011		2012 (p)		2013 (p)	
		VOLUMEN kg / \$us	VALOR	VOLUMEN kg / \$us	VALOR	VOLUMEN kg / \$us	VALOR	VOLUMEN kg / \$us	VALOR	VOLUMEN kg / \$us	VALOR
CHILE	535.718	14.843.259	672.067	20.393.510	714.586	22.281.272	714.220	23.271.898	857.235	25.943.350	
ARGENTINA	856.949	13.232.983	934.883	16.973.148	1.001.169	19.313.390	1.125.645	22.397.842	961.798	22.030.972	
INDIA	550.127	8.239.004	672.540	11.256.492	589.408	10.248.738	602.272	13.916.856	742.113	17.332.908	
BRASIL	437.180	7.890.489	513.346	8.363.413	669.897	10.698.258	757.792	11.988.632	552.230	13.051.808	
PARAGUAY	280.935	5.154.904	325.363	8.229.317	421.232	10.780.952	482.039	11.819.197	421.215	11.901.611	
CHINA	678.773	5.986.253	915.093	7.547.452	931.795	8.777.906	1.112.462	9.514.862	1.294.595	11.155.092	
EEUU	192.267	7.232.702	248.490	24.065.740	277.509	28.875.185	265.515	9.299.035	429.922	10.937.046	
COLOMBIA	140.917	3.774.469	163.624	4.432.371	223.253	6.083.101	249.713	7.422.088	294.366	8.281.738	
FRANCIA	79.501	4.128.466	97.497	5.028.210	109.179	6.025.629	131.462	6.814.658	119.999	6.662.883	
URUGUAY	88.900	2.684.662	108.628	3.588.029	125.107	4.402.713	119.788	4.884.431	140.680	5.946.073	

Expresado en kilogramos brutos y dólares americanos

Fuente: Instituto Nacional de Estadística - INE

Infografía: Wilson Gahuara / Los Tiempos

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INE.

En cuanto al origen de las importaciones, Chile y Argentina por proximidad y acuerdos arancelarios son los que más presencia tienen en el mercado. En los últimos años están teniendo un crecimiento significativo los productos procedentes de la India y Corea del Sur a menor costo. Asimismo se tiene la presencia de las grandes multinacionales alemanas y estadounidenses en el mercado de los fármacos.

**Cuadro 5: Fármacos que se consumen en Bolivia**

IMPORTADOS Y DE CONTRABANDO		PRODUCCION NACIONAL
CONTRABANDO	20%	<b>33%</b>
IMP. LEGALMENTE	<u>47%</u>	De los cuales son:
<b>TOTAL</b>	<b>67%</b>	MEDICAMENTOS ESENCIALES 80%
		ANTIGRIPALES Y ESTETICOS 20%

Fuente: CIFABOL 2015

Bolivia cuenta con una potente producción nacional para satisfacer su demanda interna. Las importaciones se realizan únicamente en productos complejos y novedosos y productos de alto costo. El mercado interno también está marcado por el contrabando,

alrededor de un 20% de los productos existentes en el mercado son ilícitos, de contrabando, 47% son legalmente importados y 33% corresponde a la industria nacional.

En el Sector Privado, los grandes laboratorios existentes en Bolivia son los que tienen la capacidad financiera y logística para realizar las importaciones. Ellos mismos se encargan de distribuir los medicamentos a las farmacias privadas, cadenas de establecimientos y centros especializados de atención privada.

El acceso al mercado para cualquier tipo de producto farmacéutico está sujeto a la obtención del Registro Sanitario expedido por el Ministerio de Salud y Deportes. Cualquier producto, ya sea nacional o importado, debe obtener este registro como requisito indispensable para poder ser comercializado en Bolivia.

En Bolivia hay 400 empresas dedicadas a la importación de medicamentos, muchas más que las 18 industrias farmacéuticas afiliadas a CIFABOL y a las 21 registradas en la Unidad de Medicamentos (UNIMED), que se encarga de acreditar a los laboratorios.<sup>15</sup>

Asimismo, señala que el 80% del mercado minorista se concentra en 13 corporativos, de los cuales ocho son de origen extranjero y cinco, nacional.

El Gobierno y las instituciones públicas no adquieren fármacos nacionales y prefieren los importados, en desmedro de la industria nacional, que está protegida por la Constitución Política del Estado. El capítulo V de Derechos sociales y económicos, sección II referido al Derecho a la Salud y a la Seguridad Social de la Constitución, artículo 41 párrafo II, señala que: “El Estado priorizará los medicamentos genéricos a través del fomento de su producción interna y, en su caso, determinará su importación”.

Respecto a la importación de medicamentos, en los últimos años los productos asiáticos ingresaron al país con bajos costos. “Importar es mucho más fácil que producir, porque montar una industria tiene costos altísimos y deben cumplir ciertos requisitos”.

---

<sup>15</sup> [Reyquibolivia.blogspot.com](http://Reyquibolivia.blogspot.com)>Salud



### **2.1.3. Aspectos sociales**

#### **2.1.3.3. Población de Bolivia**

Bolivia tiene una población de 10,4 millones de habitantes, de los cuales cerca al 60 % tienen sus necesidades básicas insatisfechas; alrededor del 55% de la población se centra en zonas urbanas.

Bolivia es un país cada vez más urbano que rural, pero la dispersión geográfica de la población aun es una barrera al acceso de bienes y servicios de diversa naturaleza, incluidos los de salud. Actualmente, se estima que el 50% de la población aun no accede a los medicamentos por factores geográficos, económicos o culturales.<sup>16</sup>

#### **2.1.3.4. Población de Sucre**

Sucre es una ciudad que para el censo 2012, contaba con una población aproximada de 258.836 habitantes de acuerdo con el Censo Nacional de Población y Vivienda y una tasa de crecimiento anual de 1,57% con un total de hogares de 61.071 y un tamaño promedio de hogar de 4,14 integrantes.

Para la gestión 2015 el INE ha estimado un aproximado de 277.374 habitantes.

#### **2.1.3.5. Cultura y medicina tradicional**

Cabe destacar que en Bolivia tiene un gran peso la medicina tradicional. Según el último censo, aproximadamente el 50% de la población es practicante de este tipo de medicina. De hecho, Bolivia obtuvo la proclamación de la “Medicina Tradicional Kallawayá” como Patrimonio Oral e Intangible de la Humanidad.

---

<sup>16</sup> Bolivia Mercado Productos Farmacéuticos.pdf-Ibiae

Como recurso para la atención a la salud, la medicina tradicional continua beneficiando a los grupos étnicos de Bolivia y a las culturas populares rurales y urbanas. Como práctica subalterna a la medicina oficial, mantiene su eficacia y legitimidad social en un amplio sector de la población boliviana.

Tanto es así, que la Política Nacional de Salud pretende fortalecer el sistema productivo y normativo de los productos naturales más utilizados. Para ello, existe el Viceministerio de Medicina Tradicional.

El sistema de salud incorpora a la medicina tradicional a través de la Ley N°2426, respetando su pleno ejercicio en adecuación a los usos y costumbres de los pueblos campesinos e indígenas.

#### **2.1.3.6. Riesgos en la salud de la población**

Las rápidas transformaciones del entorno mundial, consecuencias de la globalización de los mercados y de la urbanización, están propiciando un aumento de alimentos elaborados ricos en grasas, azúcar y sal, así como de productos de tabaco, un menor consumo de frutas y verduras y un estilo de vida más sedentario; resultado es la incidencia de diferentes enfermedades.

La globalización también está afectando la vida en la ciudad de Sucre, la mayoría de la población por el estilo de vida que llevan, consumen comida chatarra, y dejan de lado el consumo de la fruta y de verduras naturales. Sucre es una ciudad que tiene una población bastante joven el consumo de alcohol y tabaco es alto, al margen de esto la población tiene un estilo de vida más sedentario; todos estos factores hacen que la incidencia de diferentes enfermedades sea mayor.

Según el director General de Servicios del Ministerio de Salud y Deportes, Jhonny Vedia, informó que existen 10 enfermedades, que se constituyen en principales causas de mortalidad en el país. Entre las que se encuentran las infecciones respiratorias,

infecciones intestinales, infecciones urinarias y complicaciones en el sistema circulatorio.<sup>17</sup>

Con relación a las enfermedades del sistema circulatorio, señaló que esta es la causa de un 13,72% de las muertes en el país, por lo que se constituye un mal con alta incidencia de mortalidad.

Entre las principales enfermedades con alta incidencia de mortalidad, también se encuentran las diferentes clases de cáncer maligno, con un 11,34%, seguida de las afecciones originadas en el periodo perinatal con el 10,19%, señaló.

Asimismo, dio a conocer que las enfermedades del sistema digestivo son la causa de la mortalidad del 10,18% de los casos registrados por enfermedad, seguido de las complicaciones del sistema respiratorio, las infecciones parasitarias, las nutricionales y metabólicas.

A las enfermedades de riesgo también se suman las infecciones agudas de las vías respiratorias superiores e inferiores, las infecciones intestinales y del sistema urinario; además de las complicaciones del esófago, el duodeno, artropatías, diabetes, trastornos de la vesícula biliar y de las vías biliares.

Por otra parte, según datos de esta Cartera de Estado, el 53% de las mujeres en proceso de gestación mueren en sus domicilios, el 37% en los servicios de salud y en otros lugares, estos datos nos llevan a analizar la situación del país y nos permite identificar estrategias efectivas, para reducir estas causas de mortalidad”, agregó la autoridad.

“Bolivia está en pleno proceso de transición epidemiológica, es decir, que estamos pasando de las enfermedades transmisibles o infecciosas a las enfermedades no transmisibles, para ello nuestro sistema de salud se está preparando para trabajar para prevenir estas enfermedades y estas patologías”, puntualizó. (La Razón 2015).

---

<sup>17</sup> Medicina intercultural.org.bo.

#### **2.1.4. Aspectos tecnológicos**

Según Jordán, en general en Bolivia y en Sucre en particular no se cuenta con la tecnología adecuada para la producción de medicamentos, por lo que un gran porcentaje de estos son importados de otros países.

Se puede percibir que en la industria farmacéutica la innovación es reducida ya que en su mayoría se producen y comercializan productos desarrollados en otros países. Siendo un factor que favorece a la importación de medicamentos. (Jordán Juan Carlos. 2009)

#### **2.1.5. Conclusión del análisis del entorno externo**

El análisis del entorno da una pauta positiva para implementar una nueva empresa de medicamentos en Sucre, puesto que las políticas a nivel Bolivia y de Sucre permiten que mayor cantidad de personas sean atendidas en diferentes niveles de salud, los mismos que de forma general ofrecen medicamentos solo necesarios o básicos y las familias son las que deben comprar otros medicamentos de marca para mejorar su salud.

La actividad económica en el país ha mejorado lo que permite indicar que el nivel de ingreso de la población también y esta condición permite que las familias accedan con mayor facilidad a medicamentos de importación.

En sí el crecimiento de la población exige mayor cantidad de medicamentos para preservar o mejorar su salud y Sucre es una ciudad con buena cantidad de habitantes y un crecimiento positivo de su población.

Aunque resulta paradójico que los habitantes no cuiden su salud alimentados con comida inapropiada, esto se convierte en una oportunidad para la nueva empresa, pues la población necesita de medicamentos.

Cuadro 6: Análisis PEST

Factor	Oportunidades			Amenazas		
	Baja	Media	Alta	Baja	Media	Alta
<b>Factores políticos</b>						
Políticas de salud		X				
Sistema único de salud		X				
Políticas de medicamentos			X			
<b>Factores económicos</b>						
PIB y PIB per cápita		X				
Inflación				X		
Desempleo				X		
Importación de medicamentos			X			
<b>Factores sociales</b>						
Crecimiento de la población			X			
Cultura en medicina tradicional					X	
Riesgos de la salud de la población			X			
<b>Factores tecnológicos</b>						
Tecnología en producción de medicamentos			X			
Total		3	5	2	1	

Fuente Elaboración propia 2.016

Finalmente se puede decir que en Bolivia aún no existe tecnología, ni buena capacidad tecnológica para abastecer el mercado interno con diferentes medicamentos por lo que es necesaria la importación de medicamentos.

Por todo lo indicado se puede decir que el contexto es favorable para la implementación de esta nueva empresa.

## **2.2. ANALISIS DEL MICROENTORNO**

Es fundamental examinar los aspectos generales del sector cuyos factores influyen directamente en la capacidad de una organización para posicionarse en un mercado nuevo, competir ante sus rivales y conocer los factores que influyen directamente en el entorno inmediato o competitivo. Este enfoque se basa en las “Cinco fuerzas de Porter”, que analiza como las cinco fuerzas pueden ayudar a una organización a incursionar en un entorno cambiante como es el sector farmacéutico.

A continuación se tiene cada uno de los elementos que conforma esta estructura en base a las cinco fuerzas.

### **2.2.1. Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Respecto a las barreras de entrada, la inversión inicial es el aspecto más importante a considerar. Es así que cualquier persona que desee invertir en un negocio de comercialización de productos farmacéuticos debe contar con un capital inicial importante.

La amenaza de ingreso de nuevos competidores en la industria farmacéutica es baja, por lo que aún no este sector aún mantiene un buen nivel de rentabilidad promedio del sector en el largo plazo y sobre todo en una ciudad donde todavía hay mucho que explotar en esta área como es Sucre.

### **2.2.2. Rivalidad entre empresas existentes**

Como se ha podido observar existe una buena cantidad de competidores en el mercado de Sucre, cada uno con determinadas marcas de productos, entre nacionales y extranjeros. Esta cantidad de empresas existentes se convierte en una amenaza alta para el ingreso de la nueva empresa, pues entre los competidores se ha notado alta rivalidad en cuanto a precios y marcas.

**Cuadro 7: Empresas farmacéuticas en Sucre**

<b>Nº</b>	<b>Detalle</b>	<b>Ubicación</b>
1	TECNOFARMA S.A	Calle Urcullo
2	SAN FERNANDO S.R.L.	Barrio bancario.
3	QUIMISA	Calle bustillos
4	LABORATORIOS VITA	Calle Bolívar zona Central
5	PROMEDICAL	Calle Rosendo Villa
6	ALCOS	Calle Arenales, zona central
7	LABORATORIOS DROGUERÍA INTI S.A	Calle España, zona central
8	COFAR	Zona de Surapata
9	LABORATORIOS BAGO DE BOLIVIA S.A.	Calle Arzaes, zona central
10	LABORATORIOS ALFA LIMITADA	Calle Arzaes, zona central
11	LABORATORIOS CRESPAL	Calle Kilómetro 7, zona central
12	LABORATORIOS LAFAR	Plazuela Tréveris, zona Poconas
13	LABORATORIO IFA - PRODEXA	Calle Avaroa, zona Central
14	LABORATORIO SAE	Calle Avaroa, zona Central
15	LABORATORIO TERBOL	Calle Ravelo, zona Central
16	LABORATORIO QUIMFA	Calle final España , zona central
17	SHERING BAYER	Calle Arzaes, zona Central
18	ANDRÓMACO	Calle 25 de Mayo, zona Cementerio
19	LABORATORIO SAVAL	Calle Paravicini, zona Surapata
20	RECALCINE	Calle Camargo, zona Central
21	IFARBO	Calle Junín, zona Central
22	LABORATORIO SMICHT PHARMA	Calle Loa, zona Central
23	LABORATORIO FARMEDICAL	Calle Tarapacá N° 169, zona Central
24	LABORATORIO ABL PHARMA	Calle 25 de Mayo, zona Central
25	LABORATORIO ROEMMERS	Calle España , zona central

Fuente: Elaboración propia 2.016

Se necesitará de una estrategia de marketing ya sea a nivel de bonificaciones, descuentos, apoyos al paciente o manejo de imagen de marca, así como también campañas en los diferentes centros de salud con el fin de incrementar el nivel de conocimiento en la mente de los futuros consumidores.

### **2.2.3. Amenaza de los productos sustitutos**

El sector farmacéutico satisface la necesidad de tener buena salud y llevar una mejor calidad de vida tanto del paciente como del entorno familiar. Se pueden identificar algunos posibles sustitutos, como por ejemplo el Ministerio de Salud ya podría seguir ampliando las prestaciones de salud gratuitas, como también los productos provenientes de la medicina tradicional, que se convierten en alta competencia, pues bastante cantidad de personas aún acuden a este tipo de medicina.

### **2.2.4. Poder de negociación de los clientes**

De modo general se ha podido observar que la mayor parte de los clientes de productos farmacéuticos, buscan productos buenos al menor costo posible, a menudo los consumidores se encuentran bien informados en cuanto a valores del servicio médico y de los medicamentos que desean, de modo que si estas variables se cumplen, precio-calidad son fieles a dicha opción o se le queda grabada en la memoria la marca del producto, es por eso que el negocio se deberá esmerar en capturar la lealtad del consumidor con las diversas promociones y servicios extras que se ofrezcan, brindando una atención con calidad y calidez.

Se puede decir que su poder es relativamente alto ya que en el mercado de Sucre existe bastante competencia y el cliente tiene opciones para escoger.

### **2.2.5. Poder de negociación de los proveedores**

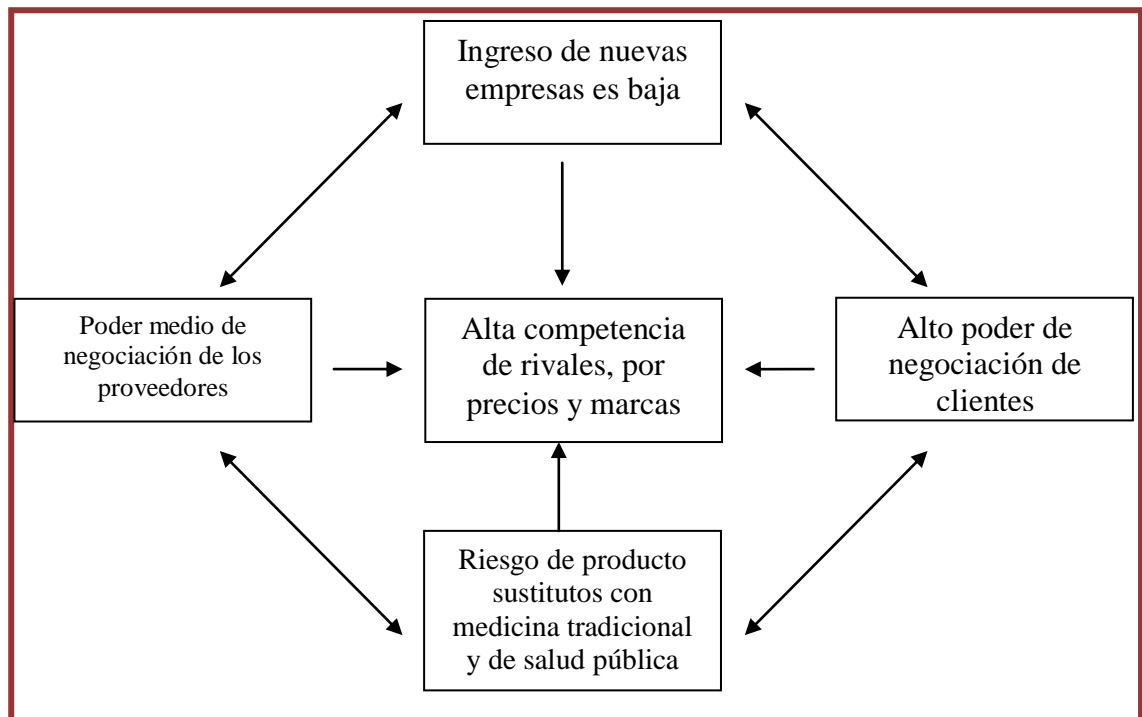
A nivel mundial y latinoamericano existen varias empresas productoras de medicamentos que se pueden convertir en proveedoras de estos productos y solo deben cumplir con la Ley de medicamento. La mayor parte de estas empresas son grandes multinacionales, cuya producción es bastante elevada y están en busca de intermediarios en los distintos países.

En Bolivia no existe una empresa nacional que pueda proveer de medicamentos de



última generación, para el cáncer, la diabetes, hipertensión y gastritis, varios son los posibles proveedores en los distintos países, Argentina cuenta con cerca de 300 laboratorios, Alemania con cerca de 150 y EEUU con más de 670 proveedores, por lo que el poder de negociación no es una alta amenaza.

**Gráfico 2: Las cinco fuerzas de Porter**



Fuente: Elaboración propia

### 2.3.1. DEFINICIÓN DE MEDICAMENTOS

Según el Diccionario de la lengua española, un medicamento es uno o más fármacos integrados en una forma farmacéutica, presentado para expendio y uso industrial o clínico, y destinado para su utilización en personas o en animales, dotado de propiedades que permiten el mejor efecto farmacológico de sus componentes con el fin de prevenir, aliviar o mejorar el estado de salud de las personas enfermas, o para modificar estados fisiológicos. (Diccionario de la lengua española 22ª ed. Madrid: Real Academia Española; 2001).

Un medicamento es una sustancia con propiedades para el tratamiento o la prevención de enfermedades en los seres humanos.

También se consideran medicamentos aquellas sustancias que se utilizan o se administran con el objetivo de restaurar, corregir o modificar funciones fisiológicas del organismo o aquellas para establecer un diagnóstico médico.

Los medicamentos se emplean a dosis tan pequeñas, que para poder administrar la dosis exacta, se deben preparar de forma que sean manejables. Las diferentes maneras en que se preparan (pastillas, jarabes, supositorios, inyectables, pomadas, etc.) se denominan formas farmacéuticas.

### **2.3.2. DESCRIPCION DEL PRODUCTO - MEDICAMENTOS**

Para contar con una idea de los medicamentos sea recurrido a la Ley del medicamento vigente en Bolivia en el que se detallan los medicamentos reconocidos por ley los cuales son:

- Medicamentos genéricos (Denominación Común Internacional DCI)
- Medicamentos de marca comercial
- Preparados oficiales
- Fórmulas magistrales
- Medicamentos homeopáticos
- Productos de origen vegetal, animal o mineral que tengan propiedades medicinales.
- Otros medicamentos

#### **2.3.2.1. Medicamentos genéricos**

Un medicamento genérico es aquel que no se distribuye con un nombre comercial y posee la misma concentración y dosificación que su equivalente de marca.

Los medicamentos genéricos producen los mismos efectos que su contraparte comercial, ya que poseen el mismo principio activo.

### **2.3.2.2. Medicamentos de marca comercial**

Un medicamento de marca es aquél sintetizado por un laboratorio, que se ha encargado inicialmente de la investigación de ese medicamento, los estudios de eficacia, eficiencia, biodisponibilidad, etc.

Lleva asociada una patente que impide que cualquier otra empresa farmacéutica pueda sintetizar y comercializar ese medicamento durante aproximadamente 20 años, incluyendo el tiempo que se estudia ese medicamento; lleva escrito en el envase el nombre comercial y el del principio activo.

### **2.3.2.3. Preparados oficiales**

Los preparados oficinales son medicamento elaborados y garantizados por un farmacéutico o bajo su dirección en su oficina de farmacia, dispensado en su oficina de farmacia, enumerado y descrito por el formulario nacional, destinado a su entrega directa a los enfermos a los que abastece dicha farmacia o servicio farmacéutico. No requieren prescripción médica (no necesita receta médica). Los más conocidos son la vaselina salicílica, solución de sulfato de cobre, gotas óticas de ácido acético, lugol débil y lugol fuerte, etc.

### **2.3.2.4. Fórmula magistral**

Una fórmula magistral es un medicamento destinado a un paciente en específico, preparado por el farmacéutico o bajo su dirección, para complementar expresamente una prescripción médica detallada de las sustancias medicinales que incluye, según las normas técnicas y científicas del arte farmacéutico, dispensado en su farmacia o servicio farmacéutico y con la debida información al usuario.

### **2.3.2.5. Medicamentos homeopáticos**

El medicamento homeopático no es específico de una enfermedad determinada sino que es específico de una 'forma de enfermar', esto hace que una misma enfermedad, en diferentes personas, pueda ser tratada con diferentes medicamentos en función del cuadro de reacción que presente cada enfermo y que un mismo medicamento pueda servir para tratar diferentes enfermedades siempre que el cuadro clínico del enfermo coincida con la patogénesis de ese medicamento. Por ello la homeopatía es una terapéutica individualizada.

Toda persona enferma presenta un cuadro clínico característico de su enfermedad y de su forma de enfermar; hay una serie de síntomas y signos que caracterizan la enfermedad y que permiten hacer el diagnóstico nosológico. Pero además existen una serie de síntomas y signos que son característicos de su forma de enfermar y que quizás no presente otro enfermo con la misma enfermedad. Para tratar a una persona enferma con un medicamento homeopático tenemos en cuenta tanto los síntomas característicos de la enfermedad como los síntomas particulares de la reacción del enfermo ante la enfermedad y le daremos aquel medicamento homeopático que experimentalmente sea capaz de provocar en un sujeto sano el conjunto de síntomas que presenta el enfermo.

### **2.3.2.6. Productos de origen vegetal, animal o mineral que tengan propiedades medicinales**

Según las Normas Para Medicamentos Naturales, Tradicionales y Homeopáticos, de Bolivia, se entiende por medicamento natural y tradicional aquel que en su composición contiene principios activos o partes obtenidas directamente o mediante procedimientos específicos de vegetales, minerales o animales cuyo uso se halla justificado por la práctica de la medicina tradicional o bien por estudios científicos.

Las características particulares de este tipo de productos así como la necesidad de una evaluación especial, particularmente para los casos de productos naturales, se hace

necesario el establecimiento de criterios específicos tanto en lo que hace a la evaluación farmacología de los productos como a su evaluación farmacéutica.

El Registro Sanitario de productos naturales de origen vegetal, mineral o animal con propiedades medicinales se llevará a cabo de acuerdo a los requisitos establecidos por la Ley del Medicamento (Ley No. 1737 del 17 de diciembre de 1996), su Reglamento (Decreto Supremo No. 25235 del 30 de noviembre de 1998), Manual de Registro Sanitario y Normas Éticas para la Promoción de Medicamentos.

### **2.3.2.7.Otros medicamentos**

Entre otros medicamentos están medicamentos especiales, biológicos, hemoderivados, dietéticos, odontológicos, cosméticos, radio – fármacos, dispositivos médicos, sustancias para diagnósticos y reactivos para laboratorio clínico; existe una gran cantidad de medicamentos que son reconocidos por ley para su producción, comercialización e importación.

Las empresas comercializadoras, pueden vender una buena gama de estos productos o especializarse en algunos.

### **2.3.2.8.Cantidad de productos farmacéuticos**

En el mercado farmacéutico boliviano existe 9.607 productos legalmente registrados, de los cuales actualmente se comercializan 5.518; 27% de ellos correspondiente a medicamentos esenciales y 21 % se comercializan con nombre genérico, es decir que por cada producto genérico se distribuyen en el mercado cuatro variedades comerciales. Existen más de 645 productos, denominados medicamentos esenciales como se puede ver en el Anexo 1 de la Lista Nacional de Medicamentos Esenciales LINAME 2014 – 2016.

Son muchos los medicamentos que se tendrían que estudiar de forma separada para estimar sus respectivas demanda y ofertas, por ello cada uno de estos temas serán

tratados de forma general sin especificar productos, sino más bien tratar solo con valores.

## **2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

### **2.4.1. Análisis cualitativo de la demanda**

En el mercado de los medicamentos, la información que tienen vendedores y compradores no es la misma, hay una “asimetría de la información”. El prescriptor decide cual será el consumo y el paciente no tiene información para decidir si esto es lo que satisface sus expectativas o no. Por tanto, jamás podrá elegir libremente en el mercado. Por ello no se realizará un estudio de mercado al cliente final.

La demanda de productos farmacéuticos en el mercado boliviano proviene de los sectores: público y privado. El mercado privado demandante de estos productos está conformado principalmente por clínicas privadas, ONGs y centros especializados; así como los establecimientos con ánimo de lucro de la cadena de comercialización que se encarga de llevar los medicamentos hasta el consumidor final, es decir farmacias.

La demanda del sector público está constituida principalmente por las adquisiciones que realiza el Ministerio de Salud y Deportes para abastecer al Sistema Único Nacional de Salud (SUNS). El Gobierno suele realizar adquisiciones centralizadas de medicamentos para cubrir las necesidades de los centros asistenciales a nivel nacional. La adquisición de medicamentos para el Sistema Público y la Seguridad Social se realiza en el marco de la norma del Sistema de Administración de Bienes y Servicios por mecanismos de Licitación Pública y compra menor por cuadro comparativo (tres proveedores como mínimo) o a través de compras por excepción en casos de emergencia, desastres o exclusividades. Como parte del modelo, se establecen normas de calificación de proveedores, buenas prácticas para la adquisición de medicamentos en entidades estatales y del seguro social, así como los requisitos legales, técnicos, económicos y de calidad para las diferentes modalidades de contratación.

**Cuadro 8: Participación de los agentes en el gasto de medicamentos 2015**

<b>AGENTE</b>	<b>PARTICIPACION DE LOS AGENTES EN EL GASTO DE MEDICAMENTOS</b>
<b>INSTITUCIONAL</b>	
<b>SECTOR PUBLICO</b>	5%
CAJAS	15,50%
<b>TOTAL</b>	<b>20,5%</b>
<b>PRIVADO</b>	
ONG	1,5%
HOGARES	78%
<b>TOTAL</b>	<b>79,5%</b>

Fuente: IMS<sup>18</sup>-OPS<sup>19</sup>. 2.015

El mercado farmacéutico en Bolivia se estructura según lo descrito en el cuadro N° 8, por un lado está el sector institucional formado por la demanda del sector público y de las cajas de seguridad social; por otro lado está el sector privado, formado por las instituciones sin fines de lucro y por los hogares o familias, cada uno de estos componentes tiene su participación dentro del gasto de medicamentos, es decir dentro de la demanda total de medicamentos en Bolivia.

Como se puede ver el gasto institucional alcanza a solo el 20,5% mientras que el privado alrededor de 79,5%, pero es importante observar que el gasto de los hogares se constituye en el gasto o demanda más importante dentro del total puesto que corresponde a un 78%, adicionalmente se puede decir, que buena parte de su presupuesto está destinado a medicamentos.

#### **2.4.2. Principales centros de salud públicos y privados de sucre**

En la ciudad de Sucre existen centros de salud privados y públicos donde la población acude día a día para tratarse de algún tipo de enfermedad.

<sup>18</sup> IMS, empresa especializada en consultoría del sector farmacéutico.

<sup>19</sup> OPS, Organización Panamericana de la salud.

Dentro de los Seguros de Salud podemos mencionar los siguientes: Seguro Social Universitario, Caja Petrolera de Salud, Caja de Caminos, Caja de Salud de CORDES, Caja Nacional de Salud y Caja de Salud de la Banca Privada; según normativas del Ministerio de salud estos Seguros solo compran medicamentos genéricos los mismos que son entregados de forma gratuita a la población asegurada, por lo tanto no es un mercado llamativo para la industria farmacéutica.

Asimismo los Centros de Salud Pública son los siguientes: Hospital Santa Bárbara, Hospital Gineco Obstétrico Jaime Sánchez, Instituto Gastroenterológico Boliviano Japonés, Hospital San Pedro Claver, Hospital UNI, Hospital Poconas, Psicopedagógico, Instituto de Cancerología Cupertino Arteaga, Instituto de Psiquiatría Gregorio Pacheco, si bien en estos centros de salud existen seguros como el SUMI y el Seguro Universal de Salud, no cubre el 100% de los medicamentos; los pacientes que acuden a estos centros de salud reciben de forma gratuita medicamentos genéricos esenciales. Por lo tanto se convierte en un mercado bastante atractivo para la industria farmacéutica que comercializa medicamentos de marca con nombres comerciales y de última generación.

También en nuestra ciudad están los Centros de Salud Privados como ser: Hospital I.P.T.K., Hospital Monseñor Jesús Pérez, Hospital Cristo de las Américas, CIES, CIMES, Clínica del Sur, Centro de Salud Sagrada Familia y Marie Stopes Bolivia. Estos centros de salud y los consultorios privados tienen bastante afluencia de pacientes sobre todo de ingresos medio- altos que precisan de una amplia gama de medicamentos comerciales y de última generación; es así que es uno de los mercados más importantes para la industria farmacéutica.

### **2.4.3. Las farmacias en Sucre**

Con la finalidad de dar a conocer la farmacia y su trabajo en la ciudad de Sucre (Bolivia), se realizaron entrevistas a profesionales farmacéuticas con una vasta experiencia en el ejercicio de la profesión, que a continuación se mencionan. La ex directora de la Jefatura de Farmacias del Servicio Departamental de Salud (SEDES) Chuquisaca, la Dra. Carmen Jorgín, da una imagen completa de la realidad del trabajo



de las farmacias en Sucre (Bolivia), proporcionando información mediante correo electrónico.

Para efectuar un análisis correcto de la situación de las farmacias en la ciudad de Sucre, es necesario considerar por separado tanto las farmacias privadas como las farmacias institucionales municipales (FIM) de primer, segundo y tercer nivel de atención del Sistema Público de Salud.

#### **2.4.3.1. Farmacias privadas**

El incremento de precios que está autorizado por el Ministerio de Salud y Deportes para la venta de medicamentos en las farmacias privadas es del 30%, pero debido a la actual situación y la competencia de precios que existe entre farmacias, se modifica este incremento, que es variable según cada propietario de farmacia: entre el 15 al 25%, etc.

Para las cadenas de farmacias, debido a la ventaja de la adquisición de medicamentos en grandes cantidades, los costes de adquisición de las empresas farmacéuticas bajan, y por la cantidad adquirida tienen además mayores bonificaciones, por lo que para una farmacia privada de un solo propietario es difícil competir con los precios de venta de medicamentos de estas farmacias. Existe libertad de horario de atención de las farmacias privadas, y el único requisito es la permanencia del profesional farmacéutico en la oficina.

Actualmente las farmacias privadas se han asociado constituyendo grupos de farmacias, sobre todo para los procesos de adquisición de medicamentos de las empresas farmacéuticas, situación que les permite de alguna manera poder competir con las cadenas de farmacias en la adquisición de algunos ítems de medicamentos.

Ha mejorado en algunos casos la atención de las farmacias hacia el público, sobre todo con la aplicación de las “buenas prácticas de dispensación”, gracias a que varias profesionales tienen posgrados de Maestría en Atención Farmacéutica, Farmacia Clínica y otros, que les han permitido mejorar este importante aspecto de atención al público.

En la ciudad de Sucre existen cerca de 139 farmacias, incluyendo las que son sucursales y de acuerdo con sus direcciones se puede decir que están diseminadas en toda la ciudad, con cierta concentración en el área central.

#### **2.4.3.2. Farmacias institucionales municipales**

A escala institucional, el trabajo constituye directamente la aplicación estricta de la normativa del DS 26873 del Sistema Nacional Único de Suministro (SNUS) de medicamentos en la selección, la programación, la adquisición, la distribución, el almacenamiento y el uso racional de medicamentos esenciales, según el perfil epidemiológico, el nivel de atención y la población.

Estos profesionales están sujetos, en el área urbana y rural, a constantes supervisiones por parte de la Jefatura de Farmacia del SEDES, sobre todo con la finalidad de garantizar la disponibilidad de medicamentos del Seguro Universal Materno-Infantil, programa y venta en las FIM para una mejor atención a la población, con la perspectiva de la implementación del Sistema Único de Salud, donde los medicamentos se constituyen en eje transversal fundamental para que funcione cualquier seguro o sistema de salud.

En todas las FIM se maneja actualmente un sistema informático del SNUS-SALMI que permite agilizar, sobre todo, los procesos administrativos del manejo de medicamentos, kardex, la programación de medicamentos, etc., a través del ingreso del recetario recibo.

Este sistema emite a los kardex informes de movimiento mensual de medicamentos, los consolidados de pedido trimestral, las programaciones anuales de medicamentos, etc., constituyéndose en una herramienta muy útil y necesaria, de gran apoyo al trabajo del profesional farmacéutico a nivel institucional. (Jorgín Carmen. 2015).

#### **2.4.4. Perfil del consumidor final**

Según el Ministerio de Salud y Deportes y la Organización Panamericana de Salud, indican que para hacer un breve análisis de las características del consumidor final de productos farmacéuticos en Bolivia debe partirse de la base de que en el país aproximadamente sólo el 50% de la población tiene acceso a los medicamentos, mientras que para el resto suponen bienes de lujo que difícilmente pueden alcanzar ya sea debido a factores económicos, culturales o geográficos.

Asimismo indican que los últimos datos disponibles sobre el gasto per cápita en productos farmacéuticos de \$us. 45,5 por cada habitante. A pesar de que cada vez más población se concentre en torno a los núcleos urbanos con mejor acceso a los sistemas de salud, aún hay un volumen importante de población dispersa a lo largo y ancho del país que no puede acceder a estos servicios.

En las farmacias bolivianas, a diferencia de la mayoría de países, se dispensan productos “a raleo”, es decir, no es necesario adquirir cajas enteras de medicamentos. Debido a la dificultad de acceso a estos productos por una gran parte de la población, lo que muchos clientes hacen es adquirir, por ejemplo, la mitad de los medicamentos prescritos por un facultativo. Al comenzar la mejoría dejan el tratamiento sin terminarlo con todo lo que conlleva: no alcanzar una completa curación y la aparición de resistencia a los medicamentos. Es importante mencionar que en Bolivia la medicina tradicional tiene un gran peso en la sociedad. Aproximadamente la mitad de la población del país la practica o la ha practicado en alguna ocasión.

En 2003 la Medicina Tradicional Kallawaya pasó a formar parte del Patrimonio Oral e Intangible de la Humanidad. El Estado preserva y protege esta práctica, tanto es así que en el año 2013 entró en vigor la Ley de Medicina Tradicional Ancestral Boliviana la cual define este tipo de medicina como “un conjunto de conceptos, conocimientos, saberes y prácticas milenarias ancestrales, basadas en la utilización de recursos materiales y espirituales para la prevención y curación de las enfermedades, respetando la relación armónica entre las personas, familias y comunidad con la naturaleza y el

cosmos, como parte del Sistema Nacional de Salud.” (Ministerio de Salud y Deportes y Organización Panamericana de Salud. 2015).

#### 2.4.5. Estimación de la demanda

Para estimar la demanda tanto a nivel de Bolivia como de Sucre se realizó el siguiente tratamiento. Se consideró el gasto per cápita en productos farmacéuticos por habitante que es de \$us. 45,5, se consideró sólo el 50% de la población tanto de Bolivia como de Sucre, puesto que no todos pueden o adquieren productos farmacéuticos.

**Cuadro 9: Población de Sucre y de Bolivia**

<b>Año</b>	<b>Población de Bolivia</b>	<b>Población de Sucre</b>
2015	10.825.031	277.374
2016	11.067.493	281.729
2017	11.315.405	286.152
2018	11.568.870	290.644
2019	11.828.013	295.208
2020	12.092.960	299.842
2021	12.363.843	304.550
2022	12.640.793	309.331
2023	12.923.947	314.188
2024	13.213.443	319.121
2025	13.509.424	324.131
2026	13.812.035	329.220

**Fuente: INE Bolivia 2015**

El cuadro N° 9 nos dice que según datos del INE el año 2015 la población boliviana aproximadamente alcanzaba a 10.825.031 habitantes, con un ritmo de crecimiento de 2,24%, en tanto que en la ciudad de Sucre la población fue de 277.374 habitantes con una tasa de crecimiento demográfico de 1,57%.

**Cuadro 10: Demanda de medicamentos en cuanto a valor**

<b>Año</b>	<b>50% Población de Bolivia</b>	<b>50% Población de Sucre</b>	<b>Demanda de Bolivia \$us</b>	<b>Demanda en Sucre \$us</b>
2015	5.412.507	138.687	246.269.068,50	6.310.258,50
2016	5.533.747	140.864	251.785.488,50	6.409.312,00
2017	5.657.703	143.076	257.425.486,50	6.509.958,00
2018	5.784.435	145.322	263.191.792,50	6.612.151,00
2019	5.914.006	147.604	269.087.273,00	6.715.982,00
2020	6.046.480	149.921	275.114.840,00	6.821.405,50
2021	6.181.921	152.275	281.277.405,50	6.928.512,50
2022	6.320.396	154.666	287.578.018,00	7.037.303,00
2023	6.461.973	157.094	294.019.771,50	7.147.777,00
2024	6.606.721	159.560	300.605.805,50	7.259.980,00
2025	6.754.712	162.065	307.339.396,00	7.373.957,50
2026	6.906.018	164.610	314.223.819,00	7.489.755,00

Fuente: Elaboración propia en base a datos (2.016)

Con base a estos datos se obtuvo la mitad de la población que se considera adquiere medicamentos, según la información del Ministerio de Salud y Deportes y la OPS, estos datos fueron multiplicados con el gasto per cápita de cerca \$us. 45,5 se obtuvo la demanda potencial tanto para Bolivia como para Sucre.

La demanda por productos farmacéuticos en Bolivia alcanza alrededor de \$us. 246.269.068,50 mientras que en Sucre es bastante reducida en relación al total y solo llega acerca de \$us 6.310.258,50 en el 2015.

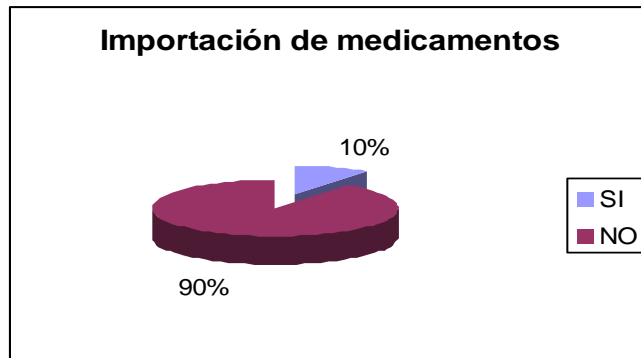
#### **2.4.6. Resultados de las encuestas a farmacias**

Para conocer sobre el mercado intermediario, (farmacias privadas) que está en contacto con el mercado final, que serán los clientes directos de la nueva empresa a crearse, es que se aplicó una encuesta.

Inicialmente se pensó en un censo a las 139 farmacias privadas existentes en la ciudad de Sucre, pero no todas aceptaron responder debido a que algunas de ellas, son

sucursales de otras, por lo que sólo se realizó las encuestas a 120 farmacias, constituyéndose, en el 87,3% del mercado de farmacias privadas.

**Gráfico 3: Importación de medicamentos**



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

En este gráfico se observa, que sólo el 10% de las farmacias existentes en Sucre realiza la importación de medicamentos, mientras que el 90% no lo hace, esto muestra que gran parte de las farmacias depende de la provisión de las empresas comercializadoras de medicamentos que importan medicamentos y de la producción nacional.

Según el cuadro N° 11, vemos que las farmacias no solo compran de una empresa, si no de varias, su frecuencia absoluta es más de 120. En base a sus respuestas se puede observar que la empresa con más mercado es Terbol que tiene al 76% de las farmacias, Vita con 74%, Ifarbo y ABL Farma con un 73% respectivamente, luego está Droguería Inti con 72%, Lafar y Quinfa tiene un 68% del mercado.

Las farmacias no tienen un solo proveedor y esto se debe a la amplia cantidad de medicamentos que deben proveerse.

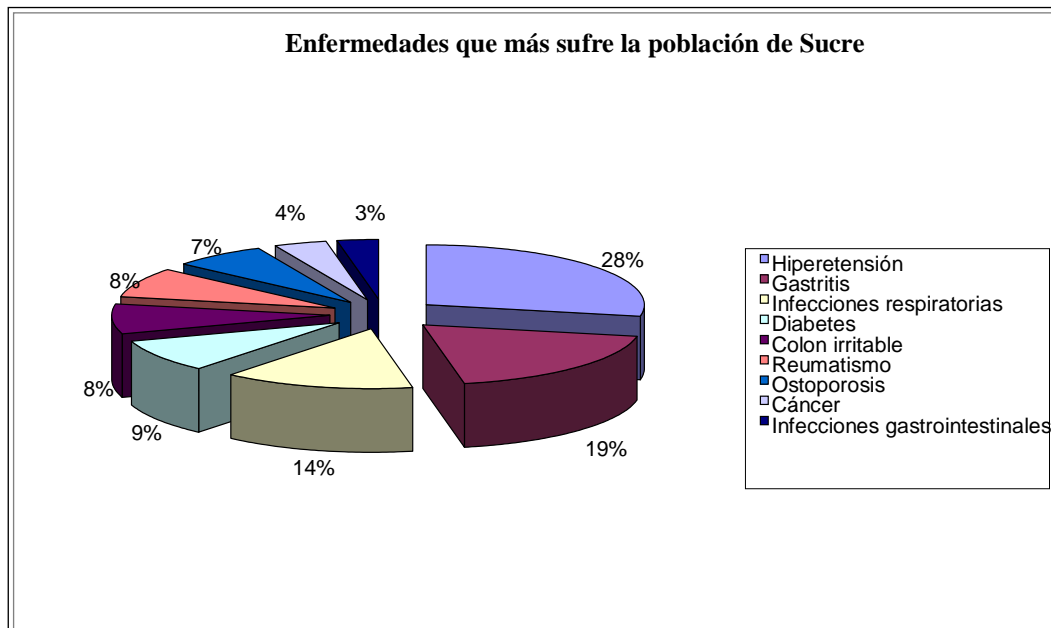
**Cuadro 11: Empresa de la que más compra medicamentos**

Descripción	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
TECNOFARMA S.A	72	60%
SAN FERNANDO S.R.L.	58	48%
QUIMISA	69	58%
<b>LABORATORIOS VITA</b>	<b>89</b>	<b>74%</b>
PROMEDICAL	48	40%
ALCOS	56	47%
<b>LABORATORIOS DROGUERÍA INTI S.A</b>	<b>86</b>	<b>72%</b>
COFAR	68	57%
LABORATORIOS BAGO DE BOLIVIA S.A.	67	56%
LABORATORIOS ALFA LIMITADA	70	58%
LABORATORIOS CRESPAL	45	38%
<b>LABORATORIOS LAFAR</b>	<b>82</b>	<b>68%</b>
LABORATORIO IFA – PRODEXA	63	53%
LABORATORIO SAE	65	54%
<b>LABORATORIO TERBOL</b>	<b>91</b>	<b>76%</b>
<b>LABORATORIO QUIMFA</b>	<b>81</b>	<b>68%</b>
SHERING BAYER	45	38%
ANDRÓMACO	65	54%
LABORATORIO SAVAL	36	30%
RECALCINE	69	58%
<b>IFARBO</b>	<b>88</b>	<b>73%</b>
LABORATORIO SMICHT PHARMA	59	49%
LABORATORIO FARMEDICAL	73	61%
<b>LABORATORIO ABL PHARMA</b>	<b>87</b>	<b>73%</b>
LABORATORIO ROEMMERS	60	50%

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

El gráfico N° 4, nos muestra los tipos de enfermedades más relevantes en la ciudad de Sucre; la hipertensión arterial es la más frecuente con un 28%, le sigue la gastritis con un 19%, las infecciones respiratorias con un 14%, 9% indica diabetes, 8% reumatismo y colon irritable, 7% de osteoporosis, 3% infecciones gastrointestinales. Este esquema de enfermedades es muy parecido al conjunto de enfermedades a nivel nacional.

**Gráfico 4: Enfermedades que más sufre la población de Sucre**



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

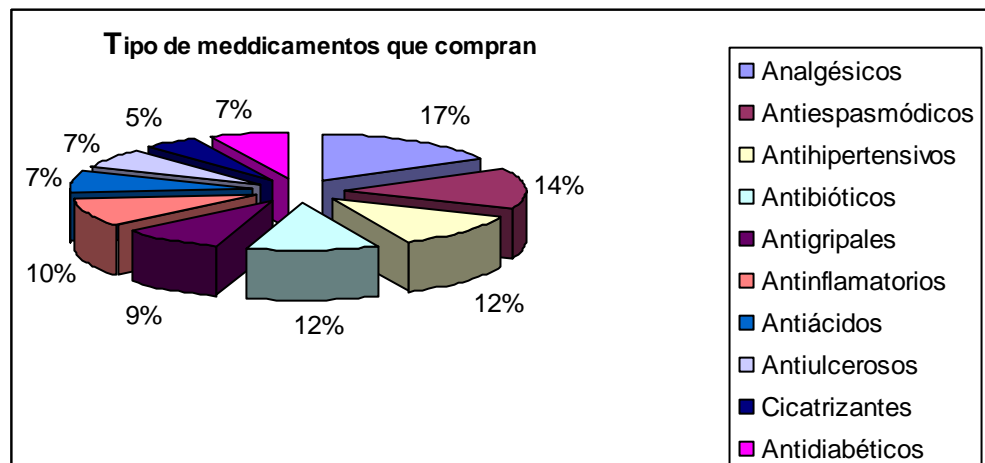
Para conocer qué tipo de medicamento que compran los clientes finales a las farmacias se ha considerado una clasificación de los medicamentos en función de su utilidad.



En el gráfico N° 5, muestra que las personas compran analgésicos en un 17%, antiespasmódicos en un 14%, antihipertensivos y antibióticos en un 12% respectivamente, 10% antiinflamatorios, 9% compra antigripales, en un 7% compran antiácidos, antiulcerosos, cicatrizantes respectivamente.

La compra de medicamentos está relacionada con las enfermedades que presenta la población de Sucre. Los tipos de medicamentos que compran no solo son de una marca si no de diversidad de marcas.

**Gráfico 5: Tipo de medicamento que compran**



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta 2.016

**Cuadro 12: Especificación del medicamento que más comprarían a la nueva empresa**

Descripción	Uso	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa	Cajas mes promedio	Cajas por año
Levoamlodipino 5 mg x 30 comp.	Hipertensión	112	93,33%	2	3.336
Levopantoprazol 20 mg x 14 comp.	Enfermedades gástricas	107	89,17%	5	8.340
Paracetamol 500 mg +diclofenaco 50 mg x 100	Analgésico, antipirético, antiinflamatorio	104	86,67%	2	3.336
Losartan 50 mg x 30 comp.	Hipertensión	101	84,17%	3	5.004
Omeprazol 40 mg. Iny. X 1 frasco amp.	Enfermedades gástricas	100	83,33%	10	16.680
Omeprazol 20 mg x 100 comp.	Enfermedades gástricas	98	81,67%	2	3.336
Metformina 850 mg x 30 comp.	Diabetes	89	74,17%	4	6.672
Dexketoprofeno 25 mg x 30 comp.	Analgésico, antipirético, antiinflamatorio	86	71,67%	6	10.008
Tramadol 100 mg x 20 comp.	Analgésico fuerte	85	70,83%	1	1.668
Claritromicina 500 mg x 14 comp.	Antibiótico para infecciones respiratorias, infecciones de piel y gástricas	83	69,17%	4	6.672
Amoxicilina 1 gr x 14 comp.	Antibiótico infecciones respiratorias	77	64,17%	7	11.676
Meloxicam 15 mg x 30 comp.	Analgésico, antiinflamatorio para pacientes reumáticos	73	60,83%	8	13.344
Eritroproyentina 4000 U.I x 1 amp.	Pacientes con falla renal sometidos a diálisis	71	59,17%	5	8.340

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

A las farmacias se les solicitó que especifiquen los medicamentos que más comprarían a la nueva empresa mensualmente.

En el cuadro N° 12, vemos los medicamentos que las farmacias comprarían en mayor cantidad; cabe hacer notar que fueron más de 100 medicamentos que nombraron, pero en el cuadro se registraron 13, debido a que son los productos que tiene mayor rotación, están en estrecha relación con las enfermedades que tiene la población de Sucre.

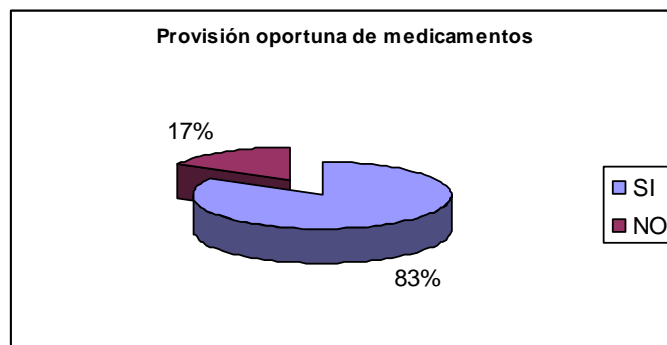
El levoamlodipino con un 93%, levopantoprazol con un 89%, paracetamol + diclofenaco con un 86%, losartan con un 84%, omeprazol inyectable con un 83%, omeprazol cápsulas con 81%; le sigue en importancia metformina con un 74% y así

sucesivamente. Este detalle es importante para determinar el tipo de medicamentos a comercializar.

También se solicitó a los clientes que colocaran la cantidad promedio por mes que podrían comprar de la nueva empresa, se pudo construir un promedio mensual, por ejemplo para el levoamlodipidino es de 2 cajas por mes, con este dato se pudo obtener el dato anual multiplicando, este promedio por 139 farmacias y 12 meses, obteniendo una importante demanda que se dirigiría a la empresa.

El gráfico N° 6, muestra si los proveedores con los que cuentan las farmacias les proveen los medicamentos en la cantidad que solicitan, a tiempo y en forma continua. Un 17% indicó que sí, en tanto que un 83% dijo que no, esto nos indica que existe una demanda bastante insatisfecha.

**Gráfico 6: Provisión de medicamentos**



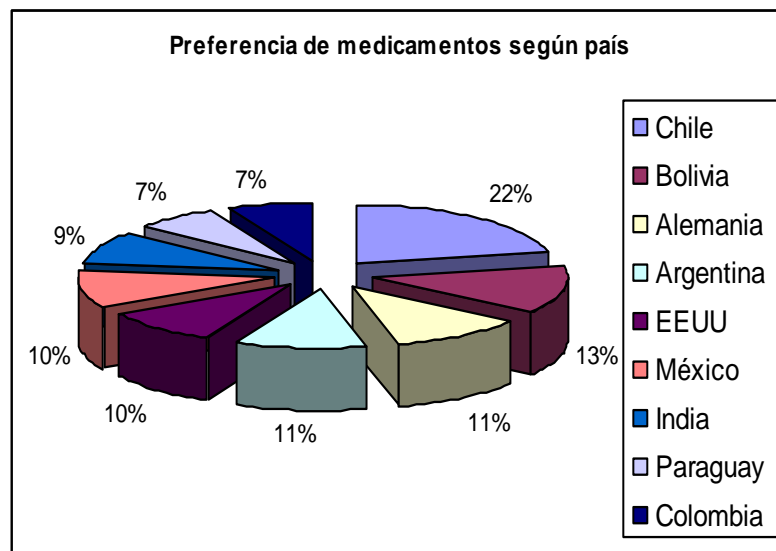
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

Adicionalmente se les consultó las razones por las que esto sucedía, unos indicaron que sus proveedores trabajan con poco capital y no traen la cantidad necesaria, en el caso de la industria nacional su capacidad es limitada y no puede abastecer a todo el país; en el tema de los productos importados el proceso de importación trae su complicación, por otro lado no cuentan con buena cantidad de personal lo que le limita en el proceso de abastecimiento.

En base a este problema que tiene las farmacias, se ha podido observar que no cuentan con todos los medicamentos que desean los clientes finales, a razón de esto los clientes muchas veces deben peregrinar entre farmacias para conseguir su medicamento, o ir comprando una parte de los medicamentos en una farmacia y otros medicamentos en otras farmacias, o deben solicitar a las mismas farmacias que hagan pedidos especiales de medicamentos, o finalmente pedir a amigos familiares que se los compren en otros lugares.

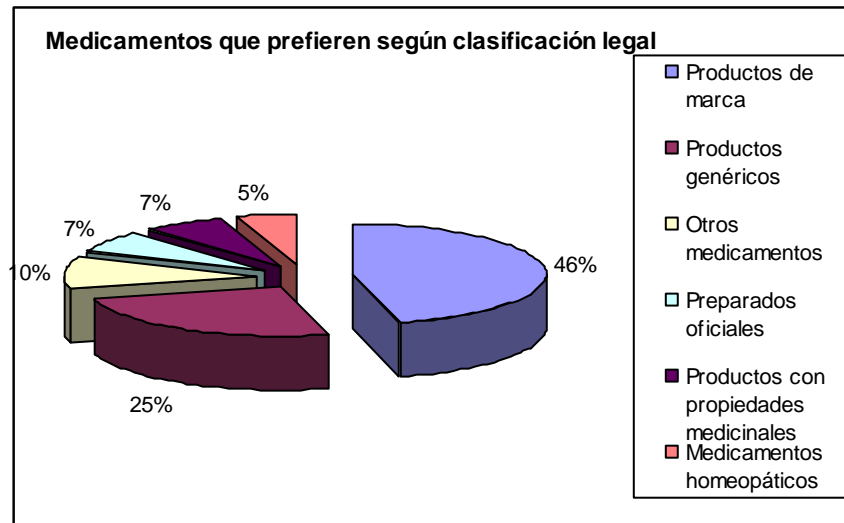
En el gráfico N° 7, se muestra la preferencia que tiene las farmacias hacia los países proveedores de medicamentos; es así que tienen más preferencia por productos chilenos en un 22%, sobre todo por la calidad, le sigue en importancia los productos bolivianos en un 13%, también por productos de Alemania, Argentina con un 11%, le siguen en importancia EEUU y México con un 10%, India con 9%, con un 7% Paraguay y Colombia.

**Gráfico 7: Preferencia por la procedencia del medicamento**



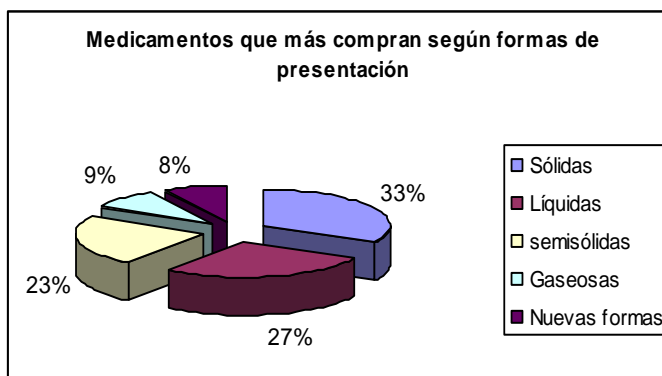
Fuente: Elaboración propia en base a encuesta 2.016

**Gráfico 8: Tipo de producto que prefieren según clasificación legal**



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta 2.016

El gráfico N° 8, nos muestra el tipo de medicamento que prefieren las farmacias; de acuerdo con las respuestas obtenidas se puede decir que los productos de marca son los más preferidos por las farmacias, pues el cliente final compra más este tipo de productos, esta preferencia está marcada por un 46%, los productos genéricos en un 25%, que generalmente indican tiene menor precio que los de marca, también tiene una importancia los otros medicamentos en un 10%, y con importancia mucho menor están los preparados oficiales y productos con propiedades medicinales con un 7% respectivamente y finalmente los productos homeopáticos con 5%.

**Gráfico 9: Tipo de medicamento según forma de presentación**

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

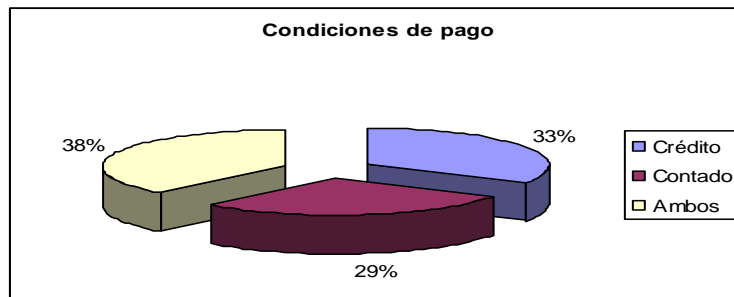
El gráfico N° 9, nos indica que las farmacias compran los medicamentos en diferentes formas de presentación, pero dentro del total de sus compras, un 33% compran en forma sólida, un 27% en forma líquida, 23% en forma semisólida, 9% en forma gaseosa y 8% en forma de parches. Esta información es importante para la nueva empresa, pues deberá considerarla al momento de realizar los pedidos y definir su compra.

Para realizar esta consulta inicialmente se investigó sobre las formas de presentación de los productos habiendo tomado en cuenta la siguiente clasificación para su mejor comprensión:

**Cuadro 13: Formas de presentación de los medicamentos**

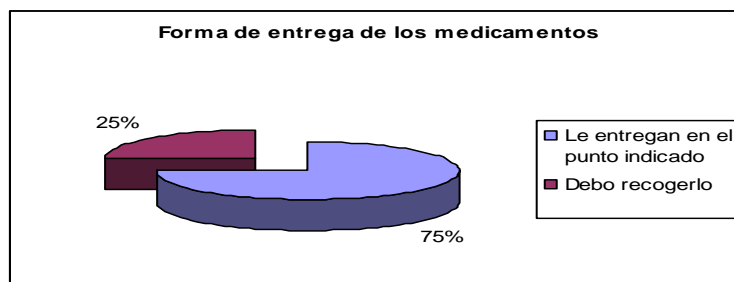
Sólidas	Semisólidas	Líquidas	Gaseosas	Nuevas formas
Polvos	Pomadas	Soluciones	Inhalaciones	Parches
Granulados	Pastas	Jarabes	Aerosoles	
Capsulas	Cremas	Infusiones		
Tabletas, pastillas	Geles o jaleas	Preparaciones oftálmicas - colirios		
Núcleos recubiertos	Ungüentos	Elíxires		
Supositorios	Suspensiones	Emulsiones		
Óvulos		Inyectables		
Preparados de liberación concentrada		Lociones		
Implantes				

Fuente: Laboratorios ABL Farma

**Gráfico 10: Condiciones de pago**

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta (2.016)

El gráfico N° 10, muestra condiciones de pago que tienen las farmacias al realizar sus compras; un 29% compra al contado, 33% a crédito y 38% en ambas formas, las mismas que deben ser tomadas en cuenta para ser realizar las ventas.

**Gráfico 11: Forma de entrega de medicamentos**

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta 2.016

En el gráfico N° 11, vemos que un 75% de las farmacias, reciben los medicamentos en el punto donde indican, en la misma farmacia o su almacén; el 25% reciben del interior del país lo recogen de la terminal terrestre o en oficinas de empresas de transporte aéreo; esto significa para la nueva empresa la necesidad de una movilidad para la distribución.

## 2.5. OFERTA DE MEDICAMENTOS

### 2.5.1. Oferta local

La oferta de medicamentos existente en el mercado Boliviano está conformada por: Laboratorios, farmacias, boticas, cadenas, clínicas privadas, instituciones públicas, etc.

### **2.5.2. Laboratorios**

Actualmente existen 27 laboratorios farmacéuticos en Bolivia, 2 de los cuales son públicos y se dedican exclusivamente a la producción de vacunas y antirrábicos. Los otros 25 son de propiedad privada concentrados fundamentalmente en la ciudad de La Paz y con menor presencia en Cochabamba y Santa Cruz en ese orden.<sup>20</sup>

Estos laboratorios son los que realizan el papel de importadores de productos extranjeros, ya que cuentan con la capacidad tanto para adquirirlos como para distribuirlos en el mercado. Farmacias, boticas y cadenas: son los 3 tipos de lugares donde dispensan y expenden productos farmacéuticos. Al igual que ocurre en los laboratorios, existen establecimientos públicos y privados.

En los privados no hay diferencia entre los establecimientos en cuanto a los productos que comercializan. Sin embargo las farmacias deben estar regentadas por un profesional químico-farmacéutico o bioquímico que informe y oriente al paciente; pero actualmente esto no es una práctica habitual en Bolivia, muchos establecimientos no cuentan con el personal profesional capacitado, y esta situación se está intentando regularizar y erradicar en las modificaciones de ley que se están desarrollando.

Aproximadamente hay unos 7.000 establecimientos privados en el país, de los cuales 1.800 estarían en situación ilegal.

### **2.5.3. Instituciones Públicas**

Los principales ofertantes de medicamentos en el sector público son las farmacias del Sistema de Salud Universal y el Ministerio de Salud y Deportes. Las Farmacias Institucionales Municipales (FIM) son los establecimientos públicos para la disposición de medicamentos.

---

<sup>20</sup> Bolivia Mercado Productos Farmaceuticos.pdf-Ibiae



La red de establecimientos públicos cuenta actualmente con unos 1.800 puntos de atención. Como veremos más adelante, el Gobierno a través del Ministerio de Salud y Deportes es uno de los principales demandantes de medicamentos en Bolivia a través de compras centralizadas.

La industria farmacéutica boliviana obtuvo su mayor desarrollo a partir del Decreto Supremo N° 14346 del 14 de Febrero de 1977, a través del cual se permite a laboratorios internacionales elaborar medicamentos en laboratorios nacionales bajo licencia concedida por laboratorios en origen.

#### **2.5.4. Importaciones de medicamentos de Bolivia**

Como se puede observar en la siguiente tabla, Bolivia es un país netamente importador de medicamentos. A pesar de que el país cuenta con una importante industria nacional que abastece una gran parte de la demanda, necesita importar determinados productos que no produce interiormente. Además, estos productos que importa Bolivia, coinciden con los de mayor valor; de ahí que, aunque por volumen no sean mucha cantidad; por valor declinan la balanza negativamente.

#### **Cuadro 14: Importaciones y exportaciones de medicamentos de Bolivia**

**Valor FOB USD<sup>21</sup>**

<b>Año</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Importaciones	79.784.192	86.900.931	125.538.482	148.527.168
Tasa de crecimiento		8,92%	44,46%	18,31%
Exportaciones	2.268.575	2.459.628	1.544.488	2.599.053
Tasa de crecimiento		8,42%	-37,21%	68,28%
Consumo aparente	77.551.617	84.441.303	123.993.994	145.928.115
Tasa de crecimiento		8,88%	46,84%	17,69%

**Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE)**

En el cuadro N° 14, vemos el valor de las importaciones de medicamentos, que se realizaron entre el 2.011 y 2.014.

<sup>21</sup> El valor FOB significa “Free on Board”, que en español puede utilizarse como “libre a bordo”.

Las importaciones de medicamentos tienen un importante crecimiento en el tiempo, aunque el mismo tiene oscilaciones. En cambio las exportaciones son muy pocas en relación a las importaciones y con tasas de crecimiento y de decrecimiento, pues la reducida capacidad de la industria no logra abastecer la demanda internacional de medicamentos.

En el cuadro N° 15, se muestran el valor y país de origen de las importaciones de medicamentos en el mercado boliviano en los años 2011 a 2014. En él se puede observar que los medicamentos provienen más de Chile, con una participación por encima del 14% dentro del total de las importaciones para el año 2014, a la par están las importaciones con un 12,59% para el mismo año, Paraguay es otro de los países con importante participación y últimamente EEUU, se nota también un mayor crecimiento de las importaciones de la India.

**Cuadro 15: Importaciones de medicamentos de Bolivia 2011 a 2014**

País	Año 2011		Año 2012		Año 2013		Año 2014	
	FOB en USD	%	FOB en USD	%	FOB en USD	%	FOB en USD	%
BRASIL	5.881.103,00	7,37	6.810.670,00	7,84	7.624.809,00	6,07	10.002.414,00	6,73
COLOMBIA	3.753.370,00	4,7	3.540.996,00	4,07	4.190.173,00	3,34	5.765.561,00	3,88
COREA DEL SUR	1.865.936,00	2,34	555.727,00	0,64	433.746,00	0,35	1.964.985,00	1,32
<b>CHILE</b>	<b>13.452.512,00</b>	<b>16,86</b>	<b>14.426.382,00</b>	<b>16,6</b>	<b>19.650.975,00</b>	<b>15,65</b>	<b>21.353.305,00</b>	<b>14,38</b>
CHINA	951.827,00	1,19	1.190.762,00	1,37	1.481.548,00	1,18	1.997.596,00	1,34
ALEMANIA	2.420.945,00	3,03	4.622.174,00	5,32	3.522.155,00	2,81	4.021.234,00	2,71
DINAMARCA	384.930,00	0,48	552.727,00	0,64	847.898,00	0,68	783.582,00	0,53
ESPAÑA	1.809.142,00	2,27	1.584.763,00	1,82	2.044.332,00	1,63	3.257.202,00	2,19
ESTADOS UNIDOS	4.374.083,00	5,48	6.838.846,00	7,87	23.134.698,00	18,43	27.609.223,00	18,59
FRANCIA	2.225.747,00	2,79	3.043.918,00	3,5	3.760.172,00	3	4.843.442,00	3,26
<b>INDIA</b>	<b>4.060.518,00</b>	<b>5,09</b>	<b>5.817.392,00</b>	<b>6,69</b>	<b>8.286.621,00</b>	<b>6,6</b>	<b>8.650.470,00</b>	<b>5,82</b>
ITALIA	1.151.485,00	1,44	1.052.416,00	1,21	1.336.925,00	1,06	1.389.677,00	0,94
MEXICO	1.756.567,00	2,2	1.969.127,00	2,27	2.663.106,00	2,12	3.230.912,00	2,18
<b>PARAGUAY</b>	<b>5.651.251,00</b>	<b>7,08</b>	<b>5.041.515,00</b>	<b>5,8</b>	<b>8.013.733,00</b>	<b>6,38</b>	<b>10.562.135,00</b>	<b>7,11</b>
PERU	2.249.880,00	2,82	2.990.692,00	3,44	2.971.028,00	2,37	3.677.416,00	2,48
<b>ARGENTINA</b>	<b>12.713.770,00</b>	<b>15,94</b>	<b>12.728.037,00</b>	<b>14,65</b>	<b>16.334.366,00</b>	<b>13,01</b>	<b>18.695.360,00</b>	<b>12,59</b>
SUIZA	2.704.859,00	3,39	2.729.807,00	3,14	4.322.352,00	3,44	4.558.210,00	3,07
URUGUAY	2.938.280,00	3,68	2.607.244,00	3	3.499.719,00	2,79	4.296.548,00	2,89
<b>RESTO</b>	<b>9.437.987,00</b>	<b>11,83</b>	<b>8.797.736,00</b>	<b>10,12</b>	<b>11.420.126,00</b>	<b>9,1</b>	<b>11.867.896,00</b>	<b>7,99</b>
TOTAL	79.784.192,00	100	86.900.931,00	100	125.538.482,00	100	148.527.168,00	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), 2015

La composición de la oferta en el mercado nacional en cuanto a valor quedaría de la siguiente forma según se muestra **en el cuadro N° 16**: Un 33% producción local equivalente a \$us. 85.800.000, 47% importaciones es decir \$us. 122.200.000 y 20% contrabando, cerca de \$us. 260.000.000,00. En el año 2015, la cifra de negocios del sector farmacéutico en Bolivia se estimó en 260 millones de dólares. (CIFABOL, Cámara de la Industria Farmacéutica de Bolivia 2016)

**Cuadro 16: Oferta de medicamentos en Bolivia 2015**

<b>Detalle</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor en \$us</b>
Producción nacional	33%	85.800.000
Importaciones	47%	122.200.000
Contrabando	20%	52.000.000
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>260.000.000</b>

Fuente: CIFABOL 2016

Según representantes de los laboratorios de Bolivia indican que la industria nacional en cuanto a medicamento crece alrededor de 11,6%, mientras que las importaciones lo hacen a una tasa mucho mayor promedio de 23,90%, entonces se puede decir que actualmente la oferta está con un amplio crecimiento.

#### **2.5.4. Oferta en Sucre**

##### **2.5.4.1. Empresas farmacéuticas en Sucre**

En Sucre existen un conjunto de empresas que forman la oferta de medicamentos, los laboratorios que se mencionan cuentan con una oficina sucursal de venta en la ciudad, y no son las oficinas centrales. Según UNIMED (Unidad de Medicamentos y Tecnología de Salud del Ministerios de Salud y Deportes) en Chuquisaca solo existe una empresa importadora de medicamentos, denominada San Benjamín, ubicada en calle Grau.

Según investigaciones realizadas actualmente las empresas de la competencia en Sucre están comercializando productos para el cáncer, la diabetes, hipertensión, gastritis y

otras relacionadas con enfermedades frecuentes en la población como infecciones respiratorias, infecciones intestinales, infecciones urinarias, complicaciones en el sistema circulatorio, VIH, tuberculosis, enfermedades cancerígenas, etc.

A continuación un detalle de las empresas farmacéuticas más importantes de Sucre:

#### **2.5.4.1.1. TECNOFARMA S.A.**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 20 años, está ubicado en la calle Urcullo, zona central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Chile

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Cardiología, Endocrinología, Gastroenterología, Neurociencias, Pediatría, Dolor, Medicina General, Medicina Interna y Oncología.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y las provincias como ser: Padilla, Monteagudo, Muyupampa, Villa Serrano, Tarabuco, como también hacen venta directa de sus productos oncológicos a pacientes con cáncer.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** 30% en productos de cardiología y dolor.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Bonificaciones en diferentes épocas del año, obsequios de acuerdo al monto de compras.

***Apoyos a los Médicos:*** Inscripciones a congresos, pago de pasajes, viáticos, estadías, etc.

#### **2.5.4.1.2. SAN FERNANDO S.R.L.**

Presente en la Ciudad de Sucre desde hace, 6 años, está ubicado en el Barrio Bancario.

***Procedencia de los medicamentos:*** Asia.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Medicina General, Medicina Interna Gastroenterología y Dolor

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** No tienen, porque son productos de bajo costo.

***Condiciones de venta:*** Crédito 15 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Bonificaciones y descuentos de acuerdo al monto de la compra, obsequios como ser lapiceros, adornos, cuadros, etc.

***Apoyos a los Médicos:*** No tienen.

#### **2.5.4.1.3. QUIMISA**

Presente en la ciudad de Sucre desde 11 años.

***Procedencia de los medicamentos:*** Estados Unidos y Alemania.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Cardiología, Endocrinología, Medicina General, Medicina Interna Gastroenterología, Dolor y Pediatría.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre, como también venta directa de hormonas y vacunas a los pacientes.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** 20 % en productos de cardiología y dolor.

***Condiciones de venta:*** Crédito 15 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Descuentos de acuerdo al monto de la compra, obsequios como ser lapiceros, adornos, etc.

***Apoyos a los Médicos:*** Inscripciones a congresos, pago de pasajes y hospedaje

#### **2.5.4.1.4. LABORATORIOS VITA**

Presente en Sucre desde hace más de 50 años, está ubicado en la calle Bolívar zona Central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Nacional.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Cardiología, Medicina General, Medicina Interna, Gastroenterología, Dolor, Pediatría y Dermatología.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias como ser. Padilla, Tarabuco, Zudañez, Villa Serrano, Monteagudo, Muyupampa.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** No tienen.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Bonificaciones y descuentos de acuerdo al monto de la compra en las diferentes épocas del año, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos:*** Inscripciones a congresos, pago de pasajes y hospedaje.

#### **2.5.4.1.5. PROMEDICAL**

Presente en la ciudad de Sucre hace 10 años, ubicado en calle Rosendo Villa, zona central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Colombia.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Cardiología, Endocrinología, Gastroenterología, Pediatría, Dolor, Medicina General, Medicina Interna, Dermatología, Ginecología y Respiratorio.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

*Apoyos al paciente:* 40% en productos de gastroenterología y dolor.

*Condiciones de venta:* Crédito 20 días.

*Ofertas especiales clientes:* Descuentos de acuerdo al monto de compras, obsequios de material de escritorio.

*Apoyos a los Médicos:* Cenas especiales, inscripciones a congresos, pago de pasajes, viáticos, estadías, etc.

#### **2.5.4.1.6. ALCOS**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 20 años, está ubicado en la calle Arenales, zona central.

*Procedencia de los medicamentos:* Industria Nacional

*Especialidades a los que están dirigidos sus productos:* Cardiología, Gastroenterología, Pediatría, Dolor, Medicina General, Medicina Interna, Dermatología, Ginecología y Respiratorio.

*Clientes:* Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Tarabuco, Zudañez, Monteagudo, Muyupampa y Villa Serrano.

*Estrategias de comercialización:*

*Promoción de sus productos:* Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

*Apoyos al paciente:* 30% en productos de Ginecología y Pediatría.

*Condiciones de venta:* Crédito 20 días.

*Ofertas especiales clientes.-* Bonificaciones en diferentes épocas del año, obsequios de material de escritorio y otros.

*Apoyos a los Médicos:* Auspicio de congresos locales.

#### **2.5.4.1.7. LABORATORIOS DROGUERIA INTI S.A.**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace más de 35 años, está ubicado en la calle España, zona central.

***Procedencia de los medicamentos:*** 80 % industria nacional y el resto procede de países como ser: Alemania, Colombia y Uruguay.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Cardiología, Gastroenterología, Pediatría, Dolor, Medicina General, Medicina Interna, Dermatología, Ginecología, Respiratorio, Nefrología, Endocrinología y Oncología.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Tarabuco, Zudañez, Monteagudo, Muyupampa y Villa Serrano.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** 30% en productos de Endocrinología y Dolor.

***Condiciones de venta:*** Contado y pronto pago a 7 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Bonificaciones en diferentes épocas del año, descuentos de acuerdo al monto de compras, obsequios de material de escritorio, adornos, bolsos y canastones.

***Apoyos a los Médicos:*** Auspicio de congresos locales, inscripciones a congresos nacionales e internacionales, pago de pasajes, hospedaje, cenas y agasajos.

#### **2.5.4.1.8. COFAR**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 9 años, está ubicado en la zona de Surapata.

***Procedencia de los medicamentos:*** Industria nacional.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Cardiología, Gastroenterología, Pediatría, Dolor, Medicina General, Medicina Interna, Respiratorio y Oftalmología.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Tarabuco, Zudañez, Monteagudo, Muyupampa y Villa Serrano.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** 1+ 1 en productos de dolor y en cardiología el 50% de la compra.



**Condiciones de venta:** Crédito 20 días

**Ofertas especiales clientes:** Bonificaciones en diferentes épocas del año, descuentos de acuerdo al monto de compras, obsequios de material de escritorio, adornos, bolsos y vajilla.

**Apoyos a los Médicos:** Auspicio de congresos locales, inscripciones a congresos nacionales e internacionales, pago de pasajes, hospedaje y cenas.

#### **2.5.4.1.9. LABORATORIO BAGO DE BOLIVIA S.A.**

Es un Laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 25 años, está ubicado en la calle Arzaes, zona central.

**Procedencia de los medicamentos:** Chile.

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos:** Cardiología, Gastroenterología, Pediatría, Dolor, Medicina General, Medicina Interna, Respiratorio, Ginecología, Dermatología y Endocrinología.

**Clientes:** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Tarabuco, Zudañez, Monteagudo y Muyupampa.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

**Apoyos al paciente:** 50% en productos de dolor, cardiología el 50% y gastroenterología.

**Condiciones de venta:** Crédito 20 días

**Ofertas especiales clientes:** Bonificaciones en diferentes épocas del año, descuentos de acuerdo al monto de compras, obsequios de material de escritorio, bolsos, frazadas y chalinas.

**Apoyos a los Médicos:** Auspicio de congresos locales, inscripciones a congresos nacionales e internacionales, pago de pasajes, hospedaje, cenas, obsequios en fechas especiales, apoyo con refrigerio en algunos centros de salud; asimismo obsequio de

computadoras, tablets, televisores a los médicos más recetadores, pago de vacaciones en países vecinos para el médico y su familia.

#### **2.5.4.1.10. LABORATORIOS ALFA LIMITADA**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 25 años, está ubicado en la calle Arzaes, zona central.

*Procedencia de los medicamentos:* Chile.

*Especialidades a los que están dirigidos sus productos:* Cardiología, Dolor, Medicina General, Medicina Interna y Ginecología,

*Clientes:* Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

*Estrategias de comercialización:*

*Promoción de sus productos:* Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

*Apoyos al paciente:* No tienen

*Condiciones de venta:* Crédito 20 días

*Ofertas especiales clientes:* Descuentos de acuerdo al monto de compras.

*Apoyos a los Médico:* No tienen.

#### **2.5.4.1.11. LABORATORIOS CRESPAL**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 20 años, está ubicado en la calle 1° de Mayo, zona reloj obrero.

*Procedencia de los medicamentos:* Nacional.

*Especialidades a los que están dirigidos sus productos:* Dermatología y Medicina General.

*Clientes:* Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

*Estrategias de comercialización:*

*Promoción de sus productos:* Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

*Apoyos al paciente:* No tienen

*Condiciones de venta:* Crédito 20 días

*Ofertas especiales clientes:* Descuentos de acuerdo al monto de compras.

*Apoyos a los Médicos:* No tienen.

#### **2.5.4.1.12. LABORATORIOS LAFAR**

Es un Laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 12 años, está ubicado en la plazuela Treveris, zona Poconas.

*Procedencia de los medicamentos:* Nacional.

*Especialidades a los que están dirigidos sus productos:* Dermatología, Medicina General, Medicina Interna, Cardiología, Ginecología, Respiratorio y Gastroenterología.

*Clientes:* Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Monteagudo y Muyupampa.

*Estrategias de comercialización:*

*Promoción de sus productos:* Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

*Apoyos al paciente:* 20% en productos de cardiología.

*Condiciones de venta:* Crédito 20 días

*Ofertas especiales clientes:* Descuentos y bonificaciones en épocas especiales, obsequios de material de escritorio.

*Apoyos a los Médicos:* Obsequios en fechas especiales y apoyos en congresos.

#### **2.5.4.1.13. LABORATORIOS IFA- PRODEXA**

Es un Laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 15 años, está ubicado en Calle Avaroa, zona Central.

*Procedencia de los medicamentos:* Nacional.

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos.**-Endocrinología, Dermatología, Medicina General, Medicina Interna, Ginecología, Respiratorio, Pediatría y Gastroenterología

**Clientes:** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Monteagudo y Muyupampa.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

**Apoyos al paciente:** No tienen.

**Condiciones de venta:** Crédito 20 días

**Ofertas especiales clientes:** Descuentos y bonificaciones en épocas especiales, obsequios de material de escritorio, vajilla y automóvil al mejor cliente.

**Apoyos a los Médicos:** Apoyos en congresos locales, obsequios en fechas especiales, obsequios de dinero en efectivo a los médicos más recetadores, inscripciones a congresos, pago de pasajes, estadía, hospedaje y apoyo con refrigerio en los diferentes centros de salud.

#### **2.5.4.1.14. LABORATORIO SAE**

Es un Laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 25 años, está ubicado en Calle Final España, zona Central.

**Procedencia de los medicamentos:** Chile.

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos:** Endocrinología, Dermatología, Medicina General, Medicina Interna, Ginecología, Respiratorio, Pediatría, Neurociencias y Gastroenterología

**Clientes:** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Monteagudo y Muyupampa.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

**Apoyos al paciente:** 30% en productos de cardiología, endocrinología y neurociencias.

**Condiciones de venta:** Crédito 15 días

**Ofertas especiales clientes:** Descuentos y bonificaciones en épocas especiales, obsequios de material de escritorio.

**Apoyos a los Médicos:** Refrigerio para los médicos en los diferentes centros de salud, obsequios en fechas importantes y auspicio en congresos.

#### **2.5.4.1.15. LABORATORIOS TERBOL**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 24 años, está ubicado en Calle Ravelo, zona Central.

**Procedencia de los medicamentos:** Nacional.

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos:** Medicina General, Medicina Interna, Ginecología, Respiratorio, Pediatría, dolor y Gastroenterología

**Clientes:** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre y provincias: Padilla, Monteagudo y Muyupampa.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

**Apoyos al paciente:** No tienen.

**Condiciones de venta:** Crédito 20 días.

**Ofertas especiales clientes:** Bonificaciones en épocas especiales, obsequios de material de escritorio.

**Apoyos a los Médicos:** Apoyo en congresos locales y obsequios a médicos más recetadores.

#### **2.5.4.1.16. LABORATORIO QUINFA**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 3 años, está ubicado en zona Central.

**Procedencia de los medicamentos:** Paraguay.

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos:** Medicina General, Medicina Interna, Ginecología, dolor y Gastroenterología

**Clientes:** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

**Apoyos al paciente:** No tienen.

**Condiciones de venta:** Crédito 20 días

**Ofertas especiales clientes:** Descuento de acuerdo al monto de compras.

**Apoyos a los Médicos:** No tienen.

#### **2.5.4.1.17. SHERING BAYER**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 20 años, está ubicado en Calle Arzaes, zona Central.

**Procedencia de los medicamentos:** Alemania.

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos:** Ginecología, endocrinología y Gastroenterología.

**Clientes:** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

**Apoyos al paciente:** No tienen.

**Condiciones de venta:** Crédito 20 días

**Ofertas especiales clientes:** No tienen.

**Apoyos a los Médicos:** Auspician congresos locales y nacionales.

#### **2.5.4.1.18. ANDROMACO**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace más de 19 años, está ubicado en Calle 25 de Mayo, zona Cementerio.

***Procedencia de los medicamentos:*** Chile.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Gastroenterología y Respiratorio.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** No tienen.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días

***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto de compras.

***Apoyos a los Médicos:*** Obsequios en fechas especiales.

#### **2.5.4.1.19. LABORATORIO SAVAL**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace más de 15 años, está ubicado en Calle Paravicini, zona Surapata.

***Procedencia de los medicamentos:*** Chile.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos.-*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Gastroenterología, Pediatría, Cardiología, Neurociencias, Oftalmología y Respiratorio.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** 30% en productos de cardiología, gastroenterología y dolor.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto de compras, bonificaciones en épocas especiales, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos:*** Obsequios a médicos más recetadores, auspicio de congresos locales y nacionales.

#### **2.5.4.1.20. RECALCINE**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace más de 20 años, está ubicado en Calle Camargo, zona Central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Chile.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos.-*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Gastroenterología, Pediatría, Cardiología, Neurociencias, Dermatología y Respiratorio.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días

***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto de compras, bonificaciones en épocas especiales, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos:*** Auspicio de congresos locales y nacionales.

#### **2.5.4.1.21. IFARBO**

Presente en la ciudad de Sucre desde hace 15 años, está ubicado en Calle La Paz, zona Central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Nacional.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Gastroenterología, Pediatría, Dermatología y Respiratorio.

***Clientes:*** Farmacias públicas, privadas de Sucre y provincias: Padilla, Monteagudo.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días



***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto de compras, bonificaciones en épocas especiales, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos:*** No tienen.

#### **2.5.4.1.22. LABORATORIO SMICHT PHARMA**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace más de 15 años, está ubicado en Calle Loa, zona Central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Argentina y Estados Unidos.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Pediatría, Respiratorio y Oncología.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Apoyos al paciente:*** No tienen.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días.

***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto de compras, bonificaciones en épocas especiales, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos:*** No tienen.

#### **2.5.4.1.23. LABORATORIOS FARMEDICAL**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 6 años, está ubicado en Calle Tarapacá N° 169, zona Central.

***Procedencia de los medicamentos:*** Alemania, Argentina, México e India.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Cardiología, Dolor, Endocrinología y Terapia Intensiva, Anestesiología.

***Clientes:*** Farmacias públicas, privadas de la ciudad de Sucre y provincias como ser: Padilla, Monteagudo, Muyupampa.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días

***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto de compras, bonificaciones en épocas especiales, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos:*** Auspicio de congresos locales y nacionales.

**2.5.4.1.24. LABORATORIOS ABL PHARMA**

Es un laboratorio que está presente en la ciudad de Sucre desde hace 10 años, está ubicado en Calle 25 de Mayo, zona Cementerio.

***Procedencia de los medicamentos:*** Alemania.

***Especialidades a los que están dirigidos sus productos:*** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Neurociencias y Pediatría.

***Clientes:*** Farmacias públicas y privadas de la ciudad de Sucre.

***Estrategias de comercialización:***

***Promoción de sus productos:*** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades y farmacias.

***Condiciones de venta:*** Crédito 20 días

***Ofertas especiales clientes:*** Descuento de acuerdo al monto, obsequios material de escritorio.

***Apoyos a los Médicos.***-Auspicio de congresos locales, cenas y refrigerios.

**2.5.4.1.25. LABORATORIOS ROEMMERS**

Si bien en la ciudad de Sucre se comercializa productos de dicho laboratorio, no cuentan con oficina propia o una empresa que se dedique exclusivamente a la comercialización de sus productos.

***Procedencia de los medicamentos:*** Uruguay, Colombia, Argentina y Alemania

**Especialidades a los que están dirigidos sus productos:** Ginecología, Medicina Interna, Medicina General, Neurociencias, Gastroenterología, Dolor, Dermatología, Endocrinología, Respiratorio, Oftalmología y Pediatría.

**Clientes:** Farmacias privadas de la ciudad de Sucre.

**Estrategias de comercialización:**

**Promoción de sus productos:** Cuentan con visitadores médicos que se dedican exclusivamente a visitar médicos de las diferentes especialidades.

**Apoyos al paciente:** No tienen porque no cuentan con una oficina propia.

**Condiciones de venta:** Contado.

**Ofertas especiales clientes:** Solo dos ofertas al año, una en el mes de marzo y otra en junio en dos productos específicos.

**Apoyos a los Médicos:** Auspicio de congresos locales

## **2.6. Estimación de la oferta en Sucre**

Fue difícil obtener datos acerca de la oferta de las distintas empresas existentes en la ciudad de Sucre, pero con ayuda de profesionales en el ramo, como la responsable del área de Medicamentos e Insumos del SEDES Chuquisaca, Liliana Pua, es que se pudo estimar que en conjunto la oferta se aproxima a un 1,8% de total del país, tanto entre producción nacional, importaciones y contrabando es decir que aproximadamente la oferta alcanza alrededor de \$us. 4.680.000,00 en medicamentos en términos de valor.

Según la profesional del SEDES a Sucre no llegan toda la gama de medicamentos, y muchas de las familias e incluso instituciones deben realizar pedidos especiales a las ciudades de La Paz, Santa Cruz, Cochabamba, inclusive a las industrias farmacéuticas de los países vecinos, muchas veces indica que no se puede conseguir ni siquiera los medicamentos que se encuentran en la lista de los medicamentos esenciales.

**Cuadro 17: Oferta de medicamentos en Sucre**

Año	Oferta de medicamentos en Sucre en \$us
2015	4.680.000
2016	4.848.480
2017	5.023.025
2018	5.203.854
2019	5.391.193
2020	5.585.276
2021	5.786.346
2022	5.994.654
2023	6.210.462
2024	6.434.038
2025	6.665.664
2026	6.905.628

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CAINCO Y SEDES

El cuadro N° 17, nos muestra la tasa de crecimiento de 3,60% hasta el 2.026. Por otra parte según estimaciones tanto de la Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca CAINCO como de la CIFABOL la oferta en Chuquisaca si bien está en crecimiento no es tan considerable como en el resto del país,

Estos datos fueron de utilidad para estimar la oferta de medicamentos en la ciudad de Sucre además de proyectar, como muestra el cuadro anterior, que indica que para el año 2015 la oferta alcanzó a \$us. 4.680.000,00 .

Este dato para el resto de los años fue proyectado con la tasa de crecimiento de 3,60% con la siguiente fórmula:

$$Df = Di *(1+t)^n$$

Donde:

Df = dato proyectado o dato final

Di = Dato inicial, o en base al cual se realiza la proyecciones

t = Tasa de crecimiento

n = tiempo para la proyección

## 2.7. BALANCE DE MERCADO

Para saber si es posible el ingreso de una nueva empresa ofertante de medicamentos en la ciudad de Sucre se realiza el balance de mercado entre la demanda y la oferta.

**Cuadro 18: Balance de mercado de medicamentos en la ciudad de Sucre**

Año	Demanda en \$us	Oferta en \$us	Demanda insatisfecha en \$us
2015	6.310.258,50	4.680.000	1.630.258,50
2016	6.409.312,00	4.848.480	1.560.832,00
2017	6.509.958,00	5.023.025	1.486.933,00
2018	6.612.151,00	5.203.854	1.408.297,00
2019	6.715.982,00	5.391.193	1.324.789,00
2020	6.821.405,50	5.585.276	1.236.129,50
2021	6.928.512,50	5.786.346	1.142.166,50
2022	7.037.303,00	5.994.654	1.042.649,00
2023	7.147.777,00	6.210.462	937.315,00
2024	7.259.980,00	6.434.038	825.942,00
2025	7.373.957,50	6.665.664	708.293,50
2026	7.489.755,00	6.905.628	584.127,00

Fuente: Elaboración propia 2.016

El cuadro N° 18, muestra una demanda insatisfecha que indica que se puede ingresar al mercado, pero es importante observar que los valores no son tan elevados y además que se reducen en el tiempo, muestra un mercado copado, pero con posibilidades de ingresar, por esta razón continuamos realizando el estudio de este plan de negocios.

En caso que la demanda sea mayor que la oferta existe una posibilidad de ingresar con cierta comodidad al mercado, en caso que sea la oferta mayor a la demanda, significa un mercado saturado y es preferible no ingresar al mercado.

## 2.8. FORMACIÓN DE PRECIOS

Según un estudio realizado al mercado farmacéutico, elaborado por la embajada española en Bolivia, cuya autora es Paloma Munguía Pérez, indica que: Al inicio de la

década de los 80, se fijó un precio máximo para los medicamentos, con timbres valorados, expedidos a través de la renta que establecía el precio para la venta al público.

A partir del Decreto Supremo 21060 del 29 de Agosto de 1985, se libera el mercado nacional y se orienta una política de precios basada en la libre oferta y demanda; los precios de los medicamentos en Bolivia se manejan en un esquema de libertad vigilada donde los fabricantes e importadores los determinan libremente e informan a las autoridades.

Sin embargo, existe la impresión entre los diferentes agentes, que los precios son relativamente elevados. Hay una serie de factores que influyen en esta percepción por parte del consumidor final:

- **Baja inserción política de genéricos que estimule la competencia:** según el informe sobre la salud en Bolivia de IMS Health, a pesar de tener prescripción obligatoria, los medicamentos genéricos sólo son un 13,5% del mercado en volumen.
- **Problemas de información:** Los consumidores muchas veces no reciben ningún tipo de información acerca de los medicamentos genéricos. El 72% de la población no distingue entre un medicamento genérico y uno comercial en el momento de la compra. Esto unido a que el 70% de la población se automedica y al auge del negocio de las compañías farmacéuticas para promocionar y vender sus marcas en las farmacias a cambio de regalos; provoca que el consumidor no conozca la procedencia del producto que está adquiriendo.
- **Financiamiento:** a pesar de la existencia de programas de financiamiento como el Seguro de Salud Básico, un consumidor paga en promedio en un 78% para el cuidado de su salud.

En el sector público se encuentran los medicamentos con precios más bajos al paciente, sin embargo su baja disponibilidad restringe el acceso a los mismos, obligando a los pacientes a utilizar el sector privado que es más costoso; la diferencia de estos precios es de aproximadamente el doble. Los precios de medicamentos de marca e innovadores son apreciablemente superiores a los de sus equivalentes genéricos con diferencias promedio de 21 y 65 veces respectivamente.

Para la adquisición de medicamentos esenciales en los servicios públicos de salud, se consideran obligatoriamente los precios referenciales establecidos por el Ministerio de Salud y Deportes, así como los precios referenciales propios de las instituciones, resultantes de anteriores procesos de adquisición.

El Ministerio de Salud y Deportes, en el 2012 realizó una comparación de precios de los medicamentos genéricos y de marcas nacionales de PROSALUD con los precios internacionales de referencia, se observa que los precios genéricos nacionales son más elevados que los precios genéricos importados, lo contrario sucede con los precios de marca, son más elevados los precios importados. En ambos casos los precios genéricos son menores a los precios de marca con diferencias importantes y mayores en los precios importados.

**Cuadro 19: Comparativa precios entre productos nacionales e importados en Bs.**

MEDICAMENTO	NACIONAL			IMPORTADO		
	Precio genérico	Precio marca	Diferencia (%)	Precio genérico	Precio marca	Diferencia (%)
Amoxicilina cáps./comp. 500 mg.	1,65	3,45	109,09	0,5	3,75	650,00
Diclofenac comp. 50 mg.	0,8	1,5	87,5	0,2	1,75	775,00
Omeprazol caps. 20 mg.	0,9	6	566,67	0,6	8,75	1358,33

Fuente: Estudio de Precios elaborado por UNIMED (Ministerio de Salud y Deportes), 2012

El cuadro N° 19, nos muestra la diferencia de precios entre medicamentos genéricos nacionales y de marca; como también medicamentos importados de marca y genéricos. Al comparar los precios de los medicamentos genéricos más baratos con los precios internacionales de marca, se puede ver que existe amplia diferencia.

**Cuadro 20: Comparación de precios entre productos genérico nacionales e importados de marca en Bs.**

<b>MEDICAMENTO</b>	<b>NACIONAL</b>	<b>IMPORTADO</b>	<b>DIFERENCIA (%)</b>
Amoxicilina cáps./comp. 500 mg.	1,65	3,75	127,27
Diclofenac comp. 50 mg.	0,8	1,75	118,75
Omeprazol çaps. 20 mg.	0,9	8,75	872,22

Fuente: Estudio de precios elaborado por UNIMED (Ministerio de Salud y Deportes), 2012.

Por lo tanto, concluimos que los precios de los medicamentos muestran amplias diferencias entre los productos de marca y sus equivalentes genéricos. Además los precios varían apreciablemente considerando los nacionales y los importados.

En general se tiene que el precio del mismo medicamento genérico; es más económico en el sector público que en el sector privado con ánimo de lucro; sin embargo la baja disponibilidad de los medicamentos en el sector público restringe el acceso a los mismos, obligando a los pacientes a utilizar el sector privado que es más costoso.

### **2.8.1. PRECIOS DE LA COMPETENCIA**

Identificando los productos que la nueva empresa pretende vender se ha realizado la investigación de precios en la competencia, algunas empresas si comercializan estos productos, pero otras no, debido a que las empresas comercializadoras solo comercializan algunos medicamentos. A través de las consultas y en base a los precios que tendrá la empresa se ha podido notar que la competencia define los precios con un porcentaje de ganancia superior al 15% (Ganancia que incluye la nueva empresa). Así por ejemplo:

## **2.9. DISTRIBUCIÓN**

La distribución de productos farmacéuticos en Bolivia se divide fundamentalmente en dos grandes bloques: sector público y privado.



Esta clasificación viene marcada por las compras centralizadas de medicamentos que realiza el Gobierno. El mecanismo de compras para el Sector Público condicionará el sistema de distribución.

**Sector público:** En el año 2002, el ministerio de Salud y Deportes presentó el Sistema Nacional Único de Suministro de Medicamentos (SNUS) como respuesta a los constantes problemas de desabastecimiento de medicamentos en Bolivia.

El SNUS, regulado por el Decreto Supremo N° 26873, tiene como finalidad principal establecer las normas técnicas y administrativas para la selección, adquisición, almacenamiento y distribución de medicamentos.

Este sistema rige en todo el territorio nacional en cualquier instancia que desarrolla actividades dentro del ámbito de la Ley del Medicamento. El Ministerio de Salud y Deportes junto con el Ministerio de Hacienda, establecen el Modelo de Pliego de Condiciones para la Provisión de Productos Farmacéuticos destinados al Sistema Nacional de Salud.

En el pliego se establecen las condiciones y requisitos para los proveedores para las diferentes modalidades de contratación.

La adquisición de medicamentos para el Sector Público se realiza a través de mecanismos regulados de Licitación Pública o a través de compras por excepción en caso de emergencia o desastres. Con relación al sistema de adquisición, se establecen modalidades de contratación anual y licitación de proveedores como medida que favorezca a la industria farmacéutica nacional.

La industria nacional es la encargada de producir aproximadamente más del 87% de los medicamentos incluidos en el Listado Nacional de Medicamentos Esenciales (LINAME).

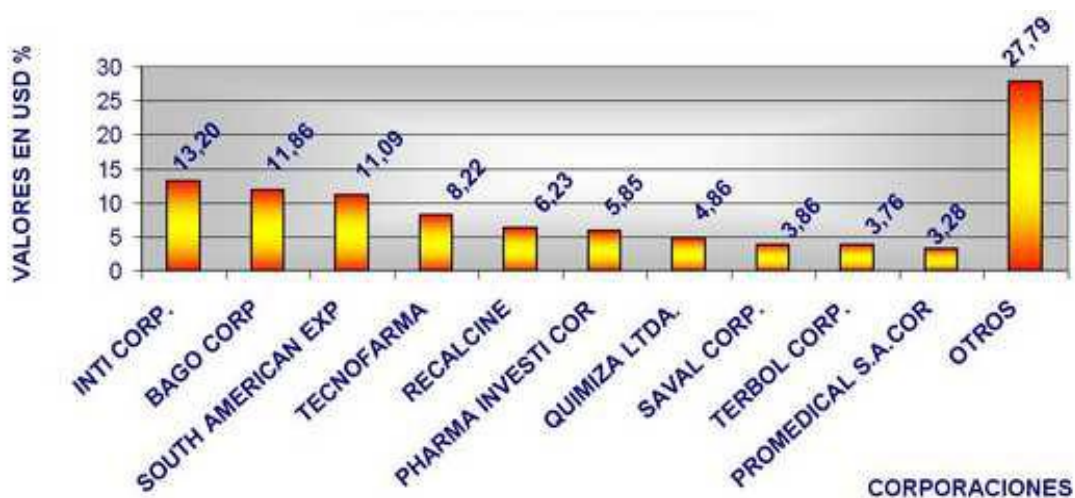
**Distribución minorista:** La distribución minorista de medicamentos en el Sector Público está a cargo de las Farmacias Institucionales Municipales, Brigadas de Salud y Boticas Comunales.

Estos establecimientos coordinan el abastecimiento y distribución directamente con los proveedores que lograron la venta de medicamentos al Gobierno.

**Sector privado:** En general, la mayor parte de los productos farmacéuticos se distribuye a través de los laboratorios que surten a las cadenas de establecimientos, farmacias privadas y clínicas y centros especializados.

En el mercado boliviano, son los propios laboratorios los que realizan la importación de medicamentos extranjeros. Por capacidad económica y facilidad en la distribución, son los mayores agentes importadores en el mercado.

**Gráfico 12: Laboratorios principales del mercado farmacéutico boliviano**



Fuente: IMS HEALTH BOLIVIA. MAT a Enero 2010 Enero 2011

Como se puede ver a nivel Bolivia la Corporación INTI es la más importante en el mercado boliviano con un 13,2% de participación en el mercado, le sigue en importancia Bago Corporación con un 11,86%, seguida de South American Exp. Con un 11,09% entre las tres principales. Estos laboratorios farmacéuticos, importadores y distribuidores de medicamentos deben cumplir obligatoriamente los códigos de Buenas Prácticas de Manufactura (BMP).

La farmacia es el elemento final y fundamental en la cadena de distribución. Son los establecimientos que hacen llegar el producto al consumidor final.

Antes de la Ley del Medicamento, los establecimientos farmacéuticos tenían que ser propiedad exclusiva de un profesional farmacéutico. A partir de la promulgación de la Ley del Medicamento, se permite que otro tipo de asociaciones, con la regencia de un profesional farmacéutico adquieran y comercialicen medicamentos, formándose cadenas y redes de farmacias.

Esto ha contribuido en los últimos años a la proliferación en Bolivia de cadenas y redes de farmacias, provocando que los medicamentos lleguen a más habitantes. Actualmente existen en Bolivia más de 7.000 establecimientos privados además de las farmacias públicas institucionales y las boticas comunales.

## **2.10. CONDICIONES ACCESO AL MERCADO**

### **2.10.1. Barreras técnicas**

Los importadores de productos farmacéuticos deben obtener el Registro Sanitario de los medicamentos del Ministerio de Salud y Deportes. Este registro contiene diferentes condiciones que deben ser cumplidas.

**Registro Sanitario:** El Registro Sanitario está regulado bajo la Ley del Medicamento. En él aparecen los requisitos procedimientos, instrucciones y formularios para todos los medicamentos reconocidos por Ley:

- Medicamentos genéricos (DCI).
- Medicamentos de marca comercial.
- Medicamentos homeopáticos.
- Productos de origen vegetal, animal o mineral que tengan propiedades medicinales.

- Medicamentos especiales, biológicos, hemoderivados, dietéticos, odontológicos y o radio fármacos.
- Vacunas.
- Productos naturales tradicionales artesanales.

Los laboratorios industriales farmacéuticos e importadoras cualquiera sea su razón social o denominación, para solicitar un registro sanitario, deberán necesariamente contar con la Resolución Ministerial de autorización de funcionamiento acorde a disposiciones legales vigente, además de la correspondiente representación legal del fabricante o titular del producto.

El trámite deberá hacerlo el representante legal de la empresa y se iniciará con la presentación de la documentación exigida a la Dirección de Medicamentos y Tecnología en Salud.

La obtención de este registro sanitario permitirá al producto ser comercializado en el país ya sea producido nacionalmente o importado, por lo que es un trámite que se tiene que realizar para todos los productos. Toda la documentación requerida puede encontrarse en el Manual de Registro Sanitario de UNIMED. En el anexo 2 se encuentra los requisitos necesarios y el procedimiento a seguir para la obtención del registro sanitario.

El pago de las tasas por concepto de servicio debe ser el mismo independientemente del origen de la empresa: nacional o extranjera.

El tiempo promedio para el registro de un medicamento es de 30 días hábiles. Los medicamentos esenciales tendrán un tratamiento prioritario, al igual que los medicamentos de producción nacional.

Como en muchos otros sectores productivos bolivianos, el Gobierno intenta proteger y primar la industria nacional para que sea la encargada de abastecer el mercado interno. Por ello, la totalidad de los productos farmacéuticos provenientes de Europa están

gravados con un arancel .Esta es la principal barrera que se encuentran los exportadores europeos para el acceso de sus productos a Bolivia.

### 2.10.2. Barreras arancelarias

Según la Aduana Nacional, los aranceles a los productos provenientes de la Unión Europea para el mercado boliviano oscilan entre el 5% y el 15%.

**Cuadro 21: Arancel aplicable según partida arancelaria**

<b>TARIC</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>ARANCEL</b>
Capítulo 30	<b>Productos farmacéuticos</b>	
<b>3001</b>	Glándulas y demás órganos para usos opoterápicos, desecados, incluso pulverizados; extractos de glándulas o de otros órganos o de sus secreciones, para usos opoterápicos; heparina y sus sales; las demás sustancias humanas o animales preparadas para usos terapéuticos o profilácticos, no expresadas ni comprendidas en otra parte	<b>5%</b>
<b>3002</b>	Sangre humana; sangre animal preparada para usos terapéuticos, profilácticos o de diagnóstico; antisueros (sueros con anticuerpos), demás fracciones de la sangre y productos inmunológicos, incluso modificados u obtenidos por procesos biotecnológicos; vacunas, toxinas, cultivos de microorganismos (excepto las levaduras) y productos similares	<b>5 -10%</b>
<b>3003</b>	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 3002, 3005 o 3006) constituidos por productos mezclados entre sí, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, sin dosificar ni acondicionar para la venta al por menor	<b>5%</b>
<b>3004</b>	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 3002, 3005 o 3006) constituidos por productos mezclados o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor	<b>5 -10%</b>
<b>3005</b>	Guatas, gasas, vendas y artículos análogos (por ejemplo: apósitos, esparadrapos, sinapismos), impregnados o recubiertos de sustancias farmacéuticas o acondicionados para la venta al por menor con fines médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios	<b>10-15%</b>

Fuente: Aduana Nacional de Bolivia, 2012

## **CAPÍTULO III**

### **3. PROPUESTA**

#### **3.1.PLAN DE MARKETING**

Para cada empresa que ingresa a un mercado es altamente importante el desarrollo de un plan de marketing, mucho más si este tiene mucha competencia y se pretende coger una parte del mercado, como es el caso de la nueva empresa.

##### **3.1.1. DECLARACIÓN DE LA MISIÓN Y VISIÓN**

###### **3.1.1.1.MISION**

“Proveer salud a la población en general, a través de la comercialización de medicamentos con altos estándares de calidad, seguridad y accesibilidad de costo tratamiento; soportados con personal calificado y el respaldo de los mejores laboratorios farmacéuticos reconocidos a nivel nacional e internacional”

###### **3.1.1.2. VISIÓN**

“Ser reconocida dentro de los próximos 3 años, como la empresa comercializadora de medicamentos de alta calidad y precio más accesible, en el sur del país”.

### **3.2. OBJETIVOS**

#### **3.2.1. Objetivo general**

Optimizar el nivel de servicio a través de mantener los medicamentos requeridos por lo clientes en el lugar, tiempo, cantidad y calidad exigidos.

### **3.2.2. Objetivos estratégicos**

- Dominar el segmento de mercado con el reconocimiento de ser una empresa con productos de alta calidad.
- Ingresar al mercado con productos de alta calidad, y ofrecer un buen servicio al cliente.
- Mantener una política de precios inferior al de la competencia.

### **3.2.3. Objetivos financieros**

- Obtener una rentabilidad positiva sobre la inversión.
- Mantener un flujo constante y elevado de ingresos.
- Conseguir beneficios estables durante todos los periodos de vida del proyecto, permitiendo cubrir los costos fijos y variables.

## **3.3. ESTRATEGIA EMPRESARIAL**

Una empresa nueva en el mercado debe realizar importantes esfuerzos para ingresar al mercado y quedar muy bien posicionado. Estos esfuerzos deben quedar determinados en función de las condiciones del mercado, en el caso del mercado de medicamentos, se ha podido observar la existencia de bastante competencia pero con muchas debilidades, especialmente en el abastecimiento constante de medicamentos.

Esta empresa para captar el mercado pretende contar con capital suficiente, para tener un buen stock de medicamentos que permita un abastecimiento continuo. Esta situación le permitirá tener menores costos y menores precios, en ese sentido la estrategia definida para esta empresa es la de diferenciación de precios, con lo que podrá conseguir una cuota muy importante del mercado.

La estrategia de liderazgo total en costo, es una estrategia competitiva genérica que permite captar un amplio rango de clientes en base a un precio bajo, ya que maneja un bajo costo. Se adopta esta estrategia especialmente por el nivel competitivo con que cuenta el mercado de Sucre.

**Gráfico 13: Estrategias competitivas genéricas**



Fuente: <https://www.google.com.bo/search?q=estrategia+competitivas&tbm=isch&tbo>

Una estrategia adicional es la calidad, puesto que esta empresa pretende trabajar con productos farmacéuticos argentinos, americanos y alemanes de reconocida calidad, ya que este mercado tiene mayor presencia los productos chilenos y nacionales.

Para concluir se pretende tomar un posicionamiento relacionado con que la empresa abastezca en el tiempo, lugar y cantidad requeridos por el cliente, es decir un excelente servicio de entrega.

### 3.4. MEZCLA DE MARKETING

Las cuatro P reflejan la perspectiva que tiene el vendedor sobre las herramientas de marketing disponibles para influenciar sobre los consumidores. La mezcla de marketing, en realidad operativiza la estrategia.



### 3.4.1. Producto

El proyecto quiere ofrecer productos de alta calidad, que sobre todo protejan la salud de la población. También se ha observado en el cliente final, que solamente desea un producto genérico sino que hay una alta preferencia por un producto de marca y mucho mejor si es de buena calidad.

Por ello se ha decidido por la oferta de productos de alta calidad, argentinos, americanos y alemanes.

Respecto a que productos farmacéuticos se comercializaran estos han sido seleccionados por los profesionales, en relación al perfil de enfermedades que presenta la población de Sucre y que están en estrecha relación con problemas de aparato circulatorio, problemas respiratorios, problemas de orden digestivo, enfermedades urinarias, entre las con mayor prevalencia.

La empresa empezará a trabajar comercializando estos seis ítems de medicamentos y en función a la demanda anual se irá aumentando otros ítems, aunque la evaluación del proyecto por el momento solo incluirá estos productos:

**Cuadro 22: Descripción de los productos a comercializar**

Descripción	Características	Presentación	Cantidad	Procedencia
Levoamlodipino	5 mg	Comprimido	7000 cajas de 30 comprimidos	Alemania
Levopantoprazol	20 mg	Comprimido	7000 cajas de 14 comprimidos	Alemania
Paracetamol + diclofenaco	Paracetamol 500 mg y diclofenaco 500 mg	Comprimido	2000 cajas de 200 comprimidos	EEUU
Losartan	50 mg	Comprimido	7000 cajas de 30 comprimidos	EEUU
Omeprazol	40 mg	Ampolla	5000 cajas x 2 ampollas	Argentina
Omeprazol	20 mg	Capsula	1000 cajas de 100 cápsulas	Argentina

Fuente: Dra. Carmen Rada (Colegio Farmacia y Bioquímica)

De acuerdo con la experiencia de la profesional que colaboró en la determinación de los productos, la forma de presentación, la cantidad y la procedencia, ella indica que no es aconsejable comercializar muchos productos debido a que inicialmente los proveedores

tienen topes mínimos y máximos, y los topes mínimos son bastante elevados, por otro lado los medicamentos tiene fechas de expiración y el costo de los medicamentos es alto, esto implica una gran cantidad de dinero.

#### **3.4.1.1. Levoamlodipino**

El levoamlodipino reduce la resistencia vascular periférica sin causar taquicardia reflexiva. El Levoamlodipino, forma quiralmemente pura de amlodipino, es un antagonista de los canales de calcio que pertenece a la clase de las dihidropiridinas. Se encontró que el isómero Levo de amlodipino posee mayores efectos farmacológicos que dextroamlodipino. El levo amlodipino es 1.000 veces más potente que el isómero dextro en unión al receptor de dihidropiridina. En los seres humanos, los efectos dominantes de amlodipino son consecuentes a la vasodilatación. Es eficaz como dosis única al día en el control de la hipertensión.

#### **3.4.1.2. Levopantopazol**

El Levopantoprazol es la forma quiralmemente pura del pantoprazol racémico, un inhibidor de la bomba de protones que suprime el paso final en la producción de ácido gástrico que inhibe la enzima  $H^+ K^+ AT$ , pasa en la superficie secretora de la célula gástrica parietal. La unión a la bomba de protones origina una duración de efecto antisecretor que persiste por más de 24 horas.

El Levopantoprazol es preparado como un comprimido recubierto entérico, de modo que la absorción comenzará sólo después de que el comprimido abandone el estómago y el recubrimiento entérico se disuelva en el intestino. La absorción no se ve afectada por la administración concomitante de antiácidos. La administración con alimentos puede retrasar su absorción; sin embargo, la Máxima Concentración Plasmática y el alcance de la absorción no se alteran.

Está indicado para ulcera gástrica y duodenal, tratamiento de la enfermedad de reflujo gastroesofágico, esofagitis moderada y grave, condiciones de hipersecreción patológica

(ej. Síndrome de Zollinger Ellison) ; la dosis usual recomendada para adultos es de 20 mg una vez al día durante 8 semanas.

#### **3.4.1.3. Paracetamol + diclofenaco**

Está indicado como analgésico, antiinflamatorio y antipirético, en afecciones músculo esqueléticas, ginecológicas, otorrinolaringológicas, que manifiestan inflamación, dolor y/o fiebre.

A pesar de que el diclofenaco y el paracetamol son analgésicos no se trata del mismo tipo de medicamento, por lo tanto en casos en los que es indicado específicamente ambos pueden combinarse. El paracetamol servirá para quitar el dolor y eliminar la fiebre en caso de que la haya, mientras que el diclofenaco actuará eliminando el dolor y reduciendo la inflamación producida por la lesión o condición que te afecta.

Al momento de ingerir dos medicamentos juntos es importante respetar al máximo las dosis recomendadas por el doctor con el fin de garantizar nuestro bienestar, por eso es importante tener en cuenta que: Nunca debes ingerir más de 3 comprimidos de diclofenaco de 50 mg al día, dosis máxima recomendada. Tampoco conviene superar la dosis máxima de paracetamol que es de 4 comprimidos de 1 gramo al día.

Es preferible ingerir el diclofenaco con comidas más pesadas como el almuerzo y la cena, pues este compuesto puede ser más fuerte para el estómago que el paracetamol, que puede tomarse con comidas livianas.

#### **3.4.1.4. Losartán**

El losartán se usa solo o en combinación con otros medicamentos para tratar la presión arterial alta. El losartán también se usa para disminuir el riesgo de accidente cerebro vascular en personas que tienen presión arterial alta y una afección del corazón llamada hipertrofia ventricular izquierda (agrandamiento de las paredes del lado izquierdo del corazón). Este medicamento también se usa para tratar la enfermedad del riñón en

personas que tienen diabetes tipo 2 y presión arterial alta. El losartán pertenece a una clase de medicamentos llamados antagonistas del receptor de la angiotensina II. Actúa bloqueando la acción de determinadas sustancias naturales que contraen los vasos sanguíneos, lo que permite que la sangre circule mejor y que el corazón bombee con mayor eficiencia.

La presentación del losartán es en tabletas para administrarse por vía oral. Generalmente, se toma una o dos veces al día, con o sin alimentos.

#### **3.4.1.5.Omeprazol**

El omeprazol con receta se usa solo o con otros medicamentos para tratar la enfermedad por reflujo gastroesofágico (GERD, por sus siglas en inglés), una afección en la que el flujo retrógrado del contenido gástrico del estómago provoca acidez estomacal y una posible lesión del esófago. El omeprazol con receta también se utiliza para tratar las afecciones en las que el estómago produce demasiado ácido, como el síndrome de Zollinger-Ellison. Además, el omeprazol con receta se utiliza para tratar úlceras (lesiones en el revestimiento del estómago o del intestino) y también se utiliza con otros medicamentos para tratar y prevenir la reaparición de las úlceras provocadas por un determinado tipo de bacterias (*H. pylori*). El omeprazol sin receta (de venta libre) se utiliza para tratar la acidez estomacal frecuente (acidez estomacal que ocurre, al menos, 2 o más días a la semana). El omeprazol pertenece a una clase de medicamentos denominados inhibidores de la bomba de protones. Actúa disminuyendo la cantidad de ácido que el estómago produce.

#### **3.4.2. Nombre de la empresa y del producto**

El objetivo de colocar un nombre a la empresa es para darle una razón social y ser una forma de posicionar el servicio de manera objetiva en la mente del consumidor, pero la forma de ser reconocida en el medio

- Identificar la actividad de la empresa y del servicio.

- Ser fácil de recordar.
- Ser aceptable.
- Comunicar el beneficio del servicio.

El nombre que se define para esta empresa es de:

## **Empresa Comercializadora de Medicamentos Salud y Vida S.R.L.**

Este nombre esencialmente refleja que la empresa se dedica a la comercialización de productos farmacéuticos, los cuales protegen la salud y vida de las personas.

### **3.4.2.1. Logotipo**

**Gráfico 14: Logo Empresarial**



Fuente: Elaboración propia

El logo es importante e indispensable en una empresa, ya que a través de este se podrá identificar, diferenciar y posicionar la imagen en la mente del consumidor.

Este logotipo representa la finalidad o los objetivos por los que se producen y comercializan los medicamentos, además estas compuestas por dos palabras tan fáciles de recordar y muy del vocabulario común de las personas.

### 3.4.2.2.Slogan

Con el slogan se pretende transmitir la calidad de los productos farmacéuticos y la calidad en el servicio de entrega de los productos, por ello se plantea el siguiente slogan:

***“Calidad y accesibilidad en provisión de medicamentos para cuidar la vida y la salud”***

### 3.4.3. Precio

Como se ha visto la competencia maneja precios bastante elevados, tanto de los productos genéricos como los de marca, en virtud de que se pretende ingresar y tomar una buena parte del mercado, los precios serán ligeramente menores que la competencia, pero los mismos serán fijados técnicamente considerando tanto los factores internos como los externos, como se muestra en la sección de evaluación económica.

#### ➤ Factores internos

El precio se establecerá de acuerdo a la estimación de todos los costos de los medicamentos, de su importación y los costos de comercializarlos en la ciudad de Sucre, a esto se le añadirá un porcentaje de utilidad para los socios de la empresa, basado solo en un 15%, de modo que los precios sean relativamente más bajos que la competencia.

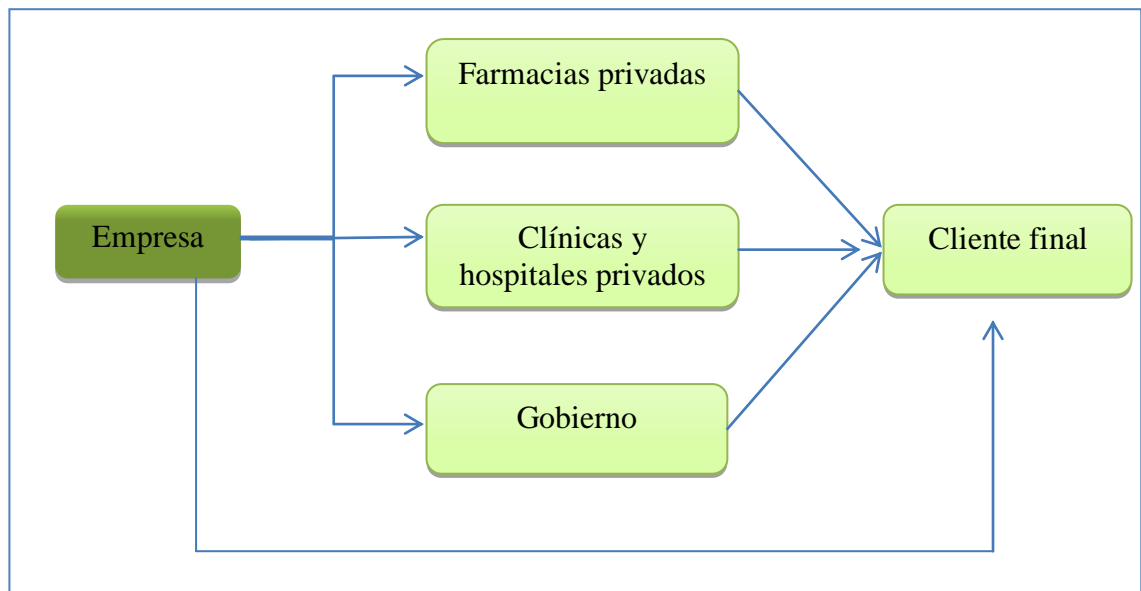
#### ➤ Factores externos

Es importante este factor para la fijación de los precios, ya que estarán basados en la demanda y disponibilidad de pago del público. El precio será ajustado según las variaciones que se presenten en el mercado como ser la tasa de inflación.

### 3.4.4. Plaza

Plaza o distribución se define como donde comercializar el producto o que se le ofrece, es un elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor final. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

**Gráfico 15: Canales de distribución de la empresa comercializadora de medicamentos**



Fuente: Elaboración propia

Esta nueva empresa pretende convertirse en una empresa comercializadora de medicamentos, en la que sus clientes intermediarios sean las farmacias, clínicas y hospitales privados, e inclusive el gobierno, aunque se conoce que no es un mercado amplio, en ese sentido se puede decir que manejará el canal 1 de distribución, pero también se considera generar el canal cero que sea directamente para el público.

### **3.4.5. Promoción**

La promoción es un elemento clave en las campañas de marketing que consiste en un conjunto de instrumentos de incentivos, por lo general a corto plazo, diseñados para estimular rápidamente o en mayor medida la compra de determinados productos o servicios, estos incentivos destinados a los consumidores o clientes.

Se presentan varias opciones de promoción, que se mencionan a continuación:

#### **3.4.5.1. Implementar un área dedicada a la comercialización**

Esta área debe estar dirigida por alguien que tenga el perfil necesario para monitorear el correcto desempeño de las acciones de marketing y participe directamente en el establecimiento de nuevas metas objetivos y estrategias.

Esta área prácticamente se constituirá en el departamento de comercialización de la empresa, sus costos serán estimados junto a la conformación de las otras áreas de la empresa.

#### **3.4.5.2. Contratación de personal de ventas**

La contratación de personal de ventas es clave para mantener la relación y comunicación con los clientes, a través de visitas, tanto a farmacias, como a los médicos. El personal realizará las ventas y los pedidos de los clientes intermediarios; los costos correspondientes a este personal serán estimados junto al del personal de la empresa.

#### **3.4.5.3. Elaboración de artículos promocionales**

Los clientes intermediarios usan varios elementos que pueden ser útiles para la promoción de la empresa como de los productos de la misma, en ese sentido se propone elaborar artículos promocionales como agendas con el logotipo de la empresa y con los



medicamentos de la empresa, serán entregados a los clientes más importantes. Bolígrafos grabados tanto para el personal de la empresa como para todos los clientes. Calendarios de escritorio con acabados de excelente calidad y buen gusto. Vasos plásticos para tomar agua que existe siempre en cada farmacia. Estos productos deben ser entregados unas tres veces al año en fechas importantes, como en la fecha de aniversario de la empresa o en alguna fecha relacionada con la salud.

Para la elaboración de los artículos promocionales aproximadamente se considera una cantidad de cerca de 139 clientes farmacias privadas, cerca de 40 clínicas y hospitales privados, es decir que son cerca de 180 clientes.

#### **3.4.5.4.Participación en ferias y congresos de Salud**

Las ferias son las mejores vitrinas de exposición de una empresa, se sugiere la participación en estas ferias generalmente como auspiciante, para lo cual se precisara de gigantografías.

Según investigaciones en la ciudad de Sucre en un año se realizan aproximadamente 5 ferias de salud con distintos motivos cerca de 4 congresos importantes, en los cuales las empresas farmacéuticas financian con material y obsequio de muestras de médicas.

Según las empresas que participan en estas ferias aproximadamente por feria o congreso gastan cerca de \$us. 150,00 en material y otro tanto similar en muestra médica de medicamentos.

#### **3.4.5.5.Elaboración de catálogos de los medicamentos**

Elaboración de catálogos de los productos con los que se cuenta, en los que se indique la investigación científica de las propiedades de los medicamentos, esto podrá permitir a los clientes poder conocer a detalle el producto que se ofrece y la calidad de los mismos.

#### **3.4.5.6. Inscribir a la empresa en directorios especializados**

La empresa deberá estar registrada tanto en UNIMED, como en la CIFABOL, en directorio de farmacias y en sitios especializados de medicamentos o páginas de salud del internet, cuyo costo es relativamente bajo, por lo que serán registrados como costos de inversión de organización de la empresa.

#### **3.4.5.7. Crear un sitio web**

La creación de un sitio web permitirá darse a conocer, presentando una determinada imagen y servicio a los clientes. Generalmente se debe cancelar por la elaboración de la página web y el alquiler del sitio.

#### **3.4.5.8. Publicidad exterior**

Este medio publicitario tiene un gran alcance porque llega a innumerable cantidad de personas por encontrarse en calles, avenidas y lugares estratégicas donde las personas lleguen a observar de manera inevitable, logrando que la gente tenga conciencia del servicio. Si bien no es de la preferencia del mercado meta es muy útil para la empresa.

Gigantografías: Muestran el producto ofertado, en tamaños prominentes para llamar la atención, estos anuncios se ubicaran en lugar de mayor afluencia de personas, como en la avenida de las Américas y el Estadium Patria. Las gigantografías a elaborar tendrán un tamaño aproximado de 8 por 4 metros.

#### **3.4.6. Determinación del costo de promoción**

Para la estimación del costo promocional se ha realizado varias investigaciones en diversas fuentes, en relación con los distintos bienes y servicios que se requieren. El costo promocional aproximado es de \$us. 5.175,00.

**Cuadro 23: Costo de promoción**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario en \$us</b>	<b>Costo Total \$us</b>
<b>Elaboración de artículos de promoción</b>			1.295,00
Agendas	50	15,00	750,00
Bolígrafos	200	1,00	200,00
Calendarios	200	2,00	300,00
Vasos plásticos	150	0,30	45,00
<b>Participación en ferias</b>			1.500,00
Costo de material de escritorio	5	150,00	750,00
Costo de muestras	5	150,00	750,00
<b>Elaboración de catálogos</b>			1.500,00
Catálogos	100	15,00	1.500,00
<b>Creación de sitios web</b>			400,00
Elaboración del sitio	1	100,00	100,00
Alquiler del sitio web	12	25,00	300,00
<b>Publicidad exterior</b>			480,00
Gigantografías	3	160,00	480,00
<b>Total</b>			<b>5.175,00</b>

Fuente: Elaboración propia

El cuadro N° 23 resume los costos de promoción que llevará a cabo la empresa con el fin de darse a conocer, los materiales fueron cotizados en diferentes tiendas comerciales y empresas; se colocó un precio promedio, en cuanto al alquiler de sitio web se consultó con la empresa SOLO NET que crea el sitio y da la opción del alquiler del sitio.

### 3.5. LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO

#### 3.5.1. LOCALIZACIÓN

El estudio de localización consiste en identificar la región geográfica y sitio exacto donde el proyecto se instalará. La localización adecuada es aquel lugar, cuyos servicios y condiciones satisfagan los requisitos exigidos por la planta, donde además, los beneficios netos generados por el proyecto, sean superiores al de cualquier otro sitio. La elección de la localización adecuada se efectúa en dos niveles diferentes denominados: macro localización y micro localización. (Paredes Ramiro. 2006)

##### 3.5.1.1. Macro localización

**Gráfico 16: Macro localización**



Fuente: <https://www.google.com.bo/search?q=mapa+departamento+de+chuquisaca>

Esta nueva empresa se implementará en Bolivia, en el departamento de Chuquisaca, este se halla al sur del país entre los 18° 23' de latitud austral. Posee una extensión de 51.524 Km<sup>2</sup> que representan el 4.69% del territorio nacional. La capital del departamento es la ciudad de Sucre, que se encuentra a 2,750 metros sobre el nivel del mar, y posee una

extensión de 3.943 km<sup>2</sup>. Limita al norte con los departamentos de Cochabamba y Santa Cruz, al sur con el departamento de Tarija, al este con el departamento de Santa Cruz y la república del Paraguay y al oeste con el departamento de Potosí.

Esta localización se la realiza teniendo conocimiento que la macro localización se refiere a la elección de la región geográfica y que esta elección responde a criterios sobre todo económicos cuando la empresa es de emprendimiento privado, como es el caso, por ello las razones de esta macro localización se explican en función de los factores cualitativos de la región de la siguiente manera:

#### **3.5.1.1.1. Mercado consumidor**

Este nueva empresa puede implementarse en cualquier departamento del país, como en Cochabamba, La Paz, Santa Cruz, etc., como en Sucre también, debido a que es un servicio de salud que requiere concentración de población, por un lado se ha visto que esta ciudad cuenta con una importante población que para el 2015, según proyecciones del INE alcanzaba a 277.374 habitantes de los cuales cerca del 50% son los que pueden acceder a medicamentos cuando lo necesitan, es decir cerca de 138.687, que constituyen el mercado final, pero también se considera la existencia de intermediarios es el caso de las farmacias en un número aproximado de 139, distribuidas en diferentes lugares de Sucre, pero también se contabilizó cerca de 40 instituciones de salud entre clínicas y hospitales, esta estructura de mercado ha permitido estimar una demanda insatisfecha que permite considerar la apertura de una nueva empresa en el rubro de medicamentos.

#### **3.5.1.1.2. Mercado competidor**

La posibilidad de ingresar al mercado puede resultar algo complicada debido a la existencia de competencia importante, con presencia de varios años en el mercado, pero también con debilidades en cuanto al abastecimiento de medicamentos.

### **3.5.1.1.3. Mercado proveedor**

Lo importante en la provisión de medicamentos es contar con proveedores que puedan abastecer de medicamentos a la nueva empresa. En el mundo existen gran cantidad de laboratorios, tanto en los países vecinos, como en norte América, Europa y en Asia.

Pero fue importante realizar una serie de consultas entre los intermediarios, especialmente farmacias que son los que conocen de los medicamentos y recomiendan medicamentos argentinos, americanos y alemanes, que si bien llegan al país, muy poco llegan a Sucre, pero son los más solicitados por la eficacia de los mismos.

Analizando los laboratorios en Argentina se pudo conocer la existencia de cerca 300 laboratorios, entre los proveedores por las condiciones que ofrecen se ha determinado en IVAX, ARGENFARMA, KEMEX y LAFARMEN, se define varios proveedores debido a que los laboratorios no producen todos los tipos de medicamentos si no se especializan en determinado grupo de los mismos.

Por su parte desde Alemania se piensa contar con proveedores como BAYER, BOEHRINGER, MERCK.

Desde Estados Unidos en la que existen más de 1.200 laboratorios se ha contactado con empresas como BAXTER INTERNATIONAL, GENZYME, BIOGEN IDEC.

A través de la información recogida se ha podido observar que la gran cantidad de existencia de proveedores puede hacer que no se tenga problemas con la provisión de medicamentos tanto genéricos como los de marca.

### **3.5.1.1.4. Servicios básicos y transporte**

En la ciudad de Sucre también se ha observado la existencia de servicios de energía eléctrica provista por CESSA, agua por ELAPAS, telefonía e internet por ENTEL; TIGO y VIVA y gas por YPF.

La existencia de un sistema de transporte dentro de la ciudad que permite que las personas lleguen a distintos lugares de la ciudad, aunque el centro es el lugar más preferido para el comercio, pero con muchos problemas de tráfico.

#### **3.5.1.1.5. Disponibilidad de terrenos o infraestructura**

Existe un poco de dificultad en la compra de terreno e infraestructura en el centro de la ciudad, ya sea porque existen terrenos pero de dimensiones limitadas o por ser relativamente caros. Pero en zonas aledañas al centro de la ciudad existen terrenos grandes y a menor costo.

Para el establecimiento del presente proyecto se ha realizado la búsqueda tanto de terreno como de alguna edificación habiendo encontrado varias opciones lo que permite contar con alternativas de elección, que se verán más adelante.

#### **3.5.1.1.6. Disponibilidad de mano de obra**

Para conocer la disponibilidad de personal primero se ha pensado en la poca existencia de fuentes laborales que existen en la ciudad, además que en la ciudad de Sucre según estimaciones del INE el desempleo es de aproximadamente 4,2%,

Pero para conocer si existe personal con el perfil requerido para esta empresa a través de las redes sociales se ha colocado anuncios respecto a personal de ventas, personal con conocimientos farmacéuticos y se ha tenido como respuesta una cantidad que sobrepasa las expectativas, por lo que se puede afirmar la existencia de interesados en ser parte de la empresa.

### **3.5.2. Micro localización**

Definir el lugar exacto es una de las tareas a realizar, para ello se analizan diferentes alternativas de ubicación y se analizan algunos factores objetivos y en base a ello se determina la ubicación.

Para micro localizar se ha optado por considerar tres lugares alternativos ubicados en zonas de poco congestionamiento, de modo que las entregas de medicamentos no tengan problemas, se ha pensado en un lugar no tan lejano del centro, puesto que los clientes están más concentrados en el centro de la ciudad y otro elemento que tuvo importancia es el costo.

Los tres lugares identificados para la compra de terreno y su posible construcción.

**Alternativa 1: Salida al ex aeropuerto Juana Azurduy de Padilla**, Calle Warnes, aproximadamente de 450 mts<sup>2</sup>, con un costo aproximado de \$us 125.000,00.

**Alternativa 2: Zona San Roque**, con ubicación en calle Trinidad, esta infraestructura es de 400 mts<sup>2</sup>, con un costo aproximado de \$us.140.000,00 mts<sup>2</sup>.

**Alternativa 3: Calle Capitán Manchego**. Esta alternativa está ubicada en la zona de la terminal de 380 mts<sup>2</sup>, con un costo aproximado de \$us.152.000,00 mts<sup>2</sup>.

### **3.5.2.1. Factores cuantitativos**

En base a estas tres alternativas se realizó un análisis de los factores cuantitativos, en este caso primo el costo del terreno y la posibilidad de demoler y construir.

Para las tres alternativas se ha cotizado los servicios básicos, en la categoría comercial y los consumos mínimos en estas zonas, aunque el consumo depende del uso que se le dé a cada uno de estos servicios. En las tres alternativas los servicios básicos tienen costos similares, así por ejemplo en cuanto a consumo de energía eléctrica aproximadamente Bs. 60, el agua en Bs. 30 al igual que el servicio telefónico y gas domiciliario Bs. 10, por esa razón es que no se evaluó este tema.

Los factores que se evaluaron son cercanía a los clientes, parqueo, tamaño del terreno, precio del terreno.



**Cuadro 24: Calificación de factores**

Factores cualitativos	Peso	Calle Warnes		Calle Trinidad		Calle Capitán Manchego	
	%	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
A = Cercanía a los clientes	25%	8	2	7	1,75	7	1,75
B = Parqueo	20%	8	1,6	8	1,6	6	1,2
C = Tamaño de la infraestructura	25%	7	1,75	9	2,25	8	2
D = Precio de la infraestructura	30%	9	2,7	7	2,1	5	1,5
Total general ponderado	100%	-	8,05	-	7,7	-	6,45

Fuente: elaboración propia

De los cuatro factores que se analizaron se ha considerado que tienen un grado de importancia del 25% el factor cercanía a los clientes, 20% el factor parqueo, 25% el factor tamaño de la infraestructura y finalmente el factor precio de la infraestructura 30%, ya que está referido al tema económico.

Para evaluar las alternativas se ha optado por dar una calificación a cada uno de los aspectos determinados del 1 al 10, y se escoge la alternativa que mayor puntuación ponderada alcance. La calificación que se le ha dado depende en alto grado del grado de apreciación visual que ha realizado a las tres infraestructuras, 1 significa que la alternativa es la peor, diez significa que es altamente valorable el factor en relación a las características que se requiere.

Después de haber realizado el proceso de ponderación se escoge la primera alternativa, ya que alcanzó la calificación 8,05 el mayor puntaje ponderado.

**Gráfico 17: Localización: Calle Warnes**



Fuente: googlemaps

### 3.6. TAMAÑO O DIMENSIÓN

El tamaño o dimensionamiento del proyecto es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. En este caso se trata de la cantidad de medicamentos a comercializar.

#### 3.6.1. Factores que condicionan el tamaño

Para determinar el tamaño de la empresa se analiza los siguientes factores que facilitan este proceso:

- Cobertura de Mercado (Situación Actual del Mercado)
- Dinamismo de la Demanda (Situación Futura del Mercado)
- Disponibilidad de Materia Prima e Insumos
- Infraestructura y tecnología
- Capacidad de Financiamiento

### 3.6.1.1. Cobertura de mercado y dinamismo del mercado

Se puede indicar que la oferta actual está cubriendo un 75% del mercado, lo que significa que existe un espacio de alrededor el 25%, pero decreciente en el tiempo.

Si bien esta situación puede limitar el tamaño del proyecto por el hecho de que la demanda insatisfecha reduce en el tiempo, se puede pensar en luchar por un porcentaje en el mercado compitiendo con las demás empresas en el mercado.

Con base a estos datos se estima un valor promedio de la demanda insatisfecha que alcanza a \$us. 1.157.313,00 y un porcentaje promedio de 17,11%, el mismo se puede observar en el cuadro N° 25.

**Cuadro 25: demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda**

<b>Año</b>	<b>Demanda en \$us</b>	<b>Oferta en \$us</b>	<b>Demanda insatisfecha en \$us</b>	<b>Demanda insatisfecha como porcentaje de la demanda</b>
2015	6.310.258,50	4.680.000	1.630.258,50	25,84%
2016	6.409.312,00	4.848.480	1.560.832,00	24,35%
2017	6.509.958,00	5.023.025	1.486.933,00	22,84%
2018	6.612.151,00	5.203.854	1.408.297,00	21,30%
2019	6.715.982,00	5.391.193	1.324.789,00	19,73%
2020	6.821.405,50	5.585.276	1.236.129,50	18,12%
2021	6.928.512,50	5.786.346	1.142.166,50	16,49%
2022	7.037.303,00	5.994.654	1.042.649,00	14,82%
2023	7.147.777,00	6.210.462	937.315,00	13,11%
2024	7.259.980,00	6.434.038	825.942,00	11,38%
2025	7.373.957,50	6.665.664	708.293,50	9,61%
2026	7.489.755,00	6.905.628	584.127,00	7,85%
<b>Total</b>			1.388.773,20	205,43%
<b>Promedio</b>			<b>1.157.313,00</b>	<b>17,11%</b>

Fuente: elaboración propia

### **3.6.1.2. Disponibilidad de medicamentos de los proveedores**

Los proveedores en realidad se constituyen en grandes empresas multinacionales que producen a grandes escalas y los pedidos a realizar probablemente para los proveedores solo se constituyen en pequeñas proporciones en relación de sus niveles de producción, por lo que se puede asegurar que no existen problemas en relación al abastecimiento de medicamentos.

### **3.6.1.3. Infraestructura y tecnología**

En la infraestructura que será adquirida se piensa ubicar tres ambientes como almacenes de medicamentos, con sus respectivas clasificaciones, cada uno de estos ambientes aproximadamente tiene el tamaño de 12 mt<sup>2</sup> (3 x 4), según la profesional farmacéutico Carmen Rada los medicamentos deben tener un buen almacenamiento, libre de humedad, con excelente clasificación, en estantes bien acondicionados e inclusive se debe manejar la cadena de frío que requieren algunos medicamentos.

De acuerdo con las estimaciones y las condiciones de almacenamiento de los medicamentos la profesional sugiere el manejo de cerca 600 kilos mes como lo que significa cerca de 7.200 kilos año, cuyo valor puede ser muy variable dependiendo del costo de cada medicamento.

### **3.6.1.4. Capacidad de financiamiento**

La capacidad de financiamiento en muchos casos es uno de los determinantes del tamaño de las empresas, en este caso el financiamiento será tanto interno como externo, se procederá a formar un capital societario el cual estará dividido entre 4 personas interesadas en la implementación de la nueva empresa.

En cuanto a financiamiento externo, se lo hará mediante una entidad bancaria.

### 3.7. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Este trabajo se constituye en una comercializadora de medicamentos, pretendiendo ofrecer una gama de productos farmacéuticos de origen argentino, estadounidense y alemanes, para ello se pretende crear una empresa con la logística necesaria para la recepción, almacenamiento y entrega de medicamentos. Para tal efecto a continuación se presenta una descripción de las características del servicio, las características del proceso de oferta de los medicamentos y los requerimientos necesario para la prestación del servicio.

#### 3.7.1. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS A OFRECER

**Gráfico 18: Medicamentos y su almacenaje**



Fuente: <https://www.google.com.bo/search?q=almacenes+de+medicamentos&tbm>

Los medicamentos suelen tener distintas presentaciones o formas farmacéuticas, con el objeto de facilitar su administración y dosificación, y en el organismo puedan ejercer el efecto esperado. Dentro de las presentaciones más comunes encontramos:

**Comprimido:** Es una forma farmacéutica sólida cuyos componentes han sido sometidos a presión para formar un cuerpo compacto de forma definida, que contiene medicamento sólo o mezclado. Es la más difundida y tiene como ventaja la gran facilidad en su administración. ¿Qué son los comprimidos de liberación prolongada o "retard"?

**Cápsula:** Es una forma farmacéutica similar al comprimido, pero las sustancias que lo componen se incluyen dentro de un cilindro de gelatina de dos piezas. En el caso de las cápsulas blandas, el principio activo está disuelto en excipientes líquidos.

**Jarabe:** En este caso, el principio activo está disuelto en una solución endulzada con azúcar u otros edulcorantes, con el objeto de facilitar su administración (especialmente a niños y ancianos) y, en lo posible, encubrir sabores desagradables.

**Suspensión:** Forma farmacéutica que en su interior contiene mezclas de polvos.

**Enemas:** Inyección rectal que se usa para obtener un efecto general al absorberse o bien proporcionar un efecto local (evacuante).

**Pomada:** Preparación farmacéutica de constitución blanda y untuosa para ser aplicada sobre la piel y mucosa. Esta preparación contiene el medicamento en su interior y su acción es preferentemente local. Se conocen también como cremas y ungüentos.

**Supositorios:** Forma farmacéutica sólidas de forma y constitución adecuada destinada a administrar medicamentos en el recto, cavidad vaginal (óvulos) u tracto uretral. Se caracterizan por su rápida acción.

**Inhalador Bucal:** Forma farmacéutica que administra medicamento en una dosis exacta al aspirar a través del tracto respiratorio, la mayoría corresponde a medicamentos que actúan sobre los pulmones y bronquios. El llamado inhalador que comúnmente se usa en invierno en niños y ahora en los días de contaminación.

**Inhalador Nasal:** Aquí los medicamentos son administrados mediante una pulverización de estos en la nariz, en este caso aprovechamos la alta irrigación de esta cavidad y aceleramos el efecto de un medicamento.

**Inyectables:** Las "temidas inyecciones" son la aplicación directa de medicamentos que están en forma líquida por medio de una jeringa, esta modalidad podrá ser una inyección atravesando la piel y llegando a un músculo dando origen a la inyección intramuscular; o atravesando la piel y llegando a un vaso venoso originando la "inyección endovenosa" o sólo que atraviese la primera capa de la piel y tendremos la inyección subcutánea, todos estas modalidades presentan la ventaja de su rápida acción, comodidad y efectividad.

Los medicamentos de forma general a parte de su forma de presentación tienen un envase en el que generalmente se encuentran las indicaciones y el tamaño o medida de

los mismos. Cuando estos llegan en cantidades considerables son presentados en empaques que generalmente son cajas con todas las indicaciones necesarias para proceder a su almacenamiento específico y sobre todo con las fechas de vencimiento del producto.

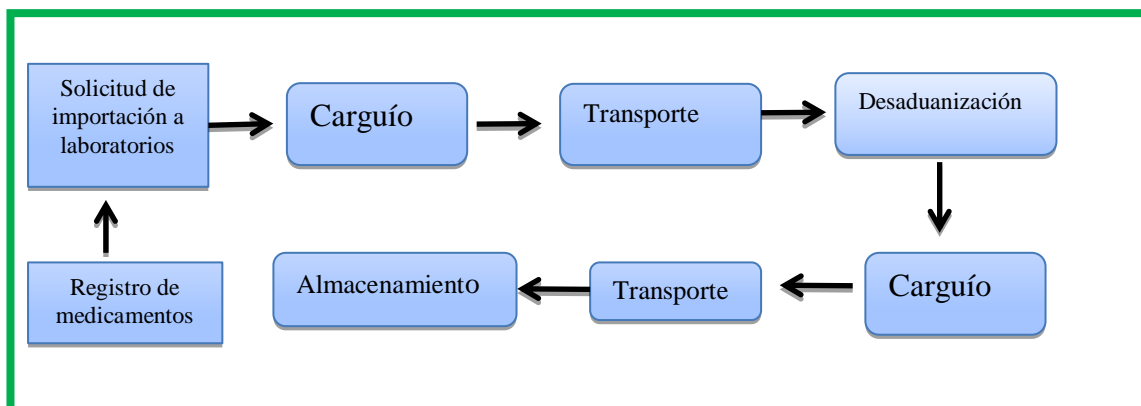
Cuando los productos deben ser mantenidos en cadenas de frío llegan en envases especiales que mantienen el frío y su transporte generalmente es vía aérea.

### 3.7.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE COMERCIALIZACION

La comercialización de medicamentos contempla dos grandes procesos: el de aprovisionamiento del producto y el de atención a los clientes.

#### 3.7.2.1. Proceso de aprovisionamiento del producto

**Gráfico 19: Proceso de aprovisionamiento de medicamentos**



Fuente: Elaboración propia

El primer paso del plan de negocios, contempla el aprovisionamiento de medicamentos a comercializar.

Los medicamentos deberán ser importados desde Argentina, EEUU y Alemania, pero antes de su importación los mismos deben ser registrados cumpliendo una serie de

requisitos descritos en el REGLAMENTO A LA LEY DEL MEDICAMENTO decreto Supremo N° 25235, como se ve en anexo 2 de este documento. Seguir un proceso de importación como se ve el anexo 3.

El almacenamiento es el proceso mediante el cual se asegura la calidad de los medicamentos durante su permanencia en la bodega, almacén o farmacia, garantizando las condiciones de eficacia y seguridad requeridas por el fabricante, incluso hasta que el producto es entregado al usuario final.

El almacenamiento considera diferentes aspectos técnicos como: adecuación del área, dotación requerida, control de factores ambientales y aspectos administrativos como la gestión de inventarios, lo cual puede resumirse en los principios básicos, la logística, la gestión del inventario y finalmente las pautas para evaluación del almacenamiento.






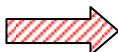

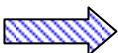

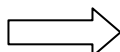
Debe recordarse que cualquier área que pertenezca al servicio farmacéutico botiquines, stock, sub depósitos en el cual se almacenan los medicamentos y dispositivos médicos que requieren pautas para la adecuada conservación de dichos insumos.

Este proceso considera aspectos como: condiciones locativas, físicas, higiénicas e infraestructura.



La señalización de las áreas es muy importante, cada área tiene su color. La señalización se debe hacer con letreros no menos de 20 cm de ancho con letras de 10 cm de altura. Se recomienda los siguientes colores:

**Cuadro 26: Señalética de la empresa farmacéutica**

SEÑALETICA	COLOR
Recepción	Verde 
Revisión	Rojo 
Almacenamiento	Amarillo 
Cuarentena	Naranja 
Medicamentos de control especial	Violeta 
Material reciclable	Rojo rayado 
Cadena de frío	Azul 
Preparados magistrales	Azul rayado 
Administrativa	Marrón 
Servicios sanitarios	Blanco 

La temperatura de almacenamiento de medicamentos se muestran en el cuadro N° 27.

**Cuadro 27: Temperatura para el almacenamiento de los medicamentos**

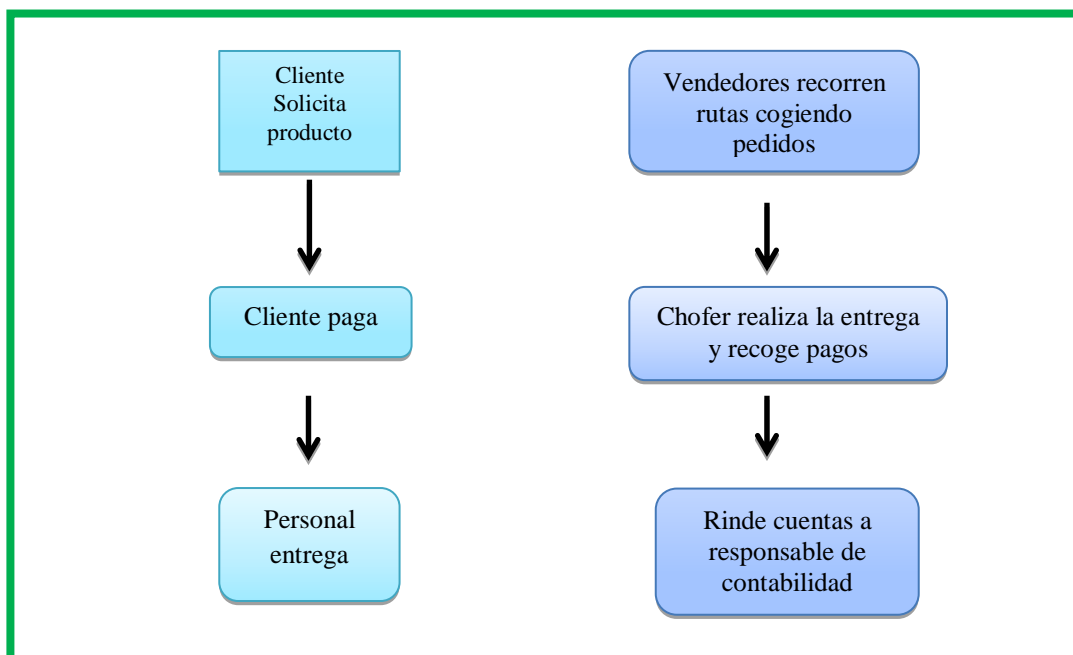
Lugar	Grados centígrados
Almacén	15 a 30
Media	8 a 15
Refrigeración	2 a 5

Los medicamentos se pueden almacenar por: orden alfabético, forma farmacéutica, acción farmacológica, nivel de atención y volumen de demanda.

### 3.7.2.2. Proceso de atención al cliente

Para la atención a los clientes existen dos procesos uno que se efectúa en las oficinas de la sucursal y otra vía el reparto a los clientes farmacias.

**Gráfico 20: Proceso de atención a clientes**



**Fuente: Elaboración propia**

### 3.7.3. REQUERIMIENTOS

Son varios los requerimientos para la comercialización de medicamentos en Sucre.

#### 3.7.3.1.Requerimiento de terreno e infraestructura

Se refiere a las inversiones en los espacios físicos donde se implementará el plan de negocios, se contará con un terreno de 450 m<sup>2</sup>, de los cuales 300 funcionarán como oficinas y almacenes, y los 150 m<sup>2</sup>, restantes funcionarán como área de recepción, garaje, sala de espera, baños, en el siguiente gráfico se detalla la construcción y distribución del mismo.

El costo del terreno e infraestructura asciende a \$us. 125.000,00.

**Cuadro 28: Requerimiento de terreno e infraestructura**

Descripción	Costo total \$us
Terreno	67.500,00
Infraestructura	57.500,00
<b>Total</b>	<b>125.000,00</b>

Fuente: elaboración propia

#### 3.7.3.2.Requerimiento para instalaciones sanitarias

De acuerdo con el Ingeniero Rolando Caba la infraestructura requiere de ciertas mejoras en cuanto a instalaciones sanitarias, como los baños, la distribución del agua potable y del alcantarillado interno de empresa, en ese sentido se presentaron los requerimientos necesarios para realizar esas mejoras.

**Cuadro 29: Requerimiento para instalaciones sanitarias**

Nº	DESCRIPCIÓN INSUMOS	UND.	CANT.	UNIT.	PARCIAL (BS)
1	Replanteo general de obras hidrosanitarias	glb	1	250,68	251
2	Excavación (0-1.50 m) suelo común	m³	32,7	57,83	1.891
3	Relleno y compactado manual	m³	26,45	51,66	1.366
4	Prov. E inst. Rejillas de piso + caja sifonada 4"	pza	13	60,65	788
5	Prov. E inst. De tub. Plasmar pvc a.p. 1/2"	m	47,64	59,22	2.821
6	Prov. E inst. De tub. Plasmar pvc a.p. d=3/4"	m	57,7	45,77	2.641
7	Prov. Y tend. De tub. Sanitaria pvc plasmar d=2"	m	38,99	46,03	1.795
8	Prov. Y tend. De tub. Sanitaria pvc plasmar d=4"	m	20,72	61,85	1.282
9	Prov. Y tend.de tub. Sanitaria pvc plasmar d=6"	m	56,67	62,94	3.567
10	Prov. Y tend. De tub. Sanitaria pvc plasmar 1 1/2"	m	17,16	61,16	1.050
11	Prov. E inst. De inodoro tanque alto	pza	8	524,05	4.192
12	Prov. E inst. De lavamanos c/pedestal + acces.	pza	8	670,89	5.367
13	Prov. E inst. Lavamanos tipo ovalina	pza		988,55	3.954
14	Prov. E inst. Lavadero 1 deposito - 1 fregadero	pza	1	782,66	783
15	Cámara de inspección (0.80 x 0.80) m.	pza	5	983,83	4.919
16	Cámara de inspección (0.60 x 0.60) M	pza	3	1.153,38	3.460
17	Prueba hidráulica para agua potable	glb	1	516,34	516
18	Prueba hidráulica para alcantarillado	glb	1	435,16	435
<b>TOTAL BS.</b>					<b>41.078</b>
<b>TOTAL \$us.</b>					<b>5.902</b>

Fuente: Ingeniero Rolando Caba (SIB Sociedad de Ingenieros Chuquisaca)

### 3.7.3.3. Requerimiento para instalaciones eléctricas

Acorde a asesoramiento de la SIB, en el cuadro N° 28, se presentan los requerimientos para la instalación eléctrica en las Áreas de almacenaje, iluminación, refrigeración y limpieza con que deben contar los ambientes.

**Cuadro 30: Requerimiento para instalaciones eléctricas**

Nº	DESCRIPCIÓN INSUMOS	UND.	CANT.	UNIT.	PARCIAL (BS)
1	Acometida subterránea de electricidad	GBL	1	4.528,19	4.528
2	Cam. de insp. de lad. Gambote 0.40 * 0.40 * 0.60 m	PZA	2	739,54	1.479
3	Relleno y compactado de tierra	M3	3,8	72,29	275
4	Tablero de control p/ 18 térmicos (ts) metálico	PZA	1	1.889,70	1.890
5	Luminaria enrejillada (4x20w)	PTO	46	550,39	25.318
6	Luminaria plafonera de adosar 2 x 18 w.	PTO	8	214,69	1.718
7	Ojo de buey fijo 36 w	PTO	30	148,22	4.447
8	Tomacorrientes dobles con l/tierra.	PTO	28	204,36	5.722
9	Interruptor sencillo	PTO	16	81,65	1.306
10	Interruptor doble	PTO	4	101,91	408
11	Interruptor triple	PTO	2	100,59	201
12	Conmutador sencillo	PTO	5	121,7	609
13	Conmutador triple	PTO	1	130,93	131
<b>TOTAL BS.</b>					<b>48.030</b>
<b>TOTAL \$us.</b>					<b>6.901,00</b>

Fuente: Ingeniero Rolando Caba(Colegio de Ingenieros Chuquisaca)

### 3.7.3.4.Requerimientos de equipos

En cuanto a equipos que requiere este negocio está el sistema de frio, pues muchos de los medicamentos requieren de cierto nivel bajo de temperatura, así como para su traslado hacia los clientes, es importante colocar un sistema de seguridad a la infraestructura.

**Cuadro 31: Requerimiento de equipos**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo Total (\$us)</b>
Conservadoras	Unidad	6	450,00	2.700,00
Equipo de computación	Unidad	4	570,00	2.280,00
Sistema de seguridad	Global	1	580,00	580,00
Carritos transportadores	Unidad	3	30,00	90,00
Conservadoras móviles	Unidad	2	18,00	36,00
<b>Total</b>				<b>5.686,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3.5.Requerimiento de muebles y enseres

Para el adecuado funcionamiento y atención a los clientes, la empresa requiere el equipamiento necesario acorde a normas establecidas por Ministerio de Salud.

**Cuadro 32: Requerimiento de muebles y enseres**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo Total (\$us)</b>
Estantes	Unidad	30	35,00	1.050,00
Mostrador	Unidad	2	1.600,00	3.200,00
Escritorio	Unidad	6	900,00	5.400,00
Sillones de escritorio	Unidad	6	120,00	720,00
Juego de living	Unidad	1	250,00	250,00
Enseres	Global	1	250,00	250,00
Sillas	Unidades	12	13,00	156,00,00
<b>Total</b>				<b>11.026</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3.6.Requerimiento de movilidad para transporte de medicamentos

**Cuadro 33: Requerimiento de movilidad**

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo total (\$us)
Vehículo tipo Combie	Unidad	1	16.000,00

Fuente: Elaboración propia

Para la entrega de medicamentos de requiere de movilidad, en este caso mediana una tipo combie, para la distribución de los productos farmacéuticos.

### 3.7.3.7.Requerimiento en gastos administrativos

**Cuadro 34: Requerimiento gastos administrativos**

Descripción	Costo Mensual \$us	Costo Anual \$us
Material de escritorio	25,00	300,00
Insumos de limpieza	15,00	180,00
<b>Total</b>	<b>40,00</b>	<b>480,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3.8.Requerimiento de servicios básicos

**Cuadro 35: Requerimiento de servicios básicos**

Descripción	Proveedor	Costo Unitario	Consumo Mensual Bs.	Consumo Anual Bs.
Electricidad	CESSA (Kw/h)	0,086	110,00	1.320,00
Agua	ELAPAS	0,0065	260,00	3.120,00
Internet	Entel	Global	185,00	2.220,00
Teléfono	COTES	Tarifa Básica	34,00	240,00
Total Bs.				6.900,00
<b>Total \$us.</b>				<b>991,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3.9. Requerimientos de combustible y gasolina

**Cuadro 36: Requerimientos de mantenimiento y combustible**

<b>Descripción</b>	<b>Costo mensual \$us</b>	<b>Consumo Anual \$us</b>
Mantenimiento	50,00	600,00
Combustible	100,00	1200,00
<b>Total</b>		<b>1800,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3.10. Requerimiento de implementos de trabajo

**Cuadro 37: Requerimientos de implementos de trabajo**

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo Total (\$us)</b>
Ropa de trabajo	Unidades	15	10,00	150,00
Guantes	Unidades	100	0,10	10,00
Barbijos	Unidades	100	0,10	10,00
<b>Total</b>				<b>170,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3.11. Requerimiento de stock de medicamentos

Este aspecto es uno de los más dificultosos en su estimación por lo que se buscó apoyo en personas con conocimientos de manejo de medicamentos en almacenes de medicamentos, que pueda dar opinión acerca de la cuantía de medicamentos que se puede manejar dentro de los ambientes de la empresa. Según el tamaño de los ambientes, el tipo de medicamentos, los espacios de circulación para el personal, el tamaño de los estantes se aproxima que se pueden manejar 600 kilos mensuales de medicamentos, es decir una cantidad aproximada de 7.200 kilos anuales.

La idea es que llegan en una cantidad elevada y luego deben ir saliendo para la venta los medicamentos.

Se compra en grandes cantidades debido a las siguientes razones:

- Las empresas productoras fijan volúmenes de venta mínimos
- El proceso de importación dura largo tiempo
- Los costos de importación en pequeñas cantidades elevan más los costos y los precios.

Por lo general los requerimientos de stock de medicamentos se lo hace una vez al año esto, por las cantidades que nos obligan a comprar los proveedores como también por los trámites y registros que se deben realizar en el ministerio de salud por cada lote que ingresa a Bolivia.

La empresa empezará comercializando seis ítems de medicamentos, que fueron detallados en el cuadro 23, que significan los volúmenes mínimos de venta de las empresas productoras en los países de origen, el valor alcanza \$us 206.500,00. En base a esto se incrementará el stock a una tasa de crecimiento de 1,2% que es una tasa de crecimiento menor al del comercio de la industria farmacéutica en Sucre (Actualmente su crecimiento es de 3,6%). Debido a que comercializará pocos medicamentos y es la tasa de crecimiento de la industria y comercio de Chuquisaca según la CAINCO (Cámara de Industria y Comercio de Chuquisaca), bajo estas consideraciones se presenta el siguiente programa de comercialización de medicamentos en el cuadro N° 38.

**Cuadro 38: Programa de comercialización en cajas**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Levoamlodipino 5mg. X 30 comp.	7.000,00	7.084,00	7.169,01	7.255,04	7.342,10	7.430,20	7.519,36	7.609,60	7.700,91	7.793,32
Levopantoprazol 20mg. X 14 comp.	7.000,00	7.084,00	7.169,01	7.255,04	7.342,10	7.430,20	7.519,36	7.609,60	7.700,91	7.793,32
Paracetamol + diclofenaco x 200 comp.	2.000,00	2.024,00	2.048,29	2.072,87	2.097,74	2.122,91	2.148,39	2.174,17	2.200,26	2.226,66
Lozartan 50mg. X 30 comp.	7.000,00	7.084,00	7.169,01	7.255,04	7.342,10	7.430,20	7.519,36	7.609,60	7.700,91	7.793,32
Omeprazol 40mg. Inyectable x 2	5.000,00	5.060,00	5.120,72	5.182,17	5.244,35	5.307,29	5.370,97	5.435,43	5.500,65	5.566,66
Omeprazol 20 mg. Caja x 100 cápsulas	1.000,00	1.012,00	1.024,14	1.036,43	1.048,87	1.061,46	1.074,19	1.087,09	1.100,13	1.113,33
<b>Total</b>	<b>29.000,00</b>	<b>29.348,00</b>	<b>29.700,18</b>	<b>30.056,58</b>	<b>30.417,26</b>	<b>30.782,26</b>	<b>31.151,65</b>	<b>31.525,47</b>	<b>31.903,78</b>	<b>32.286,62</b>

Fuente: Elaboración propia



El cuadro N° 39 se presenta un detalle de los costos de cada uno de los medicamentos que se van a comprar y almacenar a para ser comercializados desde el año 1 al año 10. Para esto hemos procedido a multiplicar la cantidad de los medicamentos que se van a comprar al año con una proyección del 1,2% anual

Levoanlodipino 7.000 cajas x 30 comprimidos a Sus. 8,00; Levopantoprazol 7.000 cajas x 14 comprimidos a Sus.9,00; Paracetamol + diclofenaco 2.000 cajas x 200 comprimidos a Sus.20,00; Losartan 50mg. 7.000 cajas x 30 comprimidos a Sus. 5,00; Omeprazol 40mg.5.000 cajas X 2 frasco ampolla 1,50 Sus.; Omeprazol 20 mg. 1.000 cajas X 100 cápsulas Sus.5,00.

**Cuadro 39: Costo de los medicamentos (Sus.)**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Levoamlodipino 5mg. X 30 comp.	56.000,00	56.672,00	57.352,06	58.040,29	58.736,77	59.441,61	60.154,91	60.876,77	61.607,29	62.346,58
Levopantoprazo l 20mg. X 14 comp.	63.000,00	63.756,00	64.521,07	65.295,32	66.078,87	66.871,82	67.674,28	68.486,37	69.308,20	70.139,90
Paracetamol + diclofenaco x 200 comp.	40.000,00	40.480,00	40.965,76	41.457,35	41.954,84	42.458,30	42.967,79	43.483,41	44.005,21	44.533,27
Lozartan 50mg. X 30 comp.	35.000,00	35.420,00	35.845,04	36.275,18	36.710,48	37.151,01	37.596,82	38.047,98	38.504,56	38.966,61
Omeprazol 40mg. Inyectable x2	7.500,00	7.590,00	7.681,08	7.773,25	7.866,53	7.960,93	8.056,46	8.153,14	8.250,98	8.349,99
Omeprazol 20 mg. Caja x 100 cápsulas	5.000,00	5.060,00	5.120,72	5.182,17	5.244,35	5.307,29	5.370,97	5.435,43	5.500,65	5.566,66
<b>Total</b>	206.500,0	208.978,0	211.485,7	214.023,5	216.591,8	219.190,9	221.821,2	224.483,1	227.176,8	229.903,0
	0	0	4	6	5	5	4	0	9	2

Fuente: Elaboración propia

El cuadro N° 40, muestra el costo total de los medicamentos, el mismo incluye el precio de compra, incluido el costo que se paga por la importación de acuerdo al país de origen.

Los aranceles de importación veremos más adelante de manera detallada.

**Cuadro 40: Costo de medicamentos con aranceles**

<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Sus.</b>	<b>Costos sin aranceles</b>	<b>Aranceles</b>	<b>Costos total</b>
Levoamlodipino 5mg. X 30 comp	7.000	8,00	56.000,00	23.722,61	79.722,61
Levopantoprazol 20mg. X 14 comp.	7.000	9,00	63.000,00	26.687,94	89.687,94
Paracetamol + diclofenaco x 200 comp	2.000	20,00	40.000,00	15.928,65	55.928,65
Losartan 50mg. X 30 comp.	7.000	5,00	35.000,00	13.937,57	48.937,57
Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	5.000	1,50	7.500,00	2.557,97	10.057,97
Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	1.000	5,00	5.000,00	1.705,31	6.705,31
<b>Total costo de medicamentos + aranceles</b>				<b>Sus.</b>	<b>291.040,05</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por la Aduana Nacional

### **3.8. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS**

La organización es el proceso donde se determina la estructura orgánica, los procedimientos, los sistemas de trabajo y la distribución apropiada de los recursos humanos, es decir, identifica los niveles de autoridad y responsabilidad, definiendo las funciones administrativas, las actividades deberes, obligaciones y atribuciones que corresponde a cada parte de la empresa.

### **3.8.1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

Para definir la organización de una empresa es necesario determinar las grandes funciones que se debe realizar para que la empresa logre realizar la misión que se le asigna en la sociedad.

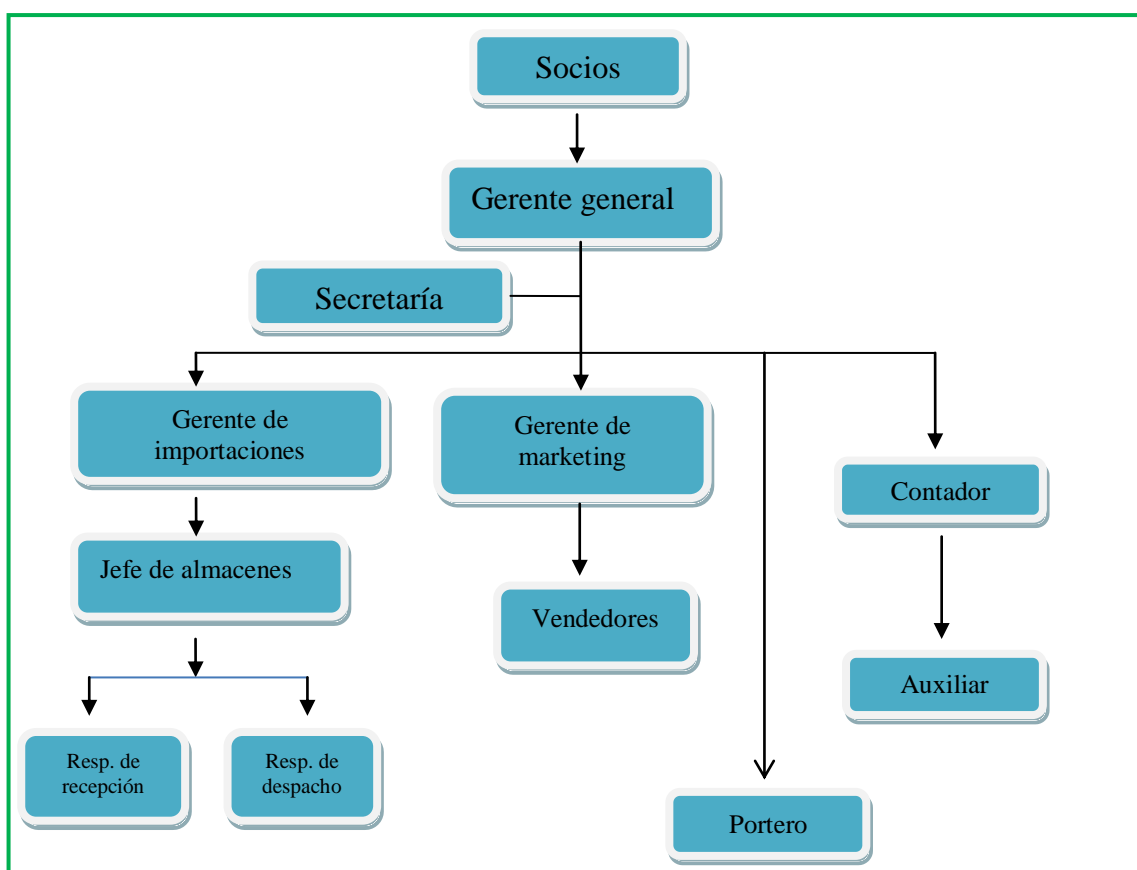
En el caso de la empresa comercializadora de medicamentos son necesarias las siguientes funciones, la primera esta relacionada con la importación de los medicamentos, que permitirá el abastecimiento de un buen stock de productos, el segundo con la distribución o comercialización de los mismos, además de las funciones de contabilidad de la empresa y el manejo de recursos humanos.

### 3.8.2. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Esta empresa estará organizada en cinco niveles, considerando a los socios, que formaran el primer nivel de decisión, luego está el nivel ejecutivo formado por el gerente general y las gerencias de importaciones y gerencia de marketing.

Finalmente el nivel operativo formado por contabilidad, jefatura de almacenes, vendedores, responsables de recepción y despacho y portería.

**Gráfico 21: Organigrama**



Fuente: Elaboración propia

### **3.8.3. DESCRIPCIÓN DE PUESTOS**

Una vez identificado los puestos se procede a describir los mismos:

#### **3.8.3.1. Gerente general**

Administrador de empresas o ramas afines, con experiencia en el área médica. 3 años de experiencia.

- Supervisa todas las operaciones de la empresa
- Vigila y controla las actividades.
- Administra el personal
- Planifica y ejecuta los programas de capacitación para el personal.

#### **3.8.3.2. Contador**

Lic. En contaduría, con experiencia de 3 años en la profesión.

- Lleva la contabilidad total de la empresa. Entre sus funciones estarán:
- Apertura los libros de contabilidad
- Establecer el sistema de contabilidad
- Elaborar estados financieros.
- Elaborar planillas de pago.
- Realizar el pago de impuestos.

#### **3.8.3.3. Auxiliar contable**

Lic. En Auditoria con experiencia de por lo menos 2 años.

Apoyará en las tareas de contabilidad, maneja el tema de planillas de pagos e impuestos.

#### **3.8.3.4. Gerente de importaciones**

Ingeniero comercial o ramas afines con conocimientos de mercado de medicamentos; asumirá actividades relacionadas con la importación, logística y aduanas para la provisión de medicamentos desde el exterior del país. Sus funciones serán:

- Establecer tipos de medicamentos.
- Registro de medicamentos.
- Solicitar medicamentos a laboratorios.
- Internación de medicamentos.

#### **3.8.3.5. Gerente de marketing**

Ingeniero comercial, con experiencia de 3 años en puestos similares, su función principal hacer que los productos lleguen en el momento oportuno, al lugar adecuado, en el tiempo previsto y la cantidad requerida por los clientes. Sus actividades son:

- Organizar a la fuerza de ventas
- Determinar rutas
- Definir zonas de ventas
- Realizar estudios de mercado cada cierto tiempo
- Establecer contactos con el mercado objetivo.

#### **3.8.3.6. Jefe de almacenes**

Bioquímico farmacéutico con conocimientos de comercialización.

Ser responsable del almacenamiento de los medicamentos, de modo que exista un buen abastecimiento del mismo, una rotación constante de los medicamentos, y un despacho continuo.

- Supervisa la recepción de medicamentos

- Realiza solicitudes de medicamentos a importar.
- Supervisa despachos de medicamentos.

### **3.8.3.7. Responsable de recepción de medicamentos**

Farmacéutico con dos años de experiencia.

- Debe realizar la recepción de todos los medicamentos importados para ello debe:
- Controlar y registrar uno a uno los medicamentos.
- Clasificar y ubicar a los medicamentos.

### **3.8.3.8. Responsable de despacho de medicamentos**

Farmacéutico con 2 años de experiencia.

- Debe realizar el despacho de los medicamentos para su venta:
- Controlar y registrar uno a uno los medicamentos que sale para la venta.
- Registrar y controlar la salida de los mismos.
- Solicitar medicamentos.

### **3.8.3.9. Vendedores**

Formación profesional en el área de ingeniera comercial, a fuerza de ventas es responsable de lograr la venta por ello deberá realizar un trabajo continuo con los clientes en cuanto:

- Información sobre los medicamentos a los clientes.
- Entregas de muestras.
- Visitas periódicas para realizar pedidos.

### **3.8.3.10. Secretaria**

Secretaria comercial con un año de experiencia.

Su función es apoyar las actividades de gerencia general, atención a los clientes, recepción y envío cartas, elaboración de distintos tipos de documentos y de llevar la documentación en orden.

### **3.8.3.11. Portero**

Mayor de 25 años bachiller

- Es encargado del cuidado de las instalaciones de la empresa, por lo que debe habitar en la misma.
- Debe hacer vigilancia en el ingreso de la empresa.
- Mantener limpieza en las instalaciones de la empresa.

## **3.8.4. CAPACITACIÓN DEL PERSONAL**

La empresa debe enfocarse en el cliente ya que son lo más importante, ofrecer un excelente servicio y dar la satisfacción que se merecen, por tanto se debe capacitar al personal para que se convierta en una ventaja competitiva de la empresa. El personal debe tener:

- Conocimiento del servicio
- Conocimiento del cliente
- Técnicas de apertura presentación, clima de confianza
- Seguimiento de cerca del cliente
- Normas de atención y calidad

Son de suma importancia las horas destinadas a la práctica ya que tratándose de una actividad que exige buena atención a los clientes, el personal debe estar al corriente



sobre cómo tratarlos de manera que se sienten cómodos y a gusto. Se capacitará al personal por medio de enseñanza de conductas específicas y positivas como ser:

- Capacitación al personal en el buen trato al cliente
- Higiene
- Responsabilidad
- Creatividad
- Normas que se deben cumplir en el establecimiento

Esta capacitación se realizará dos veces al año y se evaluará el resultado obtenido hasta esa fecha. Esta capacitación se realiza con personal experto proveniente de las empresas proveedoras del producto, puesto que el contrato establece de esa manera.

El costo adicional para llevar a cabo las capacitaciones se considera alcance a cerca de \$us. 150,00 por cada año y será esencialmente para refrigerio y estadía del personal que capacitará. El personal capacitará en dos días.

### **3.8.5. SEGURIDAD E HIGIENE LABORAL**

Se brindará seguridad laboral para todo el personal.

Se tomará en cuenta la higiene tanto para el personal como para la clientela, puesto que los medicamentos deben encontrarse en establecimientos inocuos, libre de contaminación, es decir no deben tener humedad, y protegidos de la luz solar.

### **3.8.6. COSTO DE LA MANO DE OBRA**

El costo de mano de obra es un ítem importante del costo de producción, se debe identificar y cuantificar al personal requerido para así determinar el costo de las remuneraciones en función al precio existente en el mercado.

Para la estimar los costos laborales se considera los beneficios sociales que la ley laboral exige en Bolivia. Es así que el empleador debe aportar obligatoriamente por los siguientes conceptos:

- Aporte al Seguro Social Obligatorio a Corto Plazo: 10%.
- Aporte pro vivienda: 2%.
- Aporte Prima de Riesgo Profesional Largo Plazo: 1.71%.
- Aporte Patronal Solidario: 3%.

Total: 16,71%, porcentaje que se calcula sobre el total del sueldo del trabajador.

**Cuadro 41: Costo personal**

Cargo	Haber básico mensual \$us	Cantidad	Salario anual \$us	Aporte patronal 16,71% anual \$us	Aguinaldo \$us	Prev. Indemnización \$us	Salario Total \$us
Gerente general	1.500	1	18.000	3.008	1.500	1.500	<b>24.008</b>
Gerente de importaciones	1.300	1	15.600	2.607	1.300	1.300	<b>20.807</b>
Gerente de marketing	1.300	1	15.600	2.607	1.300	1.300	<b>20.807</b>
Contador	1.120	1	13.440	2.246	1.120	1.120	<b>17.926</b>
Jefe de almacenes	1.120	1	13.440	2.246	1.120	1.120	<b>17.926</b>
Vendedores	1.000	6	72.000	12.031	6.000	6.000	<b>96.031</b>
Responsable de recepción	980	1	11.760	1.965	980	980	<b>15.685</b>
Responsable de despacho	980	1	11.760	1.965	980	980	<b>15.685</b>
Auxiliar de contabilidad	600	1	7.200	1.203	600	600	<b>9.603</b>
Secretaria	500	1	6.000	1.003	500	500	<b>8.003</b>
Portero	400	1	4.800	802	400	400	<b>6.402</b>
<b>Total</b>		<b>16</b>	<b>189.600</b>	<b>31.682</b>	<b>15.800</b>	<b>15.800</b>	<b>252.882</b>

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los puestos indicados, la apertura de esta empresa creará 16 fuentes de empleo. Los cuáles percibirán un salario mensual, cumpliendo con todas las obligaciones de la Ley del trabajo, el costo total de la mano de obra alcanza a \$us 252.882,00.

La empresa contará 16 trabajadores, ya que son los requerimientos necesarios para empezar este tipo de negocio farmacéutico; para poder brindar un buen servicio al cliente.

Durante el primer año de vida de la empresa, se debe ir haciendo el estudio para aumentar nuevos productos.

### 3.9. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Para la evaluación de este negocio se deben analizar varios aspectos económicos y financieros, relacionados con los niveles de inversión, las fuentes de financiamiento, la estructura de los costos, la procedencia de los ingresos, se estima las utilidades y se realiza la evaluación económica financiera.

#### 3.9.1. INVERSIÓN

La inversión comprende tres tipos de inversión la inversión fija, diferida y corriente.

##### 3.9.1.1. Inversión fija

Infraestructura, refacciones, instalaciones, equipos, muebles y enseres, movilidad y otros activos que permitan el funcionamiento de la empresa.

**Cuadro 42: Inversiones fijas**

<b>Descripción</b>	<b>Monto en \$us</b>
Terreno	67.500,00
Infraestructura	57.500,00
Instalaciones sanitarias	5.902,00
Instalaciones eléctricas	6.901,00
Equipos	5.686,00
Muebles y enseres	11.026,00
Vehículo	16.000,00
<b>Total</b>	<b>170.515,00</b>

Fuente: elaboración propia

La inversión fija para este proyecto alcanza a la suma de \$us 170.515,00.

### 3.9.1.2. Inversión diferida

El plan de negocios requiere de un monto, que para realizar estudio de mercado y otros; como también gastos para su instalación y montaje, según se muestra en el cuadro N° 43.

**Cuadro 43: Inversión diferida**

<b>Descripción</b>	<b>Monto en \$us</b>
Estudio del plan de negocios	150,00
Instalaciones	400,00
Registro al Ministerio de Salud	2000
Autorizaciones y registros de medicamentos	3.600,00
Organización y constitución	1.000,00
<b>Total</b>	<b>7.150,00</b>

Fuente: elaboración propia

Al Ministerio de Salud se paga la suma de \$us 2.000,00 para inscribir como empresa comercializadora de medicamentos. Adicionalmente los costos para la autorización y registros de medicamentos para comercializar, por cada medicamento alcanza a \$us 600,00 y en 6 medicamentos a \$us 3.600,00. Los diferentes componentes de la inversión diferida, como el estudio del plan de negocios, las diversas instalaciones para acondicionar la infraestructura, la autorización y registro de medicamentos y la organización de la empresa tienen un costo de \$us 7.150,00.

### 3.9.1.3. Inversión corriente o capital de trabajo

La empresa deberá contar con un monto adicional, para que pueda incurrir en gastos como el pago de salarios, servicios básicos, materiales de limpieza y demás costos, para empezar a operar con los primeros procesos productivos, mientras las ventas se vayan consolidando en las primeras etapas del ciclo de vida del producto y puedan financiar posteriormente los gastos que se mencionan. Para este tipo de negocio se estima un capital de trabajo para efectuar las operaciones de un mes.

Para estimar la inversión corriente, se tomó como base el costo anual del primer año de funcionamiento, sin considerar los costos financieros, la depreciación ni la amortización diferida, estos elementos no forman parte de esta inversión.

Los componentes de la inversión corriente son los que a continuación se detallan en el cuadro N° 44.

**Cuadro 44: Inversión corriente o capital de trabajo**

Descripción	Monto \$us	Monto capital de trabajo \$us
<b>Costos fijos</b>	<b>255.123,16</b>	<b>21.260,26</b>
Costo mano de obra	252.882,16	21.073,51
Servicios básicos	991,00	82,58
Implementos de trabajo	170,00	14,17
Gastos de administración	480,00	40,00
Mantenimiento de movilidad	600,00	50,00
<b>Costos variables</b>	<b>292.240,06</b>	<b>291.140,06</b>
Combustible	1.200,00	100,00
Costos Levoamlodipino 5mg. X 30 comp.	56.000,00	56.000,00
Costos Levopantoprazol 20 mg. X 14 comp.	63.000,00	63.000,00
Costos Paracetamol +diclofenaco x 200 comp	40.000,00	40.000,00
Costos Losartan 50 mg. X 30 comp.	35.000,00	35.000,00
Costos Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	7.500,00	7.500,00
Costos Omeprazol 20 mg.x100 cápsulas	5.000,00	5.000,00
Costos import Levoamlodipino 5 mg.	23.722,61	23.722,61
Costos importación Levopantoprazol 20 mg.	26.687,94	26.687,94
Costos importación Paracetamol + diclofenaco	15.928,65	15.928,65
Costos importación Losartan 50 mg.	13.937,57	13.937,57
Costos importación Omeprazol 40 mg.	2.557,97	2.557,97
Costos importación Omeprazol 20 mg.	1.705,31	1.705,31
<b>Costo total</b>	<b>547.363,22</b>	<b>312.400,33</b>

Fuente: Elaboración propia

La inversión corriente se ha estimado de la siguiente forma: Los costos fijos anuales más el combustible se ha dividido entre 12 meses para obtener el costo mensual, pues se

considera que en un mes ya se puede recibir ingresos para cubrir esos costos. A dicho costo mensual se le ha añadido el costo de los medicamentos y los costos de importación en su totalidad puesto que la importación solo se realizará una vez al año, ya que es una cantidad bastante importante, son los volúmenes mínimos de venta y permite reducir costos de importación; la inversión corriente bajo esas condiciones alcanza a \$us **312.400,33**.

### 3.9.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

**Cuadro 45: Fuentes de financiamiento de la inversión**

Descripción	Monto en \$us	Interno	Externo
<b>Inversión fija</b>	<b>170.515,00</b>	143.489,00	27.026,00
Terreno	67.500,00	67.500,00	
Infraestructura	57.500,00	57.500,00	
Instalaciones sanitarias	5.902,00	5.902,00	
Instalaciones eléctricas	6.901,00	6.901,00	
Equipos	5.686,00	5.686,00	
Muebles y enseres	11.026,00		11.026,00
Vehículo	16.000,00		16.000,00
<b>Inversión diferida</b>	<b>7.150,00</b>	<b>7.150,00</b>	<b>0,00</b>
Estudio del plan de negocios	150,00	150,00	
Instalaciones	400,00	400,00	
Registro al Ministerio de Salud	2.000,00	2.000,00	
Autorizaciones y registros de medicamentos	3.600,00	3.600,00	
Organización y constitución	1.000,00	1.000,00	
<b>Capital de trabajo</b>	<b>312.400,33</b>	<b>156.200,16</b>	<b>156.200,16</b>
<b>Total de inversión</b>	<b>490.065,33</b>	<b>306.839,16</b>	<b>183.226,16</b>
<b>Porcentajes</b>	<b>100,00%</b>	<b>62,61%</b>	<b>37,39%</b>

Fuente: Elaboración propia

El cuadro N° 45 muestra la **inversión total** para este plan de negocios, alcanza a \$us **490.065,33** monto que será financiado con aportes internos y externos, es decir préstamos. El financiamiento propio corresponde a 62,61%, equivalente a 306.839,16 aporte que será efectuado por 4 socios en partes iguales, y el 37,39% que es de \$us 183.226,16 será a través de financiamiento externo.

La tasa de interés del préstamo es de 15% y el costo de oportunidad de colocar los fondos propios en el proyecto en vez de una entidad bancaria es de 3,50%.

El financiamiento externo es través de una entidad bancaria de la ciudad, que en este caso es Banco Unión, ya que ofrece la tasa de interés menor (15%) como se observa en el cuadro N° 46, a un plazo de 5 años.

**Cuadro 46: Opciones de entidades financieras**

<b>Entidad financiera</b>	<b>Tasa de interés</b>
Banco Mercantil	18%
Banco Unión	15%
Banco Bisa	16,50%
Banco Nacional de Bolivia	17,80%
Banco Solidario	15,91%
Banco los Andes Procredit	16,60%

Fuente: Elaboración propia

### **3.9.2.1. Amortización del préstamo**

A continuación en el cuadro N° 47 se muestra la tabla de amortización del préstamo.

Moneda: \$us 183.226,00 capital prestado

Plazo: 5 Años

Tipo de tasa: 15% anual

Frecuencia de pago= mensual, 60 cuotas

En el cuadro N° 47 se puede ver que el préstamo será devuelto en 5 años, con pago de cuotas fijas del capital, realizando pagos mensuales de intereses y devolución del capital.

**Cuadro 47: Amortización del préstamo a una tasa del 15 % anual**

N° cuotas	Amortización	Interés	Cuota a pagar	Saldo capital	Interés anual	Amortización anual
0				183.226,16		
1	3.053,77	2.290,33	5.344,10	180.172,39		
2	3.053,77	2.252,15	5.305,92	177.118,62		
3	3.053,77	2.213,98	5.267,75	174.064,85		
4	3.053,77	2.175,81	5.229,58	171.011,09		
5	3.053,77	2.137,64	5.191,41	167.957,32		
6	3.053,77	2.099,47	5.153,24	164.903,55		
7	3.053,77	2.061,29	5.115,06	161.849,78		
8	3.053,77	2.023,12	5.076,89	158.796,01		
9	3.053,77	1.984,95	5.038,72	155.742,24		
10	3.053,77	1.946,78	5.000,55	152.688,47		
11	3.053,77	1.908,61	4.962,38	149.634,70		
12	3.053,77	1.870,43	4.924,20	146.580,93	24.964,56	36.645,23
13	3.053,77	1.832,26	4.886,03	143.527,16		
14	3.053,77	1.794,09	4.847,86	140.473,39		
15	3.053,77	1.755,92	4.809,69	137.419,62		
16	3.053,77	1.717,75	4.771,51	134.365,85		
17	3.053,77	1.679,57	4.733,34	131.312,08		
18	3.053,77	1.641,40	4.695,17	128.258,31		
19	3.053,77	1.603,23	4.657,00	125.204,54		
20	3.053,77	1.565,06	4.618,83	122.150,78		
21	3.053,77	1.526,88	4.580,65	119.097,01		
22	3.053,77	1.488,71	4.542,48	116.043,24		
23	3.053,77	1.450,54	4.504,31	112.989,47		
24	3.053,77	1.412,37	4.466,14	109.935,70	19.467,78	36.645,23
25	3.053,77	1.374,20	4.427,97	106.881,93		
26	3.053,77	1.336,02	4.389,79	103.828,16		
27	3.053,77	1.297,85	4.351,62	100.774,39		
28	3.053,77	1.259,68	4.313,45	97.720,62		
29	3.053,77	1.221,51	4.275,28	94.666,85		
30	3.053,77	1.183,34	4.237,11	91.613,08		
31	3.053,77	1.145,16	4.198,93	88.559,31		
32	3.053,77	1.106,99	4.160,76	85.505,54		
33	3.053,77	1.068,82	4.122,59	82.451,77		
34	3.053,77	1.030,65	4.084,42	79.398,00		
35	3.053,77	992,48	4.046,24	76.344,23		
36	3.053,77	954,30	4.008,07	73.290,47	13.970,99	36.645,23
37	3.053,77	916,13	3.969,90	70.236,70		
38	3.053,77	877,96	3.931,73	67.182,93		
39	3.053,77	839,79	3.893,56	64.129,16		
40	3.053,77	801,61	3.855,38	61.075,39		
41	3.053,77	763,44	3.817,21	58.021,62		
42	3.053,77	725,27	3.779,04	54.967,85		
43	3.053,77	687,10	3.740,87	51.914,08		
44	3.053,77	648,93	3.702,70	48.860,31		
45	3.053,77	610,75	3.664,52	45.806,54		
46	3.053,77	572,58	3.626,35	42.752,77		
47	3.053,77	534,41	3.588,18	39.699,00		
48	3.053,77	496,24	3.550,01	36.645,23	8.474,21	36.645,23
49	3.053,77	458,07	3.511,83	33.591,46		
50	3.053,77	419,89	3.473,66	30.537,69		
51	3.053,77	381,72	3.435,49	27.483,92		
52	3.053,77	343,55	3.397,32	24.430,16		
53	3.053,77	305,38	3.359,15	21.376,39		
54	3.053,77	267,20	3.320,97	18.322,62		
55	3.053,77	229,03	3.282,80	15.268,85		
56	3.053,77	190,86	3.244,63	12.215,08		
57	3.053,77	152,69	3.206,46	9.161,31		
58	3.053,77	114,52	3.168,29	6.107,54		
59	3.053,77	76,34	3.130,11	3.053,77		
60	3.053,77	38,17	3.091,94	0,00	2.977,43	36.645,23

Fuente: elaboración propia



### 3.9.2.2. Depreciación de las inversiones fijas

**Cuadro 48: Depreciación**

Descripción	Monto en \$us	Vida útil años	Depreciación \$us	Valor residual \$us
Infraestructura	57.500,00	40,00	1.437,50	43.125,00
Instalaciones sanitarias	5.902,00	10,00	590,20	0,00
Instalaciones eléctricas	6.901,00	10,00	690,10	0,00
Conservadoras	2.700,00	10,00	270,00	0,00
Equipo de computación	2.280,00	4,00	570,00	1.140,00
Sistema de seguridad	580,00	5,00	116,00	0,00
Carritos transportadores	90,00	10,00	9,00	0,00
Conservadoras móviles	36,00	10,00	3,60	0,00
Muebles y enseres	11.026,00	10,00	1.102,60	0,00
Vehículo	16.000,00	5,00	3.200,00	0,00
<b>Total</b>	<b>103.015,00</b>		<b>7.989,00</b>	<b>44.265,00</b>

Fuente: elaboración propia

El cuadro N° 45 presenta la depreciación del activo fijo con el que contará la empresa. La depreciación se ha estimado en base a dividir el valor de cada bien entre la vida útil del mismo, también se ha estimado el valor residual después del tiempo de vida útil del proyecto. La depreciación anual alcanza a \$us 7.989,00

### 3.9.2.3. Amortización diferida

La amortización se puede entender como la recuperación de la inversión diferida, de acuerdo con disposiciones legales este monto se puede recuperar entre 1 a 5 años, en este caso se piensa en una recuperación de 4 años, es decir que la inversión diferida se dividió entre 4 años. La amortización diferida alcanza a \$us, 1.787,50.

### 3.9.3. ESTIMACION DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN

Incluye la estimación de los diferentes costos relacionados con la comercialización de los medicamentos extranjeros, para ello se tuvo que estimar inicialmente el costo de importación de los mismos, considerando tanto los valores CIF y FOB de la mercancía y una serie de elementos que hacen al comercio internacional. (Ver anexo 4)

El cuadro N° 49, el precio de los medicamentos sin aranceles y las cantidades que se van a comprar de los diferentes países.

**Cuadro 49: Costos de medicamentos, según procedencia**

Descripción	Características	Presentación	Cantidad	Procedencia	Cantidad en cajas	Costo unitario \$us	Costo total en \$us	Costo \$us por país
Levoamlodipino	5 mg	Caja x 30 Comprimido	7000	Alemania	7.000	8,00	56.000,00	
Levopantoprazol	20 mg	Caja x 14 Comprimido	7000	Alemania	7.000	9,00	63.000,00	119.000,00
Paracetamol + diclofenaco	Paracetamol 500 mg	Caja x 200 Comprimido	2000	EEUU				
	diclofenaco 50 mg				2.000	20,00	40.000,00	
Lozartan	50 mg	Caja x 30 Comprimido	7000	EEUU	7.000	5,00	35.000,00	75.000,00
Omeprazol	40 mg	Caja x 2 Ampollas	5000	Argentina	5.000	2,00	7.500,00	
Omeprazol	20 mg	Caja x 100 Cápsulas	1000	Argentina	1.000	5,00	5.000,0	12.500,00
<b>Total</b>					<b>29.000</b>		<b>206.500,00</b>	<b>206.500,00</b>

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro N° 50 muestra la estimación de costos de importación, tomando en cuenta el valor de la mercancía que será comprada en los 3 países, Argentina, Alemania y EEUU.

La mercadería desde Argentina llegará ya sea en transporte aéreo o terrestre, de Alemania y EEUU por vía marítima, según datos del Aduana Nacional los costos de importación se pueden estimar a partir de ciertos parámetros ya conocidos, como por ejemplo el flete marítimo (transporte por mar), aproximadamente implica un 4% del valor FOB de la mercadería, con este dato y el valor FOB de la mercadería se estima el costo de transporte marítimo, de la misma forma se realizan la estimación del resto de los costos relacionados a la importación. Aclarando que el valor FOB de la mercadería es solo el valor al que vende el exportador del país de donde se compra la mercadería y el valor CIF, incluye el valor de la mercadería, los fletes de transporte y los gastos en seguros.

Para la estimación de los costos totales se tomó en cuenta el programa de comercialización comenzando con los volúmenes mínimos de venta, a los costos de importación se le añadió los demás costos necesarios para la comercialización como se detallan en el cuadro de costos. (Ver cuadro proyección de los costos)

**Cuadro 50: Costo de importación de medicamentos**

Descripción	Argentina	Argentina	EEUU	EEUU	Alemania	Alemania	Total
	Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	Paracetamol + diclofenaco x 200 comprimidos	Losarta 50mg. X 30 comprimidos	Levoanlodipino 5 mg. X 30 comprimidos	Levopantropazol 20 mg. X 14 comprimidos	
Stock de medicamentos FOB	<b>7.500,00</b>	<b>5.000,00</b>	<b>40.000,00</b>	<b>35.000,00</b>	<b>56.000,00</b>	<b>63.000,00</b>	<b>206.500,00</b>
Flete Marítimo 4%			1.600,00	1.400,00	3.360,00	3.780,00	10.140,00
Flete Carretero 1,5% - 2%	112,50	75,00	800,00	700,00	1.120,00	1.260,00	4.067,50
Seguros 1,5%	112,50	75,00	600,00	525,00	840,00	945,00	3.097,50
Gastos							
Portuarios 0,51%	38,25	25,50	204,00	178,50	285,60	321,30	1.053,15
Almacenaje 0,6%	45,00	30,00	240,00	210,00	336,00	378,00	1.239,00
Agencias Despachante 0,5% valor CIF	38,63	25,75	215,00	188,13	306,60	344,93	1.119,03
Verificadora 1,75%	131,25	87,50	700,00	612,50	980,00	1.102,50	3.613,75
G.A.C. 10% valor CIF	772,50	515,00	4.300,00	3.762,50	6.132,00	6.898,50	22.380,50
IVA 14,94%	1.307,34	871,56	7.269,65	6.360,95	10.362,41	11.657,72	37.829,64
<b>Total aranceles de importación</b>	<b>2.557,97</b>	<b>1.705,31</b>	<b>15.928,65</b>	<b>13.937,57</b>	<b>23.722,61</b>	<b>26.687,94</b>	<b>84.540,06</b>
<b>Costos totales</b>	<b>10.057,97</b>	<b>6.705,31</b>	<b>55.928,65</b>	<b>48.937,57</b>	<b>79.0212512</b>	<b>89.687,94</b>	<b>291.040,06</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.9.4. ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS

Para la estimación de los ingresos Inicialmente se estiman los precios sin factura, para luego realizar la estimación de los precios con factura.

Para estimar los precios inicialmente se estimó el costo unitario de cada medicamento, por caja, en términos de la moneda extranjera. El costo fijo fue prorrateado entre la cantidad total de cajas, al igual que el costo unitario del combustible. A lo que se adicionó el costo unitario por caja de cada medicamento.

Los costos totales de cada medicamento corresponden a la suma del costo de los medicamentos más el costo de importación según país de procedencia, como se muestra en el cuadro N° 51.

**Cuadro 51: Costos totales (\$us)**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Costos fijos</b>	<b>289.864,22</b>	<b>284.367,44</b>	<b>278.870,65</b>	<b>273.373,87</b>	<b>266.089,59</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>
Costo mano de obra	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16
Servicios básicos	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00
Implementos de trabajo	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00
Gastos de administración	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Mantenimiento de movilidad	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Costo financiero	24.964,56	19.467,78	13.970,99	8.474,21	2.977,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00
Amortización diferida	1.787,50	1.787,50	1.787,50	1.787,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Costos variables</b>	<b>292.240,06</b>	<b>296.016,16</b>	<b>299.841,77</b>	<b>303.717,55</b>	<b>307.644,16</b>	<b>311.622,30</b>	<b>315.652,64</b>	<b>319.735,88</b>	<b>323.872,73</b>	<b>328.063,91</b>
Combustible	1.200,00	1.230,00	1.260,75	1.292,27	1.324,58	1.357,69	1.391,63	1.426,42	1.462,08	1.498,64
Costo total Levoamlodipino 5mg. X 30 comprimidos	79.722,61	80.750,45	81.791,69	82.846,51	83.915,09	84.997,61	86.094,25	87.205,19	88.330,64	89.470,78
Costo total Levopantoprazol 20mg. X 14 comprimidos	89.687,94	90.844,26	92.015,66	93.202,33	94.404,48	95.622,31	96.856,03	98.105,84	99.371,97	100.654,63
Costo total Paracetamol + diclofenaco x 200 comprimidos	55.928,65	56.647,58	57.375,86	58.113,60	58.860,93	59.617,98	60.384,87	61.161,74	61.948,72	62.745,94
Costo total Losartan 50 mg. X 30 comprimidos	48.937,57	49.566,64	50.203,88	50.849,40	51.503,31	52.165,73	52.836,77	53.516,53	54.205,13	54.902,69
Costo total Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	10.057,97	10.186,34	10.316,36	10.448,07	10.581,47	10.716,59	10.853,45	10.992,09	11.132,51	11.274,74
Costo total Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	6.705,31	6.790,89	6.877,58	6.965,38	7.054,31	7.144,39	7.235,64	7.328,06	7.421,67	7.516,50
<b>Costo total</b>	<b>582.104,29</b>	<b>580.383,60</b>	<b>578.712,43</b>	<b>577.091,42</b>	<b>573.733,75</b>	<b>574.734,46</b>	<b>578.764,80</b>	<b>582.848,04</b>	<b>586.984,89</b>	<b>591.176,07</b>

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro N° 52 se muestra el costo fijo y de combustible prorrateado por cajas, lo cual resulta de dividir el costo total del combustible entre la cantidad de cajas,

**Cuadro 52: Costo fijo y de combustible prorrateado por caja en \$us**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costo fijo + combustible	291.064,22	285.597,44	280.131,40	274.666,14	267.414,16	264.469,85	264.503,79	264.538,58	264.574,24	264.610,80
Cantidad de cajas	29.000,00	29.348,00	29.700,18	30.056,58	30.417,26	30.782,26	31.151,65	31.525,47	31.903,78	32.286,62
Costo prorrateado	10,04	9,73	9,43	9,14	8,79	8,59	8,49	8,39	8,29	8,20

Fuente: Elaboración propia

Para el costo unitario por cajas que se muestra en el cuadro N° 53 se utilizó la siguiente fórmula:

**Costo unitario**= Costo total/cantidad de cajas+ costo prorrateado de combustible.

**Cuadro 53: Costo unitario por caja en \$us**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos Levoamlodipino 5 mg. X 30 comprimidos	21,43	21,13	20,84	20,56	20,22	20,03	19,94	19,85	19,76	19,68
Costos Levopantoprazol 20 mg. X 14 comprimidos	22,85	22,56	22,27	21,98	21,65	21,46	21,37	21,28	21,20	21,11
Costos Paracetamol + diclofenaco x 200 comprimidos	27,96	27,99	28,01	28,04	28,06	28,08	28,11	28,13	28,16	28,18
Costos Losartan 50 mg. X 30 comprimidos	17,03	16,73	16,43	16,15	15,81	15,61	15,52	15,42	15,33	15,24
Costos Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	12,05	11,74	11,45	11,15	10,81	10,61	10,51	10,41	10,32	10,22
Costos Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	16,74	16,44	16,15	15,86	15,52	15,32	15,23	15,13	15,04	14,95

Fuente: Elaboración propia

El cuadro N° 54, muestra el precio de los medicamentos sin factura, para lo cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Precio sin factura} = \text{Costo Unitario} / (1-15\%)$$

**Cuadro 54: Precio sin factura por caja en \$us**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos Levoamlodipino 5 mg. X 30 comprimidos	25,21	24,86	24,52	24,19	23,79	23,57	23,46	23,35	23,25	23,15
Costos Levopantoprazol 20 mg. X 14 comprimidos	26,88	26,54	26,20	25,86	25,47	25,25	25,14	25,04	24,94	24,84
Costos Paracetamol + diclofenaco x 200 comp.	32,90	32,93	32,95	32,98	33,01	33,04	33,07	33,10	33,12	33,15
Costos Losartan 50 mg. X 30 comprimidos	20,03	19,68	19,34	19,00	18,60	18,37	18,26	18,15	18,04	17,93
Costos Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	14,17	13,82	13,47	13,12	12,72	12,48	12,37	12,25	12,14	12,02
Costos Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	19,70	19,34	19,00	18,66	18,26	18,03	17,91	17,80	17,69	17,58

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro N° 55 se muestra el precio de los medicamentos con factura, para obtener dichos precios se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Precio con factura} = \text{Precio sin factura} + (\text{Precio sin factura} * 0,1494)$$

**Cuadro 55: Precios con factura en cajas en \$us**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Levoamlodipino 5 mg. X 30 comprimidos	28,97	28,57	28,18	27,80	27,34	27,09	26,96	26,84	26,72	26,61
Levopantoprazol 20 mg. X 14 comprimidos	30,90	30,50	30,11	29,73	29,28	29,02	28,90	28,78	28,66	28,55
Paracetamol + diclofenaco x 200 comprimidos	37,81	37,85	37,88	37,91	37,94	37,97	38,01	38,04	38,07	38,11
Losartan 50mg. X 30 comprimidos	23,03	22,62	22,22	21,83	21,37	21,11	20,98	20,86	20,73	20,61
Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	16,29	15,88	15,48	15,08	14,62	14,35	14,21	14,08	13,95	13,82
Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	22,64	22,23	21,84	21,44	20,98	20,72	20,59	20,46	20,34	20,21

Fuente: Elaboración propia

Para elaborar los ingresos que se muestra en el cuadro N° 56, se multiplicó el precio final con factura por la cantidad de medicamentos a ser comercializados por año.

**Cuadro 56: Ingresos (\$us)**

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
Levoamlodipino 5 mg. X 30 comp.	202.807,57	202.413,08	202.036,96	201.679,45	200.757,36	201.260,15	202.754,14	204.267,76	205.801,27	207.354,94
Levopantoprazol 20 mg. X 14 comp.	216.283,03	216.062,28	215.862,16	215.682,95	214.941,48	215.627,25	217.306,60	219.008,01	220.731,75	222.478,13
Paracetamol + diclofenaco x 200 comp.	75.628,70	76.600,86	77.585,66	78.583,26	79.593,83	80.617,54	81.654,56	82.705,07	83.769,25	84.847,27
Losartan 50 mg. X 30 comp.	161.178,95	160.245,22	159.322,80	158.411,83	156.929,02	156.863,73	157.782,21	158.712,76	159.655,55	160.610,75
Omeprazol 40 mg. X 2 amp.	81.460,62	80.359,66	79.261,11	78.165,01	76.654,64	76.150,91	76.343,90	76.539,48	76.737,67	76.938,53
Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	22.639,14	22.499,95	22.362,29	22.226,18	22.008,29	21.992,81	22.117,78	22.244,38	22.372,63	22.502,56
<b>Total</b>	<b>759.998,01</b>	<b>758.181,06</b>	<b>756.430,98</b>	<b>754.748,68</b>	<b>750.884,62</b>	<b>752.512,39</b>	<b>757.959,19</b>	<b>763.477,45</b>	<b>769.068,13</b>	<b>774.732,18</b>

Fuente: Elaboración propia



**Cuadro 57: Estado de Resultados (\$us)**

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Ingresos</b>	<b>759.998,01</b>	<b>758.181,06</b>	<b>756.430,98</b>	<b>754.748,68</b>	<b>750.884,62</b>	<b>752.512,39</b>	<b>757.959,19</b>	<b>763.477,45</b>	<b>769.068,13</b>	<b>774.732,18</b>
<b>Costos</b>										
<b>Costos fijos</b>	<b>289.864,22</b>	<b>284.367,44</b>	<b>278.870,65</b>	<b>273.373,87</b>	<b>266.089,59</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>
Costo mano de obra	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16
Servicios básicos	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00
Implementos de trabajo	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00
Gastos de administración	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Mantenimiento de movilidad	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Costo financiero	24.964,56	19.467,78	13.970,99	8.474,21	2.977,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00
Amortización diferida	1.787,50	1.787,50	1.787,50	1.787,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Costos variables</b>	<b>292.240,06</b>	<b>296.016,16</b>	<b>299.841,77</b>	<b>303.717,55</b>	<b>307.644,16</b>	<b>311.622,30</b>	<b>315.652,64</b>	<b>319.735,88</b>	<b>323.872,73</b>	<b>328.063,91</b>
Combustible	1.200,00	1.230,00	1.260,75	1.292,27	1.324,58	1.357,69	1.391,63	1.426,42	1.462,08	1.498,64
Costo total Levoamlodipino 5 mg. X 30 comprimidos	79.722,61	80.750,45	81.791,69	82.846,51	83.915,09	84.997,61	86.094,25	87.205,19	88.330,64	89.470,78
Costo total Levopantoprazol 20 mg. X 30 comprimidos	89.687,94	90.844,26	92.015,66	93.202,33	94.404,48	95.622,31	96.856,03	98.105,84	99.371,97	100.654,63
Costo total Paracetamol + diclofenaco x 200 comprimidos	55.928,65	56.647,58	57.375,86	58.113,60	58.860,93	59.617,98	60.384,87	61.161,74	61.948,72	62.745,94
Costo total Losartan 50 mg. X 30 comprimidos	48.937,57	49.566,64	50.203,88	50.849,40	51.503,31	52.165,73	52.836,77	53.516,53	54.205,13	54.902,69
Costo total Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas	10.057,97	10.186,34	10.316,36	10.448,07	10.581,47	10.716,59	10.853,45	10.992,09	11.132,51	11.274,74
Costo total Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas	6.705,31	6.790,89	6.877,58	6.965,38	7.054,31	7.144,39	7.235,64	7.328,06	7.421,67	7.516,50
<b>Costo total</b>	<b>582.104,29</b>	<b>580.383,60</b>	<b>578.712,43</b>	<b>577.091,42</b>	<b>573.733,75</b>	<b>574.734,46</b>	<b>578.764,80</b>	<b>582.848,04</b>	<b>586.984,89</b>	<b>591.176,07</b>
Utilidad bruta	177.893,72	177.797,46	177.718,56	177.657,26	177.150,87	177.777,94	179.194,40	180.629,41	182.083,23	183.556,11
IT 3%	22.799,94									
Utilidad imponible	155.093,78	177.797,46	177.718,56	177.657,26	177.150,87	177.777,94	179.194,40	180.629,41	182.083,23	183.556,11
IUE 25%	38.773,45	44.449,36	44.429,64	44.414,31	44.287,72	44.444,48	44.798,60	45.157,35	45.520,81	45.889,03
<b>Utilidad neta</b>	<b>116.320,34</b>	<b>133.348,09</b>	<b>133.288,92</b>	<b>133.242,94</b>	<b>132.863,15</b>	<b>133.333,45</b>	<b>134.395,80</b>	<b>135.472,06</b>	<b>136.562,43</b>	<b>137.667,08</b>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 58: Flujo de caja en \$us

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>Ingresos</b>		<b>759.998,01</b>	<b>758.181,06</b>	<b>756.430,98</b>	<b>754.748,68</b>	<b>750.884,62</b>	<b>752.512,39</b>	<b>757.959,19</b>	<b>763.477,45</b>	<b>769.068,13</b>	<b>774.732,18</b>
<b>Costos</b>											
<b>Costos fijos</b>		<b>289.864,22</b>	<b>284.367,44</b>	<b>278.870,65</b>	<b>273.373,87</b>	<b>266.089,59</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>	<b>263.112,16</b>
Costo mano de obra		252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16	252.882,16
Servicios básicos		991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00	991,00
Implementos de trabajo		170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00
Gastos de administración		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Mantenimiento de movilidad		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Costo financiero		24.964,56	19.467,78	13.970,99	8.474,21	2.977,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación		7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00
Amortización diferida		1.787,50	1.787,50	1.787,50	1.787,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Costos variables</b>		<b>292.240,06</b>	<b>296.016,16</b>	<b>299.841,77</b>	<b>303.717,55</b>	<b>307.644,16</b>	<b>311.622,30</b>	<b>315.652,64</b>	<b>319.735,88</b>	<b>323.872,73</b>	<b>328.063,91</b>
Combustible		1.200,00	1.230,00	1.260,75	1.292,27	1.324,58	1.357,69	1.391,63	1.426,42	1.462,08	1.498,64
Costo total Levoamlodipino 5 mg. X 30 comprimidos		79.722,61	80.750,45	81.791,69	82.846,51	83.915,09	84.997,61	86.094,25	87.205,19	88.330,64	89.470,78
Costo total Levopantoprazol 20 mg. X 30 comprimidos		89.687,94	90.844,26	92.015,66	93.202,33	94.404,48	95.622,31	96.856,03	98.105,84	99.371,97	100.654,63
Costo total Paracetamol + diclofenaco x 200 comprimidos		55.928,65	56.647,58	57.375,86	58.113,60	58.860,93	59.617,98	60.384,87	61.161,74	61.948,72	62.745,94
Costo total Losartan 50 mg. X 30 comprimidos		48.937,57	49.566,64	50.203,88	50.849,40	51.503,31	52.165,73	52.836,77	53.516,53	54.205,13	54.902,69
Costo total Omeprazol 40 mg. X 2 ampollas		10.057,97	10.186,34	10.316,36	10.448,07	10.581,47	10.716,59	10.853,45	10.992,09	11.132,51	11.274,74
Costo total Omeprazol 20 mg. X 100 cápsulas		6.705,31	6.790,89	6.877,58	6.965,38	7.054,31	7.144,39	7.235,64	7.328,06	7.421,67	7.516,50
<b>Costo total</b>		<b>582.104,29</b>	<b>580.383,60</b>	<b>578.712,43</b>	<b>577.091,42</b>	<b>573.733,75</b>	<b>574.734,46</b>	<b>578.764,80</b>	<b>582.848,04</b>	<b>586.984,89</b>	<b>591.176,07</b>
<b>Utilidad bruta</b>		<b>177.893,72</b>	<b>177.797,46</b>	<b>177.718,56</b>	<b>177.657,26</b>	<b>177.150,87</b>	<b>177.777,94</b>	<b>179.194,40</b>	<b>180.629,41</b>	<b>182.083,23</b>	<b>183.556,11</b>
IT 3%		22.799,94									
Utilidad imponible		155.093,78	177.797,46	177.718,56	177.657,26	177.150,87	177.777,94	179.194,40	180.629,41	182.083,23	183.556,11
IUE 25%		38.773,45	44.449,36	44.429,64	44.414,31	44.287,72	44.444,48	44.798,60	45.157,35	45.520,81	45.889,03
<b>Utilidad neta</b>		<b>116.320,34</b>	<b>133.348,09</b>	<b>133.288,92</b>	<b>133.242,94</b>	<b>132.863,15</b>	<b>133.333,45</b>	<b>134.395,80</b>	<b>135.472,06</b>	<b>136.562,43</b>	<b>137.667,08</b>
Depreciación		7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00	7.989,00
Amortización diferida		1.787,50	1.787,50	1.787,50	1.787,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recuperación Capital de trabajo											312.400,33
Valor residual											44.265,00
Valor del terreno											67.500,00
Inversión fija	170.515,00										
Inversión diferida	7.150,00										
Capital de trabajo	312.400,33										
Amortización del capital		36.645,23	36.645,23	36.645,23	36.645,23	36.645,23					
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-490.065,33</b>	<b>89.451,60</b>	<b>106.479,36</b>	<b>106.420,19</b>	<b>106.374,21</b>	<b>104.206,92</b>	<b>141.322,45</b>	<b>142.384,80</b>	<b>143.461,06</b>	<b>144.551,43</b>	<b>569.821,41</b>

Fuente: Elaboración propia

### **3.9.5. ESTADO DE RESULTADOS**

Ya calculados los costos y los ingresos se procedió a estimar el estado de resultados para ver si el plan de negocios bajo las condiciones tomadas en cuenta genera utilidades o no.

Por lo observado este plan de negocios si presentará utilidades desde la primera gestión. (Ver estado de resultados)

### **3.9.6. FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja constituye un elemento en cual se proyectan los ingresos y los costos incluyendo algunos otros elementos, lo que hace que sea posible la determinación de los indicadores de evaluación económica y financiera. La proyección de los datos se realiza conforme se vaya utilizando la capacidad instalada de la misma.

### **3.9.7. INDICADORES DE RENTABILIDAD**

#### **3.9.7.1. Tasa de corte**

La tasa de corte para la evaluación de esta idea de negocio, estará formada por la tasa ponderada del capital. La fórmula de la tasa de corte por un lado incluye la tasa interés de préstamo y el porcentaje del monto del préstamo dentro del total de la inversión, como el costo de oportunidad para el aporte propio y el porcentaje del aporte propio. El costo de oportunidad que se empleará para el cálculo de la tasa de corte será 3.5% que es la tasa pasiva promedio para depósitos a plazo fijo en moneda extranjera.

Se incluye la tasa de la inflación pues durante la vida útil del plan de negocios la inflación es algo que debe asumir y para ello se considera el promedio de los últimos 5 años.

Entonces el cálculo de la tasa de corte es la siguiente:

$$i = t * \left( \frac{M. \text{préstamo}}{M. \text{total}} \right) + C. O \left( \frac{M. \text{ap. propio}}{M. \text{total}} \right) + \text{Inflación}$$

$$i = (3,5 * 62,61 + 15\% * 37,39\%) + 5,21\%$$

$$i = 7,80\% + 5,21\% = 13,01\%$$

### 3.9.7.2. Valor actual neto

EL Valor Actual Neto (VAN) compara a todos los ingresos y egresos del proyecto en un solo momento de tiempo. Por concepción, se acepta que este sea un solo momento cero, aunque podrá ser cualquiera, incluso el último momento de la evaluación.

$$VAN_{(13,01\%)} = -I + \frac{FC_1}{(1+I)^1} + \frac{FC_2}{(1+I)^2} + \frac{FC_3}{(1+I)^3} + \dots + \frac{FC_{10}}{(1+I)^{10}}$$

$$VAN_{(13,01\%)} = \text{\$us } 266.013,80$$

El Valor Actual Neto conocido también como valor presente neto (VPN), se determinó sobre la base del flujo de caja y aplicando la fórmula.

El VAN es de \$us 266.031,80 el cual cumple con el requisito de factibilidad financiera de mayor a cero, que para tal efecto se aplicó la tasa de oportunidad el 13,01% anual.

El resultado del VAN, significa que invirtiendo \$us 490.065,33, y obteniendo utilidades positivas anualmente durante la vida útil del proyecto, produce \$us 266.031,80 más que si hubiese depositado ese dinero en el banco, es decir que gana más por encima del 13,01%, lo cual indica factibilidad.

### 3.9.7.3. Tasa interna de retorno

Es la tasa de rendimiento del dinero que se invierte en el plan de negocios. Aquella tasa de actualización que aplicada al flujo de caja del plan de negocios que logre que el VAN sea CERO es la TIR.

Una forma práctica de calcular lo anterior es mediante el método por aproximaciones sucesivas, para ello se estima una tasa de descuento que haga el VAN negativo y otra que haga el VAN positivo y se procede a la aproximación dentro de estos márgenes hasta encontrar un VAN igual a CERO

Luego se aplica la siguiente ecuación de interpolación lineal:

$$TIR = i_1 + (i_2 - i_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 + VAN_2}$$

Dónde:

- $i_1$  = tasa de actualización del último VAN positivo
- $i_2$  = tasa de actualización del primer VAN negativo
- $VAN_1$  = Valor actual neto obtenido con  $i_1$
- $VAN_2$  = Valor actual Neto obtenido con  $i_2$

El TIR del presente plan de negocios es de 22,47% lo cual significa que el dinero invertido rinde por encima de la tasa de descuento del 13,01%.

### 3.9.7.4. Relación beneficio costo

La relación beneficio costo, constituye un coeficiente que por su característica expresa un resultado ambiguo, que refleja el nivel de riesgo de un proyecto, por cuanto se obtienen a través del cociente de la sumatoria de beneficios netos actualizados entre la sumatoria de las inversiones. El requisito para demostrar la factibilidad en un proyecto, es que sea mayor a la unidad.

Para el cálculo de la relación beneficio costo (B/C) se utilizará la siguiente fórmula:

$$B/C = \sum BN.Act. / \sum I.Act.$$

$$B/C = \text{\$us } 1,13$$

La relación beneficio costo (B/C) del plan de negocios es de 1,13 el cual muestra la cantidad de dinero actualizado que se percibirá por cada unidad monetaria invertida, para tal efecto se empleó la misma tasa aplicada en el VAN es decir de 13,01% el cual cumple con el requisito de mayor a la unidad para ser factible, es recomendable llevar adelante la implementación de una empresa comercializadora de medicamentos.

Por tanto, desde el punto de vista de la relación B/C el proyecto es viable, porque la relación B/C, es mayor a uno, por lo que se recomienda llevar adelante el proyecto.

### 3.9.7.5. Período de la recuperación de la inversión

**Cuadro 59: Período de recuperación de la inversión en \$us**

Periodos	Inversión	Flujos de caja	Flujos acumulados
0	490.065,33		
1		89.451,60	
2		106.479,36	195.930,96
3		106.420,19	302.351,15
4		<b>106.374,21</b>	<b>408.725,36</b>
5		104.206,92	
6		141.322,45	
7		142.384,80	
8		143.461,06	
9		144.551,43	
10		569.821,41	
<b>Flujos acumulados</b>		<b>1.654.473,42</b>	

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con las estimaciones realizadas el capital se recupera hasta en el cuarto año.

### 3.10. ASPECTOS DE CONSTITUCION LEGAL

Para poder comercializar medicamentos en la ciudad de Sucre, es importante la creación de una empresa, para ello se deben realizar una serie de trámites, ante diversas instancias, por ello se tomará en cuenta los siguientes aspectos:

#### 3.10.1. TIPO DE SOCIEDAD

Para la implementación de esta empresa se llevará a cabo la creación de una Sociedad de Responsabilidad Limitada S.R.L. con el respaldo de 3 socios.

#### 3.10.2. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

**Cuadro 60: Pasos para la constitución de una empresa**

<b>FUNDEMPRESA:</b>	Control de Homonimia / Registro Comercial.
<b>SIN (SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES):</b>	Registro Único del Contribuyente
<b>GOBIERNO MUNICIPAL:</b> ( <a href="http://www.tramites.gov.bo/crear/gb.html">http://www.tramites.gov.bo/crear/gb.html</a> )	Padrón Municipal y Licencia de Funcionamiento.
<b>CAJA DE SALUD:</b>	Afiliación de Empresas y del Trabajador.
<b>AFP:</b>	Registro de Empresas y de Personas.
<b>MINISTERIO DE TRABAJO:</b>	Registro del Empleador.

Fuente: Revistas bolivianas.org.bo

Para crear una empresa de alto desempeño competitivo es necesario ser reconocido por el marco institucional que regula la actividad empresarial.

En Bolivia el camino de la formalidad consiste en 6 pasos, cada uno en una institución específica y de acuerdo a la constitución legal de su empresa.

**Gráfico 21: Pasos para la constitución de una empresa**



Fuente: Revistas bolivianas.org.bo

### 3.10.2.1. FUNDEMPRESA

Para registrar una empresa necesita dos cosas:

Primero, verifique la disponibilidad del nombre comercial que utilizara su empresa, mediante el Control de Homonimia.

Luego, efectuar el registro de comercio de acuerdo a la forma legal que tendrá su empresa.

- Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales
- Sociedad de Responsabilidad Limitada
- Sociedad Anónima

**Concepto del Trámite:** Permite obtener la Matrícula de Registro de Comercio, la cual es imprescindible para cualquier actividad.

**Usuario al que va dirigido:** D. L. 14379 Código de Comercio



D. L. 16833 Reglamento de la Dirección General de Registro de Comercio y Sociedades por Acciones

D. L. 15191 Reglamento del Registro de Comercio

D. L. 15195 Reglamento de la Dirección de Sociedades por Acciones

D. L. 26215 Reglamento de la Concesión de Registro de Comercio

#### **Cuadro 61: Costo trámites en FUNDEMPRESA**

<b>Costo (en la moneda regulada):</b>	
<b>Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales</b>	260 Bs.
<b>Sociedad de Responsabilidad Limitada</b>	455 Bs.
Sociedad Anónima	584 Bs.
Vigencia 1 año	
<b>Tiempo de procesamiento:</b>	
Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales	1 día hábil.
Sociedad de Responsabilidad Limitada	3 días hábiles.
Sociedad Anónima	1 día hábil.

#### **3.10.2.2.SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES**

Pertenecer al universo de contribuyentes es uno de los pasos más importantes hacia la formalidad. Se pueda convertirse en sujeto de crédito y a la vez acceder a los mercados internacionales.

**Trámite:** REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

**Concepto del trámite:** Para iniciar cualquier actividad económica.

**Usuario al que va dirigido:** Personas naturales y jurídicas.

Normas legales que regulan en trámite: Ley 843 – Ley 1606, Resolución administrativa 05-157-98 y circulares 54,55 de la Gerencia General del SIN.

**Cuadro 62:Trámites en el SIN**

<b>Costo:</b>	<b>Sin costo.</b>
<b>Duración máxima</b>	<b>13 min a una hora</b>
<b>Institución donde se tramita:</b>	SERVICIO DE IMPUESTOS NACIONALES
<b>Unidad u otra denominación:</b>	Departamento de empadronamiento y recaudaciones-Gerencias Distritales.

**REQUISITOS:****EL NIT SEGÚN RÉGIMEN IMPOSITIVO**

## 1) Régimen General

## a) Personas Naturales (Incluye empresa Unipersonal)

- 1.- formulario de empadronamiento.
- 2.- Documento de identificación titular.
- 3.- Balance de Apertura.
- 4.- Factura de luz, que acredite el domicilio.

Para las siguientes actividades se debe acondicionar los siguientes requisitos:

- Licencia de funcionamiento que acredite la actividad de Turismo Receptivo, sólo en caso de que posea esta actividad.
- Contrato de trabajo sobre la base de términos de referencia definidos por la institución contratante sólo en caso de consultores .
- Título de propiedad a documento que certifique la propiedad o su derecho de explotación (Número de trámite de saneamiento, número de certificado de la cámara de Asociación Agropecuaria a la que pertenece y lo identifique como miembro de esta).

**3.10.2.3.GOBIERNO MUNICIPAL**

A continuación necesitará una licencia de funcionamiento. El objetivo del trámite es certificar la apertura de una actividad económica. Están incluidas todas las actividades

comerciales y de servicio, al igual que las entidades, organismos o asociaciones culturales, deportivas, religiosas y sociales sin fines de lucro. El usuario puede obtener los formularios utilizando su número de NIT y el nombre que acompaña a este ya sea una persona natural o jurídica.

### **Cuadro 63:Trámites Gobierno Municipal**

<b>Trámite:</b>	LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO PARA ACTIVIDADES ECONÓMICAS
<b>Concepto del trámite:</b>	Licencia De Funcionamiento Para Actividades Económicas
<b>Usuario al que va dirigido:</b>	Personas naturales y jurídicas.
<b>Costo:</b>	<b>Sin costo.</b>
<b>Vigencia:</b>	1 año.
<b>Tiempo de procesamiento:</b>	<b>30 min.</b>
<b>Institución donde se tramita:</b>	GOBIERNOS MUNICIPALES
<b>Unidad u otra denominación:</b>	Ventanilla única municipal.

### **3.10.2.4.CAJA NACIONAL DE SALUD**

Las empresas deben inscribir a sus empleados en la Caja Nacional de Salud para cumplir con las normas sociales vigentes de acuerdo a la norma legal que posean, de la misma manera un trabajador que desee incorporarse a la caja de forma voluntaria también puede hacer sus consultas.

**Cuadro 64: Trámites en la CNS**

<b>Trámite:</b>	AFILIACIÓN A LA CAJA NACIONAL DE SALUD
<b>Concepto del trámite:</b>	Afiliación de empleados de una empresa en la Caja Nacional de Salud.
<b>Usuario al que va dirigido:</b>	Personas naturales o jurídicas.
<b>Costo:</b>	Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales <b>8 Bs.</b>
<b>Vigencia:</b>	Dependiendo de la empresa (Altas o Bajas)
<b>Tiempo de procesamiento:</b>	Empresa Unipersonal o Comerciantes Individuales 2 días hábiles
<b>Institución donde se tramita:</b>	CAJA NACIONAL DE SALUD
<b>Unidad u otra denominación:</b>	Ventanilla Única

**REQUISITOS****EMPRESAS UNIPERSONALES y SRL**

- Formulario AVC 01 (Llenado).
- Formulario AVC 02 (Vacío).
- RCI-1A (Llenado de las 2 primeras filas y el mes).
- Carta de solicitud dirigida al encargado de CNS
- Fotocopia C.I. Representante legal.
- Fotocopia NIT.
- Planilla de haberes original y copia.
- Nómina de personal con fecha de nacimiento.
- Croquis de ubicación de la empresa.

### 3.10.2.5.AFP'S (ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES)

Las Administradoras de Fondos de Pensiones son las encargadas de administrar los recursos de los trabajadores cuando los mismos lleguen a una edad avanzada.

El principal objetivo es incrementar el nivel de ahorro del país, de acuerdo a las leyes vigentes, todas las empresas están obligadas a registrarse ente las AFP's. Actualmente existen dos AFP's vigentes.

#### Cuadro 65: Trámites a AFP'S

<b>Trámite:</b>	REGISTRO EN LA AFP
<b>Concepto del trámite:</b>	Registro en la AFP
<b>Usuario al que va dirigido:</b>	Personas naturales o jurídicas.
<b>Institución donde se tramita:</b>	AFP PREVISIÓN Y AFP FUTURO
<b>Unidad u otra denominación:</b>	Ventanilla Única

#### AFP PREVISIÓN

##### a) Registro de empresas

Es un registro obligatorio de un empleador a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), con el objetivo fundamental de crear vínculo laboral para su personal dependiente afiliado al Seguro Social Obligatorio (S.S.O.) de largo plazo.

1. Llenar Formulario de Inscripción del Empleador.
2. Fotocopia del NIT.
3. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

**b) Registro de personas**

El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da que una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un número único asignado (NUA) por parte de la AFP.

Todas las personas con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFP's.

Todo empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes en un plazo máximo de 25 días después de iniciada la nueva relación laboral.

1. Llenar formulario de Inscripción del Empleador.
2. Fotocopia del NIT.
3. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

**AFP FUTURO**

- a) Registro de empresas.
- b) Registro de personas.

Es un registro obligatorio de un empleador a una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP), con el objetivo fundamental de crear vínculo laboral para su personal dependiente afiliado al Seguro Social Obligatorio (S.S.O.) de largo plazo.

1. Llenar formulario de Inscripción del Empleador.
2. Fotocopia del NIT.
3. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

**b) Registro de personas**

El registro es la concreción de la afiliación, la misma que se da que una vez que el afiliado procede al llenado y firma del Formulario de Registro y se obtiene un número

único asignado (NUA) por parte de la AFP. Todas las personas con relación de dependencia laboral deben registrarse de manera obligatoria a una de las AFP's. Todo empleador tiene la obligación de registrar a sus dependientes en un plazo máximo de 25 días después de iniciada la nueva relación laboral.

1. Llenar formulario de Inscripción del Empleador.
2. Fotocopia del NIT.
3. Fotocopia del Documento de Identidad del Representante Legal.

### **3.10.2.6. MINISTERIO DE TRABAJO**

**Trámite:** SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE EMPLEADORES.

**Concepto del Trámite:** Permite obtener el Certificado de Inscripción en el Registro de Empleadores del Ministerio de Trabajo, que autoriza la utilización del Libro de Asistencia y/o Sistema Alternativo de Control de Personas, así como la apertura del Libro de Accidentes.

En cumplimiento de las normas legales vigentes en el país, el Empleador y/o Empresa inscritos en el mencionado Registro, deberá presentar obligatoriamente en el trámite de Visado de Planillas Trimestrales de Sueldos y Salarios.

**Cuadro 66: Trámites Ministerio de Trabajo**

<b>Usuario al que va dirigido:</b>	Empleadores, empresas e instituciones legalmente constituidas y domiciliadas en Bolivia.
<b>Normas legales que regulan el trámite:</b>	Ley de Poder Ejecutivo N° 2446. Resolución Ministerial N° 002/04.
<b>Costo:</b>	<b>Bs. 50</b>
<b>Duración máxima regulada por norma legal (en días)</b>	
<b>ó calculado por la institución:</b>	<b>1 día hábil.</b>
<b>Institución donde se tramita:</b>	MINISTERIO DE TRABAJO
<b>Viceministerio:</b>	<b>Viceministerio de trabajo</b>
<b>Dirección General:</b>	<b>Dirección general de trabajo y direcciones departamentales de trabajo</b>
<b>Unidad u otra denominación:</b>	Ventanilla única

**REQUISITOS**

- Llenado de Declaración Jurada (Formulario Único de Registros de Empleadores original y una copia).
- Última Planilla Salarial de los Trabajadores.
- Boleta de Depósito de Bs. 50 (Cincuenta Bolivianos 00/100) en la cuenta N° 201-0448901-3-85 del Banco de Crédito de Bolivia a nombre del Ministerio de Trabajo.

**3.10.3. REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

Para la conformación de la empresa se debe realizar lo siguiente:

- Elaboración del Acta de Constitución de la Sociedad



- Notariado del Acta de Constitución de la Sociedad
- Publicación del acta notariada en periódico
- Elaboración del Balance de Apertura de la empresa.
- Inscripción en FUNDEMPRESA(REQUISITO).
- Inscripción en el SEDES (Servicio Departamental de Salud) se paga sus. 2.000 .
- Inscripción como contribuyente en el Servicio Nacional de Impuestos Internos. SNII.
- Inscripción como contribuyente en el Gobierno Municipal de Sucre.
- Inscripción al Seguro Social Obligatorio Caja nacional de Salud u otra entidad similar.
- Registro en la Oficina de Trabajo.
- Requisitos para inscripción en Ministerio de Salud.
- Se realiza un depósito de SUS: 2,000 a la cuenta del ministerio de salud Bolivia., por derecho de inscripción de empresa comercializadora de medicamentos.

#### **3.10.4. RAZÓN SOCIAL Y DOMICILIO**

El nombre de la empresa con el cual se elaborará y tramitará los documentos correspondientes será EMPRESA COMERCIALIZADORA DE MEDICAMENTOS SALUD Y VIDA SRL, con domicilio en la ciudad de Sucre, Calle WARNES 57.

#### **3.10.5. OBJETO SOCIAL**

El objeto del presente plan de negocios es ofrecer medicamentos extranjeros importados legalmente al país en pro de mejorar la salud y vida de los habitantes de la ciudad de Sucre.

### **3.11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **3.11.1. CONCLUSIONES**

- El análisis del entorno de forma general muestra las necesidades de medicamentos en Bolivia y esto se demuestra por el amplio crecimiento de las importaciones y de las políticas relacionadas con la salud de la población.
- Por la investigación de mercados se puede ver que existe una demanda insatisfecha de medicamentos en Bolivia y Sucre, lo que alienta la apertura de una nueva empresa comercializadora.
- Se propone un plan de marketing basado en competir en precios y calidad de medicamentos importados.
- La localización de la empresa se define en la calle Warnes, debido al menor costo del terreno y de la infraestructura.
- La ingeniería del proyecto hace relación a la adecuación de la infraestructura para el buen almacenamiento de los medicamentos.
- De acuerdo con la evaluación económica y financiera, se puede observar que el plan de negocios es realmente factible, pues alcanza un VAN de \$us, 266.013,80, un B/C de \$us. 1,13, una TIR del 22,471%, valores que son aceptables para afirmar que la idea es factible para la implementación.

#### **3.11.2. RECOMENDACIONES**

- El negocio es factible en la ciudad de Sucre, por lo tanto es recomendable llevar adelante este plan de negocios.
  
- El estudio en relación a los medicamentos de uso más frecuente se realizó de forma muy generalizada es importante que la empresa deba realizar un estudio pormenorizado de grupos de medicamentos, para que de esta manera se vaya viendo la posibilidad de ir aumentando año tras año nuevos productos.
  
- Se recomienda importancia especial a la selección del personal, en el área de importación y de ventas, que se constituyen en las áreas más importantes de la nueva empresa.

## BIBLIOGRAFIA

- Ángeles, Ernesto, (1990). *Métodos y técnicas de Investigación para Administración e Ingeniería*, México, editorial Trillas, Segunda Edición.
- Borello, Antonio,(2000). *El Plan de Negocios*, Bogotá, Editorial MC Graw Hill Interamericana.
- Cárdenas, M (2004). *Cuentas Nacionales de Financiamiento y Gasto en Salud-Bolivia*.
- Collis Cary p., David J. *Estrategia en el Panorama del Negocio*, Edición Pearson México.
- Droznes, Lázaro, (2005).*Manual para un Plan de Negocios*, México, editorial Autodesarrollo.
- Gery, Johnson, (1997). *Dirección Estratégica Análisis de las Organizaciones*, Tercera Edición, Prentice Hall Madrid.
- Fisher, Laura,(1996). *Mercadotecnia*, segunda Edición, Edición .MC Graw Hill.
- Fránces, Antonio,(2000).*Estrategia para la empresa en América Latina*, Ediciones IESA; Caracas.
- Hax, Arnol, (2002), *Gestión de empresa con visión estratégica*, USA, editorial Dolmen.
- Hernández, Roberto, (2003). *Metodología de la Investigación*, México, editorial Mc. Graw Hill, Tercera edición.

- Kotler Philip y Armstrong Gary, (1999). *Fundamentos de Marketing*, sexta Edición, México, editorial Prentice Hall.
- *LEY No. 1737 LEY DE 17 DE DICIEMBRE DE 1996*, Capítulo XII, Artículo 38, Ministerio de Salud y Deportes, Segunda edición.
- Malhotra, Nares H.K., (1998). *Investigación de Mercados*, segunda edición, México, editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Ministerio de Salud y Prevención Social, Dirección General de Servicios de Salud, Unidad de Medicamentos y Laboratorios.
- Médicos sin Fronteras (2004). El acceso a medicamentos en peligro a escala mundial: En qué puntos fijarse en los Tratados de Libre Comercio con los Estados Unidos. Médicos Sin Fronteras: 1-12.
- Médicos sin Fronteras (2005). Exclusividad de Datos y Acceso a Medicamentos en Guatemala. Campaña para el Acceso a Medicamentos Esenciales, Médicos sin Fronteras: 1-7.
- Siu Villanueva, Carlos, (2002). *Plan de Negocios para proyectos*, España, ediciones fiscales ISEF.
- Stuterly, Richar, (2000). *Plan de Negocio*, México, editorial Prentice Hall.

## **Páginas Web**

- [www.innovateur](http://www.innovateur.entrepreneur.com) entrepreneur. México 2002
- [www.soy](http://www.soyentrepreneur.com) entrepreneur innovateur.
- [www.sns.gob.bo](http://www.sns.gob.bo)
- [www.aduana.gob.bo](http://www.aduana.gob.bo)
- [www.ine.gob.bo](http://www.ine.gob.bo)
- [www.un.org](http://www.un.org)>globalissues>population, Población /Naciones Unidas.
- [www.inti.com.bo](http://www.inti.com.bo).
- <https://www.minsalud.gob.bo>

## **ASOCIACIONES**

- Cámara de la Industria Farmacéutica Boliviana (CIFABOL).
- Cámara Boliviana del Medicamento.
- Colegio Bioquímica y Farmacia de Bolivia.

# ANEXOS

## ANEXO 1

## Lista Nacional de Medicamentos Esenciales LINAME 2014 - 2016

## Según Orden Alfabético

<i>Código</i>	<i>Medicamento</i>	<i>Forma Farmacéutica</i>	<i>Concentración</i>	<i>Classific. A.T.Q.</i>	<i>Uso Restringido</i>
J 0501	Abacavir	Comprimido	300 mg	J05AF06	
A 0601	Aceite mineral	Emulsión oral	40%	A06AG06	
A 1101	Aceite vitaminado (alimento)	Emulsión oral	Según disponibilidad	A11CB**	
C 0301	Acetazolamida	Comprimido	250 mg	C03**	
V 0301	Acetil Cisteína	Inyectable	10%	V03AB23	
J 0504	Aciclovir	Comprimido	400 mg	J05AB01	
S 0101	Aciclovir	Crema o Pomada oftálmica	3%	S01AD03	
J 0530	Aciclovir	Suspensión	200 mg/5 ml	J05AB01	
G 0101	Ácido acético (Ácido tricloroacético)	Solución tópica	50%	G01AD02	
B 0101	Ácido acetil salicílico	Comprimido	100 mg	B01AC06	
N 0201	Ácido acetil salicílico	Comprimido	500 mg	N02BA01	
M 0503	Ácido Alendrónico (Alendronato)	Comprimido	70 mg	M05BA04	R
B 0201	Ácido aminocapróico	Inyectable	50 mg/ml (5 ml)	B02AA01	
A 1102	Ácido Ascórbico (Vitamina C)	Inyectable	500 mg/ml (2 ml)	A11GA01	
A 1103	Ácido Ascórbico (Vitamina C)	Solución oral gotas	Según disponibilidad	A11GA01	
B 0301	Ácido fólico	Comprimido	5 mg	B03BB01	
J 0101	Ácido nalidíxico	Comprimido	500 mg	J01MB02	
J 0103	Ácido nalidíxico	Suspensión	125 mg/5 ml	J01MB02	
J 0102	Ácido nalidíxico	Suspensión	250 mg/5 ml	J01MB02	
J 0411	Ácido p-aminosalicílico	Polvo oral	4 g	J04AA01	
D 0101	Ácido salicílico	Solución tópica	5%	D01AE12	
N 0303	Ácido Valpróico ó Valproato sódico	Cápsula o Comprimido	500 mg	N03AG01	
N 0301	Ácido Valpróico ó Valproato sódico	Jarabe o Solución	200 mg/5 ml	N03AG01	
N 0302	Ácido Valpróico ó Valproato sódico	Jarabe o Solución	250 mg/5 ml	N03AG01	
C 0101	Adenosina	Inyectable	6 mg/2 ml	C01EB10	
B 0512	Agentes con gelatina	Solución parenteral de gran volumen	Según disponibilidad	B05AA06	
B 0501	Agua para inyección	Inyectable	5 ml	B05X**	
P 0201	Albendazol	Comprimido	200 mg	P02CA03	
P 0202	Albendazol	Suspensión	200 mg/5 ml	P02CA03	
B 0502	Albumina humana	Inyectable	20%	B05AA01	
D 0801	Alcohol etílico (Etanol)	Solución 1 l	70% a 95%	D08AX08	
V 0602	Alimentos Terapéutico Listo para Uso (ATLU)	Polvo, Pasta o Granulado según disponibilidad	Según concentración standard	V06DB**	



M	0401	Alopurinol	Comprimido	300 mg	M04AA01	
N	0501	Alprazolam	Comprimido ranurado	0,5 mg	N05BA12	
J	0201	Amfotericina B	Inyectable	50 mg	J02AA01	
J	0104	Amikacina	Inyectable	250 mg/ml (2 ml)	J01GB06	
B	0503	Aminoácidos	Solucion parenteral de gran volumen	10%	B05BA01	
R	0302	Aminofilina	Comprimido	200 mg	R03DA05	
R	0301	Aminofilina	Inyectable	25 mg/ml	R03DA05	
C	0102	Amiodarona (clorhidrato)	Comprimido	200 mg	C01BD01	
C	0103	Amiodarona (clorhidrato)	Inyectable	50 mg/ml	C01BD01	
N	0601	Amitriptilina	Comprimido ranurado	25 mg	N06AA09	
C	0807	Amlodipina	Comprimido	10 mg	C08CA01	
J	0105	Amoxicilina	Comprimido	1 g	J01CA04	
J	0106	Amoxicilina	Comprimido	500 mg	J01CA05	
J	0108	Amoxicilina	Inyectable	1 g	J01CA06	
J	0157	Amoxicilina	Suspensión	500 mg/5 ml	J01CA07	
J	0109	Amoxicilina + inhibidor betalactamasa	Comprimido	500 mg Según disponibilidad	J01CR02	R
J	0111	Amoxicilina + inhibidor betalactamasa	Inyectable	1 g + Según disponibilidad	J01CR02	R
J	0110	Amoxicilina + inhibidor betalactamasa	Suspensión	250 mg + Según disponibilidad	J01CR02	R
J	0112	Ampicilina	Inyectable	1 g	J01CA01	
L	0201	Anastrozol	Comprimido	1 mg	L02BG03	
R	0501	Antigripal (Paracetamol + Antihistamínico + Vasoconstrictor con o sin Cafeína)	Comprimido	Según disponibilidad	R05X**	
J	0601	Antitóxina tetánica	Inyectable	Norma PAI según disponibilidad	J06AA02	
P	0123	Artemeter + Lumefantrina	Comprimido	20 mg + 120 mg	P01BF01	
P	0101	Artesunato	Comprimido	50 mg	P01BE03	
P	0124	Artesunato	Inyectable	60 mg	P01BE03	
P	0122	Artesunato + Mefloquina	Comprimido	100 mg + 220 mg	P01BE03	
P	0121	Artesunato + Mefloquina	Comprimido	25 mg + 55 mg	P01BE03	
L	0121	Asparaginasa	Inyectable	10.000 UI	L01XX02	
J	0531	Atazanavir (sulfato)	Cápsula Comprimido	300 mg	J05AE08	R
J	0539	Atazanavir + Ritonavir	Cápsula Comprimido	300 mg + 100 mg	J05AR**	
C	0701	Atenolol	Comprimido ranurado	100 mg	C07AB03	
C	1001	Atorvastatina	Comprimido	10 mg	C10AA05	
M	0301	Atracurio besilato	Inyectable	10 mg/ml	M03AC04	
A	0301	Atropina sulfato	Inyectable	1 mg/ml	A03BA01	
S	0102	Atropina sulfato	Solución oftálmica	1%	S01FA01	
L	0401	Azatioprina	Comprimido	50 mg	L04AX01	
L	0402	Azatioprina	Inyectable	20 mg/ml	L04AX01	
J	0113	Azitromicina	Comprimido	500 mg	J01FA10	R
J	0162	Azitromicina	Suspensión	200 mg/5 ml	J01FA10	R
D	0102	Bacitracina + Neomicina sulfato	Crema o Pomada	500 UI + 5 mg/g	D01AA20	
L	0409	Basiliximab	Polvo para	20 mg	L04AA09	R

			inyectable			
R	0303	Beclometasona dipropionato	Aerosol	50 mcg/inhalación	R03BA01	
J	0115	Bencilpenicilina benzatínica	Inyectable	1.200.000 UI	J01CE09	
J	0116	Bencilpenicilina benzatínica	Inyectable	2.400.000 UI	J01CE10	
J	0114	Bencilpenicilina benzatínica	Inyectable	600.000 UI	J01CE08	
J	0117	Bencilpenicilina procaínica	Inyectable	400.000 UI	J01CE09	
J	0118	Bencilpenicilina procaínica	Inyectable	800.000 UI	J01CE10	
J	0119	Bencilpenicilina sódica	Inyectable	1.000.000 UI	J01CE01	
J	0120	Bencilpenicilina sódica	Inyectable	30.000.000 UI	J01CE01	
P	0102	Benznidazol	Comprimido	100 mg	P01CA02	
P	0125	Benznidazol	Comprimido	12,5 mg	P01CA02	
P	0301	Benzoato de bencilo	Solución o Loción	20% o 25%	P03AX01	
H	0213	Betametasona (acetato fosfato)	Inyectable	Según disponibilidad	H02AB01	
H	0201	Betametasona (fosfato)	Inyectable	4 mg	H02AB01	R
D	0701	Betametasona (valerato)	Crema o Pomada	0,1%	D07AC01	
L	0136	Bevacizumab	Inyectable	100 mg	L01XC07	
B	0504	Bicarbonato de sodio	Inyectable	8%	B05XA02	
A	0101	Bicarbonato de sodio	Polvo	20 g	A01AB11	
B	0505	Bicarbonato de sodio p/hemodialisis	Polvo	Frasco por 720 g	B05CB04	
N	0401	Biperideno clorhidrato	Comprimido	4 mg	N04AA02	
A	0602	Bisacodilo	Comprimido	5 mg	A06AB02	
A	0603	Bisacodilo	Supositorio	10 mg	A06AB02	
C	0706	Bisoprolol	Comprimido	5 mg	C07AB07	
L	0101	Bleomicina	Inyectable	15 UI	L01DC01	
G	0201	Bromocriptina	Comprimido	2,5 mg	G02CB01	
G	0202	Bromocriptina	Comprimido	5 mg	G02CB01	
R	0312	Budesonida	Aerosol	100 mcg	R03BA02	
N	0101	Bupivacaina clorhidrato	Inyectable	0,5%	N01BB01	
N	0102	Bupivacaina clorhidrato (pesada)	Inyectable	0,5%	N01BB01	
N	0103	Bupivacaina clorhidrato con Epinefrina sin conservante	Inyectable	0,5% 1 : 200.000	N01BB51	
L	0102	Busulfano	Comprimido	2 mg	L01AB01	
A	0302	Butilbromuro de Hioscina (Butilescopolamina)	Comprimido	10 mg	A03BB01	
A	0304	Butilbromuro de Hioscina (Butilescopolamina)	Inyectable	20 mg/ml	A03BB01	
A	0303	Butilbromuro de Hioscina (Butilescopolamina)	Solución oral gotas	0,1%	A03BB01	
A	0305	Butilbromuro de Hioscina (Butilescopolamina)	Supositorio	10 mg	A03BB01	
N	0607	Cafeína	Inyectable	10 mg/ml	N06BC01	
A	1201	Calcio (carbonato o citrato)	Comprimido	500 mg (ión calcio)	A12AA04	
A	1202	Calcio + Vitamina D	Comprimido Cápsula	500 mg (ión calcio); Según disponibilidad	A12AX**	
L	0103	Capecitabine	Comprimido	500 mg	L01BC06	
J	0412	Capreomicina	Inyectable	1 g	J04AB30	
N	0304	Carbamazepina	Comprimido	200 mg	N03AF01	
N	0305	Carbamazepina	Suspensión o Jarabe	2% (100 mg/5 ml)	N03AF01	
A	0701	Carbón medicinal activado	Polvo	5 g	A07BA01	
L	0132	Carboplatino	Inyectable	150 mg	L01XA02	

L	0104	Carboplatino	Inyectable	450 mg	L01XA02	
C	0705	Carvedilol	Comprimido	12,5 mg	C07AG02	
C	0704	Carvedilol	Comprimido	6,25 mg	C07AG02	
J	0121	Cefazolina	Inyectable	1 g	J01DB04	
J	0158	Cefixima	Comprimido Cápsula	400 mg	J01DD08	R
J	0163	Cefixima	Suspensión	100 mg/5 ml	J01DD08	
J	0122	Cefotaxima	Inyectable	1 g	J01DD01	
J	0123	Cefradina	Cápsula Comprimido	500 mg	J01DB09	
J	0124	Cefradina	Suspensión	250 mg/5 ml	J01DB09	
J	0125	Ceftazidima	Inyectable	1 g	J01DD02	
J	0126	Ceftriaxona	Inyectable	1 g	J01DD04	
R	0607	Cetirizina	Cápsula Comprimido	10 mg	R06AE07	
R	0608	Cetirizina	Jarabe	5 mg/5 ml	R06AE07	
A	1104	Cianocobalamina (Vitamina B12)	Inyectable	1 mg/ml	A11EA**	
L	0107	Ciclofosfamida	Comprimido	50 mg	L01AA01	
L	0106	Ciclofosfamida	Inyectable	1 g	L01AA01	
L	0105	Ciclofosfamida	Inyectable	500 mg	L01AA01	
J	0401	Cicloserina	Cápsula	250 mg	J04AB01	
L	0404	Ciclosporina	Cápsula blanda	100 mg	L04AA01	
L	0405	Ciclosporina	Cápsula blanda	25 mg	L04AA01	
L	0406	Ciclosporina	Cápsula blanda	50 mg	L04AA01	
S	0103	Ciclosporina	Solución oftálmica	0,1%	S01XA18	
L	0403	Ciclosporina	Solución oral	100 mg/ml	L04AA01	
J	0161	Ciprofloxacina	Comprimido	250 mg	J01MA02	
J	0127	Ciprofloxacina	Comprimido	500 mg	J01MA02	
J	0128	Ciprofloxacina	Inyectable	200 mg	J01MA02	
S	0104	Ciprofloxacina	Solución oftálmica	0,3%	S01AX13	
L	0202	Ciproterona (acetato)	Comprimido	50 mg	L02AX**	
G	0302	Ciproterona acetato + Estradiol valerato	Comprimido	0,035 mg + 2 mg	G03HA01	
G	0301	Ciproterona acetato + Estradiol valerato	Comprimido	2 mg + 1mg	G03HA01	
L	0108	Cisplatino	Inyectable	10 mg	L01XA01	
L	0109	Cisplatino	Inyectable	50 mg	L01XA01	
L	0110	Citarabina	Inyectable	100 mg	L01BC01	
L	0111	Citarabina	Inyectable	500 mg	L01BC01	
J	0129	Claritromicina	Comprimido	500 mg	J01FA09	R
J	0130	Claritromicina	Suspensión	250 mg/5 ml	J01FA09	R
J	0156	Clindamicina	Comprimido	300 mg	J01FF01	R
J	0164	Clindamicina	Inyectable	600 mg	J01FF01	
J	0131	Clindamicina	Suspensión o Jarabe	75 mg/5 ml	J01FF01	R
D	0702	Clobetasol	Crema o Pomada	0,05%	D07AD01	
D	0703	Clobetasol	Solución	0,05%	D07AD01	
J	0415	Clofazimina	Cápsula	100 mg	J04BA01	R
J	0402	Clofazimina	Cápsula	50 mg	J04BA01	
G	0303	Clomifeno citrato	Comprimido	50 mg	G03GB02	
N	0602	Clomipramina	Comprimido	75 mg	N06AA04	
N	0603	Clomipramina (clorhidrato)	Inyectable	25 mg/2 ml	N06AA04	
N	0306	Clonazepam	Comprimido	2 mg	N03AE01	

			ranurado			
N	0312	Clonazepam	Solucion oral	2,5 mg/ml	N03AE01	
B	0106	Clopidogrel	Comprimido	75 mg	B01AC04	R
J	0132	Cloranfenicol	Cápsula	500 mg	J01BA01	
S	0105	Cloranfenicol	Solución oftálmica	0,5%	S01AA01	
S	0106	Cloranfenicol	Ungüento oftálmico	1%	S01AA01	
J	0133	Cloranfenicol succinato sódico	Inyectable	1 g	J01BA01	
R	0601	Clorfenamina (Clorfeniramina)	Comprimido	4 mg	R06AB04	
R	0603	Clorfenamina (Clorfeniramina)	Inyectable	10 mg/ml	R06AB04	
R	0602	Clorfenamina (Clorfeniramina)	Jarabe	2 mg/5 ml	R06AB04	
D	0802	Clorhexidina gluconato	Solución	Según disponibilidad	D08AC02	
P	0103	Cloroquina fosfato	Comprimido	250 mg (150 mg base)	P01BA01	
N	0502	Clorpromazina	Comprimido	100 mg	N05AA01	
N	0503	Clorpromazina	Inyectable	12,5 mg/ml	N05AA01	
B	0506	Cloruro de potasio	Inyectable	20%	B05XA01	
A	1203	Cloruro de potasio	Solución oral	1,3 mEq/ml	A12BA01	
B	0507	Cloruro de sodio	Inyectable	20%	B05CB01	
D	0103	Clotrimazol	Crema o Pomada	1%	D01AC01	
G	0103	Clotrimazol	Crema vaginal	1%	G01AF02	
G	0102	Clotrimazol	Ovulo	100 mg	G01AF02	
J	0136	Cloxacilina	Inyectable	1 g	J01CF02	
J	0134	Cloxacilina	Inyectable	500 mg	J01CF02	
N	0202	Codeína	Comprimido	30 mg	N02AA07	
R	0502	Codeína	Jarabe	10 mg/5 ml	R05DA04	
M	0402	Colchicina	Comprimido	0,5 mg	M04AC01	
A	1105	Colecalciferol (Vitamina D3)	Comprimido o Cápsula blanda	0,25 mcg	A11CC05	
A	1106	Complejo B (B1 + B6 + B12)	Comprimido	Según concentración estandar	A11DB**	
A	1107	Complejo B (B1 + B6 + B12)	Inyectable	Según concentración estandar	A11DB**	
A	1108	Complejo de vitaminas y minerales (Uso pediatría) CMV	Polvo para solución oral	Según disponibilidad	A11JC**	R
V	0603	Complemento nutricional (Nutribebé)	Polvo	Según concentración standard	V06DA	
V	0801	Contraste yodado	Inyectable	Según disponibilidad (10 ml)	V08AB**	
V	0803	Contraste yodado	Inyectable	Según disponibilidad (100 mg o 200 ml)	V08AB**	
V	0802	Contraste yodado	Inyectable	Según disponibilidad (50 ml)	V08AB**	
C	0502	Corticoide + anestésico	Crema o Pomada	Según disponibilidad	C05AX03	
C	0501	Corticoide + anestésico	Supositorio	Según disponibilidad	C05AX03	
S	0124	Corticoide + antiinfeccioso de accion tópica	Solución oftálmica	Según disponibilidad	S01CA01	

S	0125	Corticoide + antiinfeccioso de acción tópica	Ungüento oftálmico	Según disponibilidad	S01CA01	
H	0101	Corticotrofina (ACTH)	Inyectable	25 UI o 40 UI	H01AA01	
J	0139	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Comprimido	100 mg + 20 mg	J01EE01	
J	0140	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Comprimido	400 mg + 80 mg	J01EE01	
J	0137	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Comprimido	800 mg + 160 mg	J01EE01	
J	0160	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Inyectable	400 mg + 80 mg/5 ml	J01EE01	
J	0138	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Suspensión	200 mg + 40 mg/5 ml	J01EE01	
J	0165	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Suspensión	400 mg + 80 mg/5 ml	J01EE01	
L	0112	Dacarbazina	Inyectable	200 mg	L01AX04	
L	0113	Dactinomicina	Inyectable	0,5 mg/ml	L01DA01	
J	0403	Dapsona	Comprimido	100 mg	J04BA02	
J	0416	Dapsona	Comprimido	50 mg	J04BA02	R
J	0532	Darunavir	Comprimido	600 mg	J05AE10	R
L	0137	Daunorrubicina	Inyectable	20 mg	L01DB02	
V	0302	Deferoxamina mesilato	Inyectable	500 mg	V03AC01	
H	0102	Desmopresina acetato	Solución nasal	0,1 mg/ml	H01BA02	
H	0203	Dexametasona	Comprimido	0,5 mg	H02AB02	
H	0202	Dexametasona	Comprimido	4 mg	H02AB02	
H	0204	Dexametasona	Inyectable	4 mg/ml	H02AB02	
S	0109	Dexametasona	Solución oftálmica	0,1%	S01BA01	
S	0110	Dexametasona	Ungüento o Pomada oftálmica	0,1%	S01BA01	
B	0508	Dextrán 70	Solución parenteral de gran volumen	6%	B05AA05	
R	0503	Dextrometorfano bromhidrato	Jarabe	10 mg/5 ml	R05DA09	
N	0504	Diazepam	Comprimido ranurado	10 mg	N05BA01	
N	0506	Diazepam	Comprimido ranurado	5 mg	N05BA01	
N	0505	Diazepam	Inyectable	10 mg	N05BA01	
M	0102	Diclofenaco	Comprimido	50 mg	M01AB05	
M	0103	Diclofenaco	Inyectable	75 mg	M01AB05	
M	0101	Diclofenaco	Pomada o Gel	1%	M01AB05	
S	0111	Diclofenaco	Solución oftálmica	0,1%	S01BC03	
J	0141	Dicloxacilina sódica	Cápsula	500 mg	J01CF01	
J	0143	Dicloxacilina sódica	Cápsula Comprimido	250 mg	J01CF01	
J	0142	Dicloxacilina sódica	Suspensión	250 mg/5 ml	J01CF01	
J	0508	Didanosina	Cápsula Comprimido	100 mg	J05AF02	
J	0505	Didanosina	Cápsula Comprimido	400 mg	J05AF02	
C	0106	Digoxina	Comprimido ranurado	0,25 mg	C01AA05	
C	0105	Digoxina	Inyectable	0,25 mg/ml	C01AA05	
C	0104	Digoxina	Solución oral gotas	0,75 mg/ml	C01AA05	
N	0701	Dimenhidrinato	Comprimido	50 mg	N07X**	

N	0703	Dimenhidrinato	Inyectable	50 mg/ml	N07X**	
N	0702	Dimenhidrinato	Supositorio	50 mg	N07X**	
V	0303	Dimercaprol (B.A.L.)	Inyectable	100 mg/ml	V03AB09	
C	0107	Dinitrato de isosorbida (Isosorbide dinitrato)	Comprimido sublingual	5 mg	C01DA08	
N	0704	Disulfiram	Comprimido	250 mg o 500 mg	N07BB01	
C	0108	Dobutamina clorhidrato	Inyectable	250 mg	C01CA07	
L	0138	Docetaxel	Inyectable	40 mg/ml (2ml)	L01CD02	
A	0306	Domperidona	Comprimido	10 mg	A03FA03	
C	0109	Dopamina clorhidrato	Inyectable	200 mg	C01CA04	
S	0112	Dorzolamida	Solución oftálmica	2%	S01EC03	
J	0144	Doxiciclina	Cápsula Comprimido	100 mg	J01AA02	
L	0114	Doxorubicina clorhidrato (Adriamicina clorh.)	Inyectable	10 mg	L01DB01	
L	0115	Doxorubicina clorhidrato (Adriamicina clorh.)	Inyectable	50 mg	L01DB01	
N	0104	Droperidol	Inyectable	2,5 mg/ml	N01AX01	
V	0304	Edetato sódico de calcio (EDTA)	Inyectable	20%	V03AB03	
J	0533	Efavirenz	Comprimido	200 mg	J05AG03	
J	0510	Efavirenz	Comprimido	600 mg	J05AG03	
B	0509	Emulsión de lípidos	Emulsión inyectable	Según disponibilidad	B05BA02	
C	0901	Enalapril maleato	Comprimido ranurado	10 mg	C09AA02	
A	0901	Enzimas pancreáticas (Lipasa, Proteasa y Amilasa en combinación)	Comprimido	Según disponibilidad	A09AA02	
C	0110	Epinefrina (Adrenalina)	Inyectable	1 mg/ml	C01CA24	
G	0203	Ergometrina maleato	Comprimido	0,2 mg	G02AB03	
G	0204	Ergometrina maleato	Inyectable	0,2 mg/ml	G02AB03	
N	0203	Ergotamina tartrato + Cafeina	Comprimido	1 mg + 100 mg	N02CA72	
D	1001	Eritromicina	Loción	2% a 4%	D10AF02	
J	0145	Eritromicina estearato	Cápsula Comprimido	500 mg	J01FA01	
J	0146	Eritromicina etilsuccinato	Suspensión	250 mg/5 ml	J01FA01	
B	0302	Eritropoyetina	Inyectable	10.000 UI	B03XA01	
B	0303	Eritropoyetina	Inyectable	4.000 UI	B03XA01	
J	0147	Espiramicina	Comprimido	500 mg	J01FA02	
C	0302	Espironolactona	Comprimido	100 mg	C03DA01	
C	0303	Espironolactona	Comprimido	25 mg	C03DA01	
G	0304	Estradiol + Noretisterona acetato	Comprimido	2 mg + 1mg	G03FB05	
G	0305	Estradiol valerianato + Norgestrel	Comprimido	2 mg + 0,5 mg	G03FA10	
G	0306	Estradiol valerianato + Prasterona enantato	Inyectable	4 mg + 200 mg/ml	G03EA03	
J	0404	Estreptomina sulfato	Inyectable	1 g	J04AM**	
B	0102	Estreptoquinasa	Inyectable	1.500.000 UI	B01AD01	
G	0307	Estrogenos conjugados	Comprimido	0,625 mg	G03CA57	
G	0308	Estrogenos conjugados	Comprimido	1,25 mg	G03CA57	
G	0309	Estrogenos conjugados	Crema vaginal	0,625 mg	G03CA57	
J	0405	Etambutol	Comprimido	400 mg	J04AK02	R

B	0203	Etamsilatol	Inyectable	250 mg/2 ml	B02BX01	R
D	0803	Eter alifático dietilamino etanol	Solución 1 l	Según disponibilidad	D08AC**	
C	0113	Etilefrina	Inyectable	10 mg/ml	C01CA01	
J	0406	Etionamida	Comprimido	250 mg	J04AD03	
L	0116	Etopósido	Inyectable	100 mg/5 ml	L01CB01	
N	0308	Fenitoína	Cápsula Comprimido	100 mg	N03AB02	
N	0307	Fenitoína	Inyectable	50 mg/ml	N03AB02	
N	0309	Fenobarbital	Comprimido	100 mg	N03AA02	
N	0310	Fenobarbital	Gotas	20 mg/ml	N03AA02	
N	0311	Fenobarbital	Inyectable	100 mg/ml	N03AA02	
N	0105	Fentanilo con conservante	Inyectable	0,05 mg/ml	N01AH01	
N	0106	Fentanilo sin conservante	Inyectable	0,05 mg/ml	N01AH01	
A	0604	Fibra natural	Polvo o Granulado	Según disponibilidad	A06AC07	
L	0301	Filgrastrim	Inyectable	300 mcg/ml	L03AA02	
G	0401	Finasterida	Comprimido	5 mg	G04CB01	
B	0202	Fitomenadiona (Vitamina K1)	Inyectable	10 mg/ml	B02BA01	
J	0208	Fluconazol	Comprimido	150 mg	J02AC01	
J	0202	Fluconazol	Inyectable	200 mg	J02AC01	
V	0305	Flumazenil	Inyectable	0,5 mg/5 ml	V03AB25	
S	0113	Fluoresceína	Inyectable	10%	S01JA01	
S	0114	Fluoresceína (sal sódica)	Solución oftálmica	0,25%	S01JA01	
L	0117	Fluorouracilo	Inyectable	500 mg/10 ml	L01BC02	
A	0102	Fluoruro de sodio	Gel o Pasta	Según Programa	A01AA01	
A	1204	Fluoruro de sodio	Solución oral gotas	0,2%	A12CD01	
N	0604	Fluoxetina	Cápsula Comprimido	20 mg	N06AB03	
L	0203	Flutamida	Comprimido	250 mg	L02BB01	
D	0804	Formaldehido	Solución	40% p/v	D08AC**	
C	0304	Furosemida	Comprimido ranurado	40 mg	C03CA01	
C	0305	Furosemida	Inyectable	10 mg/ml	C03CA01	
N	0313	Gabapentina	Cápsula Comprimido	300 mg	N03AX12	
N	0314	Gabapentina	Cápsula Comprimido	600 mg	N03AX12	
V	0804	Gadodiamida	Inyectable	287 mg/ml	V08CA03	
V	0805	Gadopentato de dimeglumina	Inyectable	469 mg/ml	V08CA01	
L	0118	Gemcitabina	Inyectable	1 g	L01BC05	
L	0133	Gemcitabine	Inyectable	200 mg	L01BC05	
C	1002	Genfibrozilo	Comprimido	600 mg	C10AB04	
S	0116	Gentamicina	Solución oftálmica	0,3%	S01AA11	
S	0115	Gentamicina	Ungüento oftálmico	0,3%	S01AA11	
J	0148	Gentamicina sulfato	Inyectable	20 mg	J01GB03	
J	0149	Gentamicina sulfato	Inyectable	80 mg	J01GB03	
A	1001	Glibenclamida	Comprimido	5 mg	A10BB01	
S	0201	Glicerina + carbonato de sodio	Gotas óticas	Según disponibilidad	S02DA30	
D	0201	Glicerol (Glicerina bidestilada)	Solución 1 l	Según disponibilidad	D02AX**	
A	0606	Glicerol (Glicerina)	Supositorio	1 g a 1,80 g (infantil)	A06AX01	

A	0605	Glicerol (Glicerina)	Supositorio	2 g a 4 g (adulto)	A06AX01	
B	0510	Gluconato Cálcico (Calcio Gluconato)	Inyectable	10%	B05XA07	
G	0310	Gonadotropina coriónica	Inyectable	5.000 UI/ml	G03GA01	
J	0204	Griseofulvina	Comprimido	500 mg	J02AX**	
J	0205	Griseofulvina	Suspensión	125 mg/5 ml	J02AX**	
N	0508	Haloperidol	Comprimido	5 mg	N05AD01	
N	0507	Haloperidol	Solución oral	2 mg/ml	N05AD01	
N	0509	Haloperidol decanoato	Inyectable	50 mg/ml	N05AD01	
N	0107	Halotano	Solución	0,01% de timol	N01AB01	
B	0103	Heparina de bajo peso molecular	Inyectable	Según disponibilidad o requerimiento	B01AB**	R
B	0104	Heparina sódica	Inyectable	5.000 UI/ml	B01AB01	
C	0202	Hidralazina clorhidrato	Comprimido	10 mg	C02DB02	
C	0201	Hidralazina clorhidrato	Comprimido	50 mg	C02DB02	
C	0203	Hidralazina clorhidrato	Inyectable	20 mg/ml	C02DB02	
C	0306	Hidroclorotiazida	Comprimido ranurado	50 mg	C03AA03	
C	0307	Hidroclorotiazida + Amilorida	Comprimido	50 mg + 5 mg	C03AX01	
H	0214	Hidrocortisona	Comprimido	20 mg	H02AB09	R
D	0704	Hidrocortisona acetato	Crema o Pomada	1%	D07AA02	
H	0205	Hidrocortisona succinato sódico	Inyectable	100 mg	H02AB09	
H	0206	Hidrocortisona succinato sódico	Inyectable	250 mg	H02AB09	
D	1102	Hidroquinona	Crema o Pomada	4% o 5 %	D11AX11	
D	1101	Hidroquinona	Loción	4% o 5%	D11AX11	
A	0201	Hidroxido de aluminio y magnesio	Suspensión	1 : 1	A02AD01	
L	0119	Hidroxiurea	Cápsula	500 mg	L01XX05	
B	0304	Hierro	Inyectable	100 mg - IM/IV	B03AC02	
D	0805	Hipoclorito de sodio	Solución	8%	D08AX07	
M	0105	Ibuprofeno	Comprimido	400 mg	M01AE01	
C	0114	Ibuprofeno	Inyectable	5 mg/ml	C01EB16	R
M	0104	Ibuprofeno	Suspensión	100 mg/5 ml	M01AE01	
L	0120	Ifosfamida	Inyectable	1 g	L01AA06	
J	0150	Imipenem + Cilastatina	Inyectable	500 mg + 500 mg	J01DH51	R
N	0605	Imipramina clorhidrato	Comprimido	25 mg	N06AA02	
M	0106	Indometacina	Cápsula Comprimido	25 mg	M01AB01	
M	0107	Indometacina	Supositorio	100 mg	M01AB01	
J	0602	Inmunoglobulina anti D (RH +)	Inyectable	0,1 mg/ml o 0,2 mg/ml	J06BB01	
J	0603	Inmunoglobulina humana normal	Inyectable	5 g IV	J06BA02	
A	1002	Insulina recombinante humana NPH	Inyectable	100 UI/ml	A10AC01	
A	1003	Insulina zinc cristalina recombinante humana	Inyectable	100 UI/ml	A10AB01	
L	0302	Interferon alfa 2 b recombinante	Inyectable	10.000.000 UI con diluyente (1 ml)	L03AB05	
L	0303	Interferon alfa 2 b recombinante	Inyectable	3.000.000 UI con diluyente (1 ml)	L03AB05	
L	0304	Interferon beta	Inyectable	0,3 mg	L03AB07	
D	0806	Iodo (Yodo)	Solución	2%	D08AG03	



			hidroalcohólica			
D	0807	Iodo povidona (Yodopovidona)	Crema o Pomada 500 g	10%	D08AG02	
D	0808	Iodo povidona (Yodopovidona)	Solución	10%	D08AG02	
V	0306	Ipecacuana	Jarabe	7%	V03AB01	
R	0309	Ipratropio bromuro	Aerosol	20 mcg/dosis	R03BB01	
J	0407	Isoniazida (INH)	Comprimido	100 mg	J04AC01	R
C	0111	Isosorbida Mononitrato	Comprimido	20 mg	C01DA14	
J	0413	Kanamicina	Inyectable	1 g	J01GB04	
N	0108	Ketamina (Cetamina)	Inyectable	50 mg/ml	N01AX03	
M	0109	Ketorolaco	Inyectable	30 mg/ml	M01AB15	R
R	0604	Ketotifeno	Comprimido	1 mg	R06AX17	
S	0117	Ketotifeno	Solución oftálmica	0,25 mg/ml	S01GX08	
A	0607	Lactulosa	Solución oral	65%	A06AD11	
S	0126	Lágrimas artificiales	Gel	0,3% o 1%	S01XA20	
S	0118	Lágrimas artificiales	Solución oftálmica	0,3% o 1%	S01XA20	
J	0515	Lamivudina	Comprimido	150 mg	J05AF05	
J	0516	Lamivudina	Jarabe o Solución Oral	10 mg/ml	J05AF05	
S	0127	Latanoprost	Solución oftálmica	50 mcg/ml	S01EE01	
L	0204	Letrozol	Comprimido	2,5 mg	L02BG04	
V	0307	Leucovorina	Inyectable	50 mg	V03AF03	
V	0314	Leucovorina (Folinato de calcio)	Comprimido	15 mg	V03AF03	
N	0402	Levodopa + Carbidopa	Comprimido	250 mg + 25 mg	N04BA02	
J	0166	Levofloxacina	Comprimido	500 mg	J01MA12	R
G	0311	Levonorgestrel	Comprimido	0,75 mg	G03AD01	
G	0320	Levonorgestrel	Comprimido	1,5 mg	G03AD01	
G	0319	Levonorgestrel	Implante subdérmico	150 mg	G03AC03	
G	0312	Levonorgestrel + Etinilestradiol	Comprimido	0,150 mg + 0,03 mg	G03FB09	
H	0301	Levotiroxina sódica	Comprimido ranurado	0,1 mg	H03AA01	
D	0401	Lidocaína	Gel o Jalea	2%	D04AB01	
N	0109	Lidocaina clorhidrato	Cartucho dental	2%	N01BB52	
D	0402	Lidocaína clorhidrato	Solución para atomización	10 mg	D04AB01	
N	0111	Lidocaina clorhidrato + Epinefrina	Cartucho dental	2% 1 : 200.000	N01BB52	
N	0110	Lidocaina clorhidrato + Epinefrina	Inyectable	2% 1 : 200.000	N01BB52	
N	0112	Lidocaina clorhidrato sin conservante	Inyectable	2%	N01BB02	
N	0510	Litio carbonato	Cápsula	300 mg	N05AN01	
A	0702	Loperamida	Cápsula Comprimido	o 2 mg	A07DA03	
J	0534	Lopinavir + Ritonavir	Comprimido	200 mg + 50 mg	J05AR10	
J	0535	Lopinavir + Ritonavir	Solución oral	80 mg + 20 mg/ml	J05AR10	
C	0902	Losartán	Comprimido	50 mg	C09CA01	R
P	0203	Mebendazol	Comprimido	100 mg	P02CA01	
P	0205	Mebendazol	Comprimido	500 mg	P02CA01	
P	0204	Mebendazol	Suspensión	100 mg/5 ml	P02CA01	
G	0314	Medroxiprogesterona acetato	Comprimido	10 mg	G03DA02	
G	0313	Medroxiprogesterona acetato	Inyectable	150 mg/ml	G03AC06	

P	0104	Mefloquina (clorhidrato)	Comprimido	250 mg	P01BC02	
P	0105	Meglumina antimonioato	Inyectable	1,5 g/5 ml	P01CB01	
V	0806	Meglumina diatrizoato	Inyectable	70% o 76% (20 ml)	V08AA01	
V	0807	Meglumina diatrizoato	Inyectable	70% o 76% (50 ml)	V08AA01	
L	0122	Melfalán	Comprimido	2 mg	L01AA03	
L	0123	Mercaptopurina	Comprimido ranurado	50 mg	L01BB02	
V	0308	Mesna (Mercapto etilsulfonato sódico)	Inyectable	400 mg	V03AF01	
N	0204	Metadona	Comprimido	5 mg	N02AC**	
N	0205	Metamizol (Dipirona)	Inyectable	1 g	N02BB02	
A	1004	Metformina	Comprimido	850 mg	A10BA02	
C	0204	Metildopa (Alfametildopa)	Comprimido	500 mg	C02AB02	
N	0606	Metilfenidato	Comprimido	10 mg	N06BA04	
H	0207	Metilprednisolona succinato sódico	Inyectable	500 mg	H02AB04	
A	0307	Metoclopramida	Comprimido	10 mg	A03FA01	
A	0308	Metoclopramida	Inyectable	5 mg/ml (2 ml)	A03FA01	
A	0309	Metoclopramida	Solución oral gotas	0,35% o 0,5%	A03FA01	
L	0126	Metotrexato	Comprimido	2,5 mg	L01BA01	
L	0124	Metotrexato	Inyectable	50 mg	L01BA01	
L	0125	Metotrexato	Inyectable	500 mg	L01BA01	
P	0109	Metronidazol	Comprimido	500 mg	P01AB01	
P	0107	Metronidazol	Inyectable	500 mg	P01AB01	
G	0104	Metronidazol	Ovulo	500 mg	G01AF01	
P	0108	Metronidazol	Suspensión	125 mg/5 ml	P01AB01	
P	0106	Metronidazol	Suspensión	250 mg/5 ml	P01AB01	
L	0407	Micofenolato de mofetilo	Comprimido	500 mg	L04AA06	R
B	0305	Micronutrientes (Vit. C + Vit A + Fe + Zn + Ac. Fólico) (Chispitas nutricionales)	Polvo	Según concentración standard	B03AE10	
N	0511	Midazolam	Inyectable	5 mg/ml	N05CD08	
A	0206	Misoprostol	Comprimido	200 mcg	A02BB01	R
G	0208	Misoprostol	Comprimido vaginal	25 mcg	G02AD06	
L	0127	Mitomicina	Inyectable	20 mg	L01DC03	
M	0302	Mivacuronio	Inyectable	2 mg/ml	M03AC10	
N	0206	Morfina	Cápsula Comprimido	10 mg	N02AA01	
N	0207	Morfina (con y sin conservante)	Inyectable	10 mg/ml	N02AA01	
A	1109	Multivitaminas	Comprimido	Según concentración estandar	A11AA03	
A	1110	Multivitaminas	Jarabe	Según concentración estandar	A11AA03	
S	0119	Nafazolina clorhidrato	Solución oftálmica	0,1%	S01GA01	
V	0309	Naloxona	Inyectable	0,4 mg/ml	V03AB15	
N	0705	Neostigmina	Inyectable	0,5 mg/ml	N07AA01	
J	0520	Nevirapina	Comprimido	200 mg	J05AG01	
J	0521	Nevirapina	Suspensión	10 mg/ml	J05AG01	
P	0206	Niclosamida	Comprimido	500 mg	P02DA01	
C	0808	Nifedipino	Comprimido Cápsula	10 mg	C08CA05	
P	0110	Nifurtimox	Comprimido	120 mg	P01CC01	

C	0802	Nimodipina	Cápsula	30 mg	C08CA06	
C	0803	Nimodipina	Inyectable	0,2 mg/ml	C08CA06	
A	0703	Nistatina	Comprimido	500.000 UI	A07AA02	
D	0104	Nistatina	Crema o Pomada	100.000 UI/g	D01AA01	
G	0105	Nistatina	Ovulo	100.000 UI	G01AA01	
A	0704	Nistatina	Suspensión	500.000 UI/5 ml	A07AA02	
P	0111	Nitazoxanida	Comprimido	500 mg	P01AX11	
D	0809	Nitrofurural (Nitrofurazona)	Crema o Pomada	0,2% (450 g)	D08AF01	
J	0151	Nitrofurantoína	Comprimido	100 mg	J01XE01	
J	0152	Nitrofurantoína	Suspensión	25 mg/5 ml	J01XE01	
C	0112	Nitroglicerina (Trinitrato de glicerol)	Inyectable	5 mg/ml	C01DA02	
C	0205	Nitroprusiato de sodio	Inyectable	25 mg/ml	C02DD01	
C	0115	Noradrenalina	Inyectable	1 mg/ml	C01CA03	
G	0315	Noretisterona	Comprimido	5 mg	G03DC02	
G	0316	Norgestrel + Etinilestradiol	Comprimido	0,3 mg + 0,03 mg ó 0,5 mg + 0,05 mg	G03FB01	
J	0159	Ofloxacina	Comprimido	200 mg	J01MA01	R
J	0153	Ofloxacina	Comprimido	400 mg	J01MA01	R
B	0511	Oligoelementos para nutrición parenteral	Solucion parenteral de gran volumen	Según disponibilidad	B05BA10	
A	0202	Omeprazol	Cápsula	20 mg	A02BC01	
A	0205	Omeprazol	Inyectable	40 mg/ml	A02BC01	R
A	0402	Ondansetrón	Comprimido	8 mg	A04AA01	
A	0401	Ondansetrón	Inyectable	8 mg	A04AA01	
J	0536	Oseltamivir	Comprimido	75 mg	J05AH02	R
L	0135	Oxaliplatino	Inyectable	100 mg	L01XA03	
L	0134	Oxaliplatino	Inyectable	50 mg	L01XA03	
D	0202	Oxido de Zinc con o sin aceite	Pasta o Pomada	Según disponibilidad	D02AB**	
V	0310	Oxígeno	Gas	99%	V03AN01	
G	0209	Oxitocina	Inyectable	10 UI/ml	G02AX**	
L	0128	Paclitaxel	Inyectable	30 mg/5 ml	L01CD01	
N	0212	Paracetamol (Acetaminofeno)	Comprimido	100 mg	N02BE01	
N	0208	Paracetamol (Acetaminofeno)	Comprimido	500 mg	N02BE01	
N	0210	Paracetamol (Acetaminofeno)	Gotas	100 mg/ml	N02BE01	
N	0209	Paracetamol (Acetaminofeno)	Jarabe	125 mg/5 ml o 120 mg/5 ml	N02BE01	
N	0211	Paracetamol (Acetaminofeno)	Supositorio	100 mg	N02BE01	
M	0108	Penicilamina	Comprimido	250 mg	M01CC01	
P	0112	Pentamidina	Inyectable	200 mg	P01CX01	
P	0113	Pentamidina	Inyectable	300 mg	P01CX01	
V	0311	Permanganato de potasio	Solución acuosa	1 : 10.000	V03AB18	
P	0303	Permetrina	Crema o Pomada	5%	P03AC04	
P	0302	Permetrina	Loción	1%	P03AC04	
D	1003	Peróxido de Benzoílo	Crema, Pomada o Gel	5%	D10AE01	
D	1002	Peróxido de Benzoílo	Loción	5%	D10AE01	
D	0810	Peróxido de hidrógeno (Agua oxigenada)	Solución	2% o 3%	D08AX01	
N	0213	Petidina (Meperidina)	Inyectable	100 mg	N02AB02	
P	0207	Pirantel pamoato	Comprimido	250 mg	P02CC01	
P	0208	Pirantel pamoato	Suspensión	250 mg/5 ml	P02CC01	

J	0408	Pirazinamida	Comprimido	500 mg	J04AK01	R
N	0706	Piridostigmina	Comprimido	60 mg	N07AA02	
A	1111	Piridoxina clorhidrato (Vitamina B6)	Comprimido	300 mg	A11HA02	
A	1112	Piridoxina clorhidrato (Vitamina B6)	Inyectable	300 mg	A11HA02	
P	0114	Pirimetamina	Comprimido	25 mg	P01BD01	
V	0312	Pralidoxima	Inyectable	1 g	V03AB04	
P	0209	Prazicuantel	Comprimido	600 mg	P02BA01	
H	0208	Prednisona	Comprimido	5 mg	H02AB07	
H	0209	Prednisona	Comprimido ranurado	20 mg	H02AB07	
H	0210	Prednisona	Suspensión	1 mg/ml	H02AB07	
P	0115	Primaquina (base)	Comprimido	15 mg	P01BA03	
P	0120	Primaquina (base)	Comprimido	5 mg	P01BA03	
P	0116	Primaquina (base)	Suspensión	15 mg/5 ml	P01BA03	
H	0302	Propiltiouracilo	Comprimido	50 mg	H03BA02	
A	0310	Propinoxato	Comprimido	10 mg	A03AC**	
A	0311	Propinoxato	Inyectable	5 mg/ml	A03AC**	
N	0113	Propofol	Inyectable	10 mg/ml	N01AX10	
C	0702	Propranolol	Comprimido	40 mg	C07AA05	
C	0703	Propranolol	Inyectable	1 mg/ml	C07AA05	
V	0313	Protamina Sulfato	Inyectable	10 mg/ml	V03AB14	
V	0601	Proteínas para alimentación enteral (alimento)	Polvo	Según disponibilidad	V06DB**	
S	0120	Proximetacaina (Proparacaina)	Solución oftálmica	0,5%	S01HA04	
P	0117	Quinina (bisulfato o sulfato)	Comprimido	300 mg	P01BC01	
P	0118	Quinina (diclorhidrato)	Inyectable	600 mg	P01BC01	
J	0537	Raltegravir (potasico)	Comprimido	400 mg	J05AX08	R
A	0203	Ranitidina	Comprimido	150 mg	A02BA02	
A	0204	Ranitidina	Inyectable	50 mg	A02BA02	
N	0116	Remifentanilo	Inyectable	5 mg	N01AH06	
D	0601	Resina de Podofilo (Podofilina)	Solución tópica	10% o 25%	D06BB04	
D	1004	Resorcinol	Crema o Pomada	10%	D10AX02	
A	1113	Retinol (Vitamina A)	Cápsula o Perla	10.000 UI	A11CA01	
A	1115	Retinol (Vitamina A)	Cápsula o Perla	100.000 UI	A11CA01	
A	1116	Retinol (Vitamina A)	Cápsula o Perla	200.000 UI	A11CA01	
A	1114	Retinol (Vitamina A)	Cápsula o Perla	25.000 UI	A11CA01	
J	0417	Rifampicina	Cápsula Comprimido	150 mg	J04AB02	R
J	0410	Rifampicina	Cápsula Comprimido	300 mg	J04AB02	
J	0409	Rifampicina	Suspensión	100 mg/5 ml	J04AB02	
J	0414	Rifampicina + Isoniazida (INH)	Comprimido	300 mg +150 mg	J04AM02	R
N	0512	Risperidona	Comprimido	3 mg	N05AX08	
G	0206	Ritodrina	Comprimido	10 mg	G02CA01	
G	0207	Ritodrina	Inyectable	10 mg/ml	G02CA01	
J	0522	Ritonavir	Cápsula blanda	100 mg	J05AE03	
M	0303	Rocuronio bromuro	Inyectable	10 mg/ml	M03AC09	
R	0306	Salbutamol	Aerosol	0,1 mg/inhalación	R03AC02	
R	0305	Salbutamol	Comprimido	4 mg	R03CC02	
R	0304	Salbutamol	Solución para nebulización	5 mg/ml	R03AC02	

A	0706	Sales de rehidratación oral (SRO) baja osmolaridad	Sobres	Según concentración estandar	A07CA**	
R	0311	Salmeterol + Fluticasona	Aerosol	25 mcg + 125 mcg	R03AK06	
N	0114	Sevoflurano (Trifluorometil etil)	Solución	250 ml	N01AB08	R
C	0206	Sildenafil	Comprimido	25 mg	C02KX	R
A	0313	Simeticona	Comprimido	100 mg	A03AX13	
A	0312	Simeticona	Suspensión	3% o 4%	A03AX13	
B	0513	Solucion Acida	Solución	Según disponibilidad	B05Z**	
B	0514	Solución Básica	Solución	Según disponibilidad	B05Z**	
B	0520	Solución de glucosa	Inyectable	50% (20 ml)	B05CX01	
B	0518	Solución de glucosa	Solucion parenteral de gran volumen	10% (1.000 ml)	B05CX01	
B	0517	Solución de glucosa	Solucion parenteral de gran volumen	10% (500 ml)	B05CX01	
B	0516	Solución de glucosa	Solucion parenteral de gran volumen	5% (1.000 ml)	B05CX01	
B	0515	Solución de glucosa	Solucion parenteral de gran volumen	5% (500 ml)	B05CX01	
B	0519	Solución de glucosa	Solucion parenteral de gran volumen	50% (500 ml)	B05CX01	
B	0521	Solución de Manitol	Solucion parenteral de gran volumen	20% (500 ml)	B05CX04	
B	0523	Solución Fisiologica	Solucion parenteral de gran volumen	0,9% (1.000 ml)	B05CB01	
B	0522	Solución Fisiologica	Solucion parenteral de gran volumen	0,9% (500 ml)	B05CB01	
S	0121	Solución Fisiológica	Solución	0,9% (15 a 30 ml)	S01X**	
B	0525	Solución glucosada clorurada	Solucion parenteral de gran volumen	1.000 ml	B05CB10	
B	0524	Solución glucosada clorurada	Solucion parenteral de gran volumen	500 ml	B05CB10	
B	0526	Solución para dialisis peritoneal I	Solucion parenteral de gran volumen	1.000 ml	B05DB**	
B	0527	Solución para dialisis peritoneal II	Solucion parenteral de gran volumen	1.000 ml	B05DB**	
B	0530	Solución ringer lactato	Solucion parenteral de gran volumen	1.000 ml	B05XA30	
B	0529	Solución ringer lactato	Solucion parenteral de gran volumen	500 ml	B05XA30	
B	0532	Solución ringer normal	Solucion parenteral de gran volumen	1.000 ml	B05XA30	
B	0531	Solución ringer normal	Solucion parenteral de gran volumen	500 ml	B05XA30	
J	0604	Suero antiofidico polivalente	Inyectable	10 ml	J06AA03	
J	0605	Suero antirrabico humano heterologo	Inyectable	Según disponibilidad	J06AA06	
D	0602	Sulfadiazina de plata	Crema o Pomada	1%	D06BA01	
P	0119	Sulfadoxina + Pirimetamina	Comprimido	500 mg + 25 mg	P01BD51	
V	0809	Sulfato de bario	Polvo para enema	Según disponibilidad	V08BA02	
V	0808	Sulfato de bario	Suspensión	Según disponibilidad	V08BA02	

A	0608	Sulfato de Magnesio	Granulado	20 g a 30 g	A06AD04	
B	0533	Sulfato de magnesio	Inyectable	10%	B05XA05	
B	0306	Sulfato ferroso	Comprimido	200 mg	B03AA07	
B	0307	Sulfato ferroso	Solución oral	125 mg/ml	B03AA07	
B	0308	Sulfato ferroso + Ac. Fólico + Vitamina C	Comprimido	200 mg + 0,5 mg + 150 mg	B03AE10	
B	0309	Sulfato ferroso + Ac. Fólico + Vitamina C	Solución oral	125 mg + 0,25 mg + 30 mg	B03AE10	
R	0701	Surfactante pulmonar	Inyectable	25 a 30 mg/ml	R07AA02	
M	0304	Suxametonio (Succinil colina)	Inyectable	500 mg	M03AB01	
L	0410	Tacrolimus	Cápsula	1 mg	L04AA05	R
L	0408	Talidomida	Comprimido	100 mg	L04AX02	R
L	0205	Tamoxifeno	Comprimido	20 mg	L02BA01	
J	0528	Tenofovir disoproxilo	Comprimido	245 mg (Equiv. a 300 mg como fumarato)	J05AF07	
J	0538	Tenofovir disoproxilo + Efavirenz + Lamivudina	Comprimido	300 mg + 600 mg + 300 mg	J05AR11	
R	0307	Teofilina	Comprimido	200 mg	R03DA04	
R	0308	Teofilina	Comprimido	300 mg	R03DA04	
G	0318	Testosterona undecanoato	Inyectable	1000 mg	G03BA03	
J	0154	Tetraciclina	Cápsula Comprimido	500 mg	J01AA07	
P	0210	Tiabendazol	Comprimido	500 mg	P02CA02	
D	0105	Tiabendazol	Crema o Pomada	50 mg/g	D01AC06	
P	0211	Tiabendazol	Suspensión	500 mg/5 ml	P02CA02	
A	1117	Tiamina (Vitamina B 1)	Comprimido	300 mg	A11DA01	
A	1118	Tiamina (Vitamina B 1)	Inyectable	100 mg/ml	A11DA01	
S	0122	Timolol maleato	Solución oftálmica	0,5%	S01ED01	
N	0115	Tiopental sódico	Inyectable	1 g	N01AF03	
N	0514	Tioridazina	Comprimido	100 mg	N05AC02	
N	0513	Tioridazina	Suspensión	100 mg/5 ml	N05AC02	
A	1119	Tocoferol (Vitamina E)	Cápsula blanda	1.000 UI	A11HA03	
D	0106	Tolnaftato	Solución	1%	D01AE18	
J	0701	Toxoide tetánico adsorbido	Inyectable	120 UI/ml	J07AM01	
N	0215	Tramadol	Comprimido	50 mg	N02AX02	
N	0214	Tramadol	Inyectable	100 mg/2 ml	N02AX02	
P	0212	Triclabendazol	Comprimido	250 mg	P02BX04	
L	0207	Triptorelina	Inyectable	11,25 mg	L02AE04	
L	0206	Triptorelina	Inyectable	3,75 mg	L02AE04	
S	0123	Tropicamida	Solución oftálmica	1%	S01FA06	
D	0203	Ungüento dérmico eucalipto mentol	Ungüento o Crema	Según disponibilidad	D02AX**	
J	0703	Vacuna antiamarilica	Inyectable	Norma PAI (10 dosis)	J07BL01	
J	0702	Vacuna antiamarilica	Inyectable	Norma PAI (20 dosis)	J07BL01	
J	0704	Vacuna antiamarilica	Inyectable	Norma PAI (5 dosis)	J07BL01	
J	0705	Vacuna antihepatitis B	Inyectable	Norma PAI	J07BC01	
J	0722	Vacuna antineumococo (13 valente)	Inyectable	Norma PAI (Unidosis)	J07AL	
J	0707	Vacuna antipoliomielitica trivalente (tipo Sabin)	Solución oral	Norma PAI (10 dosis)	J07BF02	

J	0706	Vacuna antipoliomielítica trivalente (tipo Sabin)	Solución oral	Norma PAI (20 dosis)	J07BF02	
J	0719	Vacuna Antirotavirica	Solución oral	Norma PAI (Unidosis)	J07BH01	
J	0718	Vacuna Antirotavirica	Solución oral	Norma PAI Multidosis	J07BH01	
J	0708	Vacuna antirrabica	Inyectable	Norma PAI	J07BG01	
J	0709	Vacuna antisarampionosa	Inyectable	Norma PAI	J07BD01	
J	0710	Vacuna antitetanica	Inyectable	Norma PAI	J07AM01	
J	0711	Vacuna BCG	Inyectable	Norma PAI	J07AN01	
J	0721	Vacuna contra Influenza (Adulto)	Inyectable	Norma PAI (10 dosis)	J07BB	
J	0720	Vacuna contra Influenza (Pediátrica)	Inyectable	Norma PAI (10 dosis)	J07BB	
J	0712	Vacuna doble DT (Difteria, Tetanos)	Inyectable	Norma PAI	J07AM51	
J	0713	Vacuna pentavalente (DPT + Hep. B + H. Influenzae B)	Inyectable	Norma PAI	J07X**	
J	0714	Vacuna SR (Sarampion, Rubeola)	Inyectable	Norma PAI	J07BD53	
J	0716	Vacuna SRP (Sarampion, Rubeola; Paperas)	Inyectable	Norma PAI (Unidosis)	J07BD01	
J	0715	Vacuna SRP (Sarampion, Rubeola; Paperas)	Inyectable	Norma PAI Multidosis	J07BD01	
J	0717	Vacuna Triple DPT (Difteria, Pertusis, Tetanos)	Inyectable	Norma PAI	J07X**	
J	0529	Valganciclovir	Comprimido	450 mg	J05AB14	R
J	0155	Vancomicina	Inyectable	500 mg	J01XA01	R
D	0204	Vaselina líquida	Solución 1 l	Según disponibilidad	D02AC**	
D	0205	Vaselina sólida	Pasta 1 Kg	Según disponibilidad	D02AC**	
C	0806	Verapamilo	Comprimido	40 mg	C08DA01	
C	0804	Verapamilo	Comprimido	80 mg	C08DA01	
C	0805	Verapamilo	Inyectable	2,5 mg/ml	C08DA01	
L	0139	Vinblastina	Inyectable	10 mg	L01CA01	
L	0130	Vincristina	Inyectable	1 mg/ml	L01CA02	
L	0131	Vinorelbina	Inyectable	50 mg	L01CA04	
D	0107	Violeta de genciana (Cloruro de metilosanilina)	Solución	1%	D01AE02	
B	0105	Warfarina	Comprimido ranurado	5 mg	B01AA03	
J	0524	Zidovudina	Inyectable	10 mg/ml	J05AF01	
J	0525	Zidovudina	Suspensión oral	10 mg/ml	J05AF01	
J	0527	Zidovudina + Lamivudina	Comprimido	300 mg +150 mg	J05AF30	
A	1206	Zinc (como sulfato)	Comprimido	20 mg	A12CB01	
A	1205	Zinc (como sulfato)	Jarabe	20 mg/5 ml	A12CB01	

## Medicamentos Incluidos 2014 - 2016

<i>Co</i>	<i>di</i>	<i>go</i>	<i>Medicamento</i>	<i>Forma Farmacéutica</i>	<i>Concentración</i>	<i>Classific. A.T.Q.</i>	<i>Uso Restringido</i>
J	05	30	Aciclovir	Suspensión	200 mg/5ml	J05AB01	
P	01	23	Artemeter - lumefantrina	Comprimido	20 mg + 120 mg	P01BF01	
P	01	24	Artesunato	Inyectable	60mg	P01BE03	
J	05	31	Atazanavir (sulfato)	Cápsula Comprimido	300 mg	J05AE08	R
J	05	39	Atazanavir (sulfato)+Ritonavir	Comprimido	300+100mg	J05AR**	
P	01	25	Benznidazol	Comprimido	12,5 mg	P01CA02	
L	01	36	Bevacizumab	Inyectable	100 mg	L01XC07	
C	07	06	Bisoprolol	Comprimido	5 mg	C07AB07	
R	03	12	Budesonida	Aerosol	100 mcg	R03BA02	
N	06	07	Cafeína	Inyectable	10 mg/ml	N06BC01	
J	04	15	Clofazimina	Cápsula	100 mg	J04BA01	R
V	06	03	Complemento nutricional (Nutribebé)	Polvo	Según concentración standard	V06DA	
J	04	16	Dapsona	Comprimido	50 mg	J04BA02	R
J	05	32	Darunavir	Comprimido	600 mg	J05AE10	R
L	01	37	Daunorrubicina	Inyectable	20 mg	L01DB02	
L	01	38	Docetaxel	Inyectable	40 mg/ml (2ml)	L01CD02	
J	05	33	Efavirenz	Comprimido	200 mg	J05AG03	
A	09	01	Enzimas pancreáticas (lipasa, proteasa y amilasa en combinación)	Comprimido	Según disponibilidad	A09AA02	
H	02	14	Hidrocortisona	Comprimido	20 mg	H02AB09	R
C	01	14	Ibuprofeno	Inyectable	5 mg/ml	C01EB16	R
S	01	27	Latanoprost	Solución oftálmica	50 mcg/ml	S01EE01	
G	03	19	Levonorgestrel	Implante subdérmico	150 mg	G03AC03	
G	03	20	Levonorgestrel	Comprimido	1,5 mg	G03AD01	
J	05	34	Lopinavir+Ritonavir	Comprimido	200 mg + 50 mg	J05AR10	
J	05	35	Lopinavir+Ritonavir	Solución oral	80 mg + 20 mg/ml	J05AR10	
G	02	08	Misoprostol	Comprimido vaginal	25 mcg	G02AD06	
C	01	15	Noradrenalina	Inyectable	1 mg/ ml	C01CA03	
J	05	36	Oseltamivir	Comprimido	75 mg	J05AH02	R
G	02	09	Oxitocina	Inyectable	10 UI/ml	G02AX**	
J	05	37	Raltegravir (potasico)	Comprimido	400 mg	J05AX08	R
J	04	17	Rifampicina	Cápsula Comprimido	150 mg	J04AB02	R
J	05	38	Tenofovir disoproxilo + Efavirenz + Lamivudina	Comprimido	300 mg + 600 mg + 300 mg	J05AR11	
N	02	14	Tramadol	Inyectable	100 mg/2 ml	N02AX02	
N	02	15	Tramadol clorhidrato	Comprimido	50 mg	N02AX02	
J	07	22	Vacuna antineumococo (13 valente)	Inyectable	Norma PAI (Unidosos)	J07AL	
L	01	39	Vinblastina	Inyectable	10 mg	L01CA01	



## ANEXO 2

### REQUISITOS PARA REGISTRO DE MEDICAMENTOS

ITEM	REQUISITOS	1ra. Parte	2da. Parte
<b>2.1.</b>	<b>FORMULARIO</b>		
	Formulario de Solicitud para Registro y Control de Calidad de Medicamentos (DINAMED Form.005)	X	X
<b>2.2.</b>	<b>DOCUMENTACIÓN LEGAL - ADMINISTRATIVA DE LAS EMPRESAS</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.2.1.	Fotocopia de Resolución Ministerial o Secretarial	X	
2.2.2.	Fotocopia de Certificado de Empresa vigente	X	
2.2.3.	Información General de Licencia y Fabricantes	X	
2.2.4.	Formato para aclaración de particularidades	X	
<b>2.3.</b>	<b>DOCUMENTACIÓN GENERAL DEL PRODUCTO</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.3.1.	Certificación del Director Técnico-Regente Farmacéutico	X	
2.3.2.	Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)	X	
2.3.3.	Contrato de fabricación o control de calidad por terceros	X	
2.3.4.	Certificado de Producto Farmacéutico Sujeto a Comercio Internacional consularizado	X	
2.3.5.	Fotocopia de Registro Sanitario anterior	X	
2.3.6.	Representación legal	X	
2.3.7.	Fotocopia de Certificado de Despacho Aduanero, solo para los casos de (psicotrópicos o estupefacientes)	X	
<b>2.4.</b>	<b>INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PRINCIPIO ACTIVO</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.4.1.	Fotocopia de Certificado de análisis de la materia prima	X	X
2.4.2.	Nombre Genérico (D.C.I.) y Clasificación Anátomo Terapéutica (A.T.Q.)	X	X
2.4.3.	Nombre Químico, Fórmula estructural, Fórmula molecular y Peso molecular		X
2.4.4.	Características Físicas y Químicas del principio activo		X
2.4.5.	Características organolépticas		X
2.4.6.	Vías de síntesis o de obtención de productos biológicos		X
2.4.7.	Impurezas y productos de degradación		X
2.4.8.	Estabilidad de principios activos	X	X
2.4.9.	Metodología analítica		X
2.4.10.	Validación del método analítico		X
<b>2.5.</b>	<b>INFORMACIÓN TÉCNICA DEL PRODUCTO TERMINADO</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.5.1.	Desarrollo galénico del producto	X	X
2.5.2.	Fórmula cuali-cuantitativa	X	X
2.5.3.	Fotocopia del certificado de análisis del producto terminado	X	X
2.5.4.	Fotocopia del certificado de Control de Calidad emitido por el Laboratorio de Control de Calidad de Medicamentos y Toxicología (CONCAMYT)	X	
2.5.5.	Características fisicoquímicas de los excipientes	X	X
2.5.6.	Métodos de manufactura (un resumen o flujograma)	X	X
2.5.7.	Metodología analítica	X	X
2.5.8.	Validación del método analítico		X
2.5.9.	Patrón(es) de referencia primarios o secundarios		X
2.5.10.	Liberación del Producto Terminado	X	X
2.5.11.	Estudios de estabilidad	X	X
2.5.12.	Condiciones de Almacenamiento	X	X
2.5.13.	Características del material de envase	X	X
2.5.14.	Codificación del lote	X	X
<b>2.6.</b>	<b>DOCUMENTACIÓN TÉCNICA BIOFARMACÉUTICA</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.6.1.	Estudios de Biodisponibilidad	X	
2.6.2.	Estudios de Bioequivalencia	X	
<b>2.7.</b>	<b>ETIQUETAS Y RÓTULOS, INSERTOS O PROSPECTOS</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.7.1.	Etiquetas, rótulos y estuches	X	X
2.7.2.	Insertos o Prospectos	X	X
<b>2.8.</b>	<b>EVALUACION FARMACOLOGICA</b>	<b>1ra. Parte</b>	<b>2da. Parte</b>
2.8.1.	Formulario de Solicitud Calificación DINAMED form. 007	X	
2.8.2.	Formulario de Calificación de Eficacia y Seguridad DINAMED form. 019	X	15
2.8.3.	Resumen de Monografía farmacológica	X	
<b>2.9.</b>	<b>MUESTRA</b>	X	
<b>2.10.</b>	<b>PAGO POR CONCEPTO DE SERVICIO</b>	X	

Fuente: Manual de Registro Sanitario de UNIMED

## ANEXO 3

### Proceso de importación de mercaderías

La Dirección General de Aduanas y los concesionarios de Recintos Aduaneros y Zonas Francas son los encargados de la internación y nacionalización de los vehículos mediante el trámite y entrega de Pólizas de Importación, misma que habilitada por Aduana deberá ser presentada ante el Gobierno Municipal y a la Unidad Operativa de Tránsito para su inscripción.

#### **Importador:**

Los pasos a seguir por el **importador** para realizar una importación son:

1. Concretada la compra venta, el exportador del país de origen emite una factura comercial, con la que el importador debe dirigirse a una empresa transportadora para traer su vehículo, debiendo esta emitir el MIC/DTA, cuando es por carretera, el TIF/DTA, cuando es por vía férrea, o Guía Aérea cuando es por avión.
2. Cuando el vehículo llega al país ingresa a los almacenes autorizados por la Aduana, donde el importador presenta la correspondiente documentación y se procede a realizar la verificación, en caso de que la misma no se hubiera realizado en el lugar de origen, emitiendo un informe (Certificado de Inspección o Aviso de Conformidad) sobre el estado del mismo, debiendo para obtener este Certificado presentar obligatoriamente, en cumplimiento a la Resolución de Directorio N° RN-07/2000 de fecha 14/marzo/00, emitida por la Aduana Nacional, y dada a conocer mediante circular N° 71/2000 de fecha 01/04/00, la siguiente documentación:
  - a) Factura definitiva de las mercancías, que contenga el valor FOB desglosado y con descripción.
  - b) Lista de empaque.
  - c) Licencia previa de acuerdo a Ley.
  - d) Certificado bromatológico, toxicólogo, fitosanitario, zoosanitario, IBNORCA, insumos agrícolas, etc. cuando corresponda.
  - e) Parte de recepción emitido por el Gestor de Recinto Aduanero, en el caso de inspección en Destino.

**\* Una vez obtenido el Certificado de Inspección, dirigirse a la Agencia Aduanera con los documentos respaldatorios de la importación para le sea emitida la Póliza de Importación.**

**Los importadores deben registrarse previamente en la Aduana para realizar cualquier trámite de importación,** llenando el Formulario 170 y completando los requisitos para el registro y empadronamiento de importadores

El Formulario 170 para el registro de importadores está diseñado para el registro y empadronamiento de todos los importadores de mercancías. El formulario consta de tres rubros:

- **Rubro I** – Datos Generales del Importador
- **Rubro II** – Domicilio del Importador
- **Rubro III** – Datos del Representante Legal

Vea más sobre los instructivos para el registro de importadores en la Aduana Nacional en ([Link a sitio de la Aduana donde se encuentra el Formulario 170 y sus instructivos](#)).

#### **Procedimientos a Realizar en Aduana**

- 1) Ingreso de la mercadería al recinto aduanero para la elaboración del parte de recepción

- 2) Presentación de la póliza de importación al recinto aduanero para la aceptación de los documentos.
- 3) Aforo documental y físico de las pólizas de importación por parte del Vista de aduana.
- 4) Pago de tributos de importación en el banco autorizado.
- 5) Pago por servicios prestados por el recinto aduanero.
- 6) Extracción de la mercancía del recinto aduanero.

#### **Documentos exigidos en Aduana.**

- 1) Formulario interno de G.I.T, póliza flotante, 3 ejemplares.
- 2) Póliza de Importación, 6 copias inclusive la original.
- 3) Aviso de Conformidad.
- 4) Factura Comercial
- 5) Lista de Empaque
- 6) Flete marítimo.
- 7) Seguro flotante
- 8) Factura de transporte (empresa transportadora)
- 9) Certificado de IBNORCA.
- 10) Manifiesto de Carga.
- 11) NIT de la empresa.
- 12) Parte de recepción.
- 13) Formulario 135.

#### **Tributos Aduaneros (Base de Cálculo)**

- a) G.A.C.: 10% del valor CIF. Frontera.
- b) I.V.A.: 14.94% de la formula (CIF +gac + otros gtos. + erogaciones).
- c) Verificación: 1% del valor FOB.
- d) Agencia Despachante Aduanero: Según tarifario con relación al CIF frontera.
- e) Recinto Aduanero: Según el peso de la mercancía y el valor CIF frontera.

#### **Costos Aproximados de Importación**

<b>Detalle</b>	<b>Porcentaje</b>
Flete Marítimo	3 – 6% Valor FOB.
Flete Carretero	1.23 – 2.10% Valor FOB.
Seguros	037 - 2% Valor FOB.
Gastos Portuarios	0.51% Valor FOB.
Almacenaje	Según Tarifario.
Agencias Despachante	0.5% Valor CIF.
Verificadora	1.75% Valor FOB.
G.A.C.	10% Valor CIF.
I.V.A.	14.94% Formula
I.C.E.	Según la Base Imponible.

## ANEXO 4

### DEFINICIONES DE INCOTERMS CIF Y FOB

Un exportador o importador debe conocer ciertos términos o cláusulas comerciales que rigen en el comercio exterior para definir costos y oportunidades. Dos de estos términos son los valores CIF y FOB.

El valor CIF es una abreviatura del inglés “Cost Insurance and Freight”, o “costo, seguro y flete”. Es aquel valor que el vendedor aporta, cubriendo los costos que produce el transporte de la mercancía, por vía marítima al puerto de destino.

La importancia del valor CIF no es sólo por el transporte, sino también por el seguro contratado para cubrir riesgos como pérdida o daño de la mercancía. En gran parte de las transacciones, los mejores vendedores son aquellos que se comprometen en correr con los costos CIF.

El valor FOB significa “Free on Board”, que en español puede utilizarse como “libre a bordo”. Al igual que el valor CIF, es una cláusula de compraventa por vía marítima, pero se diferencia en que el valor del transporte y seguro es cubierto por el comprador.

El vendedor sólo debe cumplir con la obligación de entregar la mercancía en el medio de transporte designado.

**ANEXO 5**  
**ENCUESTA A FARMACIAS**

1. Usted realiza importación de medicamentos  
     SI     ( )                      NO     ( )
2. Indique las empresas comercializadoras de las que más compra medicamentos en Bolivia  
     .....  
     .....
3. Cuáles son las enfermedades que se presentan más en la ciudad de Sucre?  
     .....  
     .....  
     .....  
     .....
4. Indique cuales son los medicamentos que más compra la población de Sucre? O cuáles son los medicamentos que más recetan los médicos?  
     .....  
     .....  
     .....  
     .....
5. Especifique el tipo de medicamento que compraría más a la nueva empresa  
     .....
6. Usted cuenta con todos los medicamentos que los clientes quieren comprar?  
     SI     ( )                      NO     ( )
7. La provisión de medicamento es en la cantidad que pidió, es continua y a tiempo?  
     .....  
     .....  
     .....  
     .....
8. De qué país los medicamentos son más preferidos?  
     .....  
     .....

**9. Los clientes generalmente compran:**

- Productos genéricos** ( )  
**Productos con marcas** ( )  
**Preparados oficiales** ( )  
**Fórmulas magistrales** ( )  
**Medicamentos homeopáticos** ( )  
**Productos con propiedades medicinales** ( )  
**Otros medicamentos** ( )

**10. Tipo de medicamento que compran según forma de presentación**

<b>Sólidas</b>	<b>Semisólidas</b>	<b>Líquidas</b>	<b>Gaseosas</b>	<b>Nuevas formas</b>
Polvos	Pomadas	Soluciones	Inhalaciones	Parches
Granulados	Pastas	Jarabes	Aerosoles	
Capsulas	Cremas	Infusiones		
Tabletas, pastillas	Geles o jaleas	Preparaciones oftálmicas - colirios		
Núcleos recubiertos	Ungüentos	Elíxires		
Supositorios	Suspensiones	Emulsiones		
Óvulos		Inyectables		
Preparados de liberación concentrada		Lociones		
Implantes				

**11. Usted compra los medicamentos :**

- Al contado** ( )  
**A crédito** ( )  
**O ambos** ( )

**12. Cuando compra medicamentos:**

- Le entregan en el punto donde indica (farmacias o almacén)** ( )  
**Debe recoger de donde le indican** ( )

**ANEXO 6****ENTREVISTAS A PROFESIONALES DEL RUBRO FARMACEUTICO**

- 1.- ¿ Cuántas empresas importadoras de medicamentos existen en Bolivia?.
- 2.- ¿Cuál el comportamiento del mercado farmacéutico , en la ciudad de Sucre?.
- 3.-¿Cuál la situación actual de las farmacias, tanto públicas como privadas en la ciudad de Sucre?.
- 4.- ¿Cuáles son las empresas farmacéuticas más importantes en la ciudad de Sucre?.
- 5.-¿Qué tipo de medicamentos, ofertan las empresas farmacéuticas en el mercado de Sucre?.
- 6.- ¿Cuál la oferta aproximada en \$us, de medicamentos en la ciudad de Sucre ?.