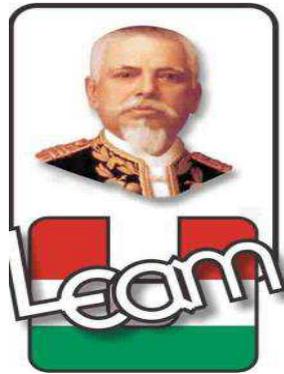


**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI**



**FACULTAD DE ECONOMÍA  
ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TEMA:**  
“PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ- BOLIVIA”

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTORA:**  
MARIA FERNANDA MERCHAN SANCHEZ

**DIRECTOR DE TESIS:**  
EC. FABIAN SANCHEZ RAMOS

**MANTA – MANABÍ - ECUADOR**

## IDENTIFICACION DE EGRESADA

<b>NOMBRES:</b>	MARÍA FERNANDA	
<b>APELLIDOS:</b>	MERCHÁN SÁNCHEZ	
<b>NACIONALIDAD:</b>	ECUATORIANA	
<b>LUGAR DE NACIMIENTO:</b>	MANTA	
<b>FECHA DE NACIMIENTO:</b>	11 DE OCTUBRE DE 1989	
<b>CEDULA DE IDENTIDAD:</b>	131346222-6	
<b>ESTADO CIVIL:</b>	SOLTERA	
<b>TELEFONO:</b>	0984385684	
<b>CORREO ELECTRONICO:</b>	MFMERSAN@HOTMAIL.COM	
<b>LUGAR DE RESIDENCIA:</b>	MANTA	
<b>DIRECCION DOMICILIARIA:</b>	CDLA. LAS BRIZAS MZ 2 VILLA 13	
<b>TITULOS ACADEMICOS:</b>	BACHILLER EN TÉCNICO POLIVALENTE	
<b>ESTUDIOS ACTUALES:</b>	EGRESADA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIOS INTERNACIONALES	
<b>COMPETENCIAS LABORALES:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ TRABAJO EN EQUIPO</li> <li>▪ RESPONSABILIDAD ORGANIZACIÓN</li> <li>▪ APRENDIZAJE RÁPIDO</li> </ul>	Y
<b>EXPERIENCIA LABORAL:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ DISMECTRA: ATENCIÓN AL CLIENTE.</li> <li>▪ PLANGESCO: DIGITADORA</li> <li>▪ CORPORACION FINANCIERA NACIONAL: PASANTE ÁREA DE SUPERVISIÓN DE CRÉDITOS Y DPTO. LEGAL.</li> </ul>	
<b>ACTIVIDADES ACTUALES:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ BENEMERITO CUERPO DE BOMBEROS: ASISTENTE EN DPTO. TÉCNICO.</li> </ul>	
<b>INTENCIONALIDAD E INTERESES CON EL PROYECTO DE GRADO</b>	OBTENER EL TÍTULO ACADÉMICO DE TERCER NIVEL; Y DETERMINAR LA VIABILIDAD DEL PRESENTE PLAN DE MARKETING.	

## **DECLARACIÓN**

YO, MARÍA FERNANDA MERCHÁN SÁNCHEZ DECLARO BAJO JURAMENTO QUE EL TRABAJO AQUÍ DESCRITO ES DE MI AUTORÍA; QUE NO HA SIDO PREVIAMENTE PRESENTADO PARA NINGÚN GRADO O CALIFICACIÓN PROFESIONAL; Y, QUE HE CONSULTADO LAS REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS QUE SE INCLUYEN EN ESTE DOCUMENTO.

A TRAVÉS DE LA PRESENTE DECLARACIÓN CEDO MIS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL CORRESPONDIENTE A ESTE TRABAJO A LA UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ, SEGÚN LO ESTABLECIDO POR LA LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL, POR SU REGLAMENTO Y POR LA NORMATIVIDAD INSTITUCIONAL VIGENTE.

---

**MA. FERNANDA MERCHÁN SÁNCHEZ**

**EGRESADA**

## **AGRADECIMIENTO**

Faltarían líneas en este escrito para agradecer a todas las personas que de distintas maneras formaron parte de la elaboración de la presente tesis de grado.

Primordialmente doy infinitas gracias a mis padres, quienes estuvieron en este largo camino dándome apoyo y motivación para no rendirme.

A los profesores que formaron parte de mi formación académica y que gracias a su calidad humana me permitieron con sus conocimientos llegar hasta la meta.

A Dios que es mi guía y fortaleza.

Y por último pero no menos importante, al Ing. José Chonillo, amigos y compañeros que desinteresadamente fueron de gran ayuda en pequeños y grandes detalles para la culminación de este proyecto.

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto, es el resumen de un arduo esfuerzo, sacrificio y decisiones que me permitieron llegar a la meta final; es por esto que principalmente lo dedico a mi hijo Víctor Fernando; la motivación más grande que Dios coloco en mi vida y por quien ahora tengo la seguridad de que todas las bendiciones llegan en el tiempo de Dios.

A mis padres y familia, pilares fundamentales en mi vida; a quienes la vida no me alcanzará para agradecerles por el apoyo incondicional.

A Dios que es y será eternamente quien me mantenga en pie día a día para que la lucha por una vida mejor no sea en vano.

**RESPONSABILIDAD**

EL PRESENTE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL AUTOR.

---

**MA. FERNANDA MERCHÁN SÁNCHEZ**

## ÍNDICE

<b>INTRODUCCION</b> .....	1
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	2
<b>CAPÍTULO 1: GENERALIDADES</b>	
1.1. Planteamiento del problema .....	3
1.2. Formulación y sistematización del problema.....	5
1.3. Delimitación del problema .....	5
1.4. Objetivos de la investigación.....	5
1.4.1. Objetivo general.....	5
1.4.2. Objetivos específicos .....	5
1.5 Justificación del proyecto .....	6
1.5.1 Justificación teórica.....	6
1.5.2 Justificación practica.....	7
1.6 Marco conceptual .....	8
1.7. Generalidades del producto.....	9
1.7.1. Antecedentes del producto .....	9
<b>CAPÍTULO 2: EVALUACION DEL POTENCIAL DEL PAIS MERCADO</b>	
2.1. Objetivos del capítulo .....	12
2.2. Perfil País.....	12
2.2.1. Aspectos Culturales .....	12
2.2.1.1. Breve Historia Relevante del país.....	13
2.2.1.2. Medio Geográfico .....	13
2.2.1.3. Instituciones Sociales .....	15
2.2.1.4 Religión y Estética.....	16
2.2.1.5 Idioma.....	17
2.2.2.Aspectos políticos y regulatorios.....	17
2.2.2.1. Sistema político .....	17
2.2.2.2. Sistema Legal .....	20
2.2.3Aspectos Económicos ...	21

2.2.3.1 Población.....	21
2.2.3.2 Estadísticas de actividad económica .....	22
2.2.4 Aspectos sociales .....	30
2.2.4.1 Vida y Trabajo.....	30
2.2.4.2 Fuerza de trabajo .....	33
2.2.5 Aspectos tecnológicos.....	35
2.2.5.1 Sistemas de comunicación .....	35
2.2.6. Aspectos logísticos.....	36
2.2.6.1 Desempeño logístico del país.....	36
2.2.6.2 Acceso: marítimo, aéreo y vial .....	37
2.2.6.3 Plataformas y corredores logísticos .....	45
2.2.6.4 Tramitología y documentos requeridos para ingreso de mercancías.....	46
2.2.7 Clima de negocios .....	49
2.2.7.1 Seguridad jurídica y estado de derecho.....	50
2.2.7.2 Crimen organización y seguridad ciudadana .....	51
2.2.7.3 Intimidación política en el riesgo expropiatorio, estabilidad en las reglas de juego, riesgo económico, estabilidad económica.....	53
2.2.7.4 Índice de corrupción.....	53
2.2.7.5 Índice de competitividad .....	54
2.2.7.6 Derechos humanos .....	55
2.2.7.7 Radicalismo étnico. ....	55
2.2.8 Formas y estilos de negociación .....	56
2.2.8.1 Costumbres y prácticas empresariales.....	56
2.2.8.2 Tipos o estilos de negociación.....	57
2.2.8.3 Estrategia de negociación del producto .....	58
2.3 Comercio bilateral Ecuador-Bolivia.....	59
2.3.1 Balanza Comercial.....	60
2.3.2 Principales bienes y servicios ecuatorianos importados.....	61
2.3.3. Principales bienes y servicios ecuatorianos exportados.....	62
2.3.4. Productos ecuatorianos con potencial de exportación.....	64

## **CAPÍTULO 3. AUDITORIA DEL MERCADO**

3.1. Objetivos del capítulo .....	66
3.2. Auditoria del sector industrial .....	66
3.2.1. Definición de la industria o del negocio.....	66
3.2.2. Antecedentes generales y evolución de la industria .....	67
3.2.3. Análisis estructural del sector industrial 5 fuerzas de Porter .....	69
3.2.4. Factores críticos de éxito y ventajas competitivas en la industria .....	72
3.3 Auditoria del mercado de referencia .....	73
3.3.1 Tipo y estructura de mercado .....	73
3.3.2 Identificación y caracterización de la competencia directa y sus estrategias.....	76
3.3.3 Dimensionamiento de la oferta actual y potencial.....	76
3.3.4 Identificación y caracterización de los segmentos de mercado objetivo, incluidos patrones de uso del producto y características del producto.....	77
3.3.5 Dimensionamiento de la demanda actual y potencial.....	79
3.3.6. Dimensionamiento de la demanda insatisfecha del mercado .....	80
3.3.7 Dimensionamiento de la demanda que atenderá en proyecto.....	81
3.4 Auditoria del mix marketing.....	82
3.4.1 Auditoria del producto.....	82
3.4.1.1 Evaluar el producto como una innovación en función de la percepción del mercado objetivo .....	85
3.4.1.2 Evaluar problemas y resistencias importantes a la aceptación del producto .....	85
3.4.1.3 Productos de la competencia, Nombre de marca, características, envases.....	85
3.4.2 Auditoria del precio .....	86
3.4.2.1 Tipo y descuentos disponibles.....	86
3.4.2.2 Impacto del tipo de cambio en los precios relativos.....	87
3.4.3 Auditoria de la distribución.....	87
3.4.4 Auditoria de la promoción .....	88

## CAPITULO 4: PLAN DE MARKETING

4.1. Objetivos del capítulo .....	92
4.2. Diagnostico estratégico (Foda).....	92
4.3. Direccionamiento estratégico .....	92
4.3.1. Visión y Misión.....	92
4.4. Objetivos específicos .....	93
4.4.1 Financieros.....	93
4.4.2 No financieros .....	93
4.5 Estrategias .....	94
4.5.1 Matriz BCG: estrellas, vacas lecheras, dilemas (interrogantes), pesos muertos (huesos).....	94
4.5.2 Estrategias genéricas de desarrollo: liderazgo en costo, diferenciación, enfoque o segmentación en costo, enfoque o segmentación en valor.....	94
4.5.2.1 Estrategias de crecimiento .....	95
4.5.2.1.1.Crecimiento intensivo en el mercado de referencia: penetración de mercados, desarrollo de mercados, desarrollo de productos, diversificación.....	95
4.5.2.1.2.Crecimiento integrado en la industria: integración vertical hacia arriba, integración vertical hacia abajo, integración horizontal.....	95
4.5.2.1.3 Crecimiento por diversificación fuera de la industria: diversificación concéntrica y diversificación pura.....	96
4.5.2.1.4 Estrategias competitivas: líder, retador, seguidor, especialista (nicho de mercado).....	96
4.5.2.1.5 Estrategias de desarrollo internacional: ampliar la demanda potencial, diversificar el riesgo comercial, alargar el ciclo de vida del producto/industria, protegerse de la competencia, reducir sus costes de aprovisionamiento y de producción.....	97
4.6 Objetivos del plan de marketing .....	97
4.6.1 Sobre volumen de ventas esperadas durante el horizonte de planificación (5años).....	97

4.6.2 Participación de mercado esperada durante el horizonte de planificación (5 años).....	98
4.6.3 Sobre expectativas de utilidades generadas durante el horizonte de planificación (5 años).....	98
4.7 Estrategia del mix de marketing.....	98
4.7.1 Estrategia de producto: adaptación o modificación del producto en cuanto al modelo de producto ampliado: a su componente central, al envase y a los servicios de apoyo.....	98
4.7.2 Estrategia de fijación del precio.....	99
4.7.2.1 Determinación del precio.....	99
4.7.2.1.1 Costo del transporte.....	99
4.7.2.1.2 Obligaciones aduaneras.....	100
4.7.2.1.3 Aranceles de importación, IVA y otros impuestos.....	100
4.7.2.1.4 Términos de venta: selección del incoterm.....	100
4.7.2.1.5 Métodos de pago.....	101
4.8 Estrategia de distribución seleccionada.....	101
4.8.1.1 Distribución de origen a destino.....	101
4.8.1.2 Selección de puerto de origen y destino.....	101
4.8.1.3 Selección del modo de transporte y sus respectivas ventajas y desventajas.....	102
4.8.1.4 Envase y embalaje: regulaciones de marcas y etiquetas, contenedores, costo.....	103
4.8.1.5 Documentación requerida: factura de carga, recibo del muelle, factura aérea, factura comercial, factura proforma, certificado de origen, etc.....	107
4.8.1.6 Almacenes: tipo y ubicación.....	108
4.9 Estrategia de promoción.....	109
4.9.1 Necesidades de recursos: finanzas, personal.....	109
4.9.2 Presupuesto de marketing.....	109
4.9.3 Beneficios/perdidas proyectadas durante horizonte de planificación.....	110

## **CAPITULO 5: PLAN DE IMPLEMENTACION**

5.1. Objetivos del capítulo .....	112
5.2. Plan de implementación.....	112
5.3. Plan de acción a corto plazo.....	112
5.4 Puesta en marcha .....	113

<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>115</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>116</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>117</b>
<b>ANEXOS</b>	

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico N° 1: Mapa Político de Bolivia.....	12
Gráfico N° 2: Órgano judicial.....	20
Gráfico N° 3: Inversión extranjera directa.....	24
Gráfico N° 4: Exportaciones de Bolivia.....	24
Gráfico N° 5: Principales destinos de exportaciones año 2013.....	25
Gráfico N° 6: Principales proveedores de Bolivia año 2013.....	25
Gráfico N° 7: Bolivia saldo comercial al mes de septiembre 2013-2014.....	26
Gráfico N° 8: Tipo de cambio, inflación anual e importada.....	27
Gráfico N° 9: Balanza de pagos.....	28
Gráfico N° 10: Acuerdos comerciales suscritos por Bolivia.....	29
Gráfico N° 11: Sistema de Salud de Bolivia.....	31
Gráfico N° 12: Salario mínimo nacional.....	34
Gráfico N° 13: Indicadores de empleo área urbana.....	34
Gráfico N° 14: Puerto Arica características de molos de atraque.....	38
Gráfico N° 15: Puerto Arica implementación de nuevas estructuras .....	39
Gráfico N° 16: Conexiones terrestres y ferroviarias.....	40
Gráfico N° 17: Puerto de Antofagasta Infraestructura.....	41
Gráfico N° 18: Sitios de atraque.....	41
Gráfico N° 19: Aeropuertos del E.P de Bolivia.....	43
Gráfico N° 20: Índice de competitividad.....	54
Gráfico N° 21: Balanza comercial Ecuador-Bolivia.....	61
Gráfico N° 22: Principales productos exportados a Bolivia .....	62
Gráfico N° 23: Principales productos exportados 2013.....	63
Gráfico N° 24: Productos ecuatorianos con potencial de exportación hacia Bolivia.....	65
Gráfico N° 25: Información Grupo Alcos S.A. ....	66
Gráfico N° 26: Sector farmacéutico de Bolivia.....	68

Gráfico N° 27: 5 fuerzas de Porter.....	69
Gráfico N° 28: Estructura Industria Farmacéutica de Bolivia .....	73
Gráfico N° 29: Mapa departamento de La Paz.....	74
Gráfico N° 30: Clase media Dpto. de la Paz.....	78
Gráfico N° 31: Auditoria de la distribución.....	88
Gráfico N° 32: Distribución interna (Bolivia).....	88
Gráfico N° 33: Acceso a TICS.....	89
Gráfico N° 34: FODA.....	92
Gráfico N° 35: Selección de Incoterm.....	101
Gráfico N° 36: Funda de polietileno.....	104
Gráfico N° 37: Descripción tipo de flauta.....	104
Gráfico N° 38: Dimensión caja para empaque .....	105
Gráfico N° 39: Embalaje.....	106
Gráfico N° 40: Descripción del contenedor.....	106

## INDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Sistema Educativo E.P de Bolivia.....	16
Tabla N° 2: Órgano ejecutivo.....	18
Tabla N° 3: Partidos políticos.....	18
Tabla N° 4: Impuestos especiales.....	19
Tabla N° 5: Indicadores demográficos.....	21
Tabla N° 6: Producto Interno Bruto.....	22
Tabla N° 7: Grupos de Alimentos.....	30
Tabla N° 8: Ministerio de Salud y Deporte.....	32
Tabla N° 9: Población ocupada por actividad económica.....	35
Tabla N° 10: Principales medios de comunicación.....	36
Tabla N° 11: Leyes destacadas en E.P de Bolivia.....	50
Tabla N° 12: Proveedores de insumos de Dan Química C.A.....	71
Tabla N° 13: Factores críticos de éxito.....	72
Tabla N° 14: Ficha informativa Dpto. La Paz.....	75
Tabla N° 15: Auditoria de la competencia.....	76
Tabla N° 16: Oferta actual.....	76
Tabla N° 17: Oferta potencial.....	77
Tabla N° 18: Demanda actual.....	79
Tabla N° 19: Demanda potencial.....	79
Tabla N° 20: Demanda insatisfecha.....	80
Tabla N° 21: Demanda que atenderá el proyecto.....	81
Tabla N° 22: Propiedades físicas y químicas de P.aminofenol.....	83
Tabla N° 23: Calidad de P.aminofenol.....	83
Tabla N° 24: Propiedades físicas y químicas del Anhídrido Acético .....	84
Tabla N° 25: Calidad de Anhídrido Acético .....	84

Tabla N° 26: Productos de la competencia.....	86
Tabla N° 27: Ferias en Bolivia.....	90
Tabla N° 28: Determinación del precio.....	99
Tabla N° 29: Costo del transporte.....	99
Tabla N° 30: Presupuesto de marketing... ..	109
Tabla N° 31: Estado de pérdidas y ganancias. ....	110

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

## **Introducción**

El presente plan de marketing se elabora para dar a conocer a la empresa DAN QUIMICA C.A la viabilidad de expandir su cartera de productos dentro del mercado boliviano con quienes ya mantiene relaciones comerciales a través de la venta de Ácido Acetilsalicílico o también conocido como Aspirina.

Por medio de este proyecto se analizarán temas relacionados al mercado meta, su demanda insatisfecha, sus relaciones comerciales con nuestro país, las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas dentro del sector que se estudia, de la misma forma se considerarán todos los aspectos relacionados al marketing que se realizará para la promoción del producto que será efectuada directamente a los laboratorios farmacéuticos de Bolivia principalmente a Grupo Alcos S.A. que será nuestro cliente para efectos de este plan de marketing.

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

## Resumen ejecutivo

El desarrollo de este proyecto propone mostrar a la empresa DAN QUIMICA C.A. la factibilidad de incluir la elaboración de un nuevo producto para ser exportado hasta el mercado boliviano.

Siendo así es primordial resaltar que DAN QUIMICA C.A es una empresa cuya actividad principal es la producción de Ácido Salicílico, Ácido Acetilsalicílico (Aspirina) y otros productos farmacéuticos y de química fina para venderlos principalmente en el mercado internacional.

Su principal mercado fueron los países del Grupo Andino, pero en la actualidad se ha enfocado a satisfacer las necesidades de países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, MERCOSUR, demás países de América Latina y Europa.

Los productos elaborados por Dan Química cumplen con los requerimientos de la Farmacopea de los Estados Unidos USP 25 y la Farmacopea Británica B.P. 2000.

Los miembros de DAN QUIMICA C.A. ven en el Estado Plurinacional de Bolivia un mercado potencial para exportar paracetamol en polvo en envase (fundas de polietileno) de 40 kilos; esto se debe a que el mercado boliviano es netamente importador de materias primas para la elaboración de medicamentos y es poseedor de una gran demanda de los mismos.

El paracetamol (DCI) o acetaminofén (acetaminofeno) es un fármaco con propiedades analgésicas, sin propiedades antiinflamatorias clínicamente significativas. Actúa inhibiendo la síntesis de prostaglandinas, mediadores celulares responsables de la aparición del dolor. Además, tiene efectos antipiréticos. Se presenta habitualmente en forma de cápsulas, comprimidos, supositorios o gotas de administración oral.

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

## Capítulo 1.- Generalidades

### 1.1. Planteamiento del Problema

En el mundo la medicina ha salvado la vida de millones de personas en innumerables ocasiones, durante miles de años. De este modo, nos hemos maravillado al conocer lo que es capaz de hacer y el papel tan importante que ésta cumple. Los productos no tradicionales del Ecuador en los últimos años están tomando un importante lugar en el mercado internacional siendo catalogados como excelentes.

La industria farmacéutica ecuatoriana mantiene un desarrollo del 14% en promedio anual en los últimos tres años. El acceso de la población a medicamentos y servicios de salud aumenta paulatinamente.

La asociación de productores nacionales y la conformación de alianzas buscan un único beneficio de crecer y ser reconocidos, aumentando las exportaciones y la balanza comercial de manera que esta ya no dependa del petróleo y los productos tradicionales, sino que la industria farmacéutica será un nuevo motor económico para Ecuador.

Por su parte el Estado Plurinacional de Bolivia al estar ubicado en el corazón de Sudamérica, sus fronteras con cinco países le permiten desempeñar un rol integrador en el intercambio comercial entre los puertos del pacífico y la cuenca del Amazonas. A inicios del siglo XXI, se incorpora dinámicamente a la economía mundial participando de importaciones y promocionando las exportaciones, no sólo de productos tradicionales y no tradicionales, sino fundamentalmente de productos industriales, como son los productos farmacéuticos.

La industria ecuatoriana tiene plena capacidad para abastecer la demanda institucional, y se encuentra preparada para un proceso de sustitución de importadores, puesto que la capacidad instalada opera al 40%, por lo que cuenta con un 60% disponible para hacer frente al aumento de producción.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

De tal manera, que establecer relaciones comerciales con el país meta en base a la venta de paracetamol en polvo para la elaboración de medicinas, no afectaría la producción ni la demanda nacional.

### 1.2. Formulación y Sistematización del Problema

#### Formulación del Problema.

¿Es viable para la empresa DAN QUIMICA C.A implementar la producción de paracetamol en polvo para su posterior comercialización a La Paz-Bolivia?

#### Sistematización del Problema

- ¿Cuáles son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que presenta la comercialización internacional de Paracetamol en polvo en Bolivia?
- ¿Existe la demanda suficiente de Paracetamol en polvo de manera que garantice que pueda ser comercializado exitosamente en el mercado meta?
- ¿El mercado objetivo cuenta con empresas procesadoras con la tecnología y certificación del producto requerido para el proyecto para satisfacer demanda y comercializar el producto?
- ¿Posee el país de destino hábitos de consumo del producto? Y de ser así, cuáles?
- ¿Dentro de la ciudad de la Paz existen empresas distribuidoras o proveedoras de Paracetamol en polvo que puedan convertirse en socios estratégicos para mercadear el producto?
- ¿Cómo identificar la viabilidad financiera del proyecto para que sea exitoso?

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

## 1.3. Delimitación del Problema

**Tema:** “PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ- BOLIVIA”

**Área:** Exportación y Negocios Internacionales

**Espacio:**

- **ORIGEN:** Manabí - Ecuador
- **DESTINO:** La Paz –Bolivia

**Sector:** Industria Farmacéutica

**Problema:** ¿Es factible la exportación de Paracetamol en polvo a Bolivia?

**Tiempo:** Periodo 2014

## 1.4 Objetivos de la investigación

### 1.4.1 Objetivo general

Diseñar un Plan de Marketing para la comercialización y exportación de Paracetamol en polvo para elaboración de medicamentos que lo contengan en La Paz-Bolivia.

### 1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar los aspectos más relevantes del mercado meta para señalar la oferta disponible y potencial en base a la demanda, consumo y/o preferencia de paracetamol dentro de la población de La Paz, a través de un estudio de mercado.
- Estudiar la industria farmacéutica de Bolivia para conocer las posibilidades de comercialización, mercadeo y abastecimiento de Paracetamol, tomando como referencia la demanda actual y la demanda potencial estimada en el mercado propuesto.
- Rediseñar estrategias mediante las cuales se conozca los puntos débiles y/o vulnerables durante el flujo del proceso del producto.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- Determinar las fuentes de financiamiento que permitirán incrementar la producción de paracetamol en polvo de manera que se cumplan con los requerimientos de los potenciales clientes de La Paz-Bolivia.

### **1.5 Justificación del proyecto**

#### **1.5.1 Justificación Teórica**

La experiencia que la empresa Dan Química C.A tiene en el mercado nacional e internacional en la venta de medicamentos y sus componentes, nos da la seguridad de que Ecuador es el mercado referente al momento de saber sobre el consumo de Paracetamol.

El desarrollo de la industria farmacéutica debido a las frecuentes fusiones y adquisiciones de laboratorios multinacionales han hecho que muchos de ellos se ubiquen en los primeros puestos de todas las clasificaciones mundiales por rama de negocios, en muchos casos superiores a las empresas de actividad petrolera. Sin embargo, el acceso a las medicinas tiene un alto impacto social y económico, y es un indicador comúnmente utilizado y apropiado para medir el nivel de vida de un país.

La producción 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.

Varios estudios de mercado muestran que en lo que respecta a fabricación de fármacos Bolivia se encuentra bastante atomizado. Los dieciocho primeros laboratorios producen el 87% de los medicamentos incluidos en la Lista Nacional de Medicamentos Esenciales (LINAME). La mayoría de los medicamentos incluidos en el LINAME son productos genéricos. Se trata de un mercado en alza debido al escaso poder adquisitivo de la mayoría de la población y al trabajo del Gobierno para facilitar medicamentos a la mayor parte posible de los ciudadanos.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

GRUPO ALCOS S.A. es una de las principales y más destacadas compañías en el mercado farmacéutico boliviano: Líder en la fabricación, desarrollo y comercialización de medicamentos; éticos de prescripción médica; genéricos de uso humano.

A esto se le suma la ayuda que brinda Pro Ecuador, los Ministerios e instituciones relacionados con el ámbito de exportaciones ecuatorianas, de manera que facilitara la obtención del mercado que Dan Química S.A tiene previsto en La Paz-Bolivia.

### **1.5.2. Justificación Práctica**

El conocimiento que se debe tener sobre el mercado meta, debe ser amplio y basto para saber a qué nos enfrentamos económica y socialmente, de tal manera que en base a la información obtenida de los estudios de este nuevo mercado nos eviten tener fallas o cometer errores que perjudiquen la negociación. Para que se lleve a cabo una exportación exitosa, se requieren de preparaciones que van desde las formas de incrementar la producción hasta la forma de comercialización, distribución y marketing.

Este proyecto dará beneficios de gran cantidad y calidad a la población de La Paz y de Bolivia en general; ya que no sólo hará que DAN QUIMICA C.A sea un potencial proveedor de la materia prima para la producción de comprimidos y demás medicamentos elaborados a base de paracetamol y en determinado momento suplir la falta de este componente dentro del territorio boliviano, sino que también representará un incremento de plazas de trabajo y mano de obra en el sector farmacéutico, que visto a la largo plazo derivará en la mejora de la economía boliviana, beneficios referentes a la salud y sobretodo será ya la manera más idónea para fortalecer los vínculos comerciales entre países.

La exportación de paracetamol en polvo representa para la empresa DAN QUIMICA C.A un paso más hacia el éxito empresarial ya que al ejecutar este plan de marketing aumentará la gama de productividad y desarrollo de este sector dentro de la económica nacional; permitirá

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

utilizar recursos existentes, sustentables alcanzando beneficios dentro y fuera de la ciudad, generando empleo, desarrollo humano y otros beneficios sociales que impulsarán al desarrollo del País.

### 1.6 Marco Conceptual

El sector farmacéutico engloba a una amplia gama de productos. Dentro de la familia de los fármacos, se pueden considerar diferentes categorías: productos farmacéuticos, medicina natural, parafarmacia, etc. En este estudio nos vamos a centrar en lo que serían estrictamente los medicamentos.

Definiremos por tanto los medicamentos como los productos farmacéuticos mezclados o sin mezclar, dispensados con o sin receta médica para la venta al público; empleados para la prevención, diagnóstico o tratamiento de una enfermedad.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) estableció la Denominación Común Internacional (DCI) con el objetivo de identificar cada fármaco en el ámbito internacional. La nomenclatura DCI es más conocida como medicamentos genéricos. Para el desarrollo del presente proyecto se hace necesario el uso de conceptos que permitan la mejor comprensión y logro de los objetivos enmarcados dentro de una teoría que a continuación se define:

**PARACETAMOL.-** Compuesto de Paraaminofenol + ácido acético. Es un fármaco con propiedades analgésicas, sin propiedades antiinflamatorias.

**MERCADEO:** todo lo que se haga para promover una actividad, desde el momento que se concibe la idea, hasta el momento que los clientes comienzan a adquirir el producto o servicio en una base regular.

**PROSTAGLANDINAS:** conjunto de sustancias de carácter lipídico derivadas de los ácidos grasos de 20 carbonos (eicosanoides). Afectan y actúan sobre diferentes sistemas del organismo, incluyendo el sistema nervioso, el tejido liso, la sangre y el sistema reproductor.

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

El nombre prostaglandina proviene de la glándula prostática.

**ANTIPIRETICO:** Se denomina antipirético, a todo fármaco que hace disminuir la fiebre. Suelen ser medicamentos que tratan la fiebre de una forma sintomática, sin actuar sobre su causa.

**AINES:** Antiinflamatorios no esteroides son un grupo variado y químicamente heterogéneo de fármacos principalmente antiinflamatorios, analgésicos, antipiréticos; por lo que reducen los síntomas de la inflamación, el dolor y la fiebre.

**ATOMIZADO:** Es el mercado caracterizado por la existencia de gran cantidad de compradores.

Referente a un mercado, aquel en el que la oferta y la demanda están tan poco concentradas que ningún comprador ni vendedor puede ejercer una posición que le permita influir en el equilibrio del mercado

## 1.7 Generalidades del producto

### 1.7.1. Antecedentes del producto

Los gobiernos toman pasos firmes en inversión de salud, e incluso avanzan hacia modelos de cobertura universal en varios países en personal, estructura, compras de insumos y medicamentos.

El Paracetamol (Acetaminofén) es un analgésico para-aminofenólico y es uno de los medicamentos más usados en niños y adultos.

Este fármaco posee propiedades analgésicas y antipiréticas similares a las de la aspirina. Sin embargo, no tiene actividad antiinflamatoria periférica ni afecta la función plaquetaria. Se absorbe rápidamente, alcanzando su nivel plasmático máximo a las 2 horas, con una vida media de 2-4 horas.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

Es un ingrediente frecuente de una serie de productos contra el resfriado común y la gripe. A dosis estándar es casi seguro, pero su bajo precio y amplia disponibilidad han dado como resultado frecuentes casos de sobredosificación. En las dosis indicadas el paracetamol no afecta a la mucosa gástrica ni a la coagulación sanguínea o los riñones. Pero un leve exceso respecto de la dosis normal puede dañar el hígado severamente.

A diferencia de los analgésicos opioides, no provoca euforia ni altera el estado de humor del paciente. Al igual que los antiinflamatorios no esteroideos (AINEs), no se asocia con problemas de adicción, tolerancia y síndrome de abstinencia.

Dentro del Estado Plurinacional de Bolivia el sector de salud se estructura en base a cuatro mercados o industrias que interactúan entre si, los cuales incluyen su propia forma de organización y comportamiento;

- Seguro de salud (Caja Nacional de Salud y Seguros Privados)
- Servicios médicos (médicos especialistas)
- Servicios de hospitalización
- Medicamentos

La industria farmacéutica (medicamentos), esta compuesta una parte por la producción nacional y otra por la importación de bienes farmacéuticos para uso humano semielaborados y de consumo final; de esta forma la demanda final de medicamentos (pacientes) esta mediada por importadores, laboratorios, distribuidores, farmacias, hospitales públicos y clínicas, instituciones del gobierno (Ministerio de Salud y Deporte) , obras sociales ( ONGs e Iglesias) agentes de medicinas pre pagadas (seguros privados y médicos especialistas ). En caso de medicamentos de venta libre se incorporan los supermercados, tiendas de barrio e hipermercados.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

La principal característica del mercado de los productos farmacéuticos en Bolivia, es que la oferta se encuentra muy atomizada. Actualmente existen 18 laboratorios farmacéuticos relevantes y los puntos de venta al público están sobredimensionados.

Uno de los principales objetivos del Gobierno boliviano es asegurar la disponibilidad y acceso a medicamentos eficaces, seguros, de calidad garantizada y a precios asequibles a la mayor parte de la población posible.

En el Sector Privado, los grandes laboratorios existentes son los únicos 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.

Bolivia es un país netamente importador. A pesar de que el país cuenta con una significativa industria nacional que abastece una gran parte de la demanda, necesita importar determinados productos o materias primas que no produce interiormente.

## Capítulo 2: Evaluación del Potencial del País Mercado

### 2.1. Objetivos del Capitulo

Analizar los aspectos más relevantes del mercado meta para señalar la oferta disponible y potencial en base a la demanda, consumo y/o preferencia de paracetamol dentro de la población de La Paz, a través de un estudio de mercado.

### 2.2 Perfil país

GRAFICO N°1: MAPA POLITICO DE BOLIVIA



Fuente: Mapsofworld

Bolivia se encuentra ubicado en el corazón de América del Sur, sus coordenadas geográficas son 17 ° de latitud sur y 65 ° de longitud oeste. En el mapa político se han marcado los departamentos del país que se indican mediante el uso de varios colores y sus respectivas capitales indicadas mediante cuadros blancos. La internacional y los límites del Departamento están también marcados en el mapa claramente.

### **2.2.1. Aspectos culturales**

#### **2.2.1.1. Breve historia relevante del país**

A finales del siglo XVIII estallaron varias rebeliones independentistas lideradas por indígenas y mestizos en el Alto Perú (actual Bolivia). Los más importantes caudillos fueron los hermanos Dámaso y Nicolás Katari, junto a Julián Apaza (Túpac Katari).

En 1809 se formaron las Juntas de Gobierno de Chuquisaca y La Paz. Su principal líder independentista fue Pedro Domingo Murillo, un criollo ilustrado que fue capturado y ahorcado en 1810. Entre 1811 y 1815 llegaron al Alto Perú las expediciones argentinas encabezadas por José Castelli, Manuel Belgrano y José Rondeau. Trataban de expulsar a los españoles para integrar el territorio a las Provincias Unidas del Río de la Plata. Después de sangrientos combates fueron derrotados por las fuerzas del Virrey del Perú Fernando de Abascal.

Después de derrotar al Virrey del Perú José de la Serna en la batalla de Ayacucho (9 de diciembre de 1824), el general venezolano Antonio José de Sucre llegó al Alto Perú para enfrentar al realista Antonio de Olañeta, pero éste había sido muerto por sus hombres en el Motín de Tumusla. Entonces reunió al Congreso de Chuquisaca que el 6 de agosto de 1825 proclamó la Independencia de Bolivia.

#### **2.2.1.2. Medio geográfico**

- El Estado Plurinacional de Bolivia se encuentra situada en el centro de América del Sur.
- Su extensión territorial es de 1, 098,581 kilómetros cuadrados.
- Limita al Norte y Este con Brasil, al sur con Paraguay y Argentina y al oeste con Perú y Chile.
- Es un país sin Litoral.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- La Capital Constitucional es Sucre; la Capital Administrativa es La Paz.
- Zonas geográficas importantes:
  1. **Andina:** Abarca el 28% del territorio nacional, posee una extensión estimada de 307.000 km<sup>2</sup>. Esta zona se halla entre la Cordilleras Occidental y Oriental.
  2. **Subandina:** Región intermedia entre el altiplano y los llanos orientales que abarca el 13% del territorio, y comprende los valles y los yungas (a 2,500 metros de altitud promedio). Se caracteriza por su actividad agrícola y su clima templado a cálido (15 a 25°C).
  3. **Llanos:** Abarca el 59% de la superficie nacional y se ubica al norte de la cordillera Oriental que se extiende desde el pie de los Andes hacia el río Paraguay, es una tierra de llanuras y bajas mesetas, cubierta por extensas selvas ricas en flora y fauna. Registra una temperatura media anual de 22 a 25°C.
- Hidrografía:
  1. Cuenca del Norte o del Amazonas: De este a oeste está constituida, por los ríos Madre de Dios, Orthon, Abuná, Beni, Yata, Mamoré e Iténez o Guaporé.
  2. Cuenca Central o Lacustre: Formada por los lagos Titicaca y Poopó, y el río Desaguadero y grandes salares como el de Coipasa y el de Uyuni.
  3. Cuenca del Sur o de La Plata: Compuesta principalmente por los ríos Paraguay, Pilcomayo y Bermejo.
- Clima: Posee un clima muy variado que puede ir desde el tropical en Los Llanos, hasta el polar en las altas cordilleras de los Andes. Aunque todo el territorio boliviano esté situado en el Trópico de Capricornio, la temperatura ambiente no sólo se regula por la latitud sino también por la altitud sobre el nivel del mar; por ello se explica que existan cumbres con nieves eternas y fríos polares y que, sobre una misma latitud, se

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

extiendan llanuras con clima cálido-tropical; por su cercanía a la línea ecuatorial las 4 estaciones del año (invierno, verano, primavera y otoño) no son muy marcadas.

- Posee 112 provincias, que se agrupan en 9 departamentos: Beni (Trinidad), Chuquisaca (Sucre), Cochabamba (Ciudad de Cochabamba), La Paz (Nuestra Señora de La Paz), Oruro (Ciudad de Oruro), Pando (Cobija), Potosí (Ciudad de Potosí), Santa Cruz (Santa Cruz de la Sierra) y Tarija (Ciudad de Tarija).

Recursos Naturales: Estaño, gas natural, petróleo, zinc, tungsteno, antimonio, plata, hierro, plomo, oro, madera, hidroelectricidad. Uso de la tierra: Tierras de cultivo: 3,49%, cultivos permanentes: 0,2%, otros: 96,31%.<sup>1</sup>

### 2.2.1.3. Instituciones sociales

Bolivia cuenta con un Régimen jurídico de la familia, del parentesco, de la asistencia y del patrimonio familiar o también llamado Código de Familia; el cual se encarga de estipular, definir y establecer las funciones, derechos, obligaciones, responsabilidades y parentescos de cada miembro de la familia en la sociedad.

Dentro de la constitución se establece en el Art. 17 “Toda persona tiene derecho a recibir educación en todos los niveles de manera universal, productiva, gratuita, integral e intercultural, sin discriminación”<sup>2</sup>, ésta se sustenta en la sociedad, a través de la participación plena de los ciudadanos en el Sistema Educativo Plurinacional, la Ley Avelino Siñani-Elizardo Pérez decretada el 20 de diciembre del 2010 es la encargada de regir la educación boliviana.

El Ministerio de Educación tiene la responsabilidad en todos los ámbitos de crear y establecer planes, políticas y normas que fomenten el desarrollo educativo. Las universidades reconocidas por el Estado Plurinacional son: Universidades Públicas

---

<sup>1</sup> (Ficha Comercial del Estado Plurinacional de Bolivia, Pag. 1)

<sup>2</sup> (Constitucion Politica del Estado Plurinacional de Bolivia.Primer parte, titulo II,cap, segundo, art. 17)

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

Autónomas, Universidades Privadas, Universidades Indígenas, y Universidades de Régimen Especial.

**TABLA N°1: SISTEMA EDUCATIVO E.P. DE BOLIVIA**

SISTEMA EDUCATIVO ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA				
EDUCACION INICIAL		EDUCACION PRIMARIA		
PRE-PRIMARIA		1° CICLO	2° CICLO	3° CICLO
1° CICLO	2° CICLO	6-8 AÑOS DE EDAD	9 AÑOS EN ADELANTE	11-12 AÑOS EN ADELANTE
0-4 AÑOS DE EDAD	4-6 AÑOS DE EDAD	DURACION DE 3 AÑOS	DURACION DE 3 AÑOS	DURACION DE 2 AÑOS
NO FORMAL	FORMAL	APRENDIZAJE BASICO	APRENDIZAJE ESENCIAL	APRENDIZAJES APLICADOS
NO ESCOLARIZADO	ESCOLARIZADO	GRATUITA-OBLIGATORIA	GRATUITA-OBLIGATORIA	GRATUITA-OBLIGATORIA
EDUCACION SECUNDARIA		EDUCACION SUPERIOR		
1° CICLO	2° CICLO			
14 AÑOS DE EDAD	16 AÑOS DE EDAD	TECNICO UNIVERSITARIO MEDIO		2 AÑOS DE ESTUDIOS
DURACION 2 AÑOS	DURACION 2 AÑOS	TECNICO UNIVERSITARIO SUPERIOR		3 AÑOS DE ESTUDIOS
APRENDIZAJES TECNOLOGICOS	APRENDIZAJES DIFERENCIADOS	BACHILLER CIENCIAS O ARTES		4 AÑOS DE ESTUDIOS
DIPLOMA: TECNICO BASICO	DIPLOMA: BACHILLER TECNICO	LICENCIATURA		4-5 AÑOS DE ESTUDIOS

Elaborado por: Autora

Fuente: Gaceta Oficial del Estado Plurinacional de Bolivia

## 2.2.1.4 Religión y estética

Tras la promulgación de la Nueva Constitución Política del Estado en marzo de 2009, Bolivia paso a ser un Estado aconfesional o laico. Bajo el artículo N°4, garantiza con privilegio a todas las creencias y dogmas religiosas. El Estado es independiente de la religión.

Dentro del territorio los católicos son los que más resaltan, existiendo más de un 75% en el año 2012.

Las distintas zonas geográficas del país determinan su vestimenta; en la zona del Altiplano generalmente son usados colores variados y modelos geométricos zoomorfos y antropomorfos que se confeccionan en lanas de vicuña u oveja. En lugares orientales donde el clima es caluroso se destaca los vestidos llamados “tipoy” que consiste en una sola pieza larga con mangas cortas confeccionadas con hilos suaves de colores llamativos.

Posee una cultura variada; entre las principales danzas folclóricas destacan: el carnaval de Oruro, la Fiesta del Gran Poder y demás danzas universitarias y religiosas de las grandes ciudades; en la música popular se resaltan como características principales la literatura

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

risueña y optimista acompañado de música doliente. Como instrumentos nativos tenemos el Aykhorí, Charango, Erke, Tarca, Zampona, Quena, entre otros.

### **2.2.1.5. Idioma**

Son idiomas oficiales del Estado de Bolivia, el castellano y todos los idiomas de las naciones y pueblos indígenas originarios campesinos, que son: el aymara, araona, baure, bésiro, canichana, cavineño, cayubaba, chácobo, chimán, ese ejja, guaraní, guarasu`we, guarayu, itonama., leco, machajuyaikallawaya, machineri, maropa, mojeñotrinitario, mojeño-ignaciano, moré, mosetén, movima, pacawara, puquina, sirionó, tacana, tapiete, toromona, uru-chipaya, weenhayek, yaminawa, yuki, yuracaré y zamuco.

El Gobierno plurinacional y los gobiernos departamentales deben utilizar al menos dos de los idiomas oficiales, siendo uno de estos el castellano y el otro según convenga a su territorio.<sup>3</sup>

## **2.2.2. Aspectos políticos y regulatorios**

### **2.2.2.1. Sistema político**

En el año 2010 se instituye el Estado Plurinacional de Bolivia, de la mano con una nueva Constitución Política; en esta reciente Carta Magna en su artículo 1<sup>4</sup> establece que Bolivia se constituye en un Estado Unitario Social de Derecho Plurinacional Comunitario, libre, independiente, soberano, democrático, intercultural, descentralizado y con autonomías. Bolivia se funda en la pluralidad y el pluralismo político, económico, jurídico, cultural y lingüístico, dentro del proceso integrador del país; este a su vez está organizado y estructurado a través del Órgano Legislativo, Ejecutivo, Judicial y Electoral.

---

<sup>3</sup> (Constitucion Politica del Estado Plurinacional de Bolivia-Primera Parte,titulo I, Cap. Primero, Art. 5 (I y II) )

<sup>4</sup> (Constitucion Politica del Estado Plurinacional de Bolivia-Primera Parte,titulo I, Cap. Primero, Art. 1)

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

**Órgano Ejecutivo.**

Completa el Poder Ejecutivo el Gabinete de Ministros.

**TABLA N°2: ORGANO EJECUTIVO**

ORGANO EJECUTIVO	
MIN. RELACIONES EXTERIORES Y CULTOS	MIN. DE LA PRESIDENCIA
MIN. DESARROLLO RURAL Y TIERRAS	MIN. DE JUSTICIA
MIN. ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS	MIN. DE GOBIERNO
MIN. PLANIFICACION Y DESARROLLO	MIN. DE DEFENSA
MIN. OBRAS PÚBLICAS, SERVICIOS Y VIVIENDA.	MIN. DE EDUCACION
MIN. MEDIO AMBIENTE Y AGUAS	MIN. SALUD Y DEPORTE
MIN. DESARROLLO PRODUCTIVO Y ECONOMICA SOCIAL	MIN. MINERIA Y METALURGICA
MIN. TRANSPARENCIA INSTITUCIONAL Y LUCHA CONTRA CORRUPCION	MIN. DEFENSA LEGAL DEL ESTADO
MIN. HIDROCARBUROS Y ENERGIAS	MIN. AUTONOMIA
MIN. TRABAJO, EMPLEO Y PREVISION SOCIAL	MIN. DE CULTURA

Elaborado por: Autora

Fuente: Pro Ecuador Guía Comercial Del Estado P. de Bolivia año 2013 Organización  
Político Administrativa Pag.4

Los partidos políticos más influyentes en la actualidad son los siguientes:

**TABLA N°3: PARTIDOS POLITICOS**

PARTIDOS POLITICOS
PPB-CN Plan Progreso Para Bolivia-Convergencia Nacional
AS Alianza Social
MAS Movimiento al Socialismo
MSM Movimiento Sin Miedo
MNR Movimiento Nacionalista Revolucionario
PODEMOS Poder Democrático y Social
UN Unidad Nacional

Elaborado por. Autora

Fuente: Gobernabilidad Democrática en Bolivia ([www.gobernabilidad.org.bo](http://www.gobernabilidad.org.bo))

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

Al igual que en todos los países, la tributación es un pilar esencial para regular su desarrollo económico, dentro del pueblo boliviano se sustenta en el Código Tributario el que será aplicado para el gobierno y la ciudadanía en general; entre sus funciones está, establecer un marco jurídico que delimite los derechos y obligaciones de los contribuyentes y del Estado consiguiendo así un proceso claro y transparente.

El Gobierno grava como Impuestos Especiales:

**TABLA N°4: IMPUESTOS ESPECIALES-REGIMENES ESPECIALES**

IMPUESTOS ESPECIALES –REGIMENES ESPECIALES				
I. COMPLEMENTARIO DE MINERIA		REGIMEN TRIBUTARIO SIMPLIFICADO		
SUJETO	ALICUOTAS	SUJETO	EXENCIONES	ALICUOTAS
VALOR BRUTO VTA DE MINERALES Y METALES	VARIA ENTRE 1% Y 7% SEGÚN TIPO DE MINERAL	COMERCIANTES MINORISTAS, VIVANDEROS Y ARTESANOS. PAGO IVA, RC-IVA, IUE, IT.	BIENES ELECTRONICOS  O ELECTRODOMESTICOS.	CORRESPONDIENTE  AL CAPITAL ESTIMADO.
SISTEMA TRIBUTARIO INTEGRADO		REG. AGROPECUARIO UNIFICADO		
SUJETO	ALICUOTAS	SUJETO	ALICUOTA	
PROPIETARIOS DE 2 VEHICULOS TRANSPORTE URBANO, INTERPROVINCIAL E INTERDEPARTAMENTAL. PAGO IVA,RC-IVA,IUE,IT	SEGÚN CATEGORIA VARIA ENTRE 100 Y 700 Bs.	PERSONAS NAT. Y SUCESIONES INDIVISAS EN ACTIVIDADES AGRICOLAS O PECUARIAS. PAGO IVA,IT,IUE y RC-IVA.	DEFINIDO POR HECTAREA SEGÚN TABLA PERIODICA.	

Elaborado por: Autora

Fuente: Plataforma Pacto por el Bien Común ([www.pactobiencomun.com.bo](http://www.pactobiencomun.com.bo))

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

## 2.2.2.2. Sistema legal

El Poder Judicial de Bolivia y Órgano Judicial está constituido por cuatro organismos fundamentales, conforme a la Nueva Constitución Política del estado 2009:

**GRAFICO N°2: ORGANO JUDICIAL**



Elaborado por: Autora

Fuente: Nueva Constitución del Estado Plurinacional de Bolivia-  
<http://www.patrianueva.bo/constitucion/>

Todas y cada una de las Leyes que gobiernan dentro del Estado Plurinacional de Bolivia tienen la facultad y la responsabilidad de normar, salvaguardar y regular las actividades que se efectúan dentro del país.

De manera general dentro del Estado boliviano se considera a la Franquicia como un modelo comercial que fomentará el desarrollo de determinadas marcas en mercados poco saturados, siendo una red que fomentará cierto poder adquisitivo a la población; lo que a su vez deriva en una favorable rentabilidad. Por otra parte y con igual importancia aparece el Joint Venture como una negociación de riesgo compartido que no constituye una sociedad ni mucho menos adquiere personería jurídica de manera que se cumplirá todo lo estipulado en un contrato; las empresas que decidan participar de este proceso deberán tener domicilio en Bolivia.

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

**2.2.3. Aspectos Económicos**

**2.2.3.1. Población**

El Estado Plurinacional de Bolivia cuenta con 10.389.913 habitantes. Según datos oficiales reflejados en el Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2012, del total de la población el 50,1% son mujeres y el 49,9% hombres.

**TABLA N° 5: INDICADORES DEMOGRAFICOS**

<b>BOLIVIA: INDICADORES DEMOGRÁFICOS, POR AÑO CALENDARIO</b>				
<b>INDICADORES</b>	<b>AÑO CALENDARIO</b>			
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
<b>Tasa Media Anual de Crecimiento (%)</b>				
Exponencial	1,93	1,88	1,85	1,81
Geométrico	1,94	1,90	1,86	1,82
<b>Tasa de Crecimiento Natural (Por mil)</b>	<b>19,02</b>	<b>18,61</b>	<b>18,22</b>	<b>17,81</b>
<b>Tasa Bruta de Natalidad (Por mil)</b>	<b>26,31</b>	<b>25,80</b>	<b>25,32</b>	<b>24,82</b>
<b>Tasa Bruta de Mortalidad (Por mil)</b>	<b>7,29</b>	<b>7,19</b>	<b>7,10</b>	<b>7,01</b>
<b>Tasas de Reproducción (Por mujer)</b>				
Bruta	1,61	1,57	1,53	1,49
Neta	1,46	1,43	1,40	1,37
<b>Tasa de Fecundidad</b>				
Global (Por mujer)	3,29	3,21	3,13	3,05
General (Por mil mujeres)	103,86	101,34	98,90	96,51
<b>Edad Media de la Fecundidad (Años)</b>	<b>28,45</b>	<b>28,40</b>	<b>28,36</b>	<b>28,32</b>
<b>Esperanza de vida al nacer</b>				
Hombres	64,24	64,56	64,87	65,19
Mujeres	68,54	68,87	69,21	69,53
Total	66,34	66,66	66,99	67,31
<b>Tasa de Mortalidad Infantil</b>	<b>41,65</b>	<b>40,18</b>	<b>38,78</b>	<b>37,49</b>

Fuente: INE Instituto Nacional de Estadísticas

En este país sudamericano actualmente la conformación étnica desde la época republicana, determina varios grupos étnicos como son:

**Mestizos:** Blancos, amarillos y negros extranjeros y nacionales.

**Mesticholos:** mezcla de mestizos y cholos, cholindios e indígenas.

**Cholos:** indígenas campesinos convertidos a burgueses.

**Cholindios:** mezcla entre cholos e indios.

**Indígenas:** gente arcaica y primitiva parecida a los aborígenes del país.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

En lo referente a las migraciones de los bolivianos para mejorar las económicas de los hogares, las mayores motivaciones para salir de su país natal son factores como el poco desarrollo humano, los bajos sueldos, la escasez de trabajos estables. Los países que son vistos como las primeras casas en acogerlos, como Argentina; España, Estados Unidos y Brasil; representan la visión más próxima a un mayor desarrollo económico y por ende mayor satisfacción de sus necesidades. Existe un acuerdo de libre residencia en Brasil, pero no es cumplido a su cabalidad ya que los contratistas evaden el pagar las obligaciones de ley.

### 2.2.3.2. Estadísticas de actividad económica

A lo largo del año 2012 los resultados positivos de una economía que se creía avanzaba a pasos extremadamente lentos, reflejaron el incremento de las actividades como intermediación financiera, construcción y suministros de gas, agua y electricidad; a lo que se sumó indirectamente el desempeño del sector fiscal y las cuentas externas. La célebre y notoria progresión que se registró durante el año 2013, dejó como resultado el 6.8% del PIB; muestra del incremento de actividades como el petróleo crudo y gas natural, servicios financieros, bancarios y recaudación interna.

**TABLA N°6: PRODUCTO INTERNO BRUTO**

PRODUCTO INTERNO BRUTO (En porcentaje y millones de dólares)		
AÑO 2010	AÑO 2011-2012	AÑO 2013
4.1%	5.2%	6.8%
\$ 1.993	\$ 2.391- \$2.576	\$ 2.868

Elaborado por: Autora

Fuente: [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com) (Buscador-PIB BOLIVIA)

La exportación de petróleo y gas natural hacen de la economía del Estado Boliviano un camino cuesta arriba, las cantidades que se explotan son lo suficientemente bastas tanto para la población y sus necesidades como para ser vendidas a los países vecinos.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

Más del 40% de la población hace de la agricultura su actividad laboral principal, abastecen el mercado interno y en lo que respecta al agroindustria ha obtenido un gran avance ya que tecnifica y optimiza los productos agropecuarios. Destacan entre los principales productos agrícolas: soja, café, coca, algodón, maíz, caña de azúcar, arroz, patatas, nueces de Brasil, madera. La hoja de coca forma parte del uso cotidiano de la población, y es desde hace siglos la compañera de los mineros y de los campesinos, el medicamento milagroso, el mate (té) para muchos.

Servicios como telecomunicaciones, transporte, comerciales, financieros, de seguros, construcción, hotelería y turismo han provocado el crecimiento de estos sectores lo que a su vez deriva en mayores ingresos e inversiones.

Según reporte del Banco Central de Bolivia los flujos de Inversión Extranjera Directa neta mostraron un comportamiento creciente a partir de 2007 (con excepción de 2009, año en el cual los efectos de la crisis financiera se mantenían fuertes), a pesar de la reciente crisis de deuda registrada en Europa desde 2010. En el transcurso de la primera mitad de 2013 estos flujos se incrementaron hasta alcanzar \$us963 millones de IED bruta reflejando un crecimiento de 32,8% con relación al mismo período de 2012 y \$us717 millones de IED neta con un incremento de 14,1% con relación al mismo periodo en 2012, montos que se constituyen en los más altos de la historia.

Cabe destacar que este incremento es más elevado que el registrado en varios países del área. Por su parte, la desinversión alcanzó un valor de \$us246 millones, esta se basa principalmente en amortizaciones de préstamos con empresas relacionadas.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> (Reporte de Saldo y Flujos de capital privado extranjero en Bolivia-Pag. 14 y 15 -Junio 2013 )

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

### GRAFICO N° 3: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA



Fuente: Banco Central de Bolivia-Reporte de saldos y flujo del capital privado extranjero en Bolivia a junio 2013.

Relacionada a las actividades económicas, la IED en el año 2013 se concentró primordialmente en el sector de hidrocarburos (\$us638 millones), manufactura (\$us185 millones) y por último en comunicaciones, almacenamiento y transporte (\$us44 millones).

El Estado Plurinacional de Bolivia se consolida en los últimos años como un país económicamente sólido, estable y altamente atractivo para las inversiones privadas, lo que permitirá abrir nuevas oportunidades para atraer recursos de grandes inversionistas en el mundo y generar mayores flujos de inversión extranjera.

Al mes de diciembre del 2013, las exportaciones bolivianas aumentaron en un 3% en valor y 17% en volumen en comparación a la gestión 2012. Las ventas externas de hidrocarburos y minerales representaron el 80% del total de las exportaciones, sin embargo se apreció un notable crecimiento de las Exportaciones No Tradicionales.

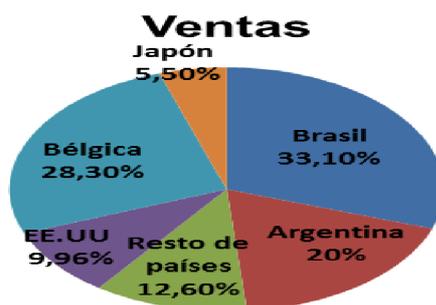
### GRAFICO N° 4: EXPORTACIONES DE BOLIVIA



Fuente: IBCE (Boletín Electrónico Bisemanal N° 290 – Bolivia, 06 de febrero de 2014)

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

**GRAFICO N° 5: PRINCIPALES DESTINOS EXPORTACIONES –AÑO 2013**

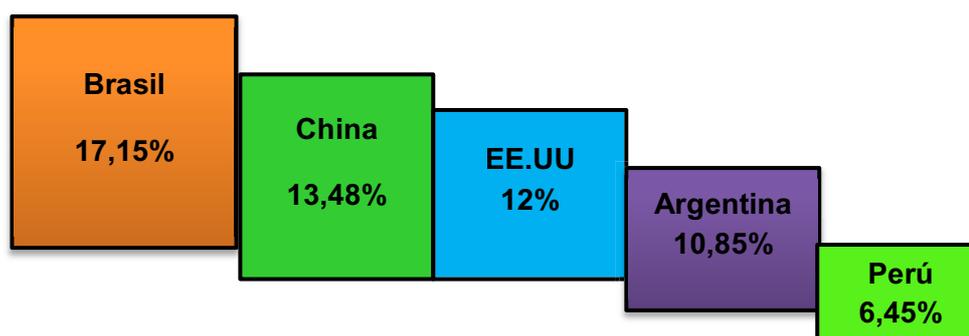


Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas Bolivia.

En lo que respecta a las importaciones, la incorporación de plantas pertenecientes al Estado, dedicadas a la producción de Gas Licuado de Petróleo y diésel, motivó la disminución de compra de estos productos a otros países, el desarrollo e incremento de obras estatales han motivado la compra de maquinarias, bienes de equipo y varios suministros industriales; pero a pesar de esto bajó su participación en el campo de las importaciones.

Los productos alimentarios siguen siendo una de las principales mercancías dentro del campo de las importaciones que realiza Bolivia.

**GRAFICO N° 6: PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE BOLIVIA -AÑO 2013**



Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior –Cifras del Com. Ext Gestión 2013.

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

**TOP 10 DE IMPORTACIONES BOLIVIANAS AÑO-2013<sup>6</sup>**

1. Diésel
2. Intercambiadores de calor
3. Barras de hierro o acero sin alear
4. Gasolina sin tetraetilo de plomo-antidetonante entre 90 y 95
5. Vehículos para transporte de mercancías con carga máxima inferior o igual a 4.5 toneladas.
6. Tractores de carretera
7. Vehículos de encendido por chispa, cilindrada entre 1.500 y 2.000 m3
8. Turbinas de gas, potencia superior a 5.000kw
9. Medicamentos para uso humano.
10. Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras, autopropulsadas.

A lo largo del tercer trimestre del año 2014 se obtuvo un saldo comercial positivo con sus tres principales socios: Brasil (1.805 millones de dólares), Argentina (1.147 millones) y Estados Unidos (659 millones), mientras que los mayores déficits comerciales bilaterales se presentaron con China (-1.018 millones), Chile (-239), España (-131), e Italia (-87)<sup>7</sup>

**GRAFICO N° 7: BOLIVIA SALDO COMERCIAL AL MES DE SEPTIEMBRE 2013-2014**

PAIS	Enero - Septiembre 2013 (p)			Enero - Septiembre 2014 (p)		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
Brasil	3.027	1.152	1.875	2.987	1.182	1.805
Argentina	1.892	755	1.137	1.974	827	1.147
Estados Unidos	956	899	56	1.590	931	659
Colombia	479	135	345	617	136	481
Perú	480	411	69	446	468	-23
Corea del Sur	326	69	258	330	107	223
Japón	315	327	-13	313	346	-33
China	244	870	-626	308	1.326	-1.018
Bélgica	189	25	164	181	39	142
Canadá	108	38	70	165	56	109
Australia	123	4	120	120	6	114
Reino Unido	81	49	32	101	50	51
Singapur	1	42	-42	101	106	-6
Países Bajos	174	72	102	90	70	20
Chile	120	403	-282	87	326	-239
Suiza	128	117	10	85	34	51
España	71	119	-48	64	195	-131
Hong Kong	3	7	-4	61	6	55
Ecuador	122	25	97	61	31	29
Italia	56	84	-28	57	144	-87
Resto de Países	351	1.024	-673	333	1.213	-880
<b>TOTAL</b>	<b>9.247</b>	<b>6.023</b>	<b>3.224</b>	<b>10.021</b>	<b>7.503</b>	<b>2.518</b>

Fuente: Instituto Boliviano de Comercio Exterior/Boletín n° 364

<sup>6</sup> (Cifras del Comercio Exterior Boliviano Gestion 2013-Pag. 24)

<sup>7</sup> (Instituto Boliviano de Comercio Exterior/Boletín Electrónico Bisemanal N° 364 – Bolivia, 06 de Noviembre de 2014)

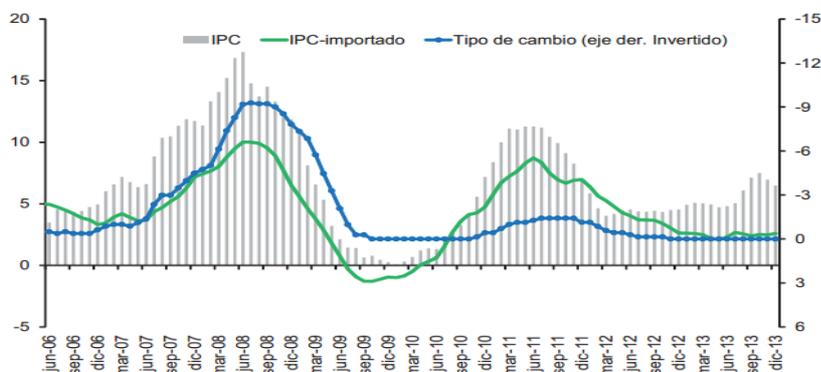
## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

En lo que respecta a la variación de precios, se registraron en el 2013 descensos en los precios de minerales (19,9%), productos agrícolas (9,0%) e hidrocarburos (4,6%), el Índice de Precios de Productos Básicos de Exportación de Bolivia (IPPBX) para los tres primeros meses del 2014 destacó la recuperación de los precios de los productos agrícolas (10,7%) y minerales (3,8%).<sup>8</sup>

Desde el año 2011 hasta la actualidad el tipo de cambio se ha mantenido estable, siendo el valor oficial de 6,96 Bs/\$us para la venta y 6,86 Bs/\$us para la compra; en base a esto podemos decir que la economía boliviana mantuvo constante el tipo de cambio gracias a la disminución de las presiones inflacionarias externas, y a la bolivianización.

El alza en precios de ciertos productos alimenticios causado por heladas y sequias que el cima presentó, la especulación con el cambio de moneda, con los valores de bolsa o sobre los fondos públicos y el repunte en las expectativas de inflación en reajustes de precios relativos de ítems con alta incidencia inflacionaria como el transporte y los alimentos; ocasionaron una inflación durante el año 2013 de 6,5%, valor que se proyectó previamente mediante Informe de Política Monetaria de julio del 2013.

**GRAFICO N° 8: TIPO DE CAMBIO, INFLACION ANUAL E IMPORTADA (VARIACION PORCENTUAL A 12 MESES)**



Fuente: Banco Central de Bolivia

<sup>8</sup> (Precios de exportación de productos agrícolas y minerales se recuperan durante el primer trimestre, 2014)

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

En el periodo enero-septiembre de 2013, la balanza de pagos registró un superávit global de \$us1.035 millones (3,5% del PIB), resultado de un superávit en la cuenta corriente de 3,9% del PIB y un déficit del 0,7% en la cuenta capital y financiera. El saldo de las reservas internacionales netas del Banco Central de Bolivia alcanzó a \$us14.518 millones a fines de septiembre de 2013, mayor en \$us591 millones con relación al saldo de fines de diciembre de 2012. De la misma forma el superávit de la cuenta corriente de la balanza de pagos (\$us1.130 millones), menor al observado en similar período de 2012 (\$us1.500 millones) se explica por una disminución de la balanza comercial en relación dicho período.<sup>9</sup>

**GRAFICO N° 9: BALANZA DE PAGOS**



Fuente: Banco Central de Bolivia/Reporte de Balanza de pagos y posición de inversión internacional 2013

El Estado Plurinacional de Bolivia se adhirió a la Comunidad Andina de Naciones en el año 1995, formando parte del arancel externo común el cual es aplicado a los productos provenientes de otros países que ingresen a su territorio, sin embargo a los países miembros de esta comunidad (CAN) como Ecuador, Colombia y Perú no se gravarán aranceles o serán aranceles equitativos para los países participantes. Como una herramienta facilitadora de intercambios comerciales y como un sistema de integración existe entre ellos una zona de libre comercio; de la misma manera ocurre con los miembros de la Asociación

<sup>9</sup> (Banco Central de Bolivia/Reporte de Balanza de pagos y posición de inversión internacional, 2013)

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

Latinoamericana de Integración (ALADI) Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y demás países con los que Bolivia tenga Acuerdos Comerciales. Lo que significa que todos los productos provenientes de Ecuador ingresan al mercado boliviano con un arancel 0%.

En contexto general desde 1985, Bolivia establece la libre importación y exportación tanto de bienes como de servicios y una política arancelaria de carácter uniforme y general. El Estado tiene un régimen de comercio exterior bastante abierto, a partir del mes de noviembre del 2007 se establece una nueva estructura arancelaria, que consta de alícuotas: 5%, 10%, 15%, 20% y 40%.

### GRAFICO N° 10: ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR BOLIVIA

ACUERDOS COMERCIALES SUSCRITOS POR BOLIVIA			
Acuerdo	Fecha de vigor	Comentario	Integrantes
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	18-mar-81	Acuerdo de alcance parcial	Argentina; Bolivia, Estado Plurinacional de; Brasil; Chile; Colombia; Cuba; Ecuador; México; Paraguay; Perú; Uruguay; Venezuela, República Bolivariana de Venezuela
Comunidad Andina (CAN)	25-may-88	Unión aduanera	Bolivia, Estado Plurinacional de; Colombia; Ecuador; Perú; Venezuela, República Bolivariana de Venezuela
Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo (SGPC)	19-abr-89	Acuerdo de alcance parcial	Argelia; Argentina; Bangladesh; Benin; Bolivia, Estado Plurinacional de; Brasil; Camerún; Chile; Colombia; Corea, República de; Corea, República Popular Democrática de; Cuba; Ecuador; Egipto; Ex República Yugoslava de Macedonia; Filipinas; Ghana; Guinea; Guyana; India; Indonesia; Irán; Iraq; Libia; Malasia; Marruecos; México; Mozambique; Myanmar; Nicaragua; Nigeria; Pakistán; Perú; Singapur, Sri Lanka; Sudán; Tailandia; Tanzania; Trinidad y Tabago; Túnez; Venezuela, República Bolivariana de; Viet Nam; Zimbabwe
Sistema Generalizado de Preferencias - Australia	01-ene-74	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Australia. Beneficiarios: Países Menos Adelantados
Sistema Generalizado de Preferencias - Canadá	01-jul-74	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Canadá. Beneficiarios: Régimen para los Países Menos Adelantados
Sistema Generalizado de Preferencias - Estados Unidos	01-ene-76	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Estados Unidos. Beneficiarios: Países Menos Adelantados
Sistema Generalizado de Preferencias - Federación de Rusia, Bielorrusia, Kazajstán	01-ene-10	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Federación de Rusia, Bielorrusia, Kazajstán. Beneficiarios: Países Menos Adelantados
Sistema Generalizado de Preferencias - Japón	01-ago-71	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Japón Beneficiarios: Países menos Adelantados
Sistema Generalizado de Preferencias - Noruega	01-oct-71	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Noruega Beneficiarios: Países menos Adelantados y países de bajos ingresos
Sistema Generalizado de Preferencias - Nueva Zelandia	01-ene-72	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Nueva Zelandia Beneficiarios: Países menos Adelantados
Sistema Generalizado de Preferencias - Suiza	01-mar-72	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Suiza Beneficiarios: Países menos Adelantados y países que estan negociando el alivio de la carga de la deuda
Sistema Generalizado de Preferencias - Turquía	01-ene-02	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Turquía Beneficiarios: Países menos Adelantados y régimen especial de estímulo
Sistema Generalizado de Preferencias - Unión Europea	01-jul-71	Acuerdo comercial preferencial unilateral	Otorgantes: Unión Europea Beneficiarios: Países menos Adelantados y SGP+

Fuente: Ficha Comercial Bolivia-Pro Ecuador 2014

# PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

## 2.2.4. Aspectos Sociales

### 2.2.4.1. Vida y Trabajo

Siendo poseedor de la segunda tasa de malnutrición crónica en América Latina y el Caribe, el Estado Plurinacional de Bolivia es un lugar donde aproximadamente 1 de cada 3 niños menor a cinco años manifiestan retraso en el crecimiento. Factores como pobreza, pocos sistemas de salud encargados de la suplementación alimenticia, y poco o nada de sensibilidad en la sociedad en general frente a este gran problema; hacen cada día más grave este asunto.

En El Alto, ciudad aledaña a La Paz, se lleva a cabo una iniciativa de vanguardia para cambiar los hábitos nutricionales, dicho programa cuenta con agentes de salud que visitan los hogares para enseñar a las madres la forma de alimentar mejor a sus hijos, suministrarles suplementos nutricionales y recolectar indicadores claves de salud como el peso y la talla de los miembros de la familia.<sup>10</sup>

Con la finalidad de que la parte de la población de Bolivia que aún no sufre problemas de malnutrición; viva y practique una alimentación saludable, el Ministerio de Salud y Deporte a través de la Unidad de Nutrición define siete grupos de alimentos en función a los patrones alimentarios y contenido nutricional.

**TABLA N° 7: GRUPOS DE ALIMENTOS**

<b>GRUPO 1</b>	CEREALES	LEGUMINOSAS	TUBERCULOS Y DERIVADOS
<b>GRUPO 2</b>	VERDURAS		
<b>GRUPO 3</b>	FRUTAS		
<b>GRUPO 4</b>	LECHE	DERIVADOS	
<b>GRUPO 5</b>	CARNES	HUEVOS	MEZCLAS VEGETALES
<b>GRUPO 6</b>	GRASAS	ACEITES	
<b>GRUPO 7</b>	AZUCARES	MERMELADAS	

Elaborador por: Autora

Fuente: Ministerio de Salud y Deporte-Unidad de Nutrición.

<sup>10</sup> (Banco Interamericano de Desarrollo/noticias/Buscando maneras de cambiar los hábitos de alimentación en Bolivia, 2013)

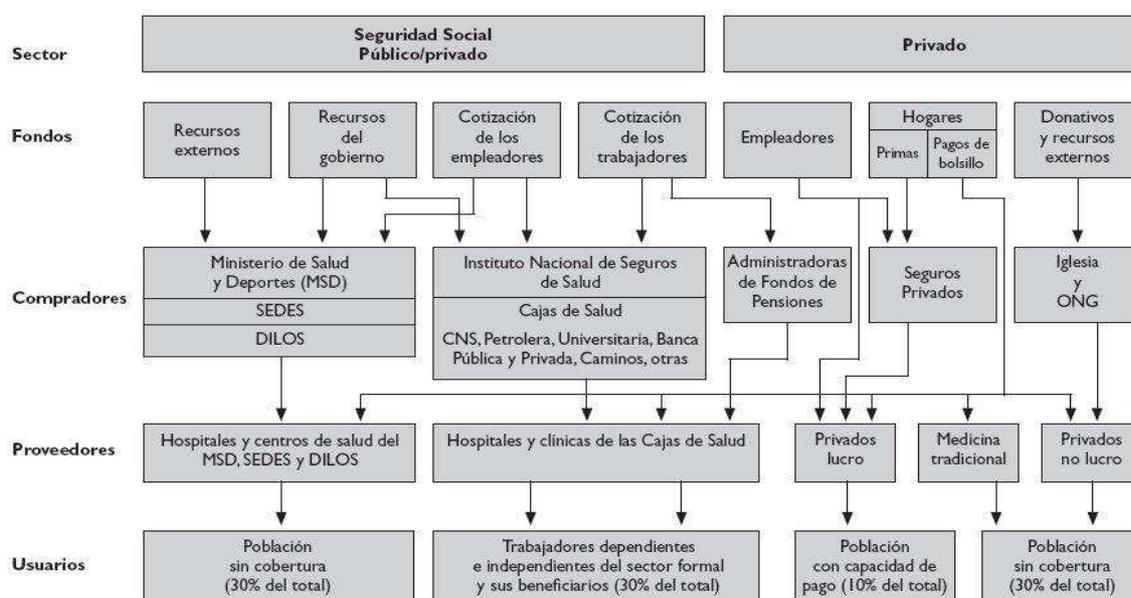
## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

El Censo Nacional de Población y Vivienda 2012 registró 3.158.691 viviendas en el país, de las cuales 3.134.613 corresponden a viviendas particulares y 24.078 a viviendas colectivas.

El sistema de salud de Bolivia representado principalmente por el Ministerio de Salud y Deporte incluye un sector público y un sector privado. El sector público comprende al MSD (Ministerio de Salud y Deporte) y al subsector social; el MSD atiende aproximadamente a la mitad del total de la población a través del subsector público, que incluye al Seguro Universal Materno Infantil y el Programa de Extensión de Cobertura a Áreas Rurales. El Subsector Social comprende las cajas de salud, los seguros universitarios y la Dirección General de Salud, y es fiscalizado por el Instituto Nacional de Seguros de Salud (INASES).

Compañías de seguros y proveedores de servicios de salud privados con y sin fines de lucro son quienes conforman el sector privado.

**GRAFICO N° 11: SISTEMA DE SALUD DE BOLIVIA**



SEDES: Servicios Departamentales de Salud - Niveles de prefecturas  
 DILOS: Directorio Local de Salud - Nivel de municipios  
 CNS: Caja Nacional de Salud

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 8: MINISTERIO DE SALUD Y DEPORTE**

<b>MINISTERIO DE SALUD Y DEPORTE</b> <b>AMBITOS DE GESTION</b>
<b>NACIONAL</b> CORRESPONDIENTE AL MDS
<b>DEPARTAMENTAL - DEPENDIENTE DE LA PREFECTURA</b> CORRESPONDIENTE AL SERVICIO DEPARTAMENTAL DE SALUD (SEDES)
<b>MUNICIPAL</b> CORRESPONDIENTE AL DIRECTORIO LOCAL DE SALUD (DILOS)
<b>LOCAL</b> CORRESPONDIENTE A SU AREA DE SALUD Y BRIGADAS MOVILES.

Elaborado por: Autora

El MSD y otras instancias de gestión del sistema público tienen la responsabilidad de regular su funcionamiento y asegurar que presten servicios efectivos y seguros.

El subsector de medicina tradicional, está representando oficialmente desde el 6 de marzo de 2006 por el Viceministerio de Medicina Tradicional e Interculturalidad pero recientemente el 19 de diciembre del 2013 se decretó la Ley de Medicina Tradicional Ancestral Boliviana N° 459, la cual se encargará fundamentalmente de regular la práctica de este tipo de medicina; la cual atiende aproximadamente a 10% de la población.

De acuerdo con la Constitución vigente en Bolivia, El Estado garantizará el acceso al seguro universal de salud. Sin embargo, para 2009 únicamente 28.4% de la población tenía acceso real a las prestaciones de este seguro a través del subsector social.

Existe también:

- Seguro Materno Infantil (SUMI): Los beneficiarios son menores de 5 años y mujeres en edad reproductiva.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- Instituto Nacional de Seguros de Salud (INASES): Los beneficiarios son los trabajadores formales, cónyuge e hijos.
- Seguro Social Voluntario: Al cual pueden afiliarse los trabajadores independientes que lo deseen.

### 2.2.4.2. Fuerza de trabajo

La Constitución de Bolivia en varios de sus artículos trata sobre garantizar trabajo digno, la seguridad industrial, la no discriminación, el pago de salarios justos, entre otros temas laborales.

Dentro de la legislación laboral, se establece el derecho de asociación y negociación colectiva, la Ley General del Trabajo determinará todos y cada uno de los derechos y obligaciones tanto de trabajadores como de empleadores.

De manera general la Ley General del Trabajo establece:

- Los mayores de 18 y menores de 21, podrán pactar contratos de trabajo, salvo oposición expresa de sus padres o tutores; los mayores de 14 años y menores de 18 años requerirán la autorización de aquellos y, en su defecto, la del Inspector del Trabajo.
- Remuneración o salario es proporcional al trabajo. No podrá convenirse salario inferior al mínimo, cuya fijación, se hará por el Ministerio del Trabajo. No se hará diferencias por sexos o nacionalidad.
- Para la protección del trabajador en los casos de riesgo profesional, se establecerá el Seguro Social Obligatorio, a cargo del patrono. Abarcará también los casos de incapacidad, incluso aquellos que no deriven del trabajo, en cuyo caso las cargas recaerán sobre el Estado, los patronos y los asegurados.

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- Se reconoce el derecho de asociación en sindicatos, que podrán ser patronales, gremiales o profesionales, mixtos o industriales o de empresa.
- El salario mínimo nacional actualmente es dólares americano es de aproximadamente \$209.

### GRAFICO N° 12: SALARIO MINIMO NACIONAL

DESCRIPCIÓN	2012	2013	2014
SALARIO MÍNIMO NACIONAL (En bolivianos)	1.000	1.200	1.440
DECRETO SUPREMO (Número)	1213	1549	1988
FECHA DE PROMULGACIÓN	01/05/12	10/04/13	01/05/14

Fuente: Gaceta Oficial de Bolivia INE

El Instituto Nacional de Estadísticas muestra que la población en edad de trabajar aumentó de 77.22% en el 2009 a 79,93 en el año 2010. El Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, a través de la noticia titulada “*Bolivia tiene 3,2% de tasa de desempleo, la más baja de la región latinoamericana*” publicada el 20 de agosto del 2013 expresa que la tasa de desempleo abierta urbana en Bolivia bajó de 8,2, en 2005, a 3,2%, en 2012, el porcentaje más bajo de la región latinoamericana, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). Con datos más detallados se encuentra información del año 2011, en donde según el Resumen Ejecutivo de la Encuesta de Hogares 2011 del Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE) se reflejan los siguientes valores:

### GRAFICO N° 13: INDICADORES DE EMPLEO EN AREA URBANA



Fuente: Ficha Comercial Bolivia 2013 Pro Ecuador

PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 9: POBLACION OCUPADA POR ACTIVIDAD ECONOMICA AÑO 2011**

POBLACION OCUPADA POR ACTIVIDAD ECONOMICA-2011		
32%		
AGRICULTURA- GANADERIA	CAZA-PESCA	SILVICULTURA
16,37%		
VENTAS	REPARACION AUTOMOTORES	
10,45%		
INDUSTRIA MANUFACTURERA		
7,45%		
CONSTRUCCION		
5,54%		
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO		

Elaborado por: Autora

En base a datos del último censo del año 2012, el 46% de la población boliviana tuvo al menos una ocupación. De esta cifra, sólo el 15% tiene pleno empleo, 9% empleo formal y menos del 20% está cubierto por la ley general del trabajo. Prácticamente el 100% del empleo rural, es temporal (estacional, no pleno), informal (sin contratos de trabajo ni prestaciones sociales) y de muy baja productividad.

## 2.2.5. Aspectos tecnológicos

### 2.2.5.1. Sistemas de comunicación

El 15 de febrero del 2011 nace el Ministerio de Comunicación lo que para la población boliviana respondió a la necesidad de contar con una estructura institucional que garantice el derecho a la comunicación y el libre acceso a la información, en diciembre de ese mismo año se modificó el Artículo 9<sup>11</sup> de dicho decreto y se estableció lo siguiente: *tiene bajo su tuición a la Empresa Estatal de Televisión - BOLIVIA TV y bajo dependencia a Radio Illimani, Periódico "Cambio", Gaceta Oficial de Convocatorias y la Agencia Boliviana de Información - ABI*

- La Televisión boliviana cuenta con más de 40 canales en todo el país; todos los departamentos cuentan con dos o más empresas de televisión por cable.

<sup>11</sup> (Bolivia: Decreto Supremo N° 793, 15 de febrero de 2011)

**PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR  
PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA**

- Los departamentos de Bolivia cuentan cada uno con una empresa de servicio de telefónica local.
- Existen 3 principales empresas de telefonía celular.
- La prensa escrita cuenta con de 50 emisiones.
- La prensa radial está a cargo de aproximadamente 40 radioemisoras

**TABLA N° 10: PRINCIPALES MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

<b>PRINCIPALES MEDIOS DE COMUNICACIÓN</b>				
<b>TELEVISION</b>	<b>RADIO</b>	<b>TELEFONIA FIJA</b>	<b>TELEFONIA CELULAR</b>	<b>PRENSA ESCRITA</b>
Universal Televisión – Red Unitel	Radio Panamericana	Boliviatel	Entel	El Diario – La Prensa
Bolivia TV	Radio Fides	Axes	Tigo	La Razón- El Deber
Red ATB Red Nacional	Radio Patria Nueva	Entel	Boliviatel (viva GSM)	Cambio Pagina Siete
Red PAT	Radio Erbol	Tigo		El Día- El Mundo

Elaborado por: Autora

A partir del año 2001, Bolivia abrió su mercado en el sector de las telecomunicaciones; ahora cuenta con un moderno e integrado sistema de microondas a través de una asociación con Latin American Nautilus, una red de más de 300,000 kilómetros de fibra óptica terrestre y submarina que conecta al país para la transmisión de datos a Internet, a las principales ciudades del Cono Sur, Centroamérica, Estados Unidos y la red Europea.

## **2.2.6. Aspectos logísticos**

### **2.2.6.1. Desempeño logístico del país**

Este desempeño medido por el Logistics Performance Index (LPI) del Banco Mundial se basa en la percepción internacional sobre el desenvolvimiento de la logística del Estado Plurinacional de Bolivia, basados en:

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- Eficiencia aduanera en el proceso de despacho
- Calidad de infraestructura relacionada con comercio y transporte
- Facilidad de acordar embarques a precios competitivos
- Calidad de los servicios logísticos
- Capacidad de seguir y rastrear los envíos
- Frecuencia con la que los embarques llegan al consignatario en tiempo programado.

Medido del 1 (peor) al 5 (mejor), Bolivia presenta las siguientes cifras:

- Año 2010: **2.51**
- Año 2012: **2.61**
- Año 2014: **2.48**

### 2.2.6.2. Acceso: marítimo, aéreo y vial.

#### **EMPRESA PORTUARIA ARICA**<sup>12</sup>

- **Ubicación:** Chile, Primera Región de Tarapacá, Provincia de Arica, Comuna y Ciudad del mismo nombre.
- **Límites:** La Provincia de Arica limita al Norte con el Perú, al Este con la Provincia de Parinacota, al Sur con la Provincia de Iquique y al Oeste con el Océano Pacífico.
- **Libre Tránsito:** Bolivia firmó con la República de Chile el Tratado de Paz y Amistad de 1904, por el que Chile reconoce a favor de Bolivia el más amplio y libre tránsito comercial por los territorios y puertos del pacífico.
- **Coordenadas geográficas:** correspondientes a la Cota Fija N° 12 del SHOA, ubicada en el muelle de pasajeros que está en el recinto naval, son: Latitud: 18° 28' 31'' S Longitud: 70° 19' 21'' W.

---

<sup>12</sup> (Empresa Portuaria Arica )

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- **Infraestructura:** 5 molos de atraque, 270.028 m<sup>2</sup> de bodega y otras dependencias, que son de uso tanto para atraque y desatraque de barcos de carga, como de cruceros internacionales.
- **Áreas de cubiertas** de almacenamiento de superficie de 177.375 mts<sup>2</sup>, áreas cubiertas de almacenamiento de 28.248mt<sup>2</sup>. (de los cuales se almacena de 1.972 mt<sup>2</sup> para carga boliviana con periodo libre de almacenamiento de 365 días para carga de importación y 60 días para exportación, excepto para carga peligrosa con clasificación IMO y un metraje móvil en el puerto de 37.400m<sup>2</sup>) y un área de parqueo de camiones de 10.650 mt<sup>2</sup>.
- **Capacidad:** De Transferencia: 3.956.000 Toneladas.
- El sitio 7 es administrado por la Empresa ENAPU, se destina a operaciones comerciales solo de Perú.

### GRAFICO N° 14: CARACTERISTICAS DE LOS MOLOS DE ATRAQUE



Frente de Atraque	N° 1				N° 2
Sitio N°	2b	3	4	5	7
Longitud (m)	220	200	260	250	200
Ancho del Delantal (m)	38	23	50	50	24
Año de Construcción	2009	1966	1966	1966	1985
Calado Máximo Permiso	6,72	8,2	9,2	9,7	9,2
Tipo de Estructura	Tablero de hormigón armado sobre pilotes tubulares de acero	Malecón de celdas de tablestacas metálicas			

Fuente: Empresa Portuaria Arica

La Terminal Puerto Arica, entrega los siguientes servicios a sus clientes:

- Servicio de uso de muelle y transferencia de carga.
- Servicio a contenedores refrigerados
- Recepción de cargas fuera de plazo

## PLAN DE MARKETING PARA LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO HACIA LA PAZ-BOLIVIA

- Consolidación y desconsolidación
- Servicio de almacenamiento y derivados de almacenaje.
- Servicio a naves de pasajeros
- Nuevo Servicio TSRD-434 "Pronto despacho contenedores de Importación" y modificaciones al manual de servicios
- Nueva Faena TSRD-433 y cambio en modalidad de cobro en faena TSV-264
- TPA publica listado de tarifas máximas 2014
- Nueva modalidad de cobro cargo contenedores full

De las características que más destacan fundamentalmente es ser un puerto multipropósito, dentro del cual los principales tipos de carga que se movilizan son: soya, harina de girasol, hilados de algodón, madera, gráneles minerales, harina de pescado, productos del mar congelados, contenedores, café, maíz, trigo, aceite en cajas, fertilizantes, lingotes de estaño, fierros entre otros.

### GRAFICO N° 15: IMPLEMENTACION DE NUEVAS ESTRUCTURAS



Fuente: Empresa Portuaria Arica

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## GRAFICO N° 16: CONEXIONES TERRESTRES Y FERROVIARIAS

Vías de conexiones con Bolivia			
Terrestre		Ferroviaria	
Arica - Charaña	205 Km	Arica - Charaña	207 Km
Arica - Tambo Quemado	232 Km	Arica - La Paz	487 Km
Arica - La Paz	510 Km	Arica -Oruro	628 Km
Arica - Oruro	466 Km	Arica - Cochabamba	874 Km
Arica - Cochabamba	671 Km		
Arica - Santa Cruz	1.171 Km		

Fuente: Empresa Portuaria Arica

### EMPRESA PORTUARIA ANTOFAGASTA<sup>13</sup>

- **Ubicación:** Chile, II Región de Chile.
- **Límites:** La provincia de Antofagasta limita al Norte con la provincia de Tocopilla, al Este con la provincia de El Loa y Argentina, al Sur con la provincia de Chañaral y al Oeste con el Océano Pacífico
- **Unidades de Negocio:**
  - ❖ Administración del concesionamiento del Frente de Atraque N°2 o “Terminal Mono operado”, comprende los Sitios 4-5, 6 y operado por Antofagasta Terminal Internacional. Inicialmente ATI se adjudicó una concesión por 20 años; sin embargo, el proyecto de ampliación en los Sitios 6 y 7, logró la prolongación del concesionamiento por 10 años más.
  - ❖ Administración y explotación del Frente de Atraque N° 1, o “Terminal Multi operado”, puede ser utilizado por todas las agencias y empresas que lo requieran. Dispone de almacenes y áreas de respaldo para uso de todo el puerto, además de los Sitios 1, 2 y 3. Son poco utilizados.

<sup>13</sup> (Puerto Antofagasta)

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- ❖ Administración del Antepuerto de Portezuelo, en donde llegan en ferrocarril los concentrados bolivianos de zinc y plomo. Allí son almacenados hasta que se dispone de naves para su destino final.
- ❖ El área de negocios de infraestructura y servicios para el turismo y comercio regional es la administración del concesionamiento a Mall Plaza Antofagasta hasta el año 2034. Es la primera parte del proyecto “Puerto Nuevo”, EPA actúa como facilitador, articulador y promotor de actividades comerciales en el ámbito turístico, comercial e inmobiliario regional, mediante la inversión privada en terrenos de su propiedad.

### GRAFICO N° 17: INFRAESTRUCTURA



Fuente: Empresa Portuaria Antofagasta

### GRAFICO N° 18: SITIOS DE ATRAQUE

Sitio	Calado	Longitud
Sitio 1	8.50 – 9.14m mts.	210 mts.
Sitio 2	7.90 mts.	180 mts.
Sitio 3	7.90 mts.	210 mts.
Sitio 4-5	9.6 mts.	185 mts.
Sitio 6-7	12 mts.	200 mts..

Fuente: Empresa Portuaria Antofagasta

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**SERVICIOS PRESTADOS POR EL PUERTO**

- Utilización de la infraestructura portuaria correspondiente a aguas abrigadas al interior de la poza.
- Asignación de sitios para el atraque de las naves.
  - a.* Uso Muelle a la Nave: tarifa en función del tiempo de estadía en puerto de la nave, unidad de cobro es “Metro-Eslora- Hora”.
  - b.* Uso Muelle a la carga: tarifa en función de las toneladas transferidas hacia y desde la nave, unidad de cobro es la Tonelada”, diferenciada si se trata de carga granel o general.
- Servicio de depósito de la carga, custodia que se presta a la carga que permanece en los lugares de depósito, desde su recepción y hasta la entrega a sus consignatarios.
- Servicio de Acopio, orientado al depósito de carga voluminosa por periodos prolongados; proporciona superficies cubierta o descubierta.
- Suministro de agua potable y energía eléctrica.

**RUTAS DE ACCESO VIA TERRESTRE**

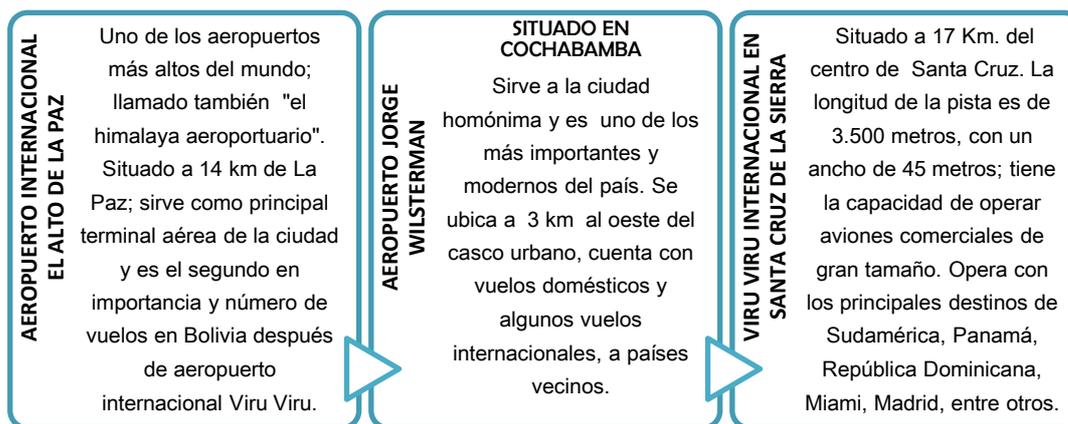
- Hacia Bolivia : Antofagasta - Huara - Colchane - Oruro, haciendo uso de la Ruta 26, que conecta la ciudad con la Panamericana Norte (Ruta A-5), combinando con la Ruta A-55, que une la localidad de Huara con Colchane.
- El acceso a Bolivia, a través de Argentina, puede llevarse a cabo por los pasos de La Quiaca (Provincia de Jujuy) y Yacuiba (Provincia de Salta), estos ubicados en el sector Norte de Argentina.
- El Puerto de Antofagasta está comunicado con el resto de la red ferroviaria del país y de países fronterizos, mediante la red del Ferrocarril Antofagasta -

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Bolivia. El ramal ferroviario Antofagasta-La Paz, presenta una capacidad operativa de mayores flujos de carga.

Existen tres aeropuertos que tienen reconocimiento a nivel internacional:

### GRAFICO N° 19: AEROPUERTOS DEL E.P. DE BOLIVIA



Elaborado por: Autora

Estos aeropuertos son administrados y operados por la empresa SABSA NACIONALIZADA, denominada así a partir del 18 de febrero del 2013.

En el año 2001 el sistema de transporte aéreo fue elevado a la categoría 1 por la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI), la certificación comprende un programa de auditoría de vigilancia de seguridad operacional y abarca las operaciones, la aeronavegabilidad, licencias al personal, registro aeronáutico y actualización de la normativa. Al cumplir todas estas normas que se establecen las empresas del Estado de Bolivia quedan totalmente facultadas para operar en los países pertenecientes a la OACI.

Para el acceso físico de los bienes ecuatorianos a los destinos bolivianos, existen servicios aéreos principalmente desde Quito hacia la Paz y Santa Cruz de la Sierra y con conexión aérea en Bogotá y en Lima. También es posible partir desde Guayaquil con un tiempo de vuelo es de 4horas aproximadamente.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Actualmente, se ha procurado mejorar en todos los aspectos ya que de esta forma se fomenta el desarrollo del país en muchas áreas; los servicios prestados dentro del aeropuerto y a sus usuarios se ven reflejados de la siguiente forma:

### **SEGURIDAD AERONAUTICA EN TIERRA:**

- Seguridad de pasajeros y tripulación mediante la provisión de los servicios de resguardo físico, detección de materiales no permitidos en vuelo.
- Servicio de Extinción de incendios.
- Revisión de equipajes, a través de equipos de Rayos X, detectores de metal y otros materiales peligrosos de última generación.
- Revisión de sustancias controladas o prohibidas por ley está a cargo de los organismos gubernamentales como Fuerza Especial de Lucha Contra el Narcotráfico.

Existen también otros diez aeropuertos con pista de aterrizaje pavimentada.

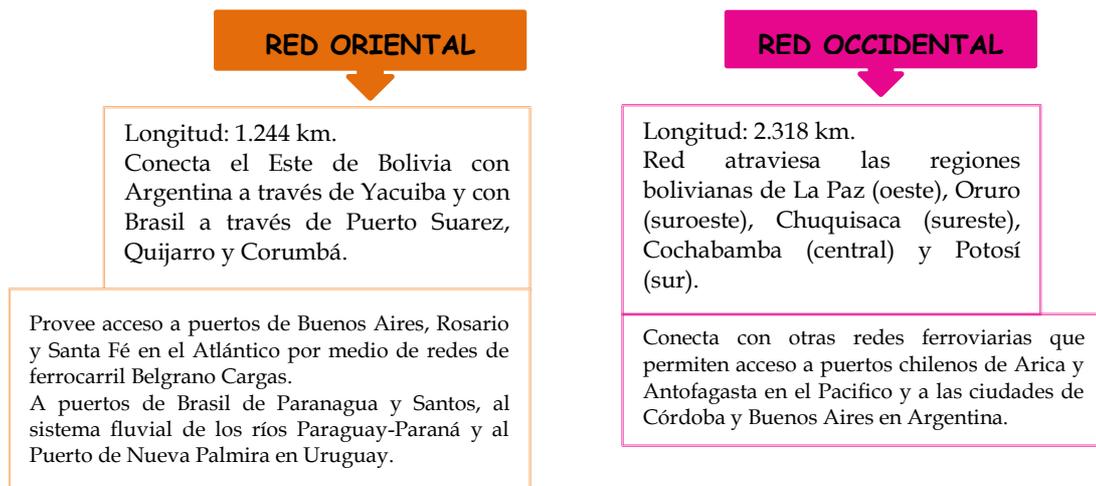
En lo que respecta al sistema vial carretero este tiene una longitud de 70.000 km divididos administrativamente en:

- **Red Fundamental** (Administración Boliviana de Carreteras): Extensión aproximada de 6.203 km, conecta directamente los centros más desarrollados del país y los vincula con los países vecinos: 1.441 están asfaltados, 3.277 km son de grava y 1.485 de tierra; pero se estima que un 38% de esta red se encuentra en mal estado.
- **Red Departamental** (Gobiernos Autónomos Departamentales): Extensión aproximada de 4.920 km, conecta zonas de producción con los centros económicos del país; 75% se encuentran deterioradas.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- **Red Municipal** (Gobiernos Autónomos Municipales): Aproximadamente 29.956 km, de extensión que vincula muy difícilmente a pequeñas zonas de producción debido a que más del 90% se encuentran en condiciones intransitables que dificultan actividades.

### RED FERROVIARIA DE BOLIVIA



Elaborador por: Autora

Fuente: Documento “Transporte Internacional y Competitividad Económica”- Universidad Mayor de San Andrés

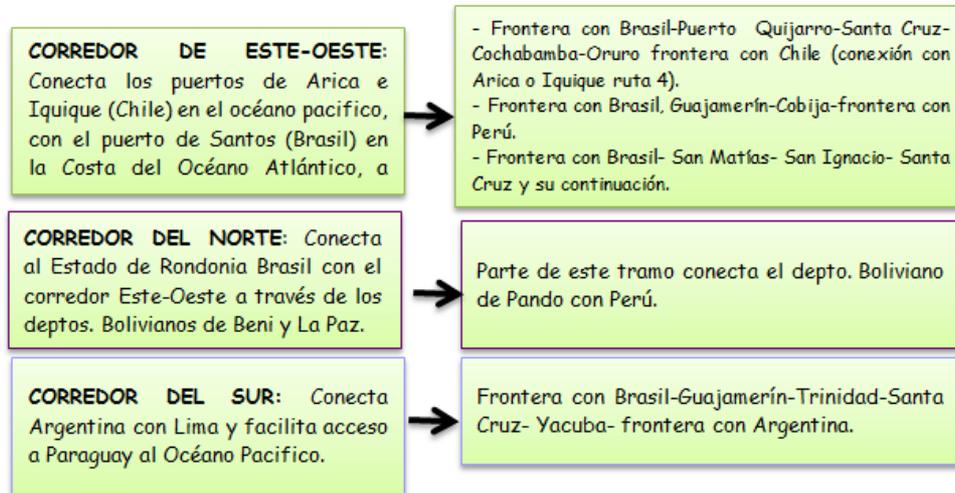
### 2.2.6.3. Plataformas y corredores logísticos

A pesar de que la estructura topográfica ha dificultado enormemente el desarrollo de corredores logísticos, actualmente empiezan a tomar relevancia según la coyuntura económica.

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## PRINCIPALES CORREDORES DE TRANSPORTE QUE COMPRENDE LA

### RED VIAL



Elaborador por: Autora

#### 2.2.6.4 Tramitología y documentos requeridos para ingreso de mercancías

Principales documentos para tramitar importaciones en Bolivia son:

- DUI Declaración Única de Importación
- Página de Documentos Adicionales que va en la DUI
- Nota de Valor
- Página de Información Adicional, en caso de que se deba especificar o aclarar.
- Factura Comercial
- Certificado de Flete
- Póliza de Seguro, caso contrario aplicar el 2% valor FOB
- Parte de Recepción
- Planilla de Gastos Portuarios, en caso de que corresponda
- Factura de Transporte, copia

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- Lista de empaque
- Certificado de Origen, cuando corresponda
- Carta Porte Transporte, transporte terrestre
- Manifiesto Internacional de Carga, transporte terrestre
- Bill of Lading, si corresponde.
- Declaración Andina de Valor, cuando la mercadería es mayor a 6.000 USD.
- Boleta de Pago de Impuestos.
- Certificaciones y autorizaciones previas que correspondan de acuerdo al tipo de mercadería.

### **REQUISITOS GENERALES DE ACCESO AL MERCADO EN BOLIVIA LOS**

#### **SIGUIENTES<sup>14</sup>:**

- NIT Número de identificación tributaria

NIT, Es el número equivalente al RUC en Ecuador asignado por la Administración Tributaria Nacional, a toda persona natural, o jurídica al inscribirse para realizar cualquier actividad económica, con la cual quedan sujetos al pago de tributos establecidos en la Ley.

- FUNDEMPRESA Fundación para el desarrollo empresarial

Opera el Registro de Comercio en Bolivia. El Directorio Empresarial Virtual es un instrumento útil para destacar a las empresas, generar mayores oportunidades de negocios y ampliar las relaciones comerciales y ofrecer productos y/o servicios a nivel nacional e internacional.

---

<sup>14</sup> (Guía Comercial del Estado Plurinacional de Bolivia Pag. 30 , 2013)

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### **Para obtener una licencia para importación:**

- Empadronamiento – Importador No habitual, Importador Persona Natural, Importador Persona Jurídica, Importador habitual,
- Dependiendo de la mercancía de la que se trate, determinados productos necesitarán registros y/o certificados para su ingreso al mercado boliviano.
- La Unidad de Medicamentos y Tecnologías en Salud (UNIMED) del Ministerio de Salud y Deportes de Bolivia emite los registros sanitarios de productos como medicamentos, cosméticos, productos naturales, dispositivos médicos entre otros.

### **DOCUMENTACIÓN EXIGIDA POR LAS AUTORIDADES ADUANERAS**

#### **BOLIVIANAS**

- Factura definitiva de las mercancías, que contenga el valor FOB desglosado, con detalle de precios unitarios; y descripción de la mercadería en forma literal no así con códigos.
- Lista de embarque
- Certificado de origen
- Licencia previa para productos que lo requieran de acuerdo a ley.
- Certificado bromatológico, toxicólogo, fitosanitario, zoosanitario, IBNORCA, insumos agrícolas, etc.
- Parte de recepción emitido por el Gestor de Recinto Aduanero, en el caso de inspección en destino.
- Entrega de los siguientes documentos de la importación a la agencia de Aduanas autorizada:

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- Ingreso de la mercancía al recinto aduanero para la elaboración del parte de recepción.
- Presentación de la póliza de importación al recinto aduanero para la aceptación de los documentos.
- Aforo documental y físico de las pólizas de importación por parte de la vista de aduanas.
- Pago de tributos de importación en el banco autorizado.
- Pago por servicios prestados por el recinto aduanero.
- Extracción de la mercancía del recinto aduanero

La Declaración Única de Importación debe ir acompañada de los ya mencionados documentos originales y se debe incluir las siguientes fotocopias:

- NIT
- C.I.
- FUNDEMPRESA
- PODER NOTARIAL, de ser necesario.

El Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA): organismo encargado de las Normas Técnicas Bolivianas, que deben ser cumplidas obligatoriamente, o en algunos casos voluntariamente por los productos comercializados en Bolivia.

### **2.2.7. Clima de negocios**

Relacionarse comercialmente con los empresarios bolivianos es posible gracias a que son muy accesibles al diálogo y al establecimiento de nuevas propuestas. En marco de esto, para Ecuador es propicio fomentar acercamientos hacia nuevos mercados dentro de este país vecino ya que al poseer acuerdos arancelarios, ser un mercado potencial para

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

los productos ecuatorianos y una visión similar en cuanto a las políticas, se construye la base solidad de las buenas relaciones entre los estados.

### 2.2.7.1. Seguridad jurídica y estado de derechos

La notable crisis de la seguridad jurídica vivida hoy en Bolivia, es consecuencia de múltiples factores, entre los cuales resulta determinante el sentimiento de desamparo de la sociedad por la falta de aplicación de las leyes.

**TABLA N° 11: LEYES DESTACADAS E.P. DE BOLIVIA**

LEYES DESTACADAS	OBJETIVO
LEY INVERSIONES N° 1182	ESTIMULAR INVERSION NACIONAL Y EXTRANJERA MEDIANTE SISTEMA NORMATIVO ABIERTO.
LEY CAPITALIZACION N° 1150	CONSTITUIR SOCIEDADES DE ECONOMIA MIXTA.
LEY PRIVATIZACION N°1130	TRANSFERIR AL SECTOR PRIVADO RESPONSABILIDAD DE MANEJAR EMPRESAS ESTATALES.
LEY GENERAL DEL MEDIO AMBIENTE N°1333	PROTECCION Y CONSERVACION DEL MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES.
LEY ENTIDADES ASEGURADORAS N°15516	NORMA Y REGULA LAS ENTIDADES ASEGURADORAS.
LEY ORGANICA DE LA COMISION DE VALORES N° 16995	REGULA LA BOLSA DE VALORES.
LEY EXPORTACION N° 1489	CONFIRMA SEGREGACION ADUANERA Y FISCAL PARA ZONAS FRANCAS.
LEY DE SEGURIDAD CIUDADANA	ARTICULAR Y COORDINAR POLITICAS, PLANES, PROYECTOS EMERGENTES DEL PODER PUBLICO; SIN DISCRIMINACION
LEY DEL DEFENSOR DEL PUEBLO	VELAR POR CUMPLIMIENTO DE DERECHOS Y GARANTIAS DE PERSONAS DEL SECTOR PÚBLICO.
LEY DE TRIBUNAL CONSTITUCIONAL	CON SU JURISPRUDENCIA AFIANZAR LAS INSTITUCIONES DEMOCRATICAS DEL PAIS.
LEY PRODEDIMIENTO ADMINISTRATIVO	REGULAR ACTIVIDAD Y PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DEL SECTOR PÚBLICO.
NORMAS SOBRE CONTRATACION DE BIENES Y SERVICIOS	ESTABLECER PRINCIPIOS, NORMAS Y CONDICIONES QUE REGULAN LOS PROCESOS DE CONTRATACIONES Y LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE DE ESTOS DERIVAN.

Fuente: Sistema de Información Legal del Estado Plurinacional

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Bolivia ha promulgado un sinnúmero de leyes tratando de lograr mayor grado de desarrollo, convencida que generará su bienestar social y más convencida aún de que no habrá desarrollo sin seguridad jurídica.

### **2.2.7.2. Crimen organizado y seguridad ciudadana**

El Código penal boliviano define una organización criminal como “una asociación de tres o más personas organizadas de manera permanente, bajo reglas de disciplina o control”, destinada a cometer actos ilegales. Entre los delitos que pueden llevar a cabo estas organizaciones, “la fabricación o tráfico ilícito de sustancias controladas” relaciona directamente al crimen organizado con el narcotráfico.

La legalidad e ilegalidad que caracterizan a la cadena productiva de la hoja de coca y sus derivados y su relación con el crimen organizado se divide en dos etapas: 1) el examen del cultivo de la hoja de coca; y 2) el del tráfico de cocaína

### LEY 1008 DEL RÉGIMEN DE LA COCA Y SUSTANCIAS CONTROLADAS, DE 19 DE JULIO DE 1988.

- Artículo 2°. El cultivo de la coca es una actividad agrícola-cultural orientada tradicionalmente en forma lícita hacia el consumo, uso en la medicina y rituales de los pueblos andinos.
- Artículo 4°. Se entienden como consumo y uso lícito de la hoja de coca las prácticas sociales y culturales de la población boliviana bajo formas tradicionales, como el “acullicu” y masticación, usos medicinales y usos rituales.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- Artículo 7° define como ilícitos “todos aquellos usos destinados a la fabricación de base, sulfato y clorhidrato de cocaína y otros que extraiga el alcaloide para la fabricación de algún tipo de sustancia controlada, así como las acciones de contrabando y tráfico ilícito de coca, contrarias a las disposiciones que establece la presente ley”.

La debilidad del estado para mostrar presencia y ejercer control fronterizo efectivo, es una ventana de oportunidad para que las organizaciones criminales evadan el principio de control territorial, lo que pone en entredicho la práctica de la noción de soberanía.

En consecuencia, las organizaciones criminales han desarrollado recursos para ampliar y consolidar el comercio de sustancias controladas en poblaciones fronterizas.

### **2.2.7.3. Intimidación política en el riesgo político expropiatorio, estabilidad en las reglas del juego, riesgo económico, estabilidad económica.**

Al pasar de estos últimos cinco años, la economía boliviana mostró que puede ser sólida derivando en baja inflación, récord de exportaciones, crecimiento de reservas, entre otros aspectos; a pesar de que el crecimiento económico ha mejorado notablemente aún no se logra el óptimo 6 o 7%.

Se atribuye estas mejoras, a las políticas de gobierno como la nacionalización, negociación de precios del gas natural de exportación y del ente emisor con políticas monetaria y cambiaria orientadas a la bolivianización. Al efectuar la apreciación de la moneda nacional, el boliviano baja los costos de importación, donde el 75 % son bienes de capital intermedios lo que favorece y protege a los exportadores nacionales.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

La mejoría de la economía tiene que ver con una crisis de endeudamiento de las economías desarrolladas, puesto que ahora los países que controlan mal sus economías son del norte y los países que controlan mejor sus economías, son del sur.

Actualmente el Gobierno y sus Ministros han creado cierta estabilidad macro económica en base a fundamentos sólidos que posibilitan invertir, en lo social y en la infraestructura, y tiene una gestión presupuestaria que complementa los préstamos del Banco Internacional de Desarrollo.

En el Estado Plurinacional de Bolivia todos los indicadores de solvencia fiscal, deuda pública, deuda internacional son muy positivos, como la partición de la deuda externa en el PIB (Producto Interno Bruto) del país, es el menor de toda la región, hay un superávit fiscal de 2,5 por ciento del PIB.

Un largo camino se ha recorrido y gracias a esto se ha logrado establecer políticas macroeconómicas que, hoy por hoy, se muestran sólidas. Se tiene una activa política monetaria que antes era impensada. Y se cuenta con muchas herramientas a ser utilizadas para un continuo progreso.

### **2.2.7.4. Índice de corrupción**

El último informe del Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) elaborado por la Organización no gubernamental Transparencia Internacional (IT), ubica a Bolivia en el puesto 106 de 177 un punto más abajo respecto al informe del año 2012. Este índice demuestra que todos los países se enfrentan todavía a la amenaza de corrupción en todos los niveles de gobierno. Por otra parte, en lo que respecta a la percepción de transparencia los países reciben una puntuación entre 0 a 100 puntos, siendo así que las puntuaciones bajas reflejan altos niveles de corrupción mientras que puntuaciones

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

cercanas a 100 muestran bajo nivel de corrupción; en esta gestión Bolivia obtuvo una puntuación de 34 en los años 2012 y 2013.

### 2.2.7.5 Índice de Competitividad

Los países prósperos o “competitivos” son aquellos que mejoran continuamente sus factores productivos; es en este sentido que Bolivia se encuentra entre los últimos pases del mundo en relación a la competitividad.

Para la medición de este índice se utilizan factores como: Eficiencia institucional, infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior, mercado de bienes, mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, tamaño del mercado, innovación, sofisticación de negocios y capacidad tecnológica.

De manera general se puede describir que los puntajes buenos son obtenidos en las categorías de estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria; el desempeño considerado mediocre se refleja en infraestructura, educación superior y sofisticación del mercado financiero, pero en los factores promotores de productividad y eficiencia como son eficiencia institucional, mercado de bienes, capacidad tecnológica, innovación y sofisticación de negocios los resultados son pésimos y nulos en ciertos casos.

### GRAFICO N° 20: INDICE DE COMPETITIVIDAD

Bolivia - Índice de Competitividad Global		
Fecha	Ranking de Competitividad	Índice de Competitividad
2014	98°	3,84
2013	104°	3,78
2012	103°	3,82
2011	108°	3,64
2010	120°	3,42

Fuente: <http://www.datosmacro.com/>

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### **2.2.7.6. Derechos humanos**

La Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos (ACNUDH) muestra basado en estudio realizado en Bolivia en el año 2013, que el país presenta un desempeño positivo.

Se redujeron índices de extrema pobreza y pobreza, se han combatido de manera continua los actos de discriminación o racismo, aun representa un desafío proteger los derechos de los pueblos indígenas; a través de la aprobación de la Ley Integral N.º 348 para Garantizar a las Mujeres una Vida Libre de Violencia se avanza notoriamente para disminuir la violencia de género y por último el abandono escolar en etapa primaria se redujo de manera significativa.

### **2.2.7.7 Radicalismo Étnico**

Al igual que en el vecino país Perú, en el pueblo boliviano existe el sentir de marginación económica, política, étnica y cultural. Resaltan entre la población dos grupos étnicos como son los aimaras y los quechuas, debido a esto se hallan también dirigentes rurales que por un lado pretenden reclamar el respeto para estas comunidades pero por otro acogen actitudes de poca democracia y no tolerancia. En Bolivia, el tema del radicalismo étnico se está enfocando en un tema más allá de la cultura y la etnia ya que a pesar de que en el mandato del Presidente Evo Morales se ha tratado de dar mayor importancia a la población indígena; el sentimiento de esta parte de la población sigue siendo el de no sentirse representados ni por el congreso ni por los poderes del Estado.

## **2.2.8. Formas y estilos de negociación**

### **2.2.8.1. Costumbres y prácticas empresariales**

Usualmente en primera instancia se prevé conocer a la persona antes de realizar cualquier acto o convenio de negocios, el gestor boliviano opta por llevar a cabo los negocios con personas de confianza o conocidas.

- **Reuniones**

Se efectúan de manera cordiales con un gran sentido de formalidad, los bolivianos no poseen una estructura exacta a emplearse en la reunión la cual tendrá como punto de partida un orden del día que servirá como orientación y posteriormente será el orden de las ideas lo que dicte el desarrollo de dicho evento.

- **Tarjetas de Presentación**

Los títulos académicos serán incluidos en la misma, la cual será intercambiada a inicio de la reunión. Deberán estar escritas en español.

- **Etiqueta de Saludo**

Dar la mano al saludar y al despedirse. Los títulos académicos o profesionales con el apellido se utilizan en las empresas, de no poseer un título, el título honorífico Señor o Señora con el apellido se usa.

- **Etiqueta de Vestido**

Para hacer negocios, se debe vestir traje con camisa y corbata.

### **ES RECOMENDABLE**

- Al viajar llegar un par de días antes para poder aclimatarse.
- No son muy estrictos en cuanto a puntualidad en las reuniones informales y generalmente la tolerancia es de entre 15 y 30 minutos.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- En las reuniones sociales, se deben evitar tratar temas de negocios. Se debe enfocar en conocer a las personas.
- No acelerar el proceso de tomar decisiones.
- Es preferible regalar chocolates o vinos al asistir a una reunión social.
- Evitar regalar flores de color morado o amarillo debido a que tienen una connotación negativa.
- Se recomienda que el medio de pago sea una carta de crédito confirmada por un banco de prestigio.
- Luego de establecer una relación comercial, los empresarios bolivianos esperan con agrado a conocer las instalaciones de la contraparte extranjera.
- La economía no es dolarizada, el dólar sigue siendo una referencia comercial muy utilizada en negociaciones comerciales.

### **2.2.8.2. Tipos o estilos de negociación**

Frente a una negociación se efectúa el intercambio de ideas que resultarán en herramientas que ayudarán principalmente a darle un final lleno de éxito a dicha negociación.

- **Negociación Distributiva:** Es también conocida como negociación posicional, de suma cero, competitiva o negociación ganar-perder: en donde las partes compiten por una mayor proporción posible, la cual resulta a costa de lo que pierde la otra parte.
- **Negociación Integrante:** También llamada negociación cooperativa o ganar-ganar; en donde las partes cooperan para lograr un resultado satisfactorio. Las

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

partes adoptan una actitud orientada a resolver el problema y buscar un resultado favorable para ambos.

Durante este proceso mientras más valor se cree para uno mismo y para la parte contraria; mayores serán los beneficios mutuos. Comúnmente en el intercambio de valores que se efectúa las partes deben realizar renunciaciones, concesiones o aportes de algo que tiene menos valor por algo de mayor cuantía. Se presenta el dilema del negociador cuando este no sabe si optar por competir y reclamar valor solo para él, o de cooperar y crear valor en forma conjunta para lograr un resultado favorable para los miembros.

Es en este ámbito, que Dan Química y Grupo Alcos han llevado desde el inicio de sus actividades conjuntas una relación comercial basada en la confianza y sobretodo en la visión de que ambos deben obtener beneficios dentro de la negociación, de manera que todo se realiza en base a acuerdos que van desde el precio, las formas de venta, todo lo referente a la exportación, los descuentos, las visitas de los países participantes; entre otros términos. De igual manera la forma en que se promocionan los productos dentro del territorio boliviano, accediendo a este de la manera más precisa que es través de los laboratorios, informándolos sobre las novedades de los productos de Dan Química, noticias de salud, promoviendo las visitas mutuas a las plantas de producción, ya que el resultado de esto será incentivar la compra-venta de los productos y sobretodo afianzar la fidelidad del cliente.

### **2.2.8.3. Estrategia de negociación del producto**

La estrategia de negociación que empleará Dan Química se resumirá de la siguiente forma:

- Recabaremos toda la información necesaria tanto del cliente en Bolivia, como de su empresa, trayectoria en el mercador y sus productos; de la misma forma

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

ambas empresas tendrán a su alcance la información que necesiten en lo referente a la calidad del producto y demás aspectos que crean deban ser considerados al momento de la negociación de manera que podamos considerar sus oportunidades, debilidades y amenazas en el mercado.

- La negociación será establecida como un esfuerzo conjunto de ambas empresas, de esta forma se dará el valor justo al cliente y lograremos que el sentido de la transacción comercial sea de cooperación para obtener al finalizar un resultado de ganar-ganar.
- Analizaremos todas las necesidades, gustos, preferencias, habilidades y demás; de manera que si Dan Química posee algo a favor para ofrecer a Grupo Alcos nos será de gran ayuda al momento de establecer la negociación.

### **2.3. Comercio Bilateral Ecuador-Bolivia**

Las intenciones de ambos países son las de ampliar los mercados internos y promover un comercio de complementariedad y no de competitividad a largo plazo, fomentar e incrementar las relaciones comerciales que se verán favorecidas por pertenecer ambos a la Comunidad Andina de Naciones (CAN), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y Alianza Bolivariana para los Pueblos de nuestra América (ALBA).

Al ser miembros de la Comunidad Andina de Naciones y de la Asociación Latinoamericana de Integración se establecen zonas de libre comercio y preferencias arancelarias para ambos estados; lo que significa que el intercambio de sus productos se efectúa bajo 0% de aranceles.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Las exportaciones e importaciones entre ambos países no muestran valores significativos, una de las causas es el no acceso directo al mar lo que hace que el comercio bilateral no sea tan fácil de ejercer.

Cabe destacar que el intercambio comercial es netamente no petrolero y de la misma forma la relación ecuatoriano-boliviana abarca temáticas comerciales, políticas, agrícolas, de justicia, culturales, ciencia y tecnología, de planificación y medio ambiente; la consolidación de estos acuerdos, fortalecerá los procesos revolucionarios en las dos naciones.

### **2.3.1. Balanza Comercial**

Como referencia histórica podemos decir que Ecuador ha exportado 557 sub-partidas (10 dígitos) hacia Bolivia durante el periodo 2008- 2012, en donde se han destacado productos como: cocinas de combustible gaseoso con 8.44%, seguido por pañales para bebés con 8.16%, medicamentos y cacao en polvo.

Mientras que en el transcurso del año 2013 Ecuador vendió a Bolivia 271 subpartidas (10 dígitos) incrementándose de 8.10% entre 2013 y 2012. Las importaciones tuvieron una variación del 258.30%. El déficit comercial ha tenido un comportamiento irregular llegando en el 2013 a USD 80.33 millones.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> (Ficha Comercial del Estado Plurinacional de Bolivia 2014 Pag. 6)

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### GRAFICO N° 21: BALANZA COMERCIAL ECUADOR -BOLIVIA



Fuente: Ficha Comercial Bolivia 2013-Pro Ecuador

Por su parte, Bolivia obtuvo históricamente un saldo positivo en su balanza comercial en el año 2012 ya que aumentó aproximadamente un 63% (2.504 millones de dólares) como resultado de que exportó mucho más durante este periodo (22%) con relación al año anterior. Para el año 2013 ésta balanza desarrolló un superávit de \$us1.973 millones sin embargo este valor fue menor al obtenido en el 2012 (periodo de enero a septiembre), esto se debe a que Bolivia importó mayor cantidad de bienes.

#### 2.3.2. Principales bienes y servicios ecuatorianos importados

La República del Ecuador representa un mínimo porcentaje en lo referente a las importaciones de Bolivia, en el año 2013 se estimó que representa aproximadamente 0.40% del total de sus importaciones.

De la misma forma los bienes o productos que el Ecuador importa desde Bolivia no representan gran cantidad porcentual, destacaron en el año 2012 entre estos productos tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soja con un 37.25% de participación, en segundo puesto aceite de soja en bruto con un 22.84% y en tercer puesto aceite de soja (no en bruto).

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### 2.3.3. Principales bienes y servicios ecuatorianos exportados

La referencia con la que veremos cuáles y en qué cantidad se exportaron productos ecuatorianos al mercado boliviano, serán los años del 2011, 2012 y 2013.

- **Año 2011 y 2012:**

Según Boletín de Comercio Exterior emitido por la Cámara de Comercio de Guayaquil Agosto 2011 / No. 033 dice: “El atún es el producto más exportado por Ecuador hacia Bolivia en el 2011, sumando US\$ 1.6 millones. Además del atún, la oferta ecuatoriana incluye productos herbicidas para la agroindustria, en distintas presentaciones, representando el 11% de lo exportado en este año. También se destaca la comercialización de gelatinas y sus derivados (10.6%), los pañales para bebés (8.25%) y aparatos de cocina a gas (6.96%). El intercambio comercial con Bolivia se ha registrado en 118 subpartidas arancelarias para exportaciones y en más de 63 para importaciones.”

#### GRAFICO N° 22: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A BOLIVIA

Exportaciones	#	Importaciones
Atún	1	Material explosivo
Herbicidas	2	Maíz
Gelatinas	3	Preparaciones de carne
Pañales	4	Partes de sombreros
Cocinas	5	Mantas de fibras sintéticas
Chicles	6	Barras, perfiles y alambres de plomo
Tejidos semi-sintéticos teñidos	7	Manufacturas de metal
Tejidos sintéticos de punto	8	Manjar blanco
Lavabos y bañeras	9	Barras y alambres de estaño
Medicamentos para uso humano	10	Otros productos vegetales

Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil-Boletín 033

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

En lo que concierne a la metalmecánica, los neumáticos nuevos de caucho, perfiles de hierro sin alear, tubos de acero, combinaciones de refrigerado y congeladores incrementaron sus ventas a Bolivia en casi 3 millones de dólares en el año 2012.

- **Año 2013:**

Ecuador es el segundo proveedor de cocinas de combustible gaseoso del mercado boliviano (12,4% del total); siguiendo aun como producto de gran compra el atún (7,6%); neumáticos nuevos de caucho (3,4%); y tableros de fibra (3,12%).

Las exportaciones ecuatorianas al mercado boliviano en el 2013 alcanzaron 23,4 millones de dólares, creciendo 3,8% con respecto al 2012.

**GRAFICO N° 23: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA BOLIVIA- AÑO 2013**

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR ECUADOR HACIA BOLIVIA									
Miles USD FOB									
Subpartida	Descripción	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	TCPA	Partic. % 2012
7321.11.19.00	LAS DEMÁS COCINAS DE COMBUSTIBLES GASEOSOS	204	38	467	1,574	1,870	319	74.02%	8.44%
4818.40.10.00	PAÑALES PARA BEBÉS	1,913	1,014	845	2,650	1,808	-	-1.39%	8.16%
4011.10.10.00	NEUMÁTICOS (LLANTAS) RADIALES PARA AUTOMÓVILES DE TURISMO	1,089	452	571	1,052	1,670	247	11.30%	7.54%
1805.00.00.00	CACAO EN POLVO SIN ADICIÓN DE AZÚCAR NI OTRO EDULCORANTE.	420	121	-	130	1,427	77	35.80%	6.44%
4410.19.00.00	LOS DEMÁS TABLEROS DE PARTÍCULAS DE MADERA	-	24	197	487	903	150	-	4.08%
3004.90.29.00	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS PARA USO HUMANO	215	183	252	522	871	47	41.95%	3.93%
3808.93.19.00	HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMINACIÓN Y REGULADORES DEL CRECIMIENTO DE LAS PLANTAS: PRESENTADOS EN FORMAS O EN ENVASES PARA LA VENTA AL POR MENOR O EN ARTÍCULOS: LOS DEMÁS	-	-	131	1,018	854	130	-	3.85%
4011.20.90.00	LOS DEMÁS NEUMÁTICOS UTILIZADOS EN BUSES O CAMIONES	301	141	123	611	840	100	29.27%	3.79%
3808.93.99.00	LOS DEMÁS: - INSECTICIDAS, RATICIDAS Y DEMÁS - LOS DEMÁS	-	-	1,274	728	795	102	-	3.59%
3503.00.10.00	GELATINAS Y SUS DERIVADOS	-	389	670	1,280	717	92	-	3.24%
4011.20.10.00	NEUMÁTICOS (LLANTAS) RADIALES PARA AUTOBUSES O CAMIONES	-	-	13	791	702	202	-	3.17%
1604.14.10.00	ATUNES EN CONSERVA	1,062	1,063	1,325	2,643	692	144	-10.15%	3.12%
1704.10.10.00	CHICLES Y DEMÁS GOMAS DE MASCAR RECUBIERTOS DE AZÚCAR	944	529	763	612	617	51	-10.10%	2.78%
4818.40.90.00	LOS DEMÁS PAPELES PARA FINES DOMÉSTICOS	43	111	207	155	508	-	84.86%	2.29%
6006.32.00.00	DE FIBRAS SINTÉTICAS: - LOS DEMÁS TEJIDOS DE - TEJIDOS	150	228	362	581	492	-	34.58%	2.22%
	<b>Demás productos</b>	<b>16,642</b>	<b>6,377</b>	<b>6,477</b>	<b>7,824</b>	<b>7,391</b>	<b>1,138</b>	<b>-18.37%</b>	<b>33.36%</b>
	<b>Todos los productos</b>	<b>22,982</b>	<b>10,670</b>	<b>13,676</b>	<b>22,659</b>	<b>22,157</b>	<b>2,799</b>	<b>-0.91%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Guía Comercial E.P de Bolivia 2013-Pro Ecuador

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Durante este año también se firmaron varios convenios:

- Convenio Marco de Cooperación entre el Ministerio de Salud y Deportes de Bolivia y el Ministerio de Salud Pública del Ecuador, para contribuir en el mejoramiento de la calidad de la atención en salud, a través del intercambio de profesionales y técnicos en medicina tradicional y ancestral.
- Convenio Marco entre los Ministerios de Justicia de los dos países, para la cooperación conjunta, en las políticas nacionales de cada Estado.
- El Ministerio del Ambiente y Agua de Bolivia y el de Ambiente de Ecuador llevaron a cabo un Convenio de Cooperación para el establecimiento de acciones para la protección, conservación y aprovechamiento de los recursos naturales y la biodiversidad, y mantener el equilibrio del medio ambiente para garantizar el Buen Vivir.
- La Secretaría Nacional de Comunicación de Ecuador y el Ministerio de Comunicación de Bolivia refrendaron un Convenio de Cooperación para una Alianza Estratégica de medios de comunicación pública y comunitaria, teniendo como objeto la implementación de iniciativas de intercambio de información y experiencias sobre las políticas públicas y gestión estatal.
- Convenio de Cooperación para la protección, conservación, recuperación y restitución de bienes del patrimonio cultural que hayan sido materia de robo, saqueo, transporte, tráfico o comercialización ilícita.

### **2.3.4. Productos ecuatorianos con potencial de exportación**

Bolivia al ser un país netamente importador, representa un mercado con gran potencial de crecimiento para el Ecuador.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Pro Ecuador mediante análisis y estudios realizados, muestra una lista de 31 productos con potencial de exportación al mercado boliviano<sup>16</sup>, entre los cuales destacan: medicamentos preparados, productos de higiene personal, artículos de grifería, insecticidas, raticidas, y demás anti roedores, fungicidas, herbicidas, inhibidores de gérmenes, atunes listados y bonitos en conserva, entre otros.

**GRAFICO N° 24: PRODUCTOS CON POTENCIAL DE EXPORTACION HACIA BOLIVIA**

PRODUCTOS ECUATORIANOS POTENCIALES AL MERCADO DE BOLIVIA				
Miles USD				
Subpartida	Descripción	Valoración	Exportaciones del Ecuador al Mundo 2012	Importaciones de Bolivia del Mundo 2012
3004.90	LOS DEMÁS MEDICAMENTOS PREPARADOS	Estrellas	18.454	68.081
8481.80	LOS DEMÁS ARTICULOS DE GRIFERIA Y ORGANOS SIMILARES	Estrellas	1.768	45.457
3808.92	INSECTICIDAS, RATICIDAS Y DEMÁS ANTIRROEDORES, FUNGICIDAS, HERBICIDAS, INHIBIDORES DE GERMEENES	Estrellas	2.674	45.378
4818.40	PAÑALES, TOALLAS Y TAMPONES HIGIENICOS Y ARTICULOS HIGIENICOS SIMILARES	Estrellas	20.694	43.859
3303.00	PERFUMES Y AGUA DE TOCADOR	Estrellas	12.354	18.953
4011.20	NEUMÁTICOS NUEVOS DE CAUCHO DEL TIPO UTILIZADO EN AUTOBUSES Y CAMIONES	Estrellas	25.362	18.243
7321.11	APARATOS DE COCCION Y CALIENTAPLATO	Estrellas	110.298	15.216
1704.90	LOS DEMÁS ARTICULOS DE CONFITERIA SIN CACAO	Estrellas	29.884	14.601
4901.99	LOS DEMÁS LIBROS, FOLLETOS E IMPRESOS SIMILARES	Estrellas	4.584	9.932
3926.90	LAS DEMÁS MANUFACTURAS, DE PLASTICO	Estrellas	5.021	8.861
6910.90	LOS DEMAS FREGADEROS, LAVABOS, BANERAS Y SIMILARES	Estrellas	18.082	6.633
1604.14	ATUNES, LISTADOS Y BONITOS EN CONSERVA, ENTEROS O EN TROZOS	Estrellas	834.126	2.859
8912.00	VAJILLA Y DEMÁS ARTICULOS DE USO DOMESTICO, DE HIGIENE O DE TOCADOR	Estrellas	1.407	2.155
5402.33	HILADOS TEXTURADOS, DE POLIESTER	Estrellas	3.374	1.985
9403.30	MUEBLES DE MADERA PARA OFICINA	Estrellas	555	1.743
3307.90	LAS DEMAS PREPARACIONES PARA PERFUMAR O DESODORANTES DE LOCALES	Estrellas	493	1.503
9401.71	SILLAS Y ASIENTOS METALICOS, TAPIZADOS	Estrellas	222	1.287
5401.10	HILO DE COSER, DE FILAMENTOS SINTETICOS	Estrellas	2.151	1.166
4819.20	CAJAS Y CARTONAJES, PLEGABLES, DE PAPEL O CARTON SIN ONDULAR	Estrellas	1.741	519
9403.10	MUEBLES DE METAL DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN LAS OFICINAS	Estrellas	147	238
1804.00	MANTECA, GRASA Y ACEITE DE CACAO	Estrellas	23.729	173
6117.10	CHALES, PAÑUELOS PARA EL CUELLO, PASAMONTAÑAS, BUFANDAS, MANTILLAS	Estrellas	431	129
6006.32	TEJIDOS DE PUNTO, DE ANCHURA > 30 CM, DE FIBRAS SINTETICAS, TEJIDOS (EXC. TEJIDOS DE	Dilemas	1.143	5.975
1604.20	LAS DEMAS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE PESCADOS	Dilemas	210.183	3.633
9406.00	CONSTRUCCIONES PREFABRICADAS	Dilemas	2.579	3.566
9403.90	PARTES Y PIEZAS DE MADERA, PARA MUEBLES	Dilemas	341	1.751
3922.20	ASIENTOS Y TAPAS DE W.C.	Dilemas	1.634	1.199
6110.30	SUETERES, JERSEIS, PULLOVERS, CARDIGANS, CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES	Dilemas	4.424	921
5801.36	TEJIDOS DE CHENILLA, DE FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES	Dilemas	1.068	182
5402.52	LOS DEMÁS HILADOS SENCILLOS CON UNA TORSION SUPERIOR A 50 VUELTAS	Dilemas	2.287	161
6102.30	ABRIGOS, CHAQUETONES, CAPAS, ANORAKS, CAZADORAS Y ARTICULOS SIMILARES	Dilemas	282	136

Fuente: Ficha Comercial Bolivia 2013-Pro Ecuador

<sup>16</sup> (Ficha Comercial del Estado Plurinacional de Bolivia 2014 Pag. 13 )

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## Capítulo 3. Auditoria del Mercado

### 3.1. Objetivos del capítulo

Estudiar la industria farmacéutica de Bolivia para conocer las posibilidades de comercialización, mercadeo y abastecimiento de Paracetamol, tomando como referencia la demanda actual y la demanda potencial estimada en el mercado propuesto.

### 3.2. Auditoria del sector industrial

#### 3.2.1. Definición de la industria o del negocio

El afán y la necesidad de encontrar la cura para las miles de enfermedades existentes desde años atrás las mismas que con el pasar del tiempo han evolucionado e incrementado; hacen de los laboratorios farmacéuticos un pilar fundamental en la prevención y mejora de la salud de los seres humanos, siendo sus funciones principales investigar, desarrollar, elaborar y controlar las formas de dosificación de los

**GRAFICO N° 25: INFORMACION GRUPO ALCOS S.A.**

<b>LOGOTIPO</b> 	<b>HISTORIA</b> Año 1971 nace la compañía IMFABOL LTDA, varios años después y luego de haber pasado por varias transformaciones y fusiones con otras compañías finalmente en el año 2001 nace la denominación de GRUPO ALCOS S.A., empresa que se presenta al mundo como una de las más destacadas compañías en el mercado farmacéutico de Bolivia.
<b>MISION-VISION</b> <b>MISIÓN:</b> Cuidar la vida. <b>VISION:</b> "GRUPO ALCOS S.A. es una empresa rentable, líder en la calidad en el mercado nacional, desarrollando productos innovadores y con una creciente participación en el mercado sudamericano".	<b>POLITICA DE CALIDAD</b> Es una empresa basada en valores, comprometida con la salud a través de la calidad de sus productos, que cumple con las necesidades y expectativas de sus clientes para su satisfacción, así como con los requisitos legales aplicables. Creemos firmemente que este enfoque debe evolucionar permanentemente a mejores y nuevos productos, mayores expectativas del mercado y mejores resultados empresariales.
<b>VALORES EMPRESARIALES</b> ETICA INTEGRIDAD PUNTUALIDAD RESPONSABILIDAD RESPECTO ESFUERZO	

Elaborado por: Autora

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### 3.2.2 Antecedentes generales y evolución de la industria

Al tratar de la industria farmacéutica, nos referimos a un sector empresarial que dedica sus actividades a fabricar, preparar y comercializar productos provenientes de compuestos naturales o químicos conocidos en el mundo como medicamentos; los cuales están destinados al tratamiento y prevención de enfermedades.

La fabricación de productos químicos farmacéuticos al granel se reconoce como producción primaria, posteriormente se ejecuta la preparación para el uso en la medicina que se llevaran a cabo a través de un proceso en donde el producto final serán pastillas, cápsulas, sobres, disoluciones para inyección, óvulos, supositorios, jarabes entre otros. Debido a que su actividad afecta directamente a la salud humana, esta industria está sujeta a una gran variedad de leyes y reglamentos con respecto a las investigaciones, patentes, pruebas y comercialización de los fármacos.

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.

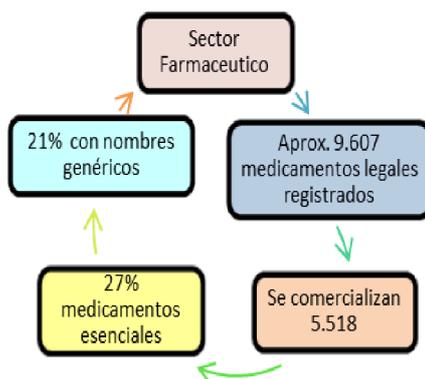
Dichos laboratorios pioneros se encontraron frente a un considerable número de firmas importadoras de medicamentos y ante la necesidad de promover e impulsar decididamente la producción y elaboración de medicamentos en Bolivia. En ese marco, deciden constituir la “Asociación de Industriales Químico Farmacéuticos”, un 4 de abril de 1952; en 1977, dicha asociación sufrió una transformación 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

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

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>17</sup>

Existen alrededor de 513 empresas farmacéuticas registradas hasta el año 2013 dedicadas a la producción, importación, distribución o comercialización de medicamentos, pero solo 99 venden medicamentos esenciales. El país fue uno de los primeros en poseer una Lista Nacional de Medicamentos Esenciales (LINAME).

**GRAFICO N° 26: SECTOR FARMACEUTICO DE BOLIVIA**



Elaborado por: Autora

Fuente: Ministerio de Salud y Deporte-UNIMED

Durante el año 2010 los fabricantes bolivianos produjeron el 43% del volumen de medicamentos ofertados en el mercado; al igual que otros países, entrega gratuitamente fármacos a la población, ya sea a través de la atención dada en centros de salud del estado, seguros sociales, programas de salud, entre otros. Se estima que alrededor del 48% de la población total acude a los servicios públicos de salud, el 22% accede a la

<sup>17</sup> (Cámara Nacional de Industrias, 2014)

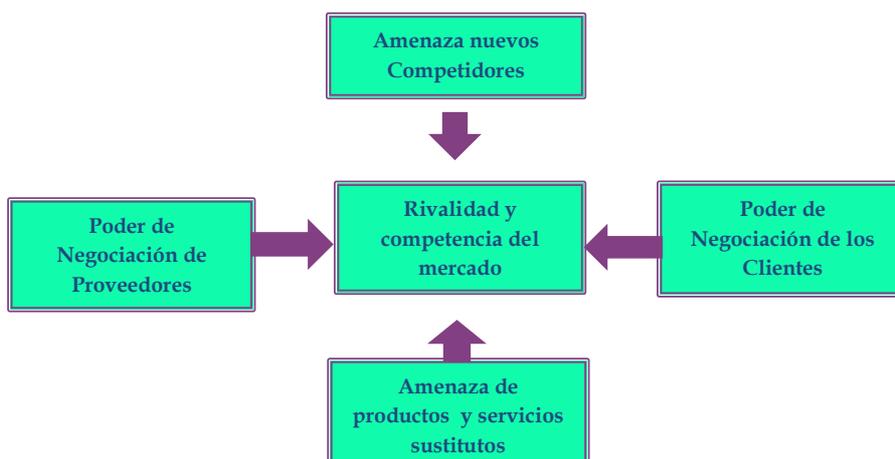
## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

seguridad social, el 10% recibe atención privada y un 25% estimado no tiene acceso a ningún sector de salud.

A finales del año 2013 fue decretada la Ley de Medicina Tradicional Ancestral Boliviana la cual representa un conjunto de conocimientos de prácticas milenarias ancestrales, basadas en la utilización de recursos materiales y espirituales para la prevención y curación de las enfermedades.<sup>18</sup>

### 3.2.3 Análisis estructural del sector industrial, 5 fuerzas de Porter

GRAFICO N° 27: 5 FUERZAS DE PORTER



Elaborado por: Autora

- **Rivalidad y Competencia del mercado**

En los últimos años el desarrollo empresarial ha sido uno de los factores más importante en el crecimiento de la Provincia de Manabí (Ecuador), por ello la empresa DAN QUÍMICA C.A. destinada a actividades de tipo farmacéutico, ha llegado a potencializar su avance y desarrollo mediante la comercialización de sus principales

---

<sup>18</sup> (LEY N° 459 Ley de Medicina Tradicional Ancestral Boliviana )

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

productos, tanto a nivel nacional como internacional; e identifica como competencia directa dentro del departamento de La Paz a los siguientes países:

### **COMPETENCIA INTERNACIONAL**

- China
- India

Basándonos en que ambos países producen materias primas y por ende también medicamentos terminados a bajos costos y son proveedores de Bolivia.

- **Poder de Negociación de los Clientes**

La compra de medicamentos entre los años 2010 y 2011 se calcula aproximadamente en el 77.5%, valor que representa el gasto realizado por los hogares en lo que respecta a la adquisición de fármacos, lo que refleja que el incrementar la producción nacional es la mejor opción para el desarrollo de este ámbito; esto a su vez demuestra que emplear una materia prima de calidad, a más de cumplir con los requerimientos necesarios deriva en la mayor demanda de productos terminados; es decir que las importadoras deciden su compra en base a la calidad de la materia prima.

- **Amenaza de nuevos competidores**

Dentro del mercado ecuatoriano se consideran como posibles competidores dos empresas con similares actividades a las de DAN QUIMICA C.A. en lo que se relaciona a la elaboración de medicamentos, ya que las mismas podrían optar por diversificar su mercado y exportar su materia prima.

- PROPHAR S.A.
- PLASTIQUIM S.A.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- **Poder de negociación de Proveedores**

DAN QUÍMICA C.A., se abastece de materias primas y demás insumos que complementan la producción, a través de los siguientes proveedores:

**TABLA N° 12: PROVEEDORES DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS.**

EMPRESA	UBICACIÓN	PRODUCTO
<b>MATERIAS PRIMAS</b>		
<b>EASTMAN CHEMICAL INTL.</b>	Estados Unidos	Anhídrido Acético
<b>RHODIA BRASIL LTDA.</b>	Brasil- Sao Paulo	Ácido Salicílico
<b>INTEROC S.A.</b>	Ecuador-Guayaquil	Químicos Industriales
<b>BRENNTAG ECUADOR S.A.</b>	Ecuador- Manta	Químicos Industriales- Especializados
<b>PROQUIMSA S.A.</b>	Ecuador- Guayaquil	Químicos Industriales
<b>ECUATORIANA DE SOLVENTES</b>	Ecuador- Guayaquil	Químicos Industriales
<b>RESIQUIM S.A.</b>	Ecuador- Guayaquil	Químicos Industriales
<b>MATERIAL DE EMPAQUE Y EMBALAJE</b>		
<b>INCARPALM S.A.</b>	Ecuador- Guayaquil	Cartones- Cajas de cartón.
<b>INDUALFA S.A.</b>	Ecuador- Guayaquil	Etiquetas
<b>ZURIDIST S.A.</b>	Ecuador- Manta	Varios
<b>CORRUGADORA NACIONAL S.A. CRANSA</b>	Ecuador- Quito	Fabricación papel y cartón ondulados o corrugado.
<b>PLASTICOS ECUATORIANOS S.A.</b>	Ecuador-Manta	Varios
<b>EXPLAST S.A.</b>	Ecuador- Guayaquil	Empaques de Plásticos
<b>FANTAPE</b>	Ecuador-Manta	Cintas de Embalaje
<b>SUMINISTROS INDUSTRIALES MANABITA</b>	Ecuador-Manta	Insumos de Embalaje
<b>PLASTICOS MUÑOZ "PLASTIMSA"</b>	Ecuador-Guayaquil	Fundas plásticas en polietileno de alta y baja densidad.
<b>FERRETERIA LUDEPA</b>	Ecuador-Manta	Varios
<b>CARTONERA ANDINA S.A.</b>	Ecuador-Quito	Cartones

Elaborado por: Autora

Fuente: DAN QUIMICA C.A.

- **Amenaza de nuevos productos o servicios sustitutos.**

Dentro del mercado farmacéutico boliviano existen tres métodos posibles para sustituir el uso de medicamentos que contengan paracetamol.

- Ácido Acetilsalicílico (Aspirina)
- Ibuprofeno
- Medicina tradicional

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## 3.2.4 Factores críticos de éxito y ventajas competitivas en la industria

**TABLA N° 13: FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO**

<b>Materia Prima</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los proveedores son garantizados</li><li>• Se controlará la calidad y los costos de insumos.</li></ul>
<b>Mano de Obra</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se empleará la misma mano de obra con la que se cuenta actualmente.</li><li>• Personal calificado que será capacitado constantemente.</li></ul>
<b>Logística</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se respetarán los acuerdos de distribución establecidos.</li><li>• Se cumplirán los plazos de entrega acordados.</li></ul>
<b>Innovación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• De ser necesario se adecuarán las máquinas y equipos a utilizarse durante el proceso de elaboración.</li><li>• Se cumplirán con los estándares de calidad al igual que en otros procesos de producción.</li></ul>
<b>Ventas y Servicios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Emplear estrategias para mantener las buenas relaciones comerciales con nuestros clientes.</li><li>• Ofrecer un precio justo y accesible.</li><li>• Facilitar toda la información necesaria antes, durante y después de la venta.</li></ul>

Elaborado por: Autora

### VENTAJAS COMPETITIVAS

- Planta de producción y mano de obra con experiencia.
- Confianza con nuestros proveedores de insumos.
- Productos cumplen requerimientos de la Farmacopea Estados Unidos USP 25 y Farmacopea Británica B.P 2000.
- Ambos países son miembros de la CAN y MERCOSUR, lo que atribuye preferencias arancelarias.
- Actuales relaciones comerciales con Grupo Alcos S.A.

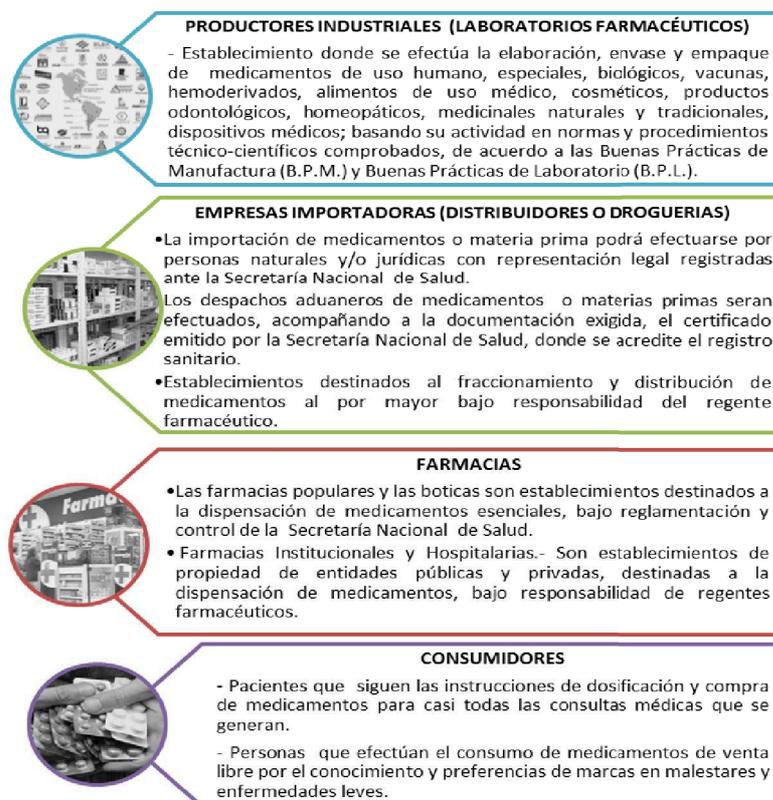
# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## 3.3 Auditoria del Mercado de Referencia

### 3.3.1 Tipo y estructura de mercado

La estructura de la Industria Farmacéutica de Bolivia se establece de la siguiente forma:

**GRAFICO N° 28: ESTRUCTURA INDUSTRIA FARMACEUTICA DE BOLIVIA**



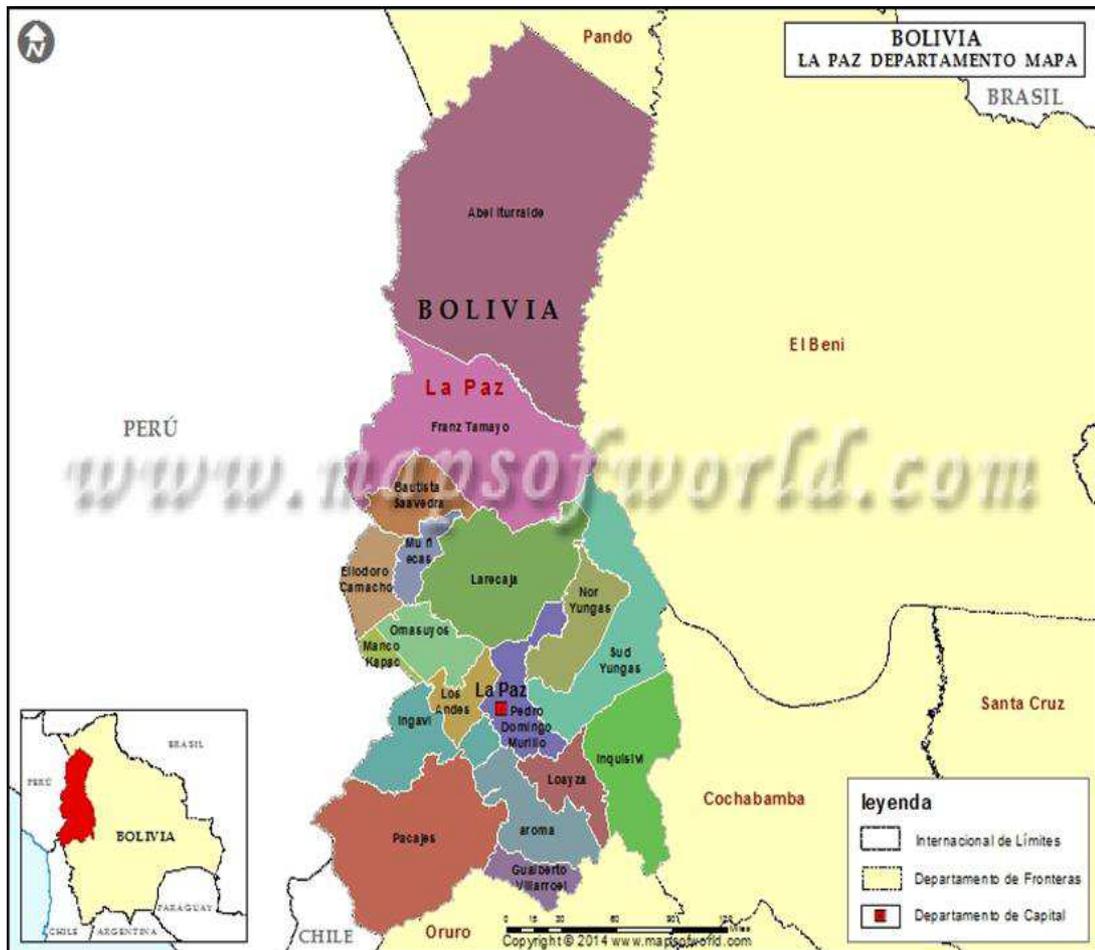
Elaborador por: Autora

Fuente: Ley del Medicamento de Bolivia (Ley No. 1737)

Ya que el mercado boliviano es amplio, Dan Química ha seleccionado a la ciudad de La Paz como mercado meta en donde pretende comercializar su nuevo producto a través de la negociación con Grupo Alcos S.A.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

GRAFICO N° 29: MAPA DEPARTAMENTO LA PAZ



Fuente: Mapsofworld

Poseer un conocimiento vasto acerca de La Paz será de gran ayuda para tomar las decisiones adecuadas al momento de efectuar las negociaciones y llegar de la mejor manera hasta los consumidores.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 14: FICHA INFORMATIVA DPTO DE LA PAZ**

<b>NOMBRE:</b>	Departamento de La Paz- Capital Administrativa de Bolivia
<b>CAPITAL:</b>	Nuestra Señora de La Paz
<b>POBLACIÓN:</b>	2.706.351 Habitantes
<b>MONEDA:</b>	Su moneda es el Peso Boliviano
<b>IDIOMA OFICIAL:</b>	Español y Aymara
<b>SUBDIVISIONES:</b>	20 provincias
<b>LÍMITES:</b>	Al norte: Dpto. de Pando, Al sur Dpto. de Oruro, Al este Dpto. del Beni y el Dpto. de Cochabamba; Al oeste, con Perú y Chile.
<b>SUPERFICIE:</b>	133.985 Km <sup>2</sup>
<b>CLIMA:</b>	Varias según las estaciones del año, pero en general su clima es Templado.
<b>CULTURA:</b>	Es la ciudad más indígena y a la vez la más cosmopolita del país
<b>ECONOMÍA:</b>	Basada en la exportación de maderas del norte paceño, la confección de prendas de vestir en la ciudad de La Paz y el comercio.

Elaborado por: Autora

Durante el año 2012 La Paz alcanzó una tasa de desarrollo económico de aproximadamente 5,5%, los factores que influyeron directamente fueron la inversión privada y el alza sostenida del consumo del mercado interno.

- En el transcurso de los primeros cinco meses del año 2014 las ventas paceñas sumaron 661 millones de dólares y sus compras, 1.059 millones; el Departamento exportó 435 productos y compró 4.178 ítems,
- Existen alrededor de 48 países destinatarios para sus productos siendo Estados Unidos el principal, seguido de China y Venezuela y a su vez los mayores proveedores del mercado paceño (de La Paz) en general son China, Perú y Estados Unidos.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**3.3.2 Identificación y caracterización de la competencia directa, incluidas sus estrategias**

Al ser un país netamente importador de materias primas para el sector farmacéutico, representa un mercado potencial para otros países, ya que ven una gran oportunidad para diversificar sus ventas; como es el caso de los siguientes países:

**TABLA N° 15: AUDITORIA DE LA COMPETENCIA**

EMPRESA/PAIS	CARACTERISTICAS/ESTRATEGIAS
INDIA	El sector farmacéutico ha logrado la autosuficiencia en muchos ámbitos, incluyendo un incremento cualitativo y cuantitativo en el área de investigación y desarrollo. Ha progresado inmensamente en la expansión de infraestructura, en tecnología base, y gestión del producto.
CHINA	Desarrollo tecnológico, bajo costo en la mano de obra, producción a gran escala y mercado fructífero para las inversiones extranjeras

Elaborado por: Autora

**3.3.3 Dimensionamiento de la oferta actual y potencial**

**TABLA N° 16: OFERTA ACTUAL**

VALORES EN KILOGRAMOS	
AÑOS	OFERTA ACTUAL
2010	96.520
2011	86.130
2012	136.270
2013	148.250
2014	153.600

Elaborado por: Autora

Fuente: Banco Central de Bolivia

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 17: OFERTA POTENCIAL**

VALORES EN KILOGRAMOS	
AÑOS	OFERTA POTENCIAL
2015	194,666
2016	212,294
2017	229,922
2018	247,550
2019	265,178

Elaborado por: Autora

**Análisis:**

Dentro del mercado boliviano las materias primas farmacéuticas que se comercializan son principalmente las importadas, a esto se le debe sumar que el mercado asiático ingresa a precios extremadamente bajos ya sean productos terminados o materias primas; esto quiere decir que a pesar de existir una oferta interna, esta no cubre la demanda del mercado.

Es por esto que los 5.000 kilogramos (5 toneladas) que se proyecta vender a Bolivia a pesar de que no cubrirán en su totalidad la demanda, si representaran una valiosa oferta que beneficiará a ambos países.

**3.3.4 Identificación y caracterización de los segmentos de mercado objetivos, incluidos sus patrones de uso del producto, preferencias de las características del producto.**

Para poder analizar nuestros futuros clientes, es de vital importancia identificar y segmentar el mercado, así las estrategias a ser implementadas por DAN QUIMICA C.A. para mantenerse en la economía de Bolivia serán empleadas para motivar a Grupo Alcos S.A. de adquirir nuestro producto (paracetamol en polvo).

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

El segmento geográfico al que estaremos dirigidos será el Departamento de La Paz, en donde tomaremos en cuenta ciertos factores para determinar el perfil del cliente.

- Factor demográfico:

A nivel nacional se estima que 2,3 millones de ciudadanos son vulnerables a cualquier sobresalto económico y corren el riesgo de caer en la pobreza.

En el sexto informe nacional sobre Desarrollo Humano publicado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se establece que la:

**Clase Media:** Para el año 2010 se incrementó a 3.6 millones de ciudadanos que no son pobres, pues sus ingresos les permiten comprar los bienes y servicios de una canasta familiar básica. De cada 10, ocho ciudadanos de la clase media habitan en La Paz, cuatro de ellos son indígenas.

**GRAFICO N° 30: CLASE MEDIA EN DPTO LA PAZ**



Fuente: Sexto informe nacional sobre Desarrollo Humano- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

- Factor cultural/gustos: Dentro de la población boliviana ya sea por sus clases sociales/económicas o por sus preferencias, en la actualidad gran parte de ella consume medicamentos de fácil accesibilidad; lo que representa para los fabricantes de medicamentos que contienen paracetamol una gran ventaja puesto que de cierta forma asegura una demanda de los mismos.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- Factor Uso: Los productos farmacéuticos representan un peso de gran importancia en la canasta familiar, durante el año 2010 el gasto en medicamentos ascendió 108,5 millones de dólares que es equivalente a 12,1 de dólares per cápita anuales; aproximadamente un 77,5% del gasto en medicamentos provino de los hogares.

### 3.3.5 Dimensionamiento de la demanda actual y potencial

**TABLA N° 18: DEMANDA ACTUAL**

VALORES EN KILOGRAMOS	
AÑOS	DEMANDA ACTUAL (kg)
2010	114,502
2011	117,142
2012	119,782
2013	122,422
2014	125,062

**TABLA N° 19: DEMANDA POTENCIAL**

VALORES EN KILOGRAMOS	
AÑOS	DEMANDA POTENCIAL (kg)
2015	127,702
2016	130,342
2017	132,982
2018	135,622
2019	138,262
2020	140,902

Elaborado por: Autora

Fuente: Estudio de Factibilidad para Producción de Paracetamol (Dan Química C.A.)

#### **Análisis:**

Los presentes datos muestran que la demanda de paracetamol para la elaboración de medicamentos en distintas presentaciones se incrementará con el pasar de los años,

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

pronóstico en el que incidirán factores como el crecimiento de la población, la inversión ya sea nacional o extranjera para el desarrollo farmacéutico, las proyectadas implementaciones de tecnologías y plantas de procesamiento tanto de parte del Gobierno como de la industria privada.

En la actualidad Bolivia es un país importador de materia prima para elaboración de fármacos y también de medicamentos como productos terminados; lo que demuestra que a pesar de que empezaran a producir las materias primas necesarias, no abastecerían la demanda del mercado en su totalidad y por ende la compra del paracetamol en polvo seguiría en pie. Los medicamentos que contienen paracetamol generalmente en el mercado boliviano no tienen un precio elevado ya que los costos para su elaboración no son altos, lo que ocasiona que el consumo de los mismos no disminuya; a eso se le suma la costumbre de la automedicación, común en países Latinoamericanos; ya que al ser medicamentos de fácil acceso se pueden emplear ante la presencia de diferentes síntomas de enfermedad.

### 3.3.6 Dimensionamiento de la demanda insatisfecha del mercado

**TABLA N° 20: DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA (kg)
2015	127.702	177.038	49.336
2016	130.342	194.666	64.324
2017	132.982	212.294	79.312
2018	135.622	229.922	94.300
2019	138.262	247.550	109.288
2020	140.902	265.178	124.276

Elaborado por: Autora

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### **Análisis:**

Evidentemente la fabricación de medicamentos en Bolivia se basa en la importación de la materia prima, ya que no las produce; lo que como podemos ver no será suficiente para cubrir la demanda total del mercado.

Tan solo en el año 2014 existe una demanda insatisfecha de 28.538 kilogramos, lo que nos muestra que probablemente nuestro mercado meta, es decir los laboratorios farmacéuticos deberán invertir mayor cantidad de dinero o en su defecto optar por las asociaciones y/o fusiones con otras empresas para de esta manera contar con la capacidad económica necesaria tanto para incrementar sus importaciones de materia prima como para la optimización de costos de producción.

### **3.3.7 Dimensionamiento de la demanda que atenderá el proyecto**

**TABLA N° 21: DEMANDA QUE ATENDERÁ EL PROYECTO**

<b>CAPACIDAD DE PRODUCCION (KILOGRAMOS)</b>	30.000
<b>PARTICIPACION EN DEMANDA NACIONAL</b>	10.13%

Elaborado por: Autora

### **Análisis:**

Dan Química cuenta con una capacidad de producción de 30 toneladas al año (30.000 kilogramos), de las cuales destinará 18 toneladas al mercado ecuatoriano, 7 toneladas a exportarlas a otros países de la región y 5 toneladas, es decir 5.000 kilogramos serán destinados a cubrir la demanda insatisfecha de la farmacéutica boliviana, esto se debe a que la empresa no pretende que su producción cubra

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

totalmente la demanda de Bolivia, ya que como se demostró ésta se incrementará año a año y es consciente de que aún cuando se estima un incremento anual de la capacidad productiva de la empresa, esto no cubriría la demanda insatisfecha total.

Es importante destacar que la empresa contempla no descuidar las ventas dentro del mercado nacional que como ya se expuso anteriormente, no es productor de paracetamol en polvo, lo que representa para Dan Química la oportunidad de proveer primero a Ecuador.

Sin embargo, a pesar de no ser productor de paracetamol en polvo, Ecuador exportó 12.000 kilogramos en el año 2013 de este producto, siendo que las empresas que lo exportaron primeramente lo importaron de otros países; en base a este dato del Banco Central del Ecuador podemos decir que la empresa exportaría a Bolivia aproximadamente la mitad de lo que se exportó en un solo año dentro de los últimos 5 años.

### **3.4 Auditoria del mix de marketing**

#### **3.4.1. Auditoría del producto**

Para mejor promoción del producto, es indispensable que tanto nuestro cliente como el mercado meta puedan tener a la mano toda la información acerca del producto; es por esto que se procede a dar una descripción física y química de la materia prima empleada para elaborar Paracetamol:

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 22: PROPIEDADES FISICAS Y QUIMICAS DEL P.AMINOFENOL**

PROPIEDADES FISICAS Y QUIMICAS DE P.AMINOFENOL <sup>19</sup>	
PROPIEDADES	DESCRIPCION
ESTADO FISICO	Polvo Cristalino
COLOR	De blanco hasta crema
OLOR	Olor débil a amina
PH	No disponible
VAPOR DE PRESION	0.4hPa a 110deg C
PUNTO DE EBULLICION	284deg C a 760mmhg C
PUNTO DE FUSION	188deg C
TEMPERATURA DE AUTOINICION	No disponible
PUNTO DE DESTELLO	189deg C (372.20 deg F)
LIMITES DE EXPLOSION, POLVO	No disponible
LIMITES DE EXPLOSION, SUPERIOR	No disponible
TEMPERATURA DE DESCOMPOSICION	284deg C
SOLUBILIDAD EN AGUA	1.5 g/100ml en agua (20°C)
FORMULA MOLECULAR	C6H7NO
PESO MOLECULAR	109.13

Elaborado por: Autora

Fuente: Dan Química C.A.

**TABLA N° 23: CALIDAD DE P.AMINOFENOL**

PRUEBA	ESTÁNDAR	RESULTADOS
APARIENCIA	Color crema hasta blanco en la cristalización o polvo	Polvo color crema
CONTENIDO	≥ 98.5 %	98.79 %
CONTENIDO EN HIERRO	≤ 0.02 %	0.01 %
CONTENIDO EN AGUA	≤ 0.5 %	0.37 %
TRANSMICION N	≥ 90 %	97.1 %
PUNTO DE FUNDICION	186 °C – 189 °C	188.0 °C

Elaborado por: Autora

Fuente: Dan Química C.A.

<sup>19</sup> Compuesto orgánico del grupo de los fenoles que contiene aminoácidos funcionalidad. En el campo farmacéutico se utiliza para la síntesis de fenacetina o la producción de paracetamol (la reacción con anhídrido acético); es una sustancia, higroscópico, sensible a la temperatura, luz, aire, humedad, agentes oxidantes y de hierro. Su apariencia es de cristales de color blanco, sin olor.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 24: PROPIEDADES FISICAS Y QUIMICAS DEL ANHIDRIDO ACETICO**

PROPIEDADES FISICAS Y QUIMICAS DEL ANHIDRIDO ACETICO <sup>20</sup>	
PROPIEDADES	DESCRIPCION
DENSIDAD	1.08 g/ cm <sup>3</sup> 20°C
PUNTO DE FUSION	-73°C (200K)
PUNTO DE EBULLICION	139°C (412K)
SOLUBILIDAD	Agua hidrólisis.

Elaborado por: Autora  
Fuente: Dan Química C.A.

**TABLA N° 25: CALIDAD ANHIDRIDO ACETICO**

CARACTERISTICAS	VALORES	LIMITE INFERIOR	LIMITE SUPERIOR
APPEARANCE(apariencia)	PASSES (APROBADO)		
NON-VOLATILE MATTER , g/100 ml(materia no volátil)	< 0,001		0,005
ACETIC ACID	0,230		0,500
CHLORIDES ,ppm	< 1		1
IRON, ppm (hierro)	< 0,5		1,0
SULFATES, ppm (sulfuro)	< 1		1
HEAVY METALS AS LEAD, ppm(metal pesado como plomo)	< 1		2
COLOR, pcs	4,8		10,0
BUTYRYL, ppm	< 15		30
PROPIONYL, ppm	41		200
REDUCING SUBSTANCES, min(reducción de sustancias)	>20	10	
ACETIC ANHYDRIDE, %	99,69	99,50	
SPECIFIC GRAVITY @20/20C (gravedad específica)	1,083	1,080	1,084

Elaborado por: Autora  
Fuente: Dan Química C.A.

<sup>20</sup> Anhídrido acético, abreviado Ac<sub>2</sub>O, es uno de los reactivos más ampliamente usados en síntesis orgánica. Es un líquido incoloro, que huele fuertemente a vinagre (ácido acético) debido a su reacción con la humedad del aire. Empleado para la síntesis de fármacos tales como el ácido acetilsalicílico (aspirina) o el paracetamol.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**3.4.1.1. Evaluar el producto como una innovación en función de la percepción del mercado objetivo: ventaja relativa, compatibilidad, complejidad, experimentabilidad, observabilidad**

Se evalúa el producto bajo la óptica de la ventaja relativa en el mercado objetivo, tomando en cuenta los siguientes parámetros:

- El producto a comercializar tiene una aceptación favorable dentro de la ciudad, y se emplea en la elaboración de gran variedad de medicamentos.
- Su accesibilidad no es complicada, ya que puede ser usado en medicamentos destinados a todas las edades.
- A pesar de que en el mercado existen productos que puedan sustituirlo, su demanda no disminuye.

**3.4.1.2. Evaluar problemas y resistencias importantes a la aceptación del producto**

Debido a que se trata de una materia prima empleada en la elaboración de medicamentos de distintas presentaciones y que de acuerdo al producto final que se desee obtener, en ocasiones es mezclado con otros componentes; por lo que en el mercado boliviano no se presentan resistencias en el momento de adquirir el medicamento.

**3.4.1.3. Producto(s) de la competencia. Nombre de marca, características, envases**

DAN QUIMICA realizará la exportación del paracetamol en polvo, por lo que se identifica como competencia directa a los países asiáticos que actualmente se encuentran proveyendo a los laboratorios paceños bajo la misma presentación; no obstante, se han analizado a los laboratorios farmacéuticos que distribuyen el

**PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA**

paracetamol apto para el consumo y que es empleado para la fabricación de medicamentos en distintas presentaciones, encontrándose a los siguientes:

**TABLA N° 26: PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA**

<b>MEDICAMENTO</b>	<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>ACCIÓN TERAPEÚTICA</b>	<b>LABORATORIO</b>
Brevex	Comprimidos	Analgésico y relajante muscular.	BAGÓ
Espasmo – Dioxadol	Comprimidos, Gotas e Inyectables.	Antiespasmódico Analgésico.	BAGÓ
Klosidol	Comprimidos e Inyectables.	Analgésico total.	BAGÓ
Migranol	Comprimidos	Antimigrañoso.	BAGÓ
Metagesic	Comprimidos	Analgésico de acción central.	BAGÓ
Nodolex	Gotas	Antipirético analgésico	BAGÓ
Refrianex	Comprimidos, Gotas y Jarabe.	Antigripal, descongestionante nasal, antipirético.	BAGÓ
Refrianex día-noche	Comprimidos y granulados.	Antigripal, descongestivo nasal, antipirético.	BAGÓ
Paracetamol	Comprimidos	Analgésico, antiinflamatoria y antipirético.	INTI
Paracetamol	Comprimidos	Analgésico, antipirético.	COFAR
Paracetamol	Jarabe	Analgésico, antipirético.	COFAR
Paracetamol	Gotas	Analgésico, antipirético.	COFAR

Elaborado por: Autora

### **3.4.2. Auditoría del precio**

#### **3.4.2.1. Tipo y descuentos disponibles**

De acuerdo a las políticas de ventas de DAN QUIMICA, se otorgarán descuentos especiales a aquellos clientes que realicen compras superiores a lo acordado previamente y que manejen un comportamiento de pago de acuerdo a lo exigido por la empresa, dichos porcentajes fluctuarán entre el 1% y 2% del total de la venta.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### 3.4.2.2 Impacto del tipo de cambio en los precios relativos

Llevar a cabo negociaciones comerciales en una moneda diferente a la del país vendedor, puede ser beneficioso y de la misma manera causar afectaciones para el exportador, según las variaciones que esta sufra.

Es oportuno analizar la moneda de los países participantes en la negociación, siendo en el Estado Plurinacional de Bolivia el peso boliviano (también llamado boliviano) y en la República del Ecuador el dólar estadounidense; posterior a esto se cotiza la moneda, lo que muestra que al 23 de enero del 2015 el tipo de cambio<sup>21</sup> entre estas monedas es:

- 1 dólar estadounidense (para la venta) representa Bs 6.96
- 1 dólar estadounidense (para la compra) representa Bs. 6.86

A pesar de que la negociación se ejecutará bajo una moneda estable como es el dólar estadounidense, si se llegase a devaluar el peso boliviano causaría que el comprador (importador) deba entregar más moneda nacional para cancelar el precio antes pactado, lo que probablemente derivaría en ciertas dificultades debido a que elevaría el precio del producto y los clientes deberán cancelar más unidades de moneda local para realizar el pago de la mercancía, lo que a su vez afectaría su capacidad de pago.

### 3.4.3. Auditoría de la distribución

Concluida la fabricación del paracetamol en polvo en las instalaciones de Dan Química C.A. el producto será transportado por carretera hasta el Puerto de Guayaquil donde se realizará el respectivo embarque en el buque que lo transportará hasta Puerto Arica, posteriormente se llevará vía terrestre hasta La Paz en las instalaciones de Grupo Alcos S.A. como destino final.

---

<sup>21</sup> (Banco Central de Bolivia-Indicadores-Cotizaciones y Tipo de Cambio)

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

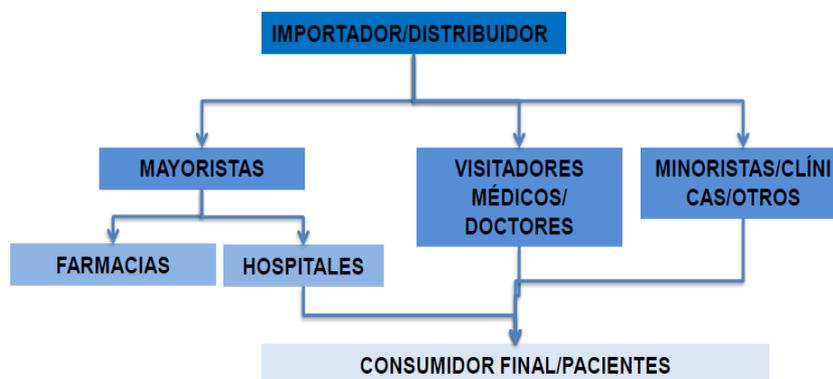
## GRAFICO N° 31: AUDITORIA DE LA DISTRIBUCION



Elaborado por: Autora

Al momento de arribar la mercadería al territorio boliviano y después de ser transformada en producto terminado por Grupo Alcos, la distribución se realiza de la siguiente forma:

## GRAFICO N° 32: DISTRIBUCION INTERNA (BOLIVIA)



Fuente: Ficha Sector Farmacéutico de Bolivia-Información de Mercado-Pro Ecuador

### 3.4.4. Auditoría de la promoción

El país dispone en la actualidad de los medios de comunicación necesarios para ejecutar una excelente promoción y publicidad en cualquier área comercial. Gran parte de la población tiene acceso a televisión, radio, prensa escrita e internet; como también

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

otros métodos utilizados para publicitar tales sean: los volantes, las muestras, ferias, entre otros.

**GRAFICO N° 33: ACCESO A TICS -CENSO 2012**

**Cuadro N° 5.11**  
**BOLIVIA: VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES POR ACCESO A**  
**TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC), SEGÚN DEPARTAMENTO, CENSO 2012**  
**(En número de viviendas y porcentaje)**

DEPARTAMENTO	TOTAL	EQUIPO DE RADIO	EQUIPO DE TELEVISOR	COMPUTADORA	SERVICIO DE TELE-FONÍA FIJA O CELULAR	SERVICIO DE INTERNET
TOTAL	2.812.715	74,73	67,24	23,36	71,59	9,45
Chuquisaca	150.075	75,52	54,04	21,39	65,66	7,93
La Paz	852.730	82,37	66,53	23,58	73,49	7,86
Cochabamba	517.711	76,61	67,57	23,30	74,18	9,14
Oruro	152.779	78,73	60,64	22,83	71,59	6,55
Potosí	243.067	73,23	50,35	14,37	52,86	3,12
Tarija	126.820	77,16	75,24	24,66	75,48	9,51
Santa Cruz	648.286	66,49	78,19	28,10	77,11	15,79
Beni	95.484	51,84	63,72	16,27	60,09	6,14
Pando	25.763	50,33	57,68	17,77	52,26	6,43

FUENTE: INE

Fuente: Censo Bolivia 2012.

Existen en la ciudad de La Paz agencias de publicidad como: Publicorp Bolivia, Linxs S.R.L., Artes Gráficas Sagitario S.R.L., Publimarket y Astonn Publicidad; que facilitan las labores a las empresas en el caso de los laboratorios farmacéuticos la mayoría cuenta con el área de publicidad y marketing;

El país no tiene ferias especializadas con el sector farmacéutico, pero si organiza ferias sobre otros sectores productivos-económicos en donde se puede participar promoviendo a la industria de materias primas para medicamentos, fármacos y demás productos destinado a la salud, lo cual permite fortalecer las relaciones comerciales entre proveedores y consumidores nacionales y extranjeros.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**TABLA N° 27: FERIAS REALIZADAS EN BOLIVIA**

FERIA	DESCRIPCION
EXPOCRUZ	La más grande desarrollada en el país una vez al año, feria multisectorial.(Santacruz)
FEICOBOL	Feria multisectorial, desarrollada una vez al año. (Cochabamba)
FIPAZ	Feria multisectorial desarrollada una vez al año. (La Paz)

Elaborado por: Autora

Fuente: Pro Ecuador-Perfil Farmacéutico Bolivia 2014.

Los métodos publicitarios empleados comúnmente son:

- Propuesta Única de Ventas: Informa claramente un beneficio único del producto, de manera que se grabe en la mente del consumidor al ser la información más relevante y esencia de la información que se presenta al público.
- Tormenta creativa: Lluvia de ideas que facilita eliminar miedos de nuevas propuestas, motiva a descubrir nuevas maneras de comunicación, maximiza la forma en que se desarrolla el proceso de publicidad.
- Compuesto Neuronal: Reúne los primeros métodos pero le adiciona el entorno social, de manera que el mensaje que se genera tiene la potencia y efectividad para que el consumidor se sienta atraído de adquirir el producto.

Dentro de la industria farmacéutica en lo que refiere a la promoción de materias primas, generalmente se utilizan:

- Folletos de presentación de la empresa.
- Correos electrónicos en los que se informa de manera completa las propiedades, beneficios y demás características del producto.
- Muestras de productos con diseños o empaques llamativos con información técnica.
- Participación en reuniones, exposiciones y/o ferias.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- Publicaciones en revistas o páginas web relacionados con el tema de Salud.
- Folletos de presentación de productos con sus especificaciones técnicas.
- Precios desarrollados para el importador boliviano.
- Videos del proceso de producción y de la empresa

DAN QUIMICA C.A. como primer paso para facilitar la promoción de sus productos envía muestras a sus futuros clientes, acompañadas de información detallada que les permita conocer las propiedades y beneficios de su producto.

No obstante, es importante mencionar que DAN QUIMICA es proveedor calificado de GRUPO ALCOS, con el cual mantiene más de 5 años de relación comercial

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## Capítulo 4: Plan de Marketing

### 4.1. Objetivos del capítulo

Rediseñar estrategias mediante las cuales se conozca los puntos débiles y/o vulnerables durante el flujo del proceso del producto.

### 4.2. Diagnostico estratégico (FODA)

**GRAFICO N° 34: FODA**



Elaborado por: Autora

### 4.3. Direccionamiento estratégico

#### 4.3.1. Visión y Misión

##### Visión

La visión fundamental es ser una empresa posicionada a nivel nacional y lograr afianzar la comercialización de materias primas dentro de Suramérica; brindando a nuestros clientes productos que cumplan los estándares de calidad buscando la

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

excelencia mediante el desarrollo del personal, el compromiso social y humano de mantener precios accesibles.

### **Misión**

Satisfacer las necesidades de los productores de fármacos, cumpliendo con los requerimientos de calidad, empleando la tecnología y el equipo de profesionales adecuados, basados en estrictos procedimientos de manera que maximice el rendimiento de la producción de materias primas.

### **4.4. Objetivos Estratégicos**

#### **4.4.1 Financieros**

##### **Objetivo General**

- Lograr estabilidad financiera

##### **Objetivos Específicos**

- Incrementar la capacidad de producción en un 3% anual.
- Recuperar el capital invertido en el primer año.
- Incrementar ventas un 3% el primer año y los siguientes incrementar 1% anual.

#### **4.4.2 No financieros**

##### **Objetivo General:**

- Obtener una cuota de mercado de 10.13% durante el primer año de comercialización del producto.

##### **Objetivos Específicos**

- Consolidar la fidelidad del cliente a la empresa Dan Química C.A.
- Diversificar la cartera de clientes dentro del mercado boliviano.

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

## 4.5 Estrategias

### 4.5.1 Matriz BCG: estrellas, vacas lecheras, dilemas (interrogantes), pesos muertos (huesos)

La cuota de mercado con la que contaría DAN QUIMICA C.A. sería relativamente pequeña, sin embargo no se puede dejar de lado que se compite dentro de una industria que crece rápidamente, lo que muestra que invertir y establecer relaciones comerciales con el mercado boliviano resultaría beneficioso y atractivo para el negocio tanto a corto como a largo plazo. Aprovechando las oportunidades tanto dentro y fuera del país, participaciones en ferias, fusiones y/o alianzas comerciales de ser necesario, diversificando el riesgo comercial, son señales de que a pesar de tener una participación mínima, se lograría obtener éxito.

### 4.5.2 Estrategias genéricas de desarrollo: liderazgo en costo, diferenciación, enfoque o segmentación en costo, enfoque o segmentación en valor.

Tomando en cuenta el gran tamaño de la industria farmacéutica y que la competencia identificada a pesar de ser productores de materias primas, se concentra mayoritariamente en la venta de medicamentos como productos ya terminados; se propone implantar una estrategia genérica de Enfoque ya que el propósito es atender al mercado productor de medicamentos proveyendo materia prima (paracetamol en polvo).

Para efecto de esto, el contacto en Bolivia será la empresa GRUPO ALCOS S.A. quienes ya tienen experiencia en la fabricación de fármacos, son reconocidos por su excelente calidad a nivel nacional (La Paz- Bolivia) y cuenta con una clientela fiel a la marca.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

Tomando en consideración que el nicho de mercado al que estamos apuntando tiene conexión directa con la salud humana, se proveerá de un producto de calidad, se cumplirán todas las normas establecidas, se acordará brindarle al cliente todas las facilidades para acceder a beneficios post venta.

### 4.5.2.1 Estrategias de Crecimiento

#### 4.5.2.1.1 Crecimiento intensivo en el mercado de referencia: **penetración de mercados, desarrollo de mercados, desarrollo de productos, diversificación.**

Al igual que en el Ecuador y demás países de América Latina los medicamentos que contienen paracetamol son consumidos en gran cantidad, ya sea porque son adquiridos de venta libre, recetados por médicos o por que las instituciones de salud y seguridad social del gobierno los distribuyen de manera gratuita.

Debido a esto implementará como Estrategia de Crecimiento el *Desarrollo de Mercados*, ya que a pesar de que no se pueden crear nuevas aplicaciones o modificaciones al producto ya que es una materia prima, sí consideramos el poder comercializar el producto en otras áreas geográficas y como valor agregado buscar la manera de que los canales de distribución empleados sean más eficientes, eficaces y de ser posible tarden menos de lo establecido.

#### 4.5.2.1.2 Crecimiento integrado en la industria: **integración vertical hacia arriba, integración vertical hacia abajo, integración horizontal**

La manera más adecuada de fortalecer nuestro modelo de negocios, es entablar relaciones comerciales con Grupo Alcos S.A. que perduren; lo cual dará como resultado mejorar y desarrollar la participación de ambas empresas en el mercado boliviano.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

La vasta experiencia de Grupo Alcos S.A. y el posicionamiento del que es acreedor dentro del mercado boliviano, garantiza que a través de la integración horizontal la demanda del producto no disminuirá, ya que será más hacedero el incremento de producción y demanda del paracetamol.

### **4.5.2.1.3 Crecimiento por diversificación fuera de la industria: diversificación concéntrica y diversificación pura**

Para fomentar su crecimiento dentro de la industria, la empresa aplica la *Diversificación Concéntrica*; ya que basados en el presente plan de marketing lo que se pretende es llegar al mismo mercado ya conocido por DAN QUIMICA C.A. pero con un nuevo producto como es el Paracetamol en polvo y de esta manera ampliar el área de consumidores.

### **4.5.2.1.4 Estrategias Competitivas: líder, retador, seguidor, especialista (nichos de mercado)**

Como Estrategia Competitiva, se empleará la de Especialista ya que esta tiene como propósito especializarse en un nicho de mercado con potencial de desarrollo productivo y económico; la misma se ejecutará basándose en los siguientes puntos:

- El producto se dirige a un nicho de mercado el cual serán los productores o fabricantes de medicamentos.
- Dentro de este mercado el empleo y aceptación del producto es amplio y en crecimiento.
- La infraestructura, los recursos y la mano de obra con la que se cuenta en la actualidad; poseen las condiciones necesarias para adaptarse a futuras exigencias del comprador.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**4.5.2.1.5. Estrategias de Desarrollo Internacional: ampliar la demanda potencial, diversificar el riesgo comercial, alargar el ciclo de vida del producto/industria, protegerse de la competencia, reducir sus costes de aprovisionamiento y de producción.**

Mantener a DAN QUIMICA C.A. dentro del mercado internacional es de vital importancia, es por esto que se sugiere optar por la *Diversificación de Riesgo* ya que al tener al Grupo Alcos S.A. como aliado comercial en base a su pleno conocimiento y experiencia en la industria; a la variedad de productos que fabrica y cartera de clientes fieles que posee; se tendrá la seguridad de satisfacer las necesidades de los clientes y reducir el riesgo que asume la empresa.

Los criterios de selección que se han considerado son.

- Solvencia financiera
- Experiencia e historial en el mercado.
- Tratamiento que se dará al producto dentro de su cartera.
- Posibilidad de expandir el mercado a ciudades mayormente industrializadas considerando a Santa Cruz y Cochabamba.

**4.6 Objetivos del plan de marketing:**

**4.6.1 Sobre volumen de ventas esperadas durante el horizonte de planificación (5 años)**

Dentro del periodo de planificación de 5 años, se proyecta alcanzar las ventas que a continuación se muestran; el incremento porcentual empezará desde 0% en el año 1 hasta 7% en el año 5.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 132.000,00	\$ 135.960,00	\$ 142.758,00	\$ 151.323,48	\$ 161.916,12

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**4.6.2 Sobre participación de mercado esperada durante el horizonte de planificación (5 años)**

En la planificación de 5 años se proyecta obtener una cuota de participación de mercado de:

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
8,16%	6,95%	6,14%	5,56%	5,13%

**4.6.3 Sobre expectativas de utilidades generadas durante el horizonte de planificación (5 años)**

Dan Química aspira obtener las utilidades proyectadas, ya que esto representaría éxito en la operación comercial con Grupo Alcos.

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 17.920,35	\$ 19.200,11	\$ 21.750,12	\$ 25.084,96	\$ 29.321,78

**4.7. Estrategia del mix de marketing**

**4.7.1. Estrategia de producto: adaptación o modificación del producto en cuanto al modelo de producto ampliado: a su componente central, al envase y a los servicios de apoyo estrategias de productos**

La empresa optará por adaptar el producto al envase para su conservación óptima, al ser materia prima para componente medicinal requiere el mayor cuidado y a su vez hacer prevalecer la calidad del mismo.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**4.7.2. Estrategia de fijación del precio**

**4.7.2.1. Determinación del precio:**

**TABLA N° 28: DETERMINACION DEL PRECIO**

PRECIO DE VENTA POR KILOGRAMO	\$5.50
PESO DE CADA FUNDA	40 KG
VALOR TOTAL DE CADA FUNDA	\$ 220

Elaborado por: Autora

Se ha establecido que el precio de venta será de \$5.50 el kilogramo, teniendo en cuenta que se proyecta exportar 5.000 kilogramos inicialmente hasta Bolivia.

**4.7.2.1.1. Costo del transporte**

Los costos locales en los que se incurrirán para el envío de la mercancía serán:

**TABLA N° 29: COSTO DEL TRANSPORTE**

Transmisión	\$ 40.00
Gasto Portuario	\$20.00
Consolidación	\$35.00
Bodegaje TPG	\$90.00
THC	\$160.00
Inspección Pre embarque	\$160.00
Sellos	\$12.00
Total	\$517.00

Elaborado por: Autora

Fuente: Provexcar

En base al incoterm que se usará establecemos:

- Seguro de Transporte USD 350.00 (valor aproximado por envío)
- Seguro de Mercancías será de un 10% adicional al valor total de la compra.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### 4.7.2.1.2. Obligaciones aduaneras.

Ecuador no establece obligaciones a cancelar en las aduanas nacionales, ya que el exportador se encuentra excepto de estos pagos.

### 4.7.2.1.3. Aranceles de importación, IVA y otros impuestos

La República del Ecuador y el Estado Plurinacional de Bolivia al ser miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) la misma que plantea en su legislación fortalecer y desarrollar relaciones de comercio entre los países que la constituyen por medio de preferencias arancelarias, mediante las cuales las mercancías pueden circular libremente sin realizar pagos de ningún tributo siempre que se presenten los respectivos certificados de origen; ventaja de la cual se acogerá Ecuador ya que sus productos ingresan a Bolivia bajo 0% de aranceles.

### 4.7.2.1.4 Términos de venta: selección del INCOTERM

El Incoterm empleado para la negociación será CIF Cost, Insurance and Freight (*Costo Seguro y Flete*)

#### VENTAJAS

- Permite mantener una relación comprador- vendedor clara, ya que se establecen y delimitan responsabilidades de ambas partes.
- Le brinda al cliente (importador) la tranquilidad de que su mercadería estará asegurada.
- Lo más importante para el vendedor es satisfacer las necesidades del comprador y brindarle las facilidades para ejecutar confiablemente la negociación.

#### DESVENTAJAS

- No representa ningún daño o desventaja para la empresa.

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**GRAFICO N° 35: SELECCIÓN DEL INCOTERM**



Fuente: LITEBOL (Línea Terrestre Boliviana)

## 4.7.2.1.5. Métodos de pago

Las relaciones comerciales que ya se han establecido anteriormente con el Grupo Alcos S.A. nos brindan la confianza necesaria para emplear el siguiente acuerdo de pago:

Carta de crédito, que podrá ser cobrada mediante transferencia por Dan Química C.A. en un plazo de 60 días.

Banco Corresponsal: Banco del Pacifico.

## 4.8. Estrategia de distribución seleccionada

### 4.8.1.1. Distribución de origen a destino

#### 4.8.1.2 Selección del puerto: origen y destino

Al haber establecido ya el Incoterm a utilizar (CIF), el lugar de origen y entrega o destino se definiría de la siguiente forma:

- Lugar de Origen: Manta- Ecuador.
- Puerto de Origen (salida): Puerto de Guayaquil
- Puerto de Destino (llegada): Puerto Arica- Chile.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### 4.8.1.3 Selección del modo de transporte y sus respectivas ventajas y desventajas

Bolivia no tiene costas marítimas, la importación y exportación de mercancías se efectúan en el Océano Pacífico, a través de los Puerto de Arica y Puerto de Antofagasta en Chile, Y el Puerto de Ilo y Puerto Matarani en el Perú, para continuar desde allí por vía terrestre.

La Administración de Servicios Portuarios Bolivia (ASP-B) se encuentra en varios países para cumplir la misión de apoyar las operaciones del comercio exterior en los puertos habilitados para el tránsito de mercancías desde y hacia Bolivia, además de ejecutar políticas de desarrollo portuario, controlando el cumplimiento de tratados y convenios referidos al movimiento comercial.

Esto nos brinda el aval para seleccionar método de transporte marítimo:

#### VENTAJAS

- Es el medio de transporte más factible para el traslado de la mercancía hasta el puerto de Chile.
- A pesar del tiempo empleado en su traslado, es el más económico en lo referente a costos.
- DAN QUIMICA C.A. posee experiencia en exportaciones hacia Bolivia, por lo que ya cuenta con la empresa Provexcar Cía. Ltda. (Guayaquil), encargada de todo lo referente al transporte, trámites, inspecciones y demás temas relacionados a la exportación.
- El tiempo de tránsito desde Ecuador hacia Bolivia por la vía multimodal (marítimo-terrestre) es de aproximadamente de 10 días hasta La Paz.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### DESVENTAJAS

- Como única desventaja se registran los días en que tarda en llegar la mercancía a su destino, pero eso se solucionará en base a acuerdos llegados con el cliente sobre el período de abastecimiento del producto para que no exista escases del mismo.

#### **4.8.1.4 Envase y embalaje: regulaciones de marcas y etiquetas, contenedores, costos.**

Para efectos de la exportación, antes de determinar el envase y embalaje a utilizarse, estableceremos la clasificación de la carga:

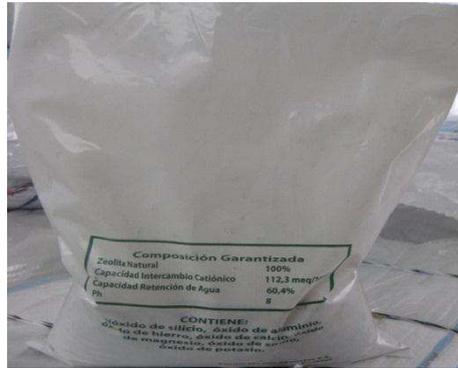
- Tipo de Carga: Carga General Unitarizada
- Naturaleza de la carga: En este punto no es aplicable ya que no afectará en nada al proceso definido por la Distribución Física Internacional (frágil, perecedera, valiosa, pesada, voluminosa o peligrosa.)
- Valor de la carga: Materia Prima

Primer Empaque o Envase: el producto será envasado de la siguiente forma:

- Fundas de polietileno de 40 kg (contendrán el paracetamol en polvo)
- Caja de cartón corrugado (contendrá la funda de polietileno de 40kg llena de paracetamol en polvo)

# PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

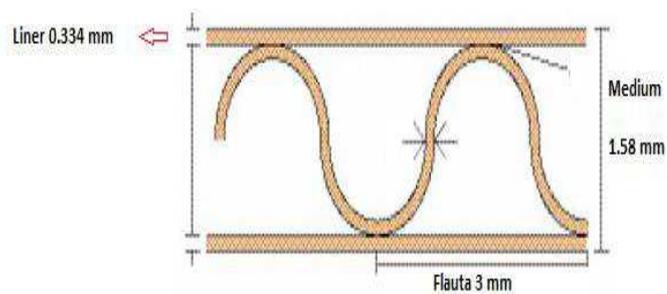
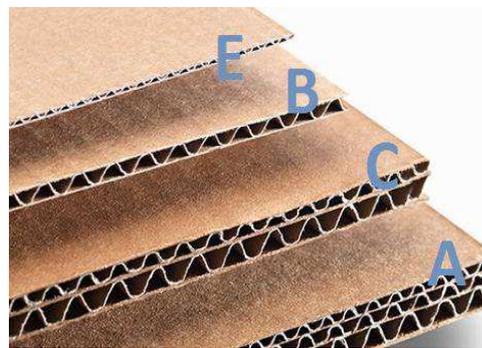
## GRAFICO N° 36: FUNDA DE POLIETILENO



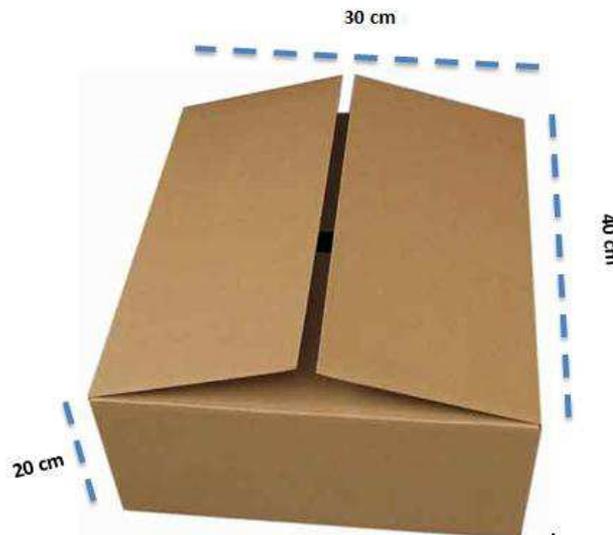
Elaborado por: Autora  
Fuente: plásticos Muñoz PLASTIMSA

Descripción del cartón corrugado: Flauta de tipo E– doble cara.

## GRAFICO N°37: DESCRIPCION TIPO DE FLAUTA



**GRAFICO N° 38: DIMENSIONES CAJA PARA EMPAQUE**



Elaborado por: Autora

Si bien Bolivia no establece exigencias ni requisitos en el tema del envase y embalaje para la materia prima en negociación, existen aspectos que se deberán contemplar:

- El embalaje deberá resistir las condiciones climáticas, manipuleo, almacenamiento y traslados en condiciones normales, debiendo cada embalaje señalar las características específicas de resistencia y manipuleo.
- Los productos farmacéuticos deben contenerse en embalajes que garanticen una buena preservación y protección adecuada de contaminación; así estos deberán ser los adecuados para proteger al producto de condiciones de manipuleo y almacenamiento acorde a condiciones de temperatura y humedad de las diferentes regiones del país.
- El embalaje en general, deberá tener estampado adecuadamente sus respectivos símbolos pictóricos para su buen manipuleo.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### GRAFICO N° 39: EMBALAJE



Productos farmacéuticos.- Puerto Arica.

Fuente: Base de datos IBCE

El etiquetado contendrá:

- Nombre comercial(si lo tiene)
- Nombre genérico del producto D.C.I.(Denominación Común Internacional)
- Forma farmacéutica
- Concentración
- Número de lote
- Fecha de vencimiento no codificada
- Condiciones especiales de almacenamiento o manipulación que pudieran ser necesarias (cuando corresponda)
- Nombre del fabricante o licenciente
- Cantidad de unidades de producto contenido

El envío se realizar en un contenedor de 20 pies.

### GRAFICO N° 40: DESCRIPCION CONTENEDOR SECO DE 20 PIES



PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

	LARGO	ANCHO	ALTO
EXTERIOR	6.06m	2.43m	2.59m
INTERIOR	5.89m	2.35m	2.39m
PUERTAS ABIERTAS		2.34m	2.27m

CAPACIDAD	1171 pies cúbicos 33.1 m3	
TARA	4960 lb	2250 kg

Elaborado por: Autora

**4.8.1.5 Documentación requerida: factura de carga, recibo de mulle, factura aérea, factura comercial, factura proforma, certificado de origen, etc.**

El Estado Plurinacional de Bolivia establece los siguientes documentos generales de ingreso para productos farmacéuticos al mercado:

- Factura comercial o documento equivalente
- Documento de transporte, (guía aérea, conocimiento marítimos, carta de porte)
- Póliza de seguro o certificado de seguro (cuando corresponda).
- Parte de recepción
- Certificado de inspección previa sin discrepancia o declaración jurada del valor en aduanas (esta última suscrita por el importador)
- Planilla de gastos portuarios (cuando corresponda)
- Factura de transporte (cuando corresponda)
- Lista de empaque
- Certificado de origen si viene de países con los que Bolivia cuenta con convenios comerciales de preferencia arancelaria
- Certificado bromatológico (si la mercadería contiene tóxicos), (cuando corresponda)
- Certificados y/o autorizaciones previas (cuando corresponda)

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

La documentación que se enviará hasta Bolivia para que el GRUPO ALCOS S.A. proceda con el retiro de la mercancía, son los siguientes:

- 1 Original y 2 Copias de Factura Comercial
- 2 Copias del BL
- 1 copia de Lista de Empaque
- 2 Copias de Certificado de Origen
- 1 Copia del Certificado de Calidad
- 1 Original de la Ficha de Seguridad del Producto
- 1 Copia del Certificado que indica que la carga no es peligrosa
- Copia de Certificado Fitosanitario que indica que el Pallets ha sido tratado.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ecuapass son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

La mercancía se transportará dentro de Ecuador y hasta el arribo al puerto de destino en Chile, bajo los seguros necesarios brindados por la aseguradora SEGUROS COLINEAL y bajo los valores anteriormente indicados.

### **4.8.1.6 . Almacenes: tipo y ubicación**

Ya que la venta se realizará directamente entre Dan Química C.A. y Grupo Alcos S.A. no habrá intermediarios ni será necesario el almacenaje extra de la mercadería.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

#### 4.9. Estrategia de promoción

##### 4.9.1 Necesidades de recursos: finanzas, personal, capacidad de producción

Dan Química C.A. al iniciar la producción de paracetamol en polvo no empleará nuevo personal ya que con el que cuenta estima será suficiente, de la misma manera con el capital que posee actualmente empezará la producción y de ser necesario a largo plazo considerará el incrementar sus finanzas ya sea con créditos bancarios o inversiones ya sean de los miembros de la compañía o externos a ella.

##### 4.9.2 Presupuesto de marketing

**TABLA N° 30: PRESUPUESTO DE MARKETING**

PRESUPUESTO DE MARKETING												
MEDIOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUN	JUL	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC
INTERNET	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50	\$ 50
REVISTAS	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32	\$ 32
MEDIOS GRAFICOS (FOLLETOS)	\$ 30					\$ 30						\$ 30
PARTICIPACION EN FERIAS									\$ 1.500			
OTROS	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25	\$ 25
TOTAL	\$ 137	\$ 107	\$ 107	\$ 107	\$ 107	\$ 137	\$ 107	\$ 107	\$ 1.607	\$ 107	\$ 107	\$ 137
VALOR ANUAL												<b>\$ 2.874</b>

Elaborado por: Autora

El presente presupuesto fue elaborado tomando como referencia valores que brinda la publicidad en La Paz, a excepción de la participación en ferias en las cuales se proyecta participar al menos en una al año; de la misma forma cuatrimestralmente se emitirán folletos comunicando sobre actividades, productos y demás información relacionada con Dan Química y el desarrollo de su producción.

**PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA**

**4.9.3 Beneficios/pérdidas proyectadas durante horizonte de planificación**

**TABLA N° 31: ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS</b>					
<b>EMPRESA DAN QUIMICA C.A.</b>					
<b>CUENTA</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 165.000,00</b>	<b>\$ 169.950,00</b>	<b>\$ 178.447,50</b>	<b>\$ 189.154,35</b>	<b>\$ 202.395,15</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 87.945,58</b>	<b>\$ 89.969,96</b>	<b>\$ 92.835,81</b>	<b>\$ 96.236,57</b>	<b>\$ 100.247,61</b>
Materia prima	\$ 66.134,00	\$ 68.118,02	\$ 70.942,30	\$ 74.300,24	\$ 78.267,17
Materiales Directos	\$ 580,38	\$ 597,79	\$ 615,73	\$ 634,20	\$ 653,22
Mano de Obra Directa	\$ 12.293,20	\$ 12.293,20	\$ 12.293,20	\$ 12.293,20	\$ 12.293,20
Materiales Indirectos	\$ 765,00	\$ 787,95	\$ 811,59	\$ 835,94	\$ 861,01
Mano de Obra Indirecta	\$ 8.173,00	\$ 8.173,00	\$ 8.173,00	\$ 8.173,00	\$ 8.173,00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 77.054,42</b>	<b>\$ 79.980,04</b>	<b>\$ 85.611,69</b>	<b>\$ 92.917,78</b>	<b>\$ 102.147,55</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 22.945,70</b>	<b>\$ 22.954,55</b>	<b>\$ 22.963,67</b>	<b>\$ 22.973,05</b>	<b>\$ 22.982,73</b>
Sueldos y Salarios	\$ 20.150,70	\$ 20.150,70	\$ 20.150,70	\$ 20.150,70	\$ 20.150,70
Consumo eléctrico	\$ 240,00	\$ 247,20	\$ 254,62	\$ 262,25	\$ 270,12
Consumo de agua	\$ 15,00	\$ 15,45	\$ 15,91	\$ 16,39	\$ 16,88
Telefonía	\$ 15,00	\$ 15,45	\$ 15,91	\$ 16,39	\$ 16,88
Útiles de Oficina	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Internet	\$ 25,00	\$ 25,75	\$ 26,52	\$ 27,32	\$ 28,14
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 22.875,00</b>	<b>\$ 23.561,25</b>	<b>\$ 24.739,31</b>	<b>\$ 26.223,67</b>	<b>\$ 28.059,33</b>
Publicidad	\$ 2.874,00	\$ 2.960,22	\$ 3.108,23	\$ 3.294,72	\$ 3.525,36
gastos de exportación	\$ 19.101,00	\$ 19.674,03	\$ 20.657,73	\$ 21.897,20	\$ 23.430,00
Combustible	\$ 900,00	\$ 927,00	\$ 973,35	\$ 1.031,75	\$ 1.103,97
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ 31.233,72</b>	<b>\$ 33.464,24</b>	<b>\$ 37.908,71</b>	<b>\$ 43.721,06</b>	<b>\$ 51.105,49</b>
Participación trabajadores (15%)	\$ 4.685,06	\$ 5.019,64	\$ 5.686,31	\$ 6.558,16	\$ 7.665,82
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 26.548,66</b>	<b>\$ 28.444,60</b>	<b>\$ 32.222,40</b>	<b>\$ 37.162,90</b>	<b>\$ 43.439,67</b>
Impuesto a la renta (25%)	\$ 6.637,17	\$ 7.111,15	\$ 8.055,60	\$ 9.290,72	\$ 10.859,92
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 19.911,50</b>	<b>\$ 21.333,45</b>	<b>\$ 24.166,80</b>	<b>\$ 27.872,17</b>	<b>\$ 32.579,75</b>
Reserva legal 10%	\$ 1.991,15	\$ 2.133,35	\$ 2.416,68	\$ 2.787,22	\$ 3.257,98
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>	<b>\$ 17.920,35</b>	<b>\$ 19.200,11</b>	<b>\$ 21.750,12</b>	<b>\$ 25.084,96</b>	<b>\$ 29.321,78</b>

Elaborado por: Autora

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### *Análisis:*

El presente Estado de Perdidas y Ganancias se ha elaborado en base a una capacidad de producción instalada de 30 toneladas al año, de las cuales como se expresó anteriormente sólo 5 toneladas serán exportadas a Bolivia.

Dentro de estos cálculos, se incluyó la proyección de los gastos en los que se incurrirán al ejecutar las exportaciones respectivas cada 4 meses, de la misma forma se incluyó el valor anual a ser empleado en la publicidad y promoción de los productos que Dan Quimica produce, con la finalidad de aumentar las ventas y fortalecer las relaciones comerciales con el mercado boliviano.

## **Capítulo 5: Plan de Implementación**

### **5.1. Objetivos del capítulo**

Determinar las fuentes de financiamiento que permitirán incrementar la producción de paracetamol en polvo de manera que se cumplan con los requerimientos de los potenciales clientes de La Paz-Bolivia.

### **5.2. Plan de implementación**

Siendo DAN QUIMICA C.A. una empresa con trayectoria comercial dentro y fuera del país, establecida en base al cumplimiento de las normas y leyes correspondientes, es menester contar con objetivos y estrategias para cumplir con la puesta en marcha de los proyectos que se plantea como empresa para mejorar su desarrollo productivo.

De esta forma es indispensable que el personal con el que se cuenta conozca a detalle el contenido del plan de marketing y la manera más idónea para implementarlo, siendo así que deberán reducir al mínimo las fallas o errores que pongan en riesgo la credibilidad de la empresa y por sobretodo que afecte la satisfacción del cliente.

Es por esto que el trabajo en equipo será una herramienta fundamental, ya que cada miembro deberá desempeñar a cabalidad sus funciones de manera que en determinado momento se deberán revisar y analizar con la finalidad de perseguir el éxito absoluto del plan de marketing.

### **5.3. Plan de acción de corto plazo**

Para implementar la operatividad de las actividades que se deberán llevar a cabo entre los distintos miembros de la empresa con el fin de dar cumplimiento a los objetivos fijados, es necesario emplear parámetros como: “¿Qué?” “¿Con qué?”

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

“¿Cuándo?” “¿Quién?” “¿Cómo?”, los que servirán de ayuda para medir y comparar los resultados obtenidos dentro del tiempo actual y el tiempo proyectado.

Ámbitos como el desarrollo o decrecimiento de las ventas, aparición y desempeño de nuevos competidores, las mejoras en tácticas de publicidad y marketing, innovación en estrategias de promoción, la implementación tecnológica y demás aspectos que se consideren, serán analizados y medidos a través del plan de acción.

### 5.4. Puesta en marcha

El hecho de ser una empresa ya reconocida y con cierta cuantía de mercado ganado, se considera que previo a la puesta en marcha del proyecto y una vez establecidos los objetivos, se plantearán los aspectos a considerar por medio de las siguientes etapas:

**Primera Etapa:** Determinar fundamentalmente los medios por los que se podrán promocionar los productos elaborados por DAN QUIMICA C.A. en la industria nacional, de manera que lo primero que se buscará es fortalecer y prolongar la existencia y consumo de los mismos dentro del mercado; ya que la industria farmacéutica del Ecuador tiene la capacidad de producir gran parte de materias primas y medicamentos terminados en vez de importarlos.

El Ministerio de Salud Pública, Pro Ecuador, Ministerio de Industrias y Productividad, Cámaras de Comercio, entre otras entidades se encargan de realizar y promover ferias, talleres, simposios internacionales, reuniones, ruedas de negocios y conferencias para que la Industria Farmacéutica se desarrolle dentro y fuera del país.

Lo que es de gran ayuda para nuestra empresa ya que facilita la promoción y marketing para la venta de nuestros productos, que en unión a la ventaja de mantener ya relaciones comerciales con el Grupo Alcos S.A. nos brinda la pauta para seguir proveyéndoles materias primas de calidad.

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

**Segunda Etapa:** De ser necesario en un futuro se podrán implementar maquinarias y/o equipos que ayuden al crecimiento productivo de la empresa.

Del mismo modo se considera como una estrategia de marketing muy valiosa, el dar a conocer las instalaciones de Dan Química C.A. a nuestros potenciales y futuros clientes, con el fin de generar la mayor confianza posible para realizar la compra de nuestros productos.

**Tercera Etapa:** Hacer prevalecer dentro y fuera del país la buena reputación que se ha ganado Dan Química C.A. con el cumplimiento de normas y principios de calidad, de la misma forma seguir posicionando en la mente del consumidor o comprador el sello de garantía que poseen nuestros productos.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### **Conclusiones**

En base a lo analizado en el presente plan de marketing y sus distintos capítulos; tomando en cuenta la finalidad del mismo se concluye en lo siguiente:

- En vista de que Dan Química ya mantiene relaciones comerciales con el Grupo Alcos, representa un punto a favor para establecer la proyectada venta de paracetamol en polvo a dicho laboratorio.
- La planta de producción y la mano de obra con la que Dan Química cuenta, tienen la capacidad para producir lo establecido en el presente proyecto; de manera que no se preveen problemas al momento de abastecer el mercado boliviano.
- Gracias a las buenas relaciones tanto comerciales como culturales que mantienen los países de Ecuador y Bolivia, garantizaremos una negociación basada en términos justos para ambas partes.
- A través del establecimiento y ejecución del presente plan de marketing, la venta de paracetamol en polvo al Grupo Alcos, resultará totalmente exitosa y rentable para Dan Química.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### **Recomendaciones**

Cada capítulo elaborado en este proyecto, permite fundamentar las siguientes recomendaciones:

- Ampliar la cartera de productos representa para Dan Química una puerta de acceso a nuevos horizontes.
- Los nuevos productos siempre son oportunidades de diversificar riesgos ya que se establecen las alianzas comerciales con nuevos clientes.
- Considerar las relaciones personales directas como una excelente estrategias de promoción del producto, tomando en cuenta que a los bolivianos les es muy importante establecer una relación de confianza con su proveedor.
- A largo plazo, invertir en nuevas maquinarias de ser necesario de forma que se tecnifiquen mayormente los procesos de producción.

## PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

### BIBLIOGRAFIA

- Instituto Nacional de Estadísticas Bolivia. Recuperado de sitio web:  
<http://www.ine.gob.bo/indice/indice.aspx?d1=0101&d2=6>
- Cámara de la Industria farmacéutica de Bolivia. Recuperado del sitio web:  
<http://www.cifabol.net/presentacion.html>
- Banco Central de Bolivia
- Instituto Boliviano de Comercio Exterior. Recuperado de sitio web:  
<http://ibce.org.bo/publicacionesibcecifras.php?palabra=importaciones&categoria=6&btnbuscar=Buscar>
- Puerto de Arica. Recuperado del sitio web:  
<http://www.puertoarica.cl/Web/index.php>
- Puerto de Antofagasta. Recuperado de sitio web: <http://www.anfport.cl/?p=423>
- Ministerio de Salud y Deporte de Bolivia. Recuperado de sitio web:  
<http://www.minsalud.gob.bo/index.php/programas-de-salud>
- Unidad de medicamentos de Bolivia. Recuperado de sitio web:  
<http://unimed.minsalud.gob.bo/>
- ProEcuador. Recuperado de sitio web:  
[http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec\\_fc2014\\_bolivia-2/](http://www.proecuador.gob.ec/pubs/proec_fc2014_bolivia-2/)  
<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/perfil-del-sector-farmaceutico-en-bolivia-2014/>
- Aduana Nacional de Bolivia. Recuperado de sitio web:  
<http://www.aduana.gob.bo/aduana7/Institucion01>
- Administración de Servicios Portuarios de Bolivia: Recuperado del sitio web:  
[http://www.aspb.gob.bo/?page\\_id=324](http://www.aspb.gob.bo/?page_id=324)

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

- Superintendencia de Compañías del Ecuador: Recuperado de sitio web:  
[http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta\\_cia\\_param.zul](http://appscvs.supercias.gob.ec/portaldeinformacion/consulta_cia_param.zul)
- Diario Los Tiempos. Recuperado de sitio web:  
[http://www.lostiempos.com/observador-economico/economia-y-mercados/economia-y-mercados/20140610/los-farmacos-importados-aun-dominan-mercado\\_258028\\_565350.html](http://www.lostiempos.com/observador-economico/economia-y-mercados/economia-y-mercados/20140610/los-farmacos-importados-aun-dominan-mercado_258028_565350.html)

# ANEXOS

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA



COMUNIDAD ANDINA  
CERTIFICADO DE ORIGEN

N° del Certificado  
1290113920140000034P

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR : ECUADOR		PAIS IMPORTADOR : PERU
N° de Orden (1)	NANDINA	DENOMINACIÓN DE LAS MERCADERIAS
1	29182210	ACIDO ACETILSALICILICO / ACIDO ACETILSALICILICO

DECLARACION DE ORIGEN

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No [001-001-00003632] cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) DE CARTAGENA de conformidad con el siguiente desglose:

N° de Orden	NORMAS (3)
1	Decision 416, Capitulo II, Artículo 2, Literal e(i),(ii)

FECHA: 10 JULIO 2014  
RAZON SOCIAL: DAN QUIMICA C.A.  
Sello y firma del exportador o productor

OBSERVACIONES: EL PRODUCTO EXPORTADO ES ORIGINARIO DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR SE APRUEBA EXITOSAMENTE Y SIN NOVEDAD

CERTIFICACION DE ORIGEN
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de MANTA a los 21 días del mes de Julio del 2014  Nombre, sello y firma de la Entidad Certificadora CAMARA DE INDUSTRIAS - MANTA Byron Camino Carlier FIRMA AUTORIZADA

- NOTAS:
- (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías indicadas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.
  - (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional Parcial, indicando número de registro.
  - (3) En esta columna se indicará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas

**PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA**



**dan-química c.a.**

Km. 11 1/2 vía Manta - Portoviejo / P.O. Box # 13-05-3857  
 Teléfonos: (593-5) 2310374 - 2310375  
 Fax: (593-5) 2310376 / Manta - Ecuador  
 E-Mail: danquimica@easynet.net.ec

R.U.C.: 1390069509001

VENTAS NACIONALES     VENTAS AL EXTERIOR

**FACTURA**

AUT.SRI.Nº 1114569046

**001-001-000003633**

Documento Categorizado: NO

<b>FECHA</b> MANTA, 10 de JULIO DEL 2014		<b>SU PEDIDO</b> S/REF		<b>NUESTRA REFERENCIA</b>	
<b>CLIENTE</b> GRUPO ALCOS S.A. AV. CAP. HUGO ESTRADA NO. 30 MIRAFLORES LA PAZ BOLIVIA		<b>MARCAS</b> GRUPO ALCOS S.A. VIA CALAO PERU EN TRANSITO PARA LA PAZ BOLIVIA			
<b>CONSIGNATARIO</b> LOS MISMOS		<b>LICENCIA DE IMP. S/L</b>		<b>LUGAR DE EMBARQUE</b> GUAYAQUIL	
<b>CONDICIONES DE PAGO</b> CREDITO 60 DIAS, FECHA FACTURA		<b>DESPACHO</b> MARITIMO		<b>SEGURO</b> TOMADO EN ECUADOR	
<b>PRECIO FOB</b> US \$ 4.400		<b>PRECIO C&amp;F</b> US \$ 5.150			
<b>DECLARACIÓN DE ADUANA</b> NANDINA. 2918.22.10		<b>PESO NETO</b> 800 KG		<b>PESO BRUTO</b> 861,4813 KG	
<b>CANT.</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO POR KG. NETO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>		
600 KG	ACIDO ACETILSALICILICO USP GRANULADO MALLA	20 US\$5,50	US \$ 3.300		
200 KG	ACIDO ACETILSALICILICO USP GRANULADO MALLA	40 US\$5,50	US \$ 1.100		
	20 CAJAS DE 40 KG. NTS. CADAUNA				
	MAS FLETE MARITIMO HASTA LA PAZ BOLIVIA				
	TOTAL C+F.		400		
	MAS SEGURO DE TRANSPORTE		350		
	TOTAL CIP		US \$ 5.150		
	VALOR NETO A INCAUTARSE		US \$ 4.400		
<b>OBSERVACIONES:</b> SON: CINCO MIL CIENTO CINCUENTA 00/100 DOLARES		<b>SUBTOTAL:</b>		US \$ 4.400	
<b>MATRIZ No.</b> 02820132100861180 02820132100558648		<b>TARIFA I.V.A. 0%:</b>		-----	
		<b>TARIFA I.V.A. 12%:</b>		-----	
		<b>TOTAL:</b>		US \$ 4.400	

GRÁFICAS "OLIVIANA" Jorge Antonio Quintero Mendez - R.M.C. 1704198288 / AUTORIZACIÓN Nº 1183 - FONOS 322125 - TELEFAX 321295 - Manta 25 MARZO 2014 - Válido para su emisión hasta 31 MARZO 2015 - 11:53 AM (S0301) 01 (0370)

**PAÍS DE ORIGEN: ECUADOR**

**CLIENTE**



**DAN QUIMICA C.A.**

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA



**TEXTO JURAMENTADO PARA CERTIFICADO ORIGEN**

Yo, JACOT CDENO, representante de la empresa DAN QUIMICA C.A. en mi calidad de **EXPORTADOR**, declaro bajo juramento que las mercaderías que constan en la factura comercial N° [001-001-000003632] cumplen con las normas de Origen establecidas por la Comisión de Acuerdo de Cartagena y/o el Comité de Representantes de la ALADI, las que declaro conocer. Dichas mercancías han sufrido un proceso que les confiera una nueva individualidad caracterizada por el hecho de estar clasificadas en partida diferente a la de los materiales no originarios en DAN QUIMICA, C.A. , ubicada en KM. 11 1/2 VIA MANTA, PORTOVIEJO - MONTECRISTI.

Los datos e informaciones constantes en el presente formulario del certificado de origen son verdaderos y de comprobarse lo contrario, me someto a las sanciones previstas en el Art. 340 del Código Penal.

ATENTAMENTE

  
  
DAN QUIMICA C.A.  
JACOT CDENO

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA



**DAN-QUIMICA C. A.**

MANTA - ECUADOR

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el lote No. 7413, de **ÁCIDO ACETILSALICÍLICO, GRANULADO MALLA 40**, para el cliente **GRUPO ALCOS, S.A, LA PAZ-BOLIVIA** fue producido cumpliendo con todos los requerimientos de:

**BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA PARA GRANDES VOLÚMENES DE QUÍMICOS FARMACÉUTICOS (GMP FOR BULK PHARMACEUTICAL CHEMICALS).**

Los documentos y registros generados en la producción de dicho lote se encuentran archivados en el Departamento de Control de Calidad.

Atentamente;  
DAN QUIMICA C.A.

**JEFE DPTO. ASEGURAMIENTO DE CALIDAD**

Manta, julio 10 del 2014.

P.O. BOX 13-05-3857 • PHONE 593 - 5 - 2310374/375 • Fax: 593 - 5 - 2310376  
E-mail: danquimica@easynet.net.ec

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA  
EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA



**DAN-QUIMICA C.A.**

MANTA - ECUADOR

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el lote No. 7412, de ÁCIDO ACETILSALICÍLICO, GRANULADO MALLA 20, para el cliente GRUPO ALCOS S.A, LA PAZ-BOLIVIA fue producido cumpliendo con todos los requerimientos de:

**BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA PARA GRANDES VOLÚMENES DE QUÍMICOS FARMACÉUTICOS (GMP FOR BULK PHARMACEUTICAL CHEMICALS).**

Los documentos y registros generados en la producción de dicho lote se encuentran archivados en el Departamento de Control de Calidad.

Atentamente;  
DAN QUIMICA C.A.



**JEFE DPTO. ASEGURAMIENTO DE CALIDAD**

Manta, julio 04 del 2014.

P.O. BOX 13-05-3857 • PHONE 593 - 5 - 2310374/375 • Fax: 593 - 5 - 2310376  
E-mail: danquimica@easynet.net.ec

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA

 <b>Provexcar</b> Transporte de Carga Internacional		BILL OF LADING: <b>GUA140794 9</b>		
<b>Shipper / Exporter</b> DAN QUIMICA C.A KM 11 1/2 VIA MANTA PORTOVIEJO RUC. 1390069509001 MANTA-ECUADOR		<b>Booking N°</b> <b>PECAO14030I</b>		
<b>Consignee</b> GRUPO ALCOS S.A AV. CAP. HUGO ESTRADA No 30 MIRAFLORES LA PAZ - BOLIVIA		<b>Export Reference:</b> GYE-2010		
<b>Notify</b> GRUPO ALCOS S.A AV. CAP. HUGO ESTRADA No 30 MIRAFLORES LA PAZ - BOLIVIA		<b>Forwarding Agent References</b>		
<b>Pier</b> <span style="float:right">Place of Receipt by PRE-CARRIER</span>		<b>Point and Country of Origins of Goods</b>		
<b>Vessel / Voyage</b> CAP TALBOT 4225		<b>Port of Loading</b> GUAYAQUIL, ECUADOR		<b>Domestic Routings/ Export Instructions</b>
<b>Port of Discharge from Vessel</b> SANTA CRUZ-BOLIVIA		<b>Place of Delivery</b> SANTA CRUZ-BOLIVIA		
<b>Onward Inland Routings</b>				
<b>Particular Furnished by Shipper</b>				
<b>Marks &amp; Nos.</b>	<b>No.s of Pkgs.</b>	<b>Description of packages and Goods</b>	<b>Gross Weight</b>	<b>Measurement</b>
MARKS: DAN QUIMICA GRUPO ALCOS S.A VIA CALLAO PERU EN TRANSITO PARA LA PAZ BOLIVIA	1		KGS	CBM
<b>COPIA NO NEGOCIABLE</b>				
Subject Extra Freight as per tariff and Clause as specified on reverse side				
Charges      Prepaid      Collect		Received the goods or containers, van, trailers, pallet units or other packages said to contain goods herein mentioned in apparent good order and condition, except as otherwise indicated, to be transported, delivered or transhipped as provided herein. All of the provisions written, printed or stamped on either side hereof are part of this bill of landing contract.		
		IN WITNESS WHEREOF, the Master or agent said vessel has signed _____ bill of landing, all of the same tenor and date, one of which being accomplished, the other to stand void.		
<b>TOTAL :</b>		Dated : GUAYAQUIL 15 DE JULIO DEL 2014		

PLAN DE MARKETING DE LA EMPRESA DAN QUIMICA C.A. PARA EXPORTAR PARACETAMOL EN POLVO A LA PAZ-BOLIVIA



- INICIO
- NOSOTROS
- NORMATIVA
- SERVICIOS
- PRENSA
- CONVOCATORIA
- LUCHA CORRUPCIÓN
- TRANSPARENCIA

Aduana

29242910000

GA: 5.00  
 IVA: 14.94  
 Tasa vigente desde:  
 Miércoles, 1 Enero, 2014  
 Descripción:  
 --- ACETIL-P-AMINOFENOL (PARACETAMOL )(DCI)  
 nro actualización:  
 2



- INICIO
- NOSOTROS
- NORMATIVA
- SERVICIOS
- PRENSA
- CONVOCATORIA
- LUCHA CORRUPCIÓN
- TRANSPARENCIA

Aduana

**Arancel Aduanero 2014**

Subpartida Arancelaria	Descripción	Tipo Doc. Adic.	Entidad que lo emite	Disposición legal	Tasa vigente desde	GA	ICE	IHD	IVA
29242910000	--- ACETIL-P-AMINOFENOL (PARACETAMOL )(DCI)				01/01/2014	5			14.94

**Búsqueda Inteligente**

Subpartida Arancelaria

Descripción:

Tipo Doc. Adic.

Entidad que lo emite:

GA:

ICE:

IHD:

IVA: