

**UNIVERSIDAD MAYOR REAL Y PONTIFICIA DE SAN FRANCISCO
XAVIER DE CHUQUISACA**

VICERRECTORADO

CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN



**ANÁLISIS DE MERCADO PARA EMPRESAS FARMACÉUTICAS EN EL MUNICIPIO
DE VILLA VACA GUZMÁN – CHUQUISACA DICIEMBRE 2021**

**TRABAJO EN OPCION AL DIPLOMADO EN VISITA MEDICA Y MARKETING FARMACÉUTICO
VERSIÓN I**

Postulante: BRENDA ANDREA SARDAN HINOJOSA

Sucre, febrero 2022

Al presentar este trabajo como requisito previo para la obtención del DIPLOMADO EN VISITA MEDICA Y MARKETING FARMACEUTICO VERSIÓN I de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, autorizo al Centro de Estudios de Posgrado e Investigación o a la Biblioteca de la Universidad, para que se haga de éste trabajo u documento disponible para su lectura, según normas de la Universidad.

También cedo a la Universidad Mayor, Real y Pontificias de San Francisco Xavier de Chuquisaca, los derechos de publicación de este trabajo o parte de él, manteniendo mis derechos de autor hasta un periodo de 30 meses posterior a su aprobación.

Brenda Andrea Sardan Hinojosa

INDICE

INTRODUCCION	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Problema	2
1.3 Justificación	2
1.4 Hipótesis	3
1.5 Objetivos	3
1.5.1 Objetivo General	3
1.5.2 Objetivos Específicos	3
1.6 Diseño Metodológico	3
1.6.1 Enfoque de la Investigación	3
1.6.2 Métodos	4
1.6.3 Técnica	4
1.6.4.- Instrumentos de Investigación	4
1.6.5.- Población	4
1.6.6 Muestra	4
1.6.7 Procedimientos	5
CAPITULO I.	6
2.1 Marco Teórico	6
2.2 Marco Contextual	14
CAPITULO II.	21
3.1 Resultados del diagnostico	21
3.2 Discusión	32
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	33
4.1 Conclusiones	33

4.2 Recomendaciones	34
5 Bibliografía	35
6 Anexos	37

Índice de Tablas

Tabla N° 1: Descripción del área de trabajo de los profesionales	21
Tabla N° 2: Campo laboral de los profesionales en salud	22
Tabla N° 3: Tiempo que profesionales desempeñan sus actividades profesionales en las diferentes áreas.	23
Tabla N° 4: Veces por año que visitadores médicos y vendedores de líneas farmacéuticas legalmente establecidas se ponen en contacto con profesionales en salud de la localidad de Villa Vaca Guzmán.	24
Tabla N° 5: Medio por el cual los profesionales se abastecen de medicamentos en las diferentes áreas y consultorios.	25
Tabla N° 6: Preferencia de los profesionales por alguna marca nacional, extranjera. O adquisición basada en el costo del medicamento.	26
Tabla N° 7: Líneas Farmacéuticas más comerciales consideradas de mayor preferencia por los prescriptores y regentes farmacéuticas.	27
Tabla N° 8: Necesidad de asistencia periódica de visitadores médicos y vendedores que puedan promocionar y distribuir medicamentos en la localidad de Villa Vaca Guzmán	28
Tabla N° 9: Monto de inversión que realizan o gastan en cada pedido de stock farmacéutico.	29
Tabla N° 10: Veces por año que realizan el restablecimiento de su stock de fármacos	30
Tabla N° 11: Nivel de satisfacción del personal médico con la manera en que realizan la adquisición de su stock farmacéutico en una escala de 1 al 5.	31

Índice de Gráficos

Gráfico N° 1: Descripción del área de trabajo de los profesionales	21
Gráfico N° 2: Campo laboral de los profesionales en salud	22
Gráfico N° 3: Tiempo que profesionales desempeñan sus actividades profesionales en las diferentes áreas.	23
Gráfico N° 4: Veces por año que visitadores médicos y vendedores de líneas farmacéuticas legalmente establecidas se ponen en contacto con profesionales en salud de la localidad de Villa Vaca Guzmán.	24
Gráfico N° 5: Medio por el cual los profesionales se abastecen de medicamentos en las diferentes áreas y consultorios.	25
Gráfico N° 6: Preferencia de los profesionales por alguna marca nacional, extranjera. O adquisición basada en el costo del medicamento.	26
Gráfico N° 7: Líneas Farmacéuticas más comerciales consideradas de mayor preferencia por los prescriptores y regentes farmacéuticas.	27
Gráfico N° 8: Necesidad de asistencia periódica de visitadores médicos y vendedores que puedan promocionar y distribuir medicamentos en la localidad de Villa Vaca Guzmán	28
Gráfico N° 9: Monto de inversión que realizan o gastan en cada pedido de stock farmacéutico.	29
Gráfico N° 10: Veces por año que realizan el restablecimiento de su stock de fármacos	30
Gráfico N° 11: Nivel de satisfacción del personal médico con la manera en que realizan la adquisición de su stock farmacéutico en una escala de 1 al 5.	31

Resumen

Introducción: El mercado farmacéutico boliviano es uno de los de mayor dinamismo en lo que respecta a la economía del país, pero esto no ha sido suficiente para poder llegar a todos los rincones de nuestro territorio, es el caso del municipio de Villa Vaca Guzmán del departamento de Chuquisaca que limita con el Departamento de Santa Cruz, donde una gran mayoría de líneas o empresas farmacéuticas no acceden por diversos factores.

Objetivos: El estudio tuvo como objetivo caracterizar el mercado para empresas farmacéuticas en el municipio de Villa Vaca Guzmán Chuquisaca, describiendo la oferta de medicamentos e identificando la demanda de los mismos en servicios farmacéuticos y en consultas médicas públicas y privadas. Determinando así las oportunidades de mercado para dichas empresas. **Métodos:** Investigación Cualitativa, no experimental, transversal, exploratoria. Donde se indago desde una perspectiva innovadora. Se realizó encuestas en los diferentes servicios y revisión documental. **Resultados:** Se demostró estadísticamente la ausencia casi total de ingreso por parte de las líneas farmacéuticas, visitadores médicos y vendedores en la localidad de Villa Vaca Guzmán donde se evidencio un mercado creciente favorable, lo cual es una oportunidad de mayor ingreso para dichas empresas. Además, existe una gran necesidad de percibir productos farmacéuticos mediante promoción, distribución y ventas de los mismos. **Conclusión:** Se concluye que el ingreso de líneas farmacéuticas en la localidad de Villa Vaca Guzmán será una oportunidad de mayor ingreso para dichas empresas ya que existe un potencial mercado creciente. Y la facilidad de una mayor oferta, promoción, ventas y distribución de medicamentos por parte de las líneas farmacéuticas, cubrirá las necesidades de la población evitando que se desplace a diferentes lugares por un stock limitado de los mismos en la localidad.

Palabras clave: Visita médica, Regente farmacéutico, Marketing farmacéutico, Vendedor médico, Farmacia comunitaria, Medicamento, Forma farmacéutica, Principio activo, Clínicas u hospitales, Farmacias, Muestras médicas, Visita médica.

Introducción

1.1 Antecedentes

La industria farmacéutica es uno de los sectores más dinámicos e importantes de la economía mundial en términos de recursos movilizados más ahora que nos encontramos en una situación de pandemia como la que estamos viviendo de COVID-19. Si bien se trata de uno de los sectores económicos en que la globalización es más evidente los productos se desarrollan para un mercado global, las particularidades de cada país hacen que los mercados nacionales tengan sus propias dinámicas y características. **(1)** El mercado farmacéutico boliviano es uno de los de mayor dinamismo en lo que respecta a la economía del país, pero esto no ha sido suficiente para poder llegar a todos los rincones de nuestro territorio, es el caso del municipio de Villa Vaca Guzmán del departamento de Chuquisaca que limita con el Departamento de Santa Cruz, donde la mayoría de las líneas o empresas farmacéuticas no acceden por diversos factores como la distancia y el poco transporte que existe hacia el lugar, entre otros.

Una descripción de la industria farmacéutica, permite contextualizar el ámbito empírico, la Industria Farmacéutica Boliviana (IFB) se desenvuelve en un entorno con desigualdades económico-sociales, además el país evidencia condiciones precarias de alimentación, higiene, servicios básicos, prevención y tratamiento de las enfermedades a esto se suma un suministro no satisfactorio de medicamentos a las necesidades de la población. **(2)**

La estructura de la IFB cuenta con cuatro actores principales: los laboratorios farmacéuticos, los importadores (distribuidores), las farmacias y los consumidores, sin dejar de lado la fuerte participación y presencia del sector ilegal, el contrabando; sobre Orientación de Mercado e innovación El principio fundamental del concepto de marketing es la satisfacción del cliente, y la Orientación al Mercado (OM) de una empresa la que refleja su habilidad de internalizar el concepto de marketing como un principio organizacional primario de la empresa por lo cual el significado básico de la

OM es la identificación y satisfacción de las necesidades de los clientes objetivo, de manera de crear un valor superior para los clientes y un desempeño superior para la empresa.

1.2 Problema

¿Qué características tiene el mercado para empresas farmacéuticas en el municipio de Villa Vaca Guzmán? Chuquisaca 2021?

1.3 Justificación

Considerar la necesidad que tiene la población del municipio de Villa Vaca Guzmán de contar con productos de alta calidad farmacéutica que ayude a brindar una mejor calidad de vida.

Es importante la inserción de las empresas farmacéuticas por tener una alta pertinencia social.

Desde el punto de vista económico, es importante resaltar la demanda del mercado de la población de Villa Vaca Guzmán.

Al mismo tiempo el trabajo de investigación dará

- Relevancia, a partir de que las empresas farmacéuticas conozcan estrategias que permitan la inserción de sus productos en el municipio de Villa Vaca Guzmán
- Factibilidad de contar con un mercado creciente
- Aporte teórico en lo que se refiere a conocer las necesidades de la población

Todo lo expuesto justifica la necesidad de la inserción de las empresas farmacéuticas en el mercado de la población de Villa Vaca Guzmán.

1.4 Hipótesis

El mercado del municipio de Villa Vaca Guzmán, es creciente y está muy poco atendido por la ausencia casi total de las líneas farmacéuticas, visitantes médicos y vendedores que no ofertan servicios de promoción, distribución y ventas.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Caracterizar el mercado para empresas farmacéuticas en el municipio de Villa Vaca Guzmán Chuquisaca, 2021

1.5.2 Objetivos Específicos

- Describir la oferta de medicamentos en el Municipio de Villa Vaca Guzmán
- Identificar la demanda de medicamentos en servicios farmacéuticos y en consulta médica pública y privada.
- Determinar las oportunidades de mercado para empresas farmacéuticas

1.6 Diseño Metodológico

1.6.1 Enfoque de la Investigación

El enfoque de la investigación es Cualitativa cuantitativa

Tipo de investigación

El tipo de la investigación es No experimental, ya que no se manipularon variables, transversal. Medición en un tiempo único

Alcance de la investigación

El alcance de la Investigación es Exploratoria donde se indago desde una perspectiva innovadora.

1.6.2 Métodos

Métodos Teóricos

Analítico sistémico

Métodos Empíricos

- Observación y medición

1.6.3 Técnica

- Encuestas
- Revisión Documental

1.6.4.- Instrumentos de Investigación

- Encuesta

1.6.5.- Población

- Médicos y farmacéuticas

1.6.6 Muestra

- El presente trabajo de investigación, se desarrolló en la Localidad de Villa Vaca Guzmán (Muyupampa). Donde se llevó a cabo una encuesta a 23 Médicos y 4 Regentes farmacéuticos.
- En el presente trabajo, se tomó como muestra al total de la población. Médicos que realizan su servicio en el hospital público, consultorios privados, regentes farmacéuticas de farmacias y boticas.

1.6.7 Procedimientos

La encuesta se realizó en la Localidad de Villa Vaca Guzmán (Muyupampa) en fechas 07 de diciembre de 2021 y 08 de diciembre de 2021. Día martes 7 se encuestó en el hospital público en las distintas áreas médicas, además de la farmacia municipal.

El mismo día en horas 19:00 se pasó a encuestar en consultorios privados que no tienen relación con la labor pública del hospital.

El día miércoles 8 se realizó la encuesta en la farmacia privada y boticas que se encuentran en la localidad, en ambos casos se contó con la colaboración de los médicos y regentes farmacéuticos.

Capítulo I.

2.1 Marco Teórico

Visita medica

Es un conjunto ordenado de actividades que el Visitador Médico realiza para informar, persuadir o recordar al profesional en salud facultado para prescribir, acerca de las características, ventajas y beneficios de los productos farmacéuticos que promociona, asumiendo la responsabilidad de proporcionar información técnica - científica para su valoración. Conceptos más importantes:

Conjunto ordenado de actividades: Esto significa, que cada actividad se realiza en el momento y lugar que le corresponde; es decir, que existe una actividad por donde comenzar (p. ej. La capacitación del Visitador Médico) y otra por donde terminar (p. ej. En la elaboración y presentación de los informes del trabajo realizado).

Informar, persuadir o recordar: Son los tres objetivos básicos que tiene toda actividad promocional. Informar, se refiere a dar a conocer al médico las características, ventajas y beneficios de los productos que se promocionan. Persuadir, consiste en inducir o mover al médico mediante información técnica - científica para que prescriba un determinado producto. Recordar, es traer a la memoria del médico prescriptor una determinada marca comercial para que continúe prescribiéndolo.

El profesional facultado para prescribir: Es aquel profesional que legalmente puede prescribir productos farmacéuticos a su paciente, por ejemplo: El médico especialista, el médico general y según las leyes de cada país o normativas de cada hospital, clínica o centro de salud, también el residente de una especialidad, la licenciada en enfermería, el fisioterapeuta, el kinesiólogo, entre otros.

Características, ventajas y beneficios: Desde una perspectiva promocional, son los tres atributos básicos que tiene cada producto que se ofrece a un determinado mercado. Las características se refieren a lo que “es” el producto en sí, por ejemplo: su composición, dosificación, presentación, forma farmacéutica, indicaciones,

posología, etcétera. Por su parte, las ventajas son aquellos aspectos en los cuales un producto es superior a otro u otros de la competencia. Finalmente, los beneficios representan todo aquello que el paciente obtiene al “consumir” un determinado producto farmacéutico y el médico al prescribirlo.

Información Técnica - Científica: Consiste en información objetiva y precisa; es decir, que está basada en datos reales, concretos y fidedignos, y que, además, cuenta con el suficiente respaldo como para validar los datos que presenta. **(3)**

Medicamento

Es uno o más fármacos integrados en una forma farmacéutica, presentado para expendio y uso industrial o clínico, y destinado para su utilización en personas o en animales, dotado de propiedades que permiten un mejor efecto farmacológico de sus componentes con el fin de prevenir, aliviar o mejorar el estado de salud de las personas enfermas, o para modificar estados fisiológicos. **(4)**

Forma farmacéutica

O forma galénica es el medio por el que se adaptan los principios activos y excipientes para constituir un medicamento y permitir la administración de dicha sustancia al organismo. Se define por la combinación de la forma en la que el fabricante presenta el producto farmacéutico y la forma en la que es administrada.

Las formas farmacéuticas son creadas bajo procedimientos farmacotécnicos. Una regla es que los excipientes de las formas farmacéuticas sean inertes, es decir, que no posean actividad biológica. La importancia de la forma farmacéutica reside en que determina la eficacia del medicamento, ya sea liberando el principio activo de manera lenta, o en su lugar de mayor eficiencia en el tejido diana, evitar daños al paciente por interacción química, solubilizar sustancias insolubles, mejorar sabores, mejorar aspecto, etc. **(5)**

Principio activo

O sustancia activa, es toda sustancia o mezcla de sustancias destinadas a la fabricación de un medicamento y que, al ser utilizadas en su producción, se convierten en un componente activo de dicho medicamento destinado a ejercer una acción farmacológica, inmunológica o metabólica con el fin de restaurar, corregir o modificar las funciones fisiológicas, o de establecer un diagnóstico **(6)**

Farmacia Comunitaria

O farmacia privada es un establecimiento sanitario privado de interés público. Está regulado por las leyes estatales y autonómicas. Y desde ella, el farmacéutico comunitario asegura a la población el acceso a los medicamentos y productos sanitarios, ayudando a los pacientes a llevar a cabo un uso seguro, efectivo, eficiente y responsable. Además, lo hace implicándose en la consecución de resultados en salud.

Se trata de un concepto internacional que define a la farmacia que tiene una vocación de servicio hacia su comunidad. Es importante recalcar, que este servicio asistencial está altamente valorado por los pacientes y usuarios.

Labores de un farmacéutico comunitario

El profesional que ejerce en la Farmacia Comunitaria es el farmacéutico comunitario. Su labor es ofrecer una atención sanitaria integral al usuario o paciente en todo lo relacionado con el uso de los fármacos: desde el proceso de la dispensación de una prescripción médica, la recomendación de tratamiento en un síndrome menor y el seguimiento o control farmacoterapéutico.

Tipos de farmacia comunitaria

Podemos diferenciar dos tipos de farmacia comunitaria: la farmacia rural y la farmacia urbana. Ambos tipos de farmacia presentan el mismo cometido, pero diferentes formas de trabajar. Como farmacias comunitarias pueden desarrollar un servicio de atención farmacéutica el cual les permita diferenciarse y la fidelización de sus clientes. **(7)**

Regente farmacéutico

En Bolivia es un profesional perteneciente al área de salud, cuya formación lo capacita para desarrollar tareas de apoyo y colaboración en la prestación del servicio farmacéutico, como ser: en la gestión administrativa de los establecimientos farmacéuticos, distribuidores de medicamentos, conforme lo establece la legislación vigente en Bolivia sobre esta materia.

El regente farmacéutico en Bolivia tendrá como función principal verificar el cumplimiento de las buenas prácticas de almacenamiento y manejo de medicamentos, sustancias controladas, ante la Autoridad Sanitaria, esto con la finalidad principal de asegurar el cumplimiento normativo aplicado al rubro.

Su contratación es bastante importante porque este profesional será el encargado de controlar la vigilancia de los medicamentos en relación a su fabricación, adquisición, importación, exportación, recepción, almacenamiento, distribución, comercialización y dispensación, a través del correspondiente registro sanitario.

Cabe resaltar que el Decreto Supremo N° 25235 establece en su Artículo 11 que todo producto farmacéutico pasa por una estricta evaluación previa a su comercialización por parte de una empresa, por lo que deberá contar previamente con el Registro Sanitario, trámite que se realiza con la presentación de ciertos requisitos, a través del formulario de solicitud para registro y control firmado de manera obligatoria por un regente farmacéutico acreditado. **(8)**

Historia de la industria farmacéutica

Galeno fue el médico más importante de Roma, es considerado el padre de la farmacia porque todos los medicamentos tradicionales anteriores a la Yatroquímica (es decir, el uso de sustancias químicas con objetivos terapéuticos) fueron estudiados y conocidos por él, y se obtenían a partir de las manipulaciones descritas en sus obras dedicadas a los medicamentos. En su totalidad, los fármacos empleados por Galeno ascienden a 473 productos vegetales, algunos minerales y lo que menos utilizó fueron productos animales.

Estudio y clasifico los medicamentos, y va a establecer un complicado método que comprende el estudio de las cualidades de los medicamentos, la cantidad necesaria de administración, el modo de preparación, la forma de administración y la duración del tratamiento. Con ello quería demostrar que los medicamentos no actúan por si solos, sino que precisan tanto de una indicación correcta como de un método de aplicación.

En el siglo XVIII algunos farmacéuticos iniciaron preparaciones en gran escala, la industria química farmacéutica surgió después de que se lograra aislar a los alcaloides. Su fabricación en farmacias era antieconómica. Se dio la “Revolución industrial” en el siglo XIX, el carbón como fuente de energía y el mejoramiento de las vías de comunicación, la fabricación de medicamentos en gran escala y la sustitución de costosas sustancias naturales por elementos sintéticos más eficaces derivó en la reducción de precios.

La investigación de las compañías farmacéuticas dio como resultado la aparición de nuevos medicamentos que permitían combatir con éxito muchas enfermedades.

En Francia se da inicio la nueva era en la Farmacia, Caventou y Pelletier son pioneros en la investigación de la quina, Emanuel Merck descubre la Papaverina. Los extractos fluidos son preparados a nivel industrial, después del descubrimiento de los bacilos de las enfermedades infecciosas, los trabajos de Paul Erlich abrieron el capítulo más fascinante de la moderna investigación: la quimioterapia. Se debe considerar a laboratorio de las farmacias la cuna de muchas fábricas de productos medicinales que se transformaron en empresas de fama mundial. **(9)**

Historia de la Industria farmacéutica en Bolivia

Se exige a la formación profesional de los farmacéuticos para el desarrollo técnico – económico formar profesionales dedicados a la industria farmacéutica, especialidad que tuvo a Don Domingo Lorini su precursor cuando en 1888 empieza a preparar medicamentos con yerbas medicinales, un ejemplo es la utilización de la coca como extracto, sus productos galénicos ganaron fama y comercializados fueron vendidos a

través de su atención en la Oficina de Farmacia. El pionero en la industria farmacéutica Boliviana fue Dn Ernesto Schilling Khun quien funda Laboratorios droguería INTI inicialmente con el nombre de droguería Hamburgo. Muchas de las actuales industrias se iniciaron como Oficinas de farmacia en las cuales se realizaban preparados galénicos que posteriormente su producción fue industrializada. **(9)**

Farmacia actual

Son nuevos tiempos, corren nuevos aires de avance científico – tecnológico e industrial, se vive en medio de una sofocante presión social de la humanidad, los cambios políticos y económicos de la era actual como es de suponer tienen un aplastante poder de desfiguración de la imagen de la actividad de la Farmacia. El bagaje de conocimientos asimilados desde la investigación prehistórica a la dispensación y prescripción de los tiempos modernos han cambiado su rol. El avance de la bioquímica da lugar a nuevas áreas de investigación farmacológica física, química, nuclear, biotecnológica y genética abre nuevos horizontes para la investigación de nuevos medicamentos.

Industria farmacéutica actual

El nuevo rol de la industria farmacéutica está basada en la realidad económica del mercado, la continua competencia entre las compañías farmacéuticas de todo el mundo, han ingresado en el campo de esta industria nuevos competidores que asimilan los estudios e investigaciones de los grandes laboratorios y entran en el peligroso campo de la investigación de la industria, no solo en el desarrollo de nuevos fármacos sino en el requerimiento de nuevos campos de acción y proyección tecnológica como también en la necesidad de recurso humano con nuevas proyecciones curriculares y de conocimiento que vayan acordes a la realidad actual. **(9)**

Marketing farmacéutico

Es el conjunto de estrategias llevadas a cabo para generar oportunidades de ventas para las empresas del sector. La crisis económica ha afectado muchos segmentos del

mercado, incluso el de farmacias y de droguerías, tiene el objetivo de conseguir que los productos farmacéuticos no lleguen solo a los enfermos que los necesitan sino, también a cualquier establecimiento que ofrezca servicios y productos sanitarios como los centros sanitarios, hospitales y consultas de médicos. **(10)**

Medicamentos genéricos ética de la Prescripción Médica

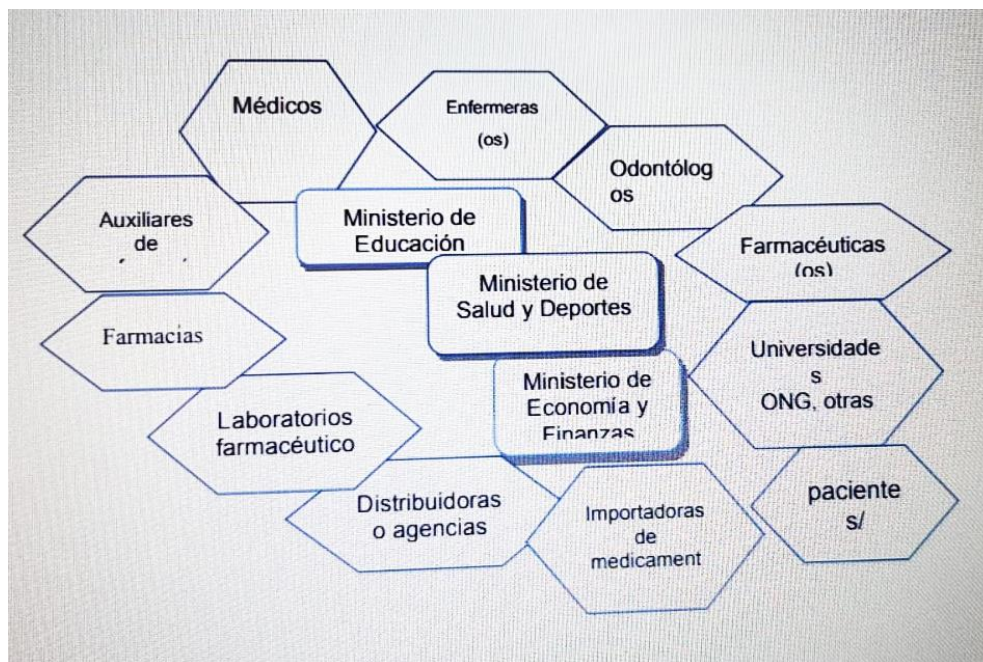
Son medicamentos genéricos aquellos productos similares a los innovadores, que se comercializan bajo denominación genérica (denominación común internacional) o mediante una marca (genéricos de marca), una vez que ha vencido la patente de los productos innovadores. Medicamento intercambiable, por su parte, es la especialidad farmacéutica que se considera terapéuticamente equivalente al producto de referencia, siendo requisito indispensable que se hayan desarrollado estudios de bioequivalencia, de acuerdo a las normas internacionales.

El acceso a los medicamentos esenciales debe ser prioridad fundamental en la política sanitaria nacional, garantizando a los usuarios los estándares de calidad y seguridad que las normas internacionales prescriben. Asimismo, debe promoverse su uso racional por parte de los profesionales de la salud y de los usuarios. La Comisión de Reforma de la Salud sobre Política Nacional de Medicamentos ha propuesto el uso de medicamentos genéricos y la intercambiabilidad de los medicamentos como mecanismos supuestamente idóneos para reducir el gasto en salud y facilitar el acceso a los medicamentos por parte de los usuarios. **(11)**

Bolivia define como medicamento genérico, a todo producto farmacéutico multifuente de más de un fabricante- como un equivalente farmacéutico o alternativa farmacéutica que puede o no ser equivalente terapéutico. Los productos farmacéuticos multifuente que son equivalentes terapéuticos son considerados intercambiables. Conforme a la definición de medicamentos genérico aceptada por la OMS, tanto los medicamentos que se comercializan con nombre genérico como los que tienen un nombre de marca pero que fueron comercializados después del innovador, se consideran genéricos o productos multifuente. Los que tienen un nombre comercial se les denomina genéricos de marca, y también se conocen como similares.

Los actores del sector farmacéutico son parte fundamental de la Estrategia Nacional de Genéricos de esta manera se toma en cuenta. (12)

Actores del sector farmacéutico parte fundamental de la Estrategia Nacional



Fuente: Ministerio de salud. Estado plurinacional de Bolivia

2.2 Marco Contextual

Bolivia, oficialmente Estado Plurinacional de Bolivia, un país soberano sin litoral situado en la región centro occidental de América del Sur, constituido políticamente como un estado plurinacional, descentralizado y con autonomías. El país está organizado en nueve departamentos, su capital constitucional e histórica es Sucre, que alberga al órgano judicial; mientras que su Sede de Gobierno es la ciudad de La Paz, que alberga a los órganos ejecutivo, legislativo y electoral.

Limita al norte y al oriente con Brasil, al sur con Paraguay y Argentina, y al occidente con Chile y Perú.

Cuenta con una población de cerca de 10,1 millones de habitantes de acuerdo al último censo de 2012. Bolivia es un estado multiétnico, cuya población incluye personas de orígenes indígenas, mestizos, europeos, asiáticos y africanos.

Chuquisaca es uno de los nueve departamentos pertenecientes al Estado Plurinacional de Bolivia. Su capital es Sucre, sede del Poder Judicial y capital histórico-constitucional de Bolivia. Está ubicado en el centrosur del país, limitando al norte con el departamento de Cochabamba, al este con el departamento de Santa Cruz y Paraguay, al sur con el departamento de Tarija y al oeste con el departamento de Potosí. Con 51.524 km² es el segundo departamento menos extenso, por delante de Tarija.

El departamento cuenta con una población de 581.347 habitantes (según el Censo INE 2012). En cuanto a su posición demográfica a nivel nacional, la población del departamento representa al 5.48 % de Bolivia. Administrativamente el departamento de Chuquisaca se encuentra conformado por 10 provincias, que a la vez, estos se encuentran divididos en 29 municipios. El municipio de Sucre es el más poblado con una población de 261.201 habitantes, concentrando al 44.93 % del total de la población departamental. **(13)**

La población de Villa Vaca Guzmán, está situada a 350 km. de la ciudad de Sucre, sobre la Avenida Diagonal Jaime Mendoza la cual está en plena construcción con más

de un 70% de avance (carretera Sucre - Monteagudo - Villa Vaca Guzmán - Ipati), se constituye como la Primera Sección Municipal de la Provincia Luis Calvo del Departamento de Chuquisaca, localizada al sudeste del Estado Plurinacional de Bolivia.

La extensión territorial del Municipio es de 3.747,40 km², de los cuales el cantón Ticucha abarca 1.741,40 km² (46.47%), el cantón Sapirangui abarca 733.40 km² (19.57%) y el cantón Iguembe abarca los restantes 1.272.60 km² (33.96%). Asimismo, la superficie territorial municipal comprende el 7% de la superficie del departamento de Chuquisaca (51.524 km²) y el 28% de la superficie de la provincia Luís Calvo (13.299 km²). Limita:

- Al norte con el Departamento de Santa Cruz.
- Al sur con el Departamento de Tarija.
- Al oeste con los Municipios de Huacareta, Monteagudo y Padilla.
- Al este con el departamento de Santa Cruz y con el Municipio de Huacaya

Distritos y Cantones

La Provincia Luís Calvo, fue creada 14 de noviembre de 1947 mediante decreto del Congreso Nacional, formando su Primera Sección Municipal con los cantones de Ticucha, Sapirangui e Iguembe. La Distritación en la Sección Municipal fue realizada tomando como base los cantones y el centro poblado de Villa Vaca Guzmán, conformándose de ésta manera el Distrito 1 (Ticucha), Distrito 2 (Sapirangui), Distrito 3 (Iguembe) y Distrito 4 Villa Vaca Guzmán.

Comunidades y centros poblados

El Municipio tiene 43 comunidades, de las cuales 37 son comunidades rurales dispersas y 6 son centros poblados nucleados de características semiurbanas (Iguembe, Cerrillos, Cumandayti, La Tapera, Ticucha y Montegrande). Villa Vaca Guzmán con sus 4 juntas vecinales se constituye en la única población urbana del

Municipio, considerando aspectos poblacionales (población mayor a 2.000 habitantes), infraestructura y servicios básicos.

La distribución de comunidades por cantones nos indica que el cantón Ticucha tiene 14 comunidades, el cantón Sapirangui 18 comunidades y el cantón Iguembe 11 comunidades

Demografía

Según el último censo nacional, el Municipio de Villa Vaca Guzmán contaba con una población de 10.334 habitantes, de los cuales 4.857 (47%) eran mujeres y 5.477 (53%) eran varones. Lo que significa que el 0,10% en relación a la población nacional y el 1.68% con relación a la población departamental.

Calendario festivo (agrícola y pecuario)

Las fiestas populares más difundidas y practicadas en el Municipio son: el carnaval, la navidad y el año nuevo. Entre las festividades religiosas difundidas se mencionan; la “Virgen del Carmen” (Muyupampa), “Virgen de Cotoca” (Río Parapetí), la virgen de Urkupiña (Incahuasi) y “Virgen de Las Mercedes” (Iguembe).

Educación formal

Villa Vaca Guzmán, cuenta con unidades educativas en el 75% de sus comunidades, podemos indicar que la red de educación formal en el Municipio tiene establecimientos del nivel primario, secundario y universitario

Respecto a la educación primaria y secundaria el Municipio cuenta con 36 establecimientos educativos de educación formal, concentrados en 5 núcleos de educación formal, tanto a nivel primario y secundario.

También existe una unidad educativa para adultos (CEMA) Nueva América, ubicado en la población de Muyupampa, que imparte educación desde séptimo grado hasta cuarto de secundaria

Educación superior

La Facultad de Ciencias Agrícolas Pecuarias y Forestales dependiente de la Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca (UMRPSFX) tiene presencia institucional en Villa Vaca Guzmán con sus carreras de Zootecnia, Veterinaria (con niveles técnico superior y licenciatura) y la carrera de Gestión y Gerencia de Negocios (con nivel licenciatura) área de las economías. **(14)**

Salud

De acuerdo a la nueva estrategia de servicio de salud en el país, se tienen 3 niveles de atención o servicio al paciente; un 1er. Nivel, corresponde a los efectuados en centros de salud y postas sanitarias; un 2do. Nivel, en centros de salud y hospitalaria con especialidades de pediatría, ginecología – obstetricia y medicina general; un 3er. Nivel, de consulta ambulatoria de alta complejidad de atención hospitalaria de especialidad y sub-especialidad.

El servicio de salud existente en el Municipio se encuentra en el primer modelo y eventualmente por casos de emergencia atiende los casos de complejidad media o internación en tránsito.

Infraestructura en salud: número, tipo y cobertura de los establecimientos

El servicio de salud del Municipio, depende institucionalmente del Servicio Departamental de Salud – SEDES, y Ministerio del área, operativamente de la Dirección Distrital de Salud de Monteagudo. Para el funcionamiento del servicio, intervienen dos instancias administrativas del Estado; El Gobierno Central responde por los honorarios profesionales del personal médico, paramédico y otros gastos, y el Gobierno Municipal, se responsabiliza de los gastos de funcionamiento de los centros de salud, seguro materno infantil y seguro de vejez; fondos asignados por Ley del Estado Plurinacional.

Los 2 centros de salud tanto de La Tapera e Iguembe, como también los 6 puestos sanitarios existentes en el Municipio, remiten su información y toma de decisión por dependencia al centro hospitalario de Muyupampa.

Estado, equipamiento y capacidad de la infraestructura

La infraestructura de todos estos establecimientos es relativamente nueva, razón por la cual están en buen estado, así también los servicios de agua potable y por cañería, drenajes y servicios higiénicos. El equipamiento en los 12 establecimientos de salud, es insuficiente para satisfacer adecuadamente las demandas de atención médica de la población. Solo 3 establecimientos; La Tapera, Iguembe y Muyupampa; disponen de un equipamiento medianamente aceptable. Existen 24 camas para atención de internación; distribuidas de la siguiente manera, 2 por cada puesto de salud, 3 por cada centro de salud y 8 camas en el hospital de Muyupampa.

Estado y capacidad instalada, establecimientos de salud

No.	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	ESTADO	EQUIPAMIENTO	CAPACIDAD
1.	Centro Hospitalario de Salud "Leo Schwarz" V. Vaca Guzmán	Bueno	Suficiente	9 consultorio 18 camas
2.	Puesto de Salud Cumandayti	Bueno	Suficiente	1 consultorio 3 camas
3.	Centro de Salud La Tapera	Bueno	Insuficiente	2 consultorio 3 camas
4.	Puesto de Salud Ity	Bueno	Suficiente	1 consultorio 2 camas
5.	Puesto de Salud Taperillas	Bueno	Insuficiente	1 consultorio 2 camas
6.	Puesto de Salud Sapiranguimiri	Bueno	Insuficiente	1 consultorio 2 camas
7.	Puesto de Salud Iripití	Bueno	Insuficiente	1 consultorio

8.	Centro de Salud "San Leolino" Iguembe	Bueno	Insuficiente	2 consultorio 3 camas
9.	Puesto de Salud Karatindi	Bueno	Suficiente	1 consultorio 2 camas
10.	Puesto de salud Aguayrenda	Bueno	Insuficiente	1 consultorio
11.	Puesto de salud Los Sotos	Bueno	Insuficiente	1 consultorio
12.	Puesto de salud Iticupe	Bueno	Insuficiente	1 consultorio

Fuente: Dirección Local de Salud V. Vaca Guzmán; 2020.

Personal médico y auxiliar de salud

No	NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	MEDICOS	LICENCIADAS EN ENFERMERÍA	ENFERMERAS AUXILIARES
1.	Centro Hospitalario de Salud "Leo Schwarz"	23	9	2
2.	Puesto de Salud Cumandayti	1		1
3.	Centro de Salud La Tapera	1		1
4.	Puesto de Salud Ity			1
5.	Puesto de Salud Taperillas	1		1
6.	Puesto de Salud Sapiranguimiri			1
7.	Centro de Salud "San Leolino" Iguembe	1	1	2
8.	Puesto de Salud Iripití			1
9.	Puesto de Salud Karatindi	1		1
10	Puesto de salud Aguayrenda			1
11	Puesto de salud Los Sotos	2		1
12	Puesto de salud Iticupe			1
	T O T A L	30	10	14

Fuente: Dirección Local de Salud V. Vaca Guzmán; 2020

Además, se cuenta con 3 consultorios privados, especialidad en pediatría, médico general y especialidad en salud familiar y comunitaria. En el ámbito farmacéutico 2 boticas y 1 farmacia privada. **(13)**

Capítulo II.

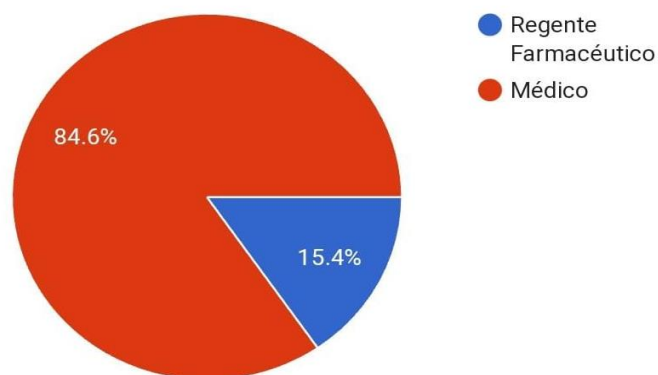
3.1 Resultados del diagnóstico

Tabla N° 1: Descripción del área de trabajo de los profesionales

Área de trabajo	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Médicos	23	84.6%
Regentes farmacéuticos	4	15.4%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 1: Descripción del área de trabajo de los profesionales



Fuente: Tabla N°1

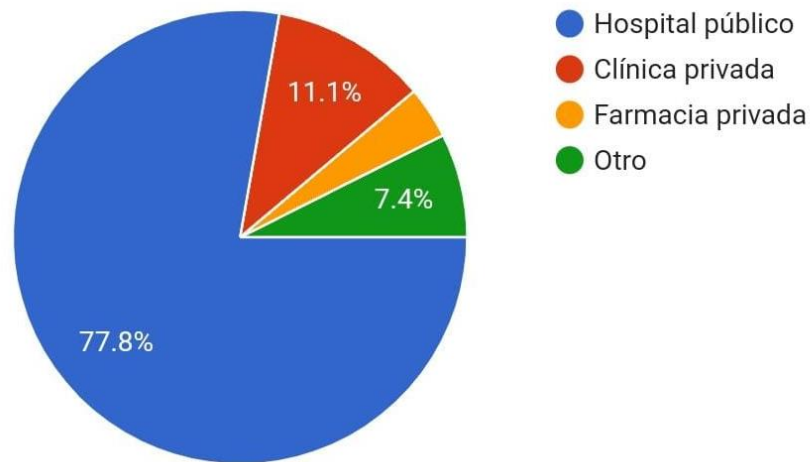
Podemos observar en la Tabla 1 y Gráfico 1 que la mayor parte de los profesionales en el área de salud dentro de la localidad de Villa Vaca Guzmán son 23 profesionales Médicos que representan el 84.6% y un 15.4% son Regentes Farmacéuticos.

Tabla N° 2: Campo laboral de los profesionales en salud

Campo de trabajo	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Hospital publico	21	77.8%
Clínicas privadas	3	11.1%
Farmacia privada	1	3.7%
Otro	2	7.4%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 2: Campo laboral de los profesionales en salud



Fuente: Tabla N°2

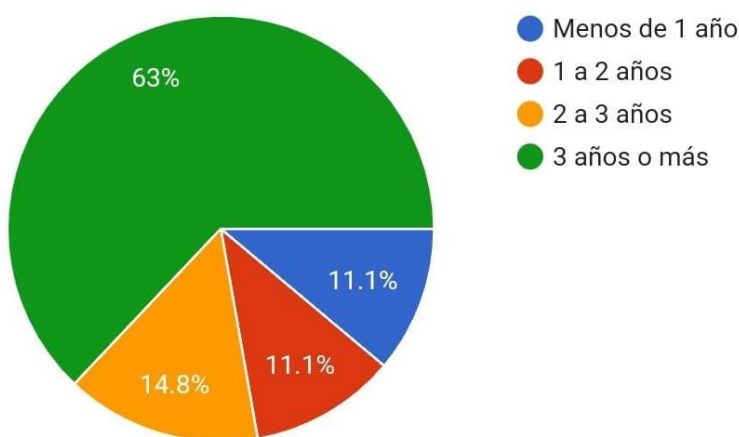
En la Tabla 2 y Grafico 2 se observa que el campo laboral más amplio para el desarrollo profesional es el hospital público de la localidad de Villa Vaca Guzmán con 21 profesionales que representan un 77.8%. Seguido de un 11.1% que se desenvuelven en clínicas privadas. El restante con un 7.4% representados en boticas y la farmacia privada con un 3.7%.

Tabla N° 3: Tiempo que profesionales desempeñan sus actividades profesionales en las diferentes áreas.

Tiempo que desempeñan actividades	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Menos de 1 año	3	11.1%
1 a 2 años	3	11.1%
2 a 3 años	4	14.8%
3 años o mas	17	63%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 3: Tiempo que profesionales desempeñan sus actividades profesionales en las diferentes áreas.



Fuente: Tabla N°3

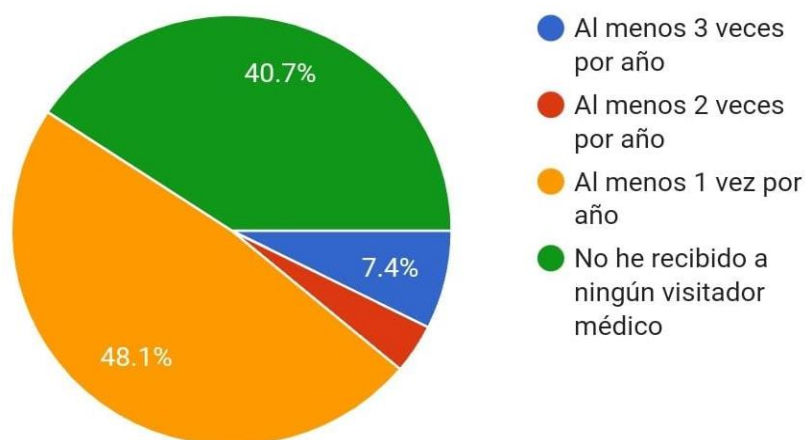
Observamos en la Tabla 3 y Gráfico 3 que 17 profesionales del área tienen una fuente laboral estable mayor a los 3 años representado en un 63%, seguido de 4 profesionales que representan el 14.8% poseen una antigüedad entre los 2-3 años. También se cuenta con profesionales que trabajan menos de un año y de 1 a 2 años los mismos que representan el 11.1% respectivamente.

Tabla N° 4: Veces por año que visitantes médicos y vendedores de líneas farmacéuticas legalmente establecidas se ponen en contacto con profesionales en salud de la localidad de Villa Vaca Guzmán.

Contacto por año con visitantes médicos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
1 vez por año	13	48.1%
2 veces por año	1	3.8%
3 veces por año	3	7.4%
No he recibido visitador	10	40.7%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 4: Veces por año que visitantes médicos y vendedores de líneas farmacéuticas legalmente establecidas se ponen en contacto con profesionales en salud de la localidad de Villa Vaca Guzmán.



Fuente: Tabla N°4

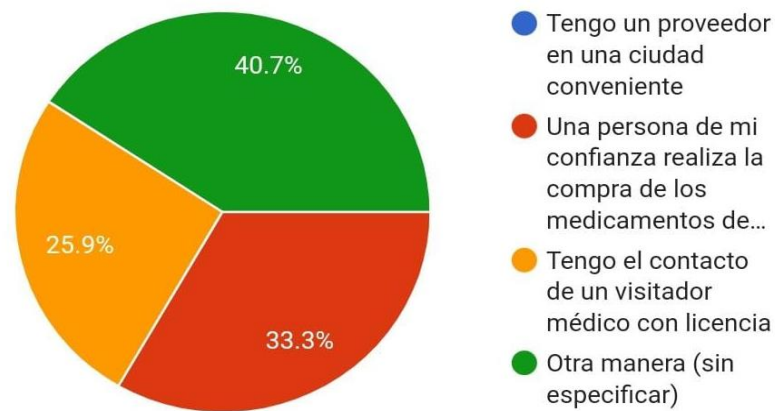
Podemos observar en la Tabla 4 y Gráfico 4 que visitantes médicos y vendedores, asisten a la población de Villa Vaca Guzmán al menos 1 vez al año, esto representa el 48.1 %, y otro porcentaje que no recibe la visita médica por parte de las líneas farmacéuticas representado por 40.7% y solo un 7% de la población encuestada que tiene un contacto directo con el visitador médico.

Tabla N° 5: Medio por el cual los profesionales se abastecen de medicamentos en las diferentes áreas y consultorios.

Medio de abastecimiento	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Proveedor en una ciudad conveniente	-	-
Una persona de confianza realiza la compra	9	33.3%
Contacto de un visitador medico	7	25.9%
Otra manera	11	40.7%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 5: Medio por el cual los profesionales se abastecen de medicamentos en las diferentes áreas y consultorios.



Fuente: Tabla N°5

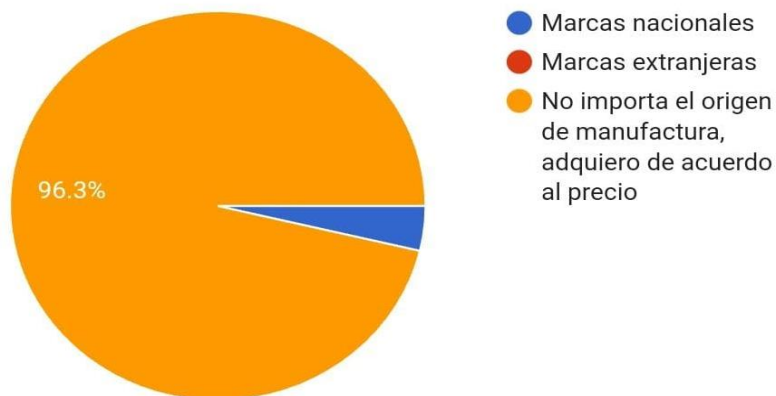
En la tabla 5 y gráfico 5 se puede observar que el medio por el cual el personal necesario se abastece de medicamentos es otra que no se especificó que representa en su mayor porcentaje con 40.7%. Además de otro porcentaje que se abastece mediante personas de confianza representado en un 33.3% seguido de un 25.9% personal que tiene contacto directo con vendedores médicos.

Tabla N° 6: Preferencia de los profesionales por alguna marca nacional, extranjera. O adquisición basada en el costo del medicamento.

Preferencia de compras	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Marcas nacionales	1	3.7%
Marcas extranjeras	-	-
Adquisición de acuerdo al precio	26	96.3%
Total	26	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 6: Preferencia de los profesionales por alguna marca nacional, extranjera. O adquisición basada en el costo del medicamento.



Fuente: Tabla N°6

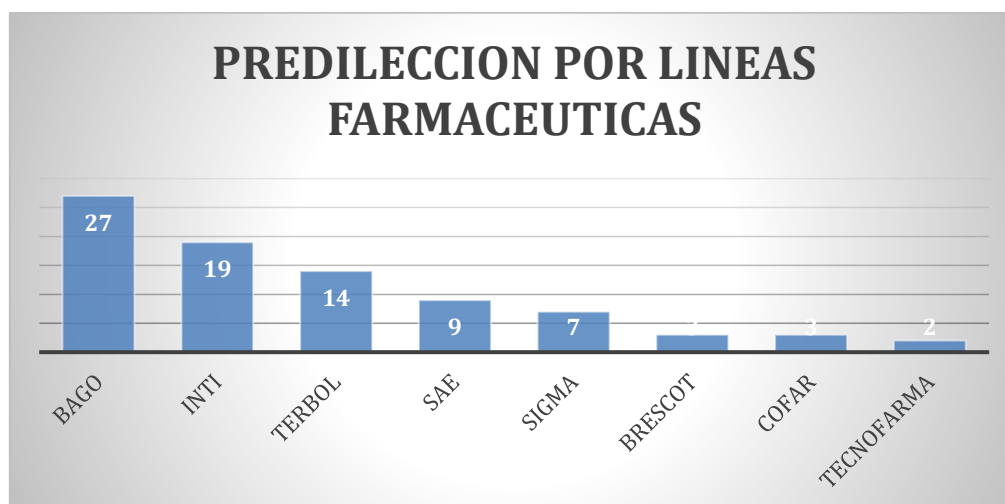
En la Tabla 6 y Gráfico 6 podemos observar que el 96.3% de la población encuestada, realizan la adquisición de medicamentos basada en el costo de los mismos, seguido de un 3.7% que tiene preferencias por marcas nacionales.

Tabla N° 7: Líneas Farmacéuticas más comerciales consideradas de mayor preferencia por los prescriptores y regentes farmacéuticas.

Marcas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
BAGO	26	32%
INTI	19	23%
TERBOL	13	17%
SAE	9	11%
SIGMA	7	9%
BRESCOT	4	5%
COFAR	2	2%
TECNOFARMA	1	1%
TOTAL	81	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 7: Líneas Farmacéuticas más comerciales consideradas de mayor preferencia por los prescriptores y regentes farmacéuticas.



Fuente: Tabla N°7

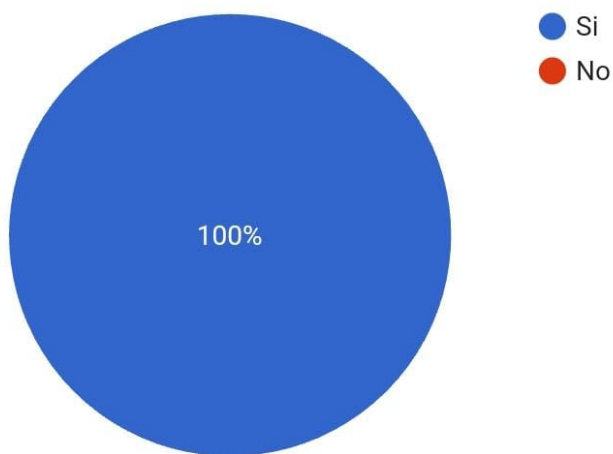
En el Gráfico 7 y Tabla 7 se observa la predilección de los prescriptores para con las líneas farmacéuticas, donde las de mayor preferencia son BAGO, INTI, TERBOL seguida de otras que tienen mucha mención.

Tabla N° 8: Necesidad de asistencia periódica de visitantes médicos y vendedores que puedan promocionar y distribuir medicamentos en la localidad de Villa Vaca Guzmán

Necesidad de asistencia periódica de visitantes médicos	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Toda la población encuestada	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 8: Necesidad de asistencia periódica de visitantes médicos y vendedores que puedan promocionar y distribuir medicamentos en la localidad de Villa Vaca Guzmán



Fuente: Tabla N°8

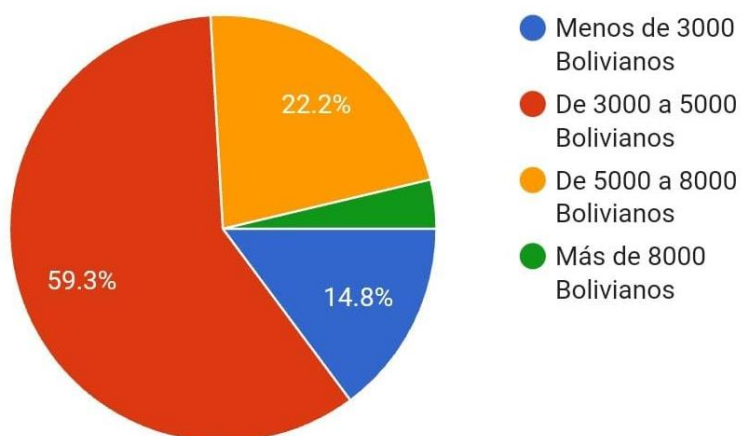
Observamos en la Tabla 8 y Gráfico 8 que el 100% de la población encuestada ve una necesidad de una asistencia periódica de los visitantes médicos y vendedores en la localidad de Villa Vaca Guzmán (Muyupampa).

Tabla N° 9: Monto de inversión que realizan o gastan en cada pedido de stock farmacéutico.

Monto de inversión	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Menos de 3.000bs	4	14.8%
De 3000 a 5000bs	16	59.3%
De 5000 a 8000bs	6	22.2%
Mayor a 8000bs	1	3.7%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 9: Monto de inversión que realizan o gastan en cada pedido de stock farmacéutico.



Fuente: Tabla N°9

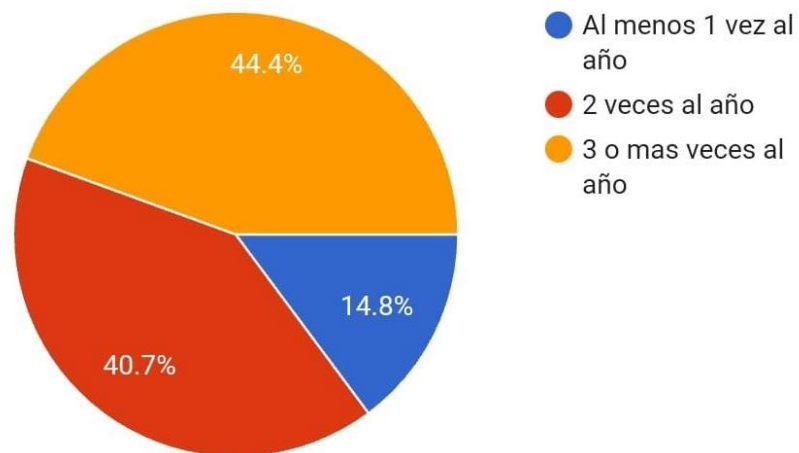
Se observa en la Tabla 9 y Gráfico 9 que los montos que manejan para compras o adquisiciones de medicamentos en la localidad de Villa Vaca Guzmán es de hasta los 5000Bs representados el 59.3 %, seguidos de los que disponen hasta los 8000Bs representados por el 22.2% y representado en un porcentaje de 14.8% quienes realizan adquisiciones con un monto menor de 3000Bs de acuerdo a frecuencia con la que lo realizan.

Tabla N° 10: Veces por año que realizan el restablecimiento de su stock de fármacos

Frecuencia de compras	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
3 o más veces al año	12	44.4%
2 veces al año	11	40.7%
Al menos 1 vez por año	4	14.8%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 10: Veces por año que realizan el restablecimiento de su stock de fármacos



Fuente: Tabla N°10

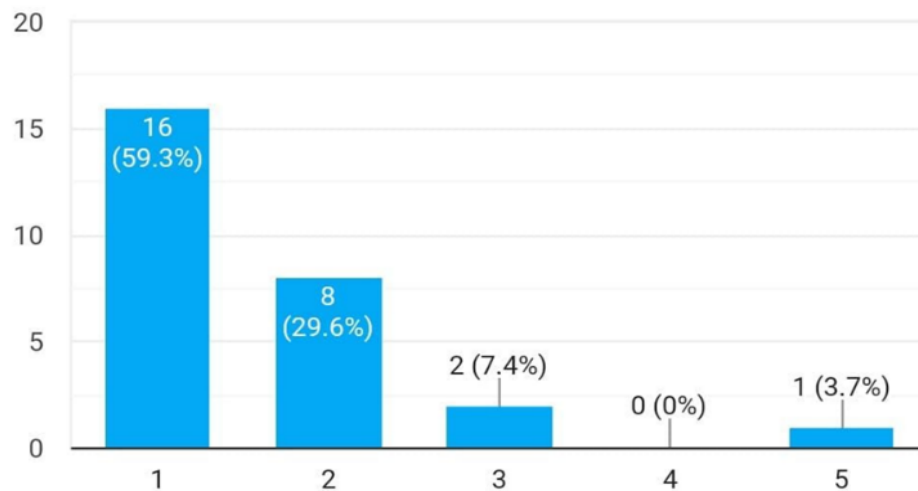
Observamos en la Tabla 10 y Gráfico la frecuencia con la que se reestablece el stock de medicamentos anual, un 44.4 % reestablece su stock en 3 veces o más al año, seguido del 40.7% que reestablece su stock en 2 ocasiones y 14.8 % que solo lo hace en una ocasión.

Tabla N° 11: Nivel de satisfacción del personal médico con la manera en que realizan la adquisición de su stock farmacéutico en una escala de 1 al 5.

Compra de stock	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
1 Muy Insatisfecho	16	59.3%
2 Insatisfecho	8	29.6%
3 Indiferente	2	7.4%
4 Satisfecho	-	-
5 Muy Satisfecho	1	3.7%
Total	27	100%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico N° 11: Nivel de satisfacción del personal médico con la manera en que realizan la adquisición de su stock farmacéutico en una escala de 1 al 5.



Fuente: Tabla N°11

En la Tabla 11 y Gráfico 11 observamos que la mayoría de la población encuestada se encuentra muy inconforme con la manera que realiza la adquisición del stock de medicamentos esto representado por el 59.3%, seguido de un 29.8% que se encuentra insatisfecho, un 7.4% que le es indiferente y solo el 3.7% que se encuentra muy satisfecho.

3.2 Discusión

En cuanto a los análisis que pudimos ver como orientación para nuestra investigación, es que es altamente rentable la inserción de nuevos destinos de ventas para las líneas farmacéuticas, ya que la industria farmacéutica es uno de los sectores más dinámicos e importantes de la economía mundial en términos de recursos movilizados, más ahora que nos encontramos en una situación de pandemia. Se evidenció mercados potenciales crecientes favorables para la entrada de líneas farmacéuticas, lo cual es una oportunidad de mayor ingreso para dichas empresas y tiene un alto relacionamiento con estudios de innovación e inserción de productos farmacéuticos, como se describe en antecedentes, que denota la forma en que cada empresa se desenvuelve en el mercado e introduce nuevos productos, esto determina su supervivencia en el largo plazo.

En este sentido, se identifican dos factores internos que afectan a una empresa, la Orientación al Mercado y la innovación que en los últimos años se ha destacado, dentro del marketing, el concepto de Orientación al Mercado, y varios estudios han coincidido en que éste tiene relación con los resultados de las empresas. De manera similar, la innovación al estar relacionada con la introducción de nuevos productos al mercado, tiene su influencia en los resultados de las empresas. La industria farmacéutica boliviana, aunque poco desarrollada, es uno de los sectores más importantes en la economía, debido al impacto económico de la salud de la población del país. Se ha posicionado como uno de los sectores más competitivos, con un movimiento económico importante, pero reducido comparado con otros países.

4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

- Se concluye que la facilidad de una mayor oferta, promoción y ventas de medicamentos por parte de las líneas farmacéuticas contribuiría a la economía local, ya que esto evitaría que la población se desplace a diferentes lugares por un stock limitado de los mismos.
- Se concluye que por la cantidad de profesionales del área de salud que trabajan en la localidad de Villa Vaca Guzmán, existe una gran necesidad de percibir nuevos productos farmacéuticos ofertados mediante la promoción, distribución y ventas de los visitadores médicos y vendedores.
- Se sostiene que existe un mercado potencial creciente favorable para la entrada de líneas farmacéuticas a la localidad de Villa Vaca Guzmán, lo cual es una oportunidad de mayor ingreso para dichas empresas.
- Se identifica la ausencia casi total de ingreso por parte de las líneas farmacéuticas en la localidad de Villa Vaca Guzmán donde se evidencio un mercado creciente para las mismas existiendo una gran necesidad de medicamentos en la población.

4.2 Recomendaciones

- Se recomienda a las empresas farmacéuticas ampliar la cobertura de ventas y analizar mercados potenciales como una oportunidad de amplificar sus utilidades y beneficios, del mismo modo cubriendo necesidades poblacionales donde pueda existir mutuos beneficios.
- La implementación de nuevas farmacias privadas sería un atractivo para ampliar el mercado de trabajo de las empresas farmacéuticas.

5 Bibliografía

- (1) Martín Escala C. E. 2016. Universidad Católica. Santiago de Guayaquil. Analisis de estrategias de marketing para la introducción de medicamento. 2016. Consultado en Enero 2022. Disponible en:
<http://C:/Users/CHIQUI/Desktop/DIPLO%20Markt/MONOGRAFIA%20DIPLOMADO/bibliografia%201.pdf>
- (2) Jordan Sanchez C. 2014. Orientación al mercado e innovación en la industria farmacéutica boliviana. Consultado en Enero 2022. Disponible en:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332012000100005
- (3) Garcés Redondoa G, Colán C, Sánchez Oropesaa A, Gómez Suanesa G, Canchig Pilicita F, López de Castro F. 2012. Opinión sobre la Visita Médica en Atención Primaria. Barcelona. Consultado en Enero 2022. Disponible en:
<https://scielo.isciii.es/pdf/albacete/v3n1/original1.pdf>
- (4) Jácome Roca A. 2011. Historia de los medicamentos. Consultado en Enero 2022. Disponible en: <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1329>
- (5) Tejeda Rosales M. A, Sánchez Ruiz J. F. 2013. Rev. Mexicana. UNAM. Forma Farmacéutica. Consultado en Enero 2022. Disponible en:
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-01952011000400004
- (6) Salazar de Plaza E. Prescripción de compuestos Genéricos. venez v.37 n. 2011. Consultado en Enero 2022. Disponible en:
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0001-63651999000300027
- (7) Mauriño C. G. Farmacia comunitaria y Salud Pública. Concejo general de colegios oficiales de farmacéuticos. Consultado en Enero 2022. Disponible en:
<https://www.asefarma.com/blog-farmacia/que-es-una-farmacia-comunitaria>

(8) Roberto P. 2017. Regente farmacéutico en Bolivia. Consultado en Enero 2022. Disponible en: <https://www.rigobertoparedes.com/es/regente-farmacéutico-en-bolivia-3-2/>

(9) Herrera Chambi V. C. Industria Farmacéutica historia de la Industria Farmacéutica. 2021. Consultado en Enero 2022. Disponible en: http://www.diplomadocepi.cepi.bo/aulavirtual/pluginfile.php/22347/mod_resource/content/1/INDUSTRIA%20FARMAC%3%89UTICA.pdf

(10) De Anca Escudero A. 2015. Marketing en la industria farmacéutica. Consultado en Enero 2022. Disponible en: [http://C:/Users/Dialnet-MarketingEnLaIndustriaFarmaceutica-4462490%20\(2\).pdf](http://C:/Users/Dialnet-MarketingEnLaIndustriaFarmaceutica-4462490%20(2).pdf).

(11) Comisión Central de Deontología de la Organización Médica Colegial Española. Medicamentos Genéricos Ética de la Prescripción. 2006. Consultado en Enero 2022. Disponible en: <https://www.colegiomedico.cl/wp-content/uploads/2020/08/Medicamentos-Gen%3%A9ricos-%3%89tica-de-la-Prescripci%C3%B3n-M%C3%A9dica-y-Sustituci%C3%B3n.pdf>

(12) Ministerio de Salud. La Paz. Bolivia. Estrategia Nacional de Medicamentos Genéricos. 2013. Consultado en Enero 2022. Disponible en: <http://oras-conhu.org/data/201510216276.pdf>

(13) Sociedad Geográfica y Geológica de Bolivia. 2012. Historia Geológica de la Geografía del Departamento de Chuquisaca. Archivado desde el original el 30 de noviembre de 2012. Consultado en Enero de 2022. Disponible en: <https://web.archive.org/web/20121130014403/http://www.geograficasucre.8m.net/Conferencias/conferencia0.htm>

(14) FAM Bolivia. Luis Calvo. Departamento: Chuquisaca. Sección: Primera. Municipio Villa Vaca Guzmán (Muyupampa). 2012. Consultado en Enero 2022. Disponible en: <https://www.educa.com.bo/geografia/villa-vaca-guzman-municipio-de-luis-calvo>

6 Anexos

La siguiente encuesta fue dirigida a profesionales Médicos y Regentes Farmacéuticos

1.- ¿Cuál es su área de trabajo?

1. Medico
2. Regente farmacéutico

2.- Desarrolla sus actividades profesionales en:

1. Hospital publico
2. Clínica privada
3. Farmacia privada
4. Otro

3.- ¿Cuánto tiempo viene desempeñándose en su cargo actual?

1. Menos de 1 año
2. 1 a 2 años
3. 2 a 3 años
4. 3 años o mas

4.- ¿Durante este tiempo de actividades profesionales, cuantas veces por año se ha puesto en contacto con usted un visitador médico y/o vendedor de una línea farmacéutica legalmente establecida?

1. Al menos 3 veces por año
2. Al menos 2 veces por año
3. Al menos 1 vez por año
4. No he recibido a ningún visitador medico

5.- ¿Por cuál medio realiza el abastecimiento de medicamentos en su consultorio y/o farmacia?

5. Tengo un proveedor en una ciudad conveniente
6. Una persona de mi confianza realiza la compra de medicamentos de un proveedor autorizado
7. Tengo contacto de un visitador medico
8. Otra manera (sin especificar)

6.- ¿Tiene usted predilección a una marca nacional o extranjera de medicamentos? ¿o la elección se basa meramente en el costo de adquisición del medicamento sin necesariamente incurrir el país de origen de manufactura?

1. Marcas nacionales
2. Marcas extranjeras
3. No importa el origen de manufactura, adquiero de acuerdo al precio

7.- ¿Cuáles son las 3 marcas que usted considera son más de su predilección?

1.

8.- ¿Sería conveniente para usted tener la asistencia periódica de un visitador médico y/o que pueda ofertarle un stock de fármacos confiables y un precio competitivo?

2. Si
3. No

9.- ¿Cuál es el monto aproximado de dinero en bolivianos que usted gasta en cada pedido de stock farmacéutico?

1. Menos de 3000 bolivianos
2. De 3000 a 5000 bolivianos
3. De 5000 a 8000 bolivianos
4. Mayor de 8000 bolivianos

10.- ¿Cuántas veces al año realiza el restablecimiento de su stock de fármacos?

1. Al menos 1 vez al año
2. 2 veces al año
3. 3 o más veces al año

11.- En una escala de 1 a 5 ¿cuán satisfecho está usted con la manera en la que realiza la compra de su stock de medicamento?

1. Muy inconforme 1 2 3 4 5 Muy conforme