



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

**TÍTULO:**

“Plan Comercial para el incremento en ventas del Furoato de Mometasona en los Hospitales de la Junta Beneficencia”

**AUTOR (A)(S):**

Buste Carreño, Maria Angélica  
Palomeque Ávila, Javier Byron

**TUTOR:**

Iñiguez, Hugo Fernando, Lcdo.

**Guayaquil, Ecuador  
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Buste Carreño, María Angélica y Palomeque Ávila, Javier Byron** , como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingenieros en Administración de Ventas**.

**TUTOR (A)**

---

**Hugo Fernando, Iñiguez. Lcdo**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

**Guillermo, Viteri Sandoval. Ing.**

**Guayaquil, a los 29 del mes de Agosto del año 2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, **Buste Carreño, María Angélica y  
Palomeque Ávila, Javier Byron**

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación “**Plan Comercial para el incremento en ventas del Furoato de Mometasona en los Hospitales de la Junta Beneficencia**”, previa a la obtención del Título de **Ingenieros en Administración de Ventas**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 29 del mes de Agosto del año 2014**

**LOS AUTOR (S)**

---

**María Angélica, Buste Carreño**

---

**Javier Byron, Palomeque Ávila**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Buste Carreño, María Angélica y  
Palomeque Ávila, Javier Byron**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “**Plan Comercial para el incremento en ventas del Furoato de Mometasona en los Hospitales de la Junta Beneficencia**” cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 29 del mes de Agosto del año 2014**

**LOS AUTORES:**

---

**María Angélica, Buste Carreño**

---

**Javier Byron, Palomeque Ávila**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios en primer lugar por darme todo lo que he logrado, así como por cada minuto de mi existencia según la voluntad que el disponga sobre mi ser.

Agradezco a mis padres Milagro Efrain Buste Macias y Gladys Dolores Carreño Macías, que están en el cielo por haberme educado de forma íntegra con principios, valores, ética y sobre todo humildad.

Agradezco a mis hermanos, Mercy, Yessica y Franklin, por su apoyo incondicional en todas las circunstancias que nos han tocado vivir tanto en los momentos alegres como en los difíciles.

Agradezco al Ing. Francisco Pérez, por su apoyo y guía durante el desarrollo de este proyecto.

Agradezco a todos mis amigos, compañeros de estudios por la oportunidad de haberlos conocidos y compartido gratos momentos.

**MARIA ANGELICA BUSTE CARREÑO**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por cada minuto de vida que me da, por darme la familia que tengo y los objetivos que he logrado hasta el momento.

Agradezco a mis padres, a mi esposa, y a mis hijos, por su apoyo constante durante mi ciclo de estudios de una manera incondicional en todas las circunstancias que me ha tocado sobrellevar.

Agradezco al Ing. Francisco Pérez, por su apoyo y guía durante todo el desarrollo de este proyecto.

A todos mis amigos, compañeros de estudio y de trabajo por la oportunidad de haber compartido momentos agradables.

**JAVIER BYRON PALOMEQUE AVILA**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE VENTAS**

**CALIFICACIÓN**

---

**FERNANDO IÑIGUEZ, LCDO  
TUTOR**

# ÍNDICE GENERAL

## CAPITULO I. SEGMENTACION

1. Mercado Meta.....	4
1.1 Macro Segmentación.....	10
1.2 Micro Segmentación.....	11
1.3 Perfil del Consumidor.....	13

## CAPITULO II. INVESTIGACION DE MERCADO

2.1 Análisis PEST.....	15
2.1.1 Análisis Político.....	15
2.1.2 Análisis Económico.....	16
2.1.3 Análisis Social.....	17
2.1.4 Análisis Tecnológico.....	18
2.1.5 Análisis de las cinco Fuerzas de Porter.....	19
2.1.5.1 Poder de Negociación de los Competidores.....	19
2.1.5.2 Poder de Negociación de los proveedores.....	21
2.1.5.3 Amenaza de nuevos competidores entrantes.....	21
2.1.5.4 Amenaza de productos sustitutos.....	22
2.1.6 Población, muestra.....	24
2.1.7 Selección del tamaño de la muestra.....	24
2.1.8 Presentación de resultados.....	24

## CAPITULO III. PRODUCTO O SERVICIO

3.1 Característica del producto o servicio.....	39
3.2 Cadena de Valor.....	41
3.3 FODA.....	49

## CAPITULO IV. PLANES ESTRATEGICOS

4.1 Planes de ventas.....	52
4.1.1 Fuerza de ventas.....	52
4.1.2 Promoción de ventas.....	53
4.1.3 Política de pedidos.....	53
4.1.4 Política de crédito y cobranza.....	53
4.1.5 Garantías.....	53
4.1.6 Política de ventas internas.....	54
4.2 Relación con la mercadotecnia.....	54
4.2.1 Producto.....	54
4.2.2 Precio.....	54
4.2.3 Plaza.....	55
4.2.4 Promoción.....	55
4.2.5 Gente.....	55
4.2.6 Procesos.....	55
4.2.7 Posicionamiento.....	56

## CAPITULO V. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

5.1 Determinación de la inversión inicial.....	57
5.2 Fuentes de financiamiento.....	57
5.3 Presupuesto de ingresos y gastos.....	58
5.4 Factibilidad Financiera.....	59
5.4.1 Valor Actual Neto (VAN).....	59
5.4.2 Tasa interna de retorno (ROI).....	59
5.4.3 Periodo de Recuperación de inversión.....	59
5.6 Análisis de sensibilidad.....	60
5.7 Segmentación y evaluación.....	63

## CAPITULO VII. RESPONSABILIDAD SOCIAL

6.1 Medio Ambiente.....	64
6.2 Beneficiarios directos e indirectos “Plan del Buen Vivir” .....	65
Conclusiones y Recomendaciones.....	67
Bibliografía.....	69
Glosario.....	70
Anexos.....	74

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Egresos hospitalarios “Otras enfermedades Respiratorias” ...	7
Tabla No. 2 Egresos hospitalarios “Otras enfermedades Pichincha” .....	8
Tabla No. 3 Egresos de Edad y Causas.....	9
Tabla No. 4 Egresos hospitalarios por provincias.....	10
Tabla No. 5 Otras enfermedades del retorno respiratorio.....	11
Tabla No. 6 Población por provincia.....	12
Tabla No. 7 Fuerza de Porter.....	23
Tabla No. 8 Médicos internistas en consulta externa .....	25
Tabla No. 9 ¿Sabe que es una Rinitis Alérgica?.....	27
Tabla No. 10 ¿Sabe cómo tratar una Rinitis Alérgica?.....	28
Tabla No. 11 ¿Qué medicamentos recomienda para tratar RA.....	29
Tabla No. 12 Medicamentos recomendados por médicos internistas.....	30
Tabla No. 13 ¿Conoce Mometasona y para que sirve?.....	32
Tabla No. 14 Medicamentos para la RA por otorrinos.....	33
Tabla No. 15 Atributos del Medicamento.....	35
Tabla No. 16 Asistir a un curso de capacitación.....	37
Tabla No. 17 Tabla química de Mometasona.....	44
Tabla No. 18 Análisis de sensibilidad.....	61
Tabla No. 19 Estudio de factibilidad.....	63

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Porcentaje de Países en Rinitis Alérgica.....	5
Gráfico No. 2 Las cinco fuerzas competitivas de Porter.....	20
Gráfico No. 3 Médicos en Consulta Externa Otorrinos.....	25
Gráfico No. 4 Médicos en Consulta Externa Internistas.....	26
Gráfico No. 5 ¿Sabe que es una Rinitis Alérgica?.....	27
Gráfico No. 6 ¿Sabe cómo tratar una Rinitis Alérgica?.....	28
Gráfico No. 7 ¿Qué medicamentos recomiendan para tratar RA.....	30
Gráfico No. 8 Medicamentos para RA por médicos internistas.....	31
Gráfico No. 9 Medicamentos para RA por médicos internistas. ....	31
Gráfico No. 10 ¿Conoce Mometasona y para que sirve?.....	32
Gráfico No. 11 Medicamentos para RA por Otorrinos.....	34
Gráfico No. 12 Atributos del medicamento para RA.....	35
Gráfico No. 13 Atributos del medicamento para RA.....	36
Gráfico No. 14 Asistencia a un curso, Médicos otorrinos.....	37
Gráfico No. 15 Asistencia a un curso, Médicos internistas.....	38

## ÍNDICE DE FIGURA

Figura No. 1	Componente químico de Mometasona.....	43
Figura No. 2	Cadena de Valor.....	50
Figura No. 3	Matriz FODADOFA de Mometasona.....	52

## **RESUMEN**

El presente Plan Comercial analiza la factibilidad del incremento de ventas de la Mometasona en los Hospitales de la Junta de Beneficencia de Guayaquil, con énfasis en el Hospital Luis Vernaza.

A través del análisis de la segmentación del mercado, la investigación del mismo, un detalle exhaustivo sobre el producto y el servicio que presenta la empresa MSD, se desarrolla los planes estratégicos y financieros del plan.

Los resultados el alto potencial de la factibilidad de este proyecto, así como el riesgo que las nuevas políticas gubernamentales tienen sobre la supervivencia de la industria farmacéutica internacional en el país, y por ende del producto analizado a lo largo de este estudio.

## **ABSTRACT**

This Business Plan analyzes the feasibility of increasing sales in Mometasona on Hospitals of the “Junta of Beneficence of Guayaquil”, with emphasis on the Hospital “Luis Vernaza”.

Through the analysis of market segmentation, research it, a comprehensive detail about the product and service that presents the company MSD, strategic and financial plans of the plan is developed.

The results of the high potential of the feasibility of this project, as well as the risk that the new government policies have on the survival of the international pharmaceutical industry in the country, and therefore the product analyzed throughout this study.

# INTRODUCCIÓN

Ecuador hoy en día es un país con cambios constantes en diversos aspectos tales como financieros, económicos, legales y de mercado. Las empresas deben enfrentar la decisión de implementar nuevas estrategias para ingre y mejorar sus productos o servicios, con el fin de ofrecer ventajas competitivas para sus clientes, haciendo que los productos o servicios tengan características superiores y al mismo tiempo que estos se conviertan en un beneficio económico para la compañía.

Del mismo modo la industria farmacéutica y específicamente el mercado de fármacos para enfermedades alérgicas, tales como la Rinitis Alérgica, se enfrentan diariamente a la lucha constante por la participación en el mercado de esta categoría; haciendo que estas estén a la vanguardia en tecnología, eficacia del producto, presentación, lo que debe repercutir en la generación de características diferenciadores y competitivas para la diversificación de los mismos; con el fin de generar la aceptación del producto por parte de los consumidores y la rotación en los clientes de los diferentes canales de comercialización y distribución existentes.

Se conoce la situación actual en el mercado de alergias, con posibilidades de incrementar las ventas del “FUROATO DE MOMETASONA”, se decide analizar la posibilidad de realizar una propuesta para el Plan Comercial ideal para lograr una mayor

participación de mercado, dentro los hospitales de la Junta de Beneficencia de Guayaquil.

Podemos indicar que una de las ventajas competitivas del producto, es que se encuentra dentro de los fármacos prioritarios autorizados para su comercialización y prescripción médica.

## **DESCRIPCION DEL PROYECTO**

Este proyecto, propone incrementar las ventas de la MOMETASONA, a través del planteamiento de nuevas estrategias para lograr el posicionamiento de esta marca en el mercado de fármacos para alergias como es la RINITIS ALERGICA. Este producto ha sido catalogado como los principales medicamentos autorizados para prescripción médica por parte del Ministerio de Salud Pública y el Gobierno Nacional; ya que cumple con los estándares de calidad y normalización. Lo que se pretende ahora es comercializarlo a través de un canal de mayor importancia que no está siendo explotado como es a través de medicina general y medicina interna.

## **JUSTIFICACION DEL PROYECTO**

En la actualidad existe una gran demanda para la comercialización de este tipo de producto, debido a su necesidad en el mercado objetivo. Es un producto que ayuda a contrarrestar problemas con la Rinitis Alérgica, que además es de fácil manipulación, no es toxico, no contiene alcohol y no afecta al crecimiento de infantes.

En cuanto a MOMETASONA, es un producto reconocido a nivel internacional, con una patente de diez años, con certificado de calidad, normas INEN y autorizado para su distribución en los hospitales de la Junta de Beneficencia de Guayaquil por parte del Gobierno Nacional-

En Guayaquil, según los últimos estudios proporcionados por el INEC, se indica que de cada familia de 10 integrantes, por lo menos uno presenta problemas respiratorios. Esto se ha incrementado en los últimos tiempos, lo que ha dado como resultado el aumento de números de visitas a los hospitales, haciendo que el mercado de fármacos también haya crecido en la misma proporción.

## **OBJETIVO DE PROYECTO**

Incrementar la comercialización de MOMETASONA en los Hospitales de la Junta de Beneficencia de Guayaquil, mediante un análisis de los canales de distribución y un plan de promoción para que no solo sea prescrito por especialistas de Otorrinolaringología, sino que también, este sea prescrito por los médicos generales y médicos internistas.

Como objetivos específicos se plantean:

- Conocer el proceso para la medicación del producto a través de médicos -generales y otros.
- Conocer el perfil del cliente objetivo, hábitos de compra, estilo de vida, cuantas veces va a consulta por estas causas, regiones de las que provienen, entre otros.
- Calcular el mercado potencial.
- Identificar y elaborar una propuesta de canal de distribución diferente.
- Elaborar el plan de promoción.

# CAPITULO I.

## SEGMENTACIÓN

### 1. Mercado Meta

El mercado de medicamentos en Ecuador opera bajo estrictas normas que regulan su producción y comercialización. El incremento de casos de Rinitis Alérgicas en varias ciudades del país, ha hecho que la demanda en medicamentos especializados para estos casos crezca constantemente.

La Rinitis Alérgica es desencadenada por el polvo, los cambios climáticos, olores fuertes, la contaminación ambiental, la cantidad de sustancias alérgicas que hay en el medio, como el aire acondicionado, además de alfombras, cortinas, humo de cigarrillo y mascotas dentro de casa.

La Rinitis Alérgica (RA) ha aumentado progresivamente en las últimas décadas.

Los estudios epidemiológicos indican que la prevalencia de la Rinitis Alérgicas afecta actualmente a más del 40% de la población mundial, con énfasis en adultos y niños. Los síntomas de la Rinitis Alérgicas, aunque no amenazan la vida, suelen ser molestos, afectando negativamente al trabajo y a la calidad de vida de las personas que la padecen. Los síntomas pueden producir complicaciones tanto físicas como mentales, con trastornos respiratorios del sueño en la infancia y la adolescencia. La clasificación *Allergic Rhinitis and its Impact in Asthma (ARIA)*, basada en la duración de los síntomas (intermitente y persistente) y la

gravedad (leve, moderada, grave), han sido validadas en adultos y población pediátrica.

De acuerdo a investigaciones realizadas por la Revista Allergies Latinoamérica, 6.4% de la población ecuatoriana sufre de Rinitis Alérgica. (Ver Gráfico No. 1)

Este porcentaje está presente básicamente en las provincias de Guayas, Pichincha, Manabí y El Oro.

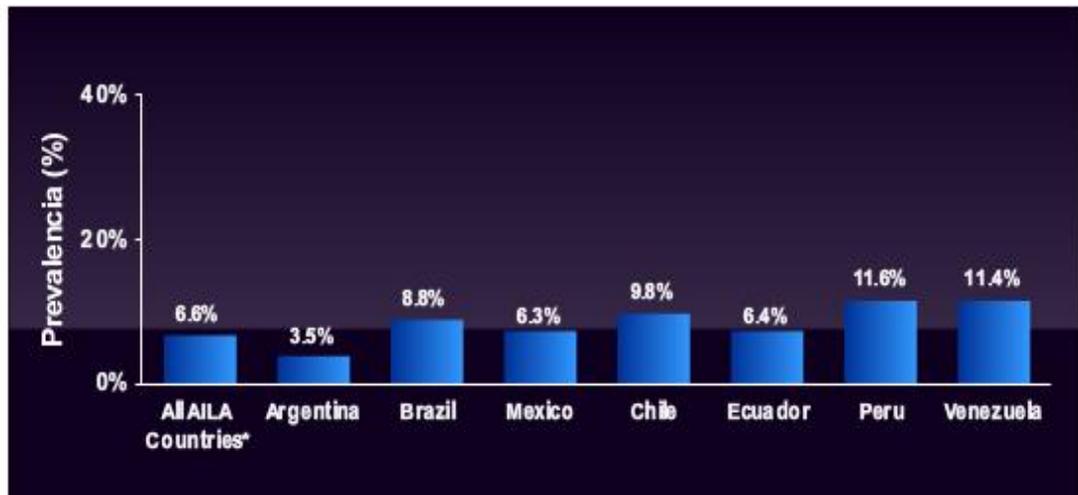


Gráfico No. 1.

Porcentaje de Países con Rinitis Alérgicas.

Fuente: Revista Allergies in Latinoamérica

Según datos del Censo del 2010, realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Guayas cuenta con 3'645.483, Pichincha 2'576.287, Manabí 1'369.780 y Machala 600.659 habitantes.

Se sabe que una Rinitis que no es tratada a tiempo y de manera correcta puede desencadenar en asma. Según datos proporcionados por el INEC, en el año 2011 en la ciudad de Guayaquil hubo 1.882 casos de asma, que se atendieron en el hospital neumológico de

forma ambulatoria, lo que representa un 75% de 2.503 pacientes. En el tercer trimestre del año 2013 (julio, agosto y septiembre) el hospital neumológico registró una cifra de 99 casos, lo que significó un 13,1% y se ubica como tercera entre las diez primeras causas de morbilidad.

*Fuente: (Tabulados.xls-INEC/estadisticas\_sociales/cam\_2011, Recuperado de <http://inec.gob.ec>)*

La ciudad de Portoviejo registra entre 20% a 25% de habitantes con Rinitis Alérgicas. En el hospital del Seguro Social se recibe cinco casos diarios de Rinitis Alérgica, dos o tres en el centro médico de la UTM y tres en su consulta privada. *(Según una entrevista telefónica realizada al Dr. Manuel Proaño, alergólogo e inmunólogo de la localidad, el 12 de julio 2014.)*

Según registros por parte del INEC, en el año 2012 fueron atendidos alrededor de 171mil pacientes en Guayas, 43mil en Manabí, y 202mil pacientes en Pichincha. (Ver Tabla 1 y 2).

Causas	Total egresos	Provincia de residencia habitual del paciente												
		Azuay	Bolivar	Cañar	Carchi	Cotopaxi	Chimborazo	El Oro	Esmeraldas	Guayas	Imbabura	Loja	Los Rios	Manabí
<b>Total República</b>	<b>1.156.237</b>	<b>66.838</b>	<b>13.092</b>	<b>23.045</b>	<b>10.834</b>	<b>28.334</b>	<b>34.829</b>	<b>50.682</b>	<b>32.715</b>	<b>284.665</b>	<b>33.189</b>	<b>38.759</b>	<b>56.039</b>	<b>110.193</b>
159 Embolia y trombosis arteriales	223	13	1	-	2	5	9	3	4	52	9	6	2	10
160 Otra enfermedades de las arterias, de las arteriolas y de los vasos capilares	584	38	2	12	8	9	17	10	13	160	5	26	12	40
161 Flebitis, tromboflebitis, embolia y trombosis venosas	1.096	67	18	10	12	44	62	42	21	213	36	50	22	49
162 Venas varicosas de los miembros inferiores	2.918	127	30	22	27	78	252	75	20	362	103	119	37	265
163 Hemorroides	2.726	82	44	30	21	71	94	108	65	646	79	74	66	223
164 Otras enfermedades del sistema circulatorio	3.257	547	22	134	56	66	76	92	38	733	81	175	69	289
165 Faringitis aguda y amigdalitis aguda	1.757	99	9	43	9	59	97	70	33	324	44	80	100	228
166 Laringitis y traqueitis agudas	491	41	5	9	3	13	20	8	6	105	18	23	12	48
167 Otras infecciones agudas de las vías respiratorias superiores	2.744	72	33	86	20	98	90	61	41	612	52	107	110	321
168 Influenza [gripe]	285	10	2	6	2	9	17	22	5	38	19	6	25	27
169 Neumonía	38.830	2.637	543	1.266	356	1.402	1.895	2.230	985	6.910	1.463	1.782	1.314	2.294
170 Bronquitis aguda y bronquiolitis aguda	6.899	415	51	115	47	118	126	206	134	1.569	58	316	372	1.917
171 Sinusitis crónica	675	83	2	14	5	15	15	11	3	110	34	33	11	48
172 Otras enfermedades de la nariz y de los senos nasales	9.436	2.083	19	355	24	73	61	365	29	1.389	228	402	52	1.071
173 Enfermedades crónicas de las amígdalas y adenoides	2.205	341	4	88	5	8	17	63	14	777	57	82	36	242
174 Otras enfermedad de las vías respiratorias superiores	729	59	4	24	2	20	10	22	10	171	13	48	15	43
175 Bronquitis, enfisema y otras enfermedades pulmonares obstructivas crónicas	5.055	521	53	216	79	239	299	165	97	478	260	125	148	476

Tabla No. 1  
Egresos hospitalarios por causas "Otras enfermedades de las vías respiratorias" en las provincias  
Fuente: INEC

Egresos hospitalarios por provincia de residencia habitual, según grupos de causa de morbilidad  
Lista de Agrupamiento de 298 causas - CIE - 10

Causas Diagnósticos	Total egresos	Provincia de residencia habitual del paciente												
		Morona Santiago	Napo	Pastaza	Pichincha	Tungurahua	Zamora Chinchipe	Galápagos	Sucumbios	Orellana	Santo Domingo de los Tsáchilas	Santa Elena	Exterior	Zona no delimitada
Total República	1.156.237	17.097	10.209	8.603	207.206	46.213	8.486	2.036	10.075	7.813	28.606	24.801	1.615	263
163 Hemorroides	2.726	26	9	12	804	152	18	4	11	10	41	33	3	-
164 Otras enfermedades del sistema circulatorio	3.257	28	10	18	551	184	20	3	5	5	27	22	6	-
165 Faringitis aguda y amigdalitis aguda	1.757	44	23	81	216	57	23	3	19	6	53	35	1	1
166 Laringitis y traqueitis agudas	491	10	-	12	123	18	3	1	3	1	3	5	1	-
167 Otras infecciones agudas de las vías respiratoria superiores	2.744	39	28	33	573	204	34	3	41	12	47	27	-	-
168 Influenza [gripe]	285	2	1	4	69	12	-	-	-	1	3	4	1	-
169 Neumonía	38.830	1.894	721	402	6.510	1.576	402	47	294	330	765	751	50	11
170 Bronquitis aguda y bronquiolitis aguda	6.899	75	22	67	645	145	28	19	36	58	101	255	3	1
171 Sinusitis crónica	675	3	14	2	224	22	4	-	1	5	11	3	2	-
172 Otras enfermedades de la nariz y de los senos nasales	9.436	70	7	29	2.898	125	46	9	18	6	35	22	19	1
173 Enfermedades crónicas de las amígdalas y adenoides	2.205	14	-	1	385	30	10	4	1	1	14	10	1	-
174 Otras enfermedad de las vías respiratorias superiores	729	14	3	6	202	36	9	-	5	-	7	4	2	-
175 Bronquitis, enfisema y otras enfermedades pulmonares obstructivas crónicas	5.055	120	36	24	1.052	397	41	4	35	45	93	42	9	1
176 Asma	3.207	96	32	34	346	88	36	11	40	14	83	43	3	-

Tabla No. 2

Egresos hospitalarios por causas "Otras enfermedades de las vías respiratorias" en las provincias

Fuente: INEC

Egresos hospitalarios, días y promedio de estada, por grupos de edad, según causa de morbilidad

Lista Internacional Detallada Cie - 10

Causa de Morbilidad/Diagnósticos	Días estada			Grupos de Edad											
	Total	Días de estada	Promedio días estada	Menos de 1 año	1-4 años	5-9 años	10-14 años	15-19 años	20-24 años	25-34 años	35-44 años	45-54 años	55-64 años	65 y Más años	Edad ignorada
Total República	1.156.237	5.387.559	5	79.354	64.351	41.554	39.621	114.542	141.960	236.769	130.026	87.508	77.070	141.813	1.669
I18 Neumonía, organismo no especificado	34.925	198.817	6	8.756	10.609	2.389	982	486	444	888	763	996	1.322	7.266	24
I20 Bronquitis aguda	4.954	17.674	4	1.660	1.817	516	223	77	60	104	80	83	84	238	12
I21 Bronquiolitis aguda	1.945	9.188	5	1.438	365	64	13	8	8	7	3	5	4	15	15
I22 Infección aguda no especificada de las vías respiratorias inferiores	1.524	6.524	4	523	567	132	45	21	21	41	26	20	32	94	2
I30 Rinitis alérgica y vasomotora	76	275	4	6	13	9	8	6	6	9	8	3	4	4	.
I31 Rinitis, rinoфарингитиs y faringitis crónicas	105	299	3	5	22	10	10	9	8	9	7	13	8	4	.
I32 Sinusitis crónica	675	2.197	3	20	148	117	56	29	27	71	61	66	40	40	.
I33 Pólipo nasal	366	843	2	.	48	60	39	27	19	42	37	39	30	24	1
I34 Otros trastornos de la nariz y de los senos paranasales	8.889	14.225	2	38	84	154	255	1.520	1.501	2.518	1.434	773	390	221	1
I35 Enfermedades crónicas de las amígdalas y de las adenoides	2.205	4.002	2	24	559	704	243	106	126	188	125	62	43	25	.
I36 Absceso periamigdalino	308	993	3	1	23	14	16	30	57	72	43	26	17	8	1
I37 Laringitis y laringotraqueitis crónicas	24	93	4	6	6	2	1	.	1	.	2	2	1	2	1
I38 Enfermedades de las cuerdas vocales y de la laringe, no clasificadas en otra parte	204	554	3	4	19	12	5	4	8	28	40	39	24	21	.

Tabla No. 3  
Egresos por Edad y causas  
Fuente: INEC

Los especialistas estiman que en los próximos 20 años, las alergias podrían formar parte de la vida de la mitad en los pobladores en Sudamérica y un 30 % en la población europea.

## 1.1. Macro Segmentación

Guayas cuenta con la mayor participación en casas asistenciales para la atención médica, entre ellas tenemos IESS, y La Junta de Beneficencia de Guayaquil que se divide en 5 establecimientos de salud según sus especialidades, como son: Hospital Luis Vernaza, Maternidad Enrique C. Sotomayor, Hospital Roberto Gil Gilbert, Hogar Corazón de Jesús, Hospital Psiquiátrico Lorenzo Ponce.

Según los últimos registros proporcionados por el INEC, en el año 2012, los pacientes de la provincia del Guayas representan el 26,25% de los atendidos en las diferentes casas de salud, en diversas especialidades. (Ver Tabla No. 4)

Provincias	2002		2012	
	Número egresos	%	Número egresos	%
<b>Total</b>	<b>707.825</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.156.237</b>	<b>100,00%</b>
Azuay	51.337	7,25%	74.507	6,44%
Bolívar	5.082	0,72%	9.501	0,82%
Cañar	9.782	1,38%	19.651	1,70%
Carchi	6.937	0,98%	8.557	0,74%
Cotopaxi	14.545	2,05%	24.025	2,08%
Chimborazo	17.580	2,48%	32.470	2,81%
El Oro	29.181	4,12%	47.830	4,14%
Esmeraldas	18.915	2,67%	28.390	2,46%
Guayas	204.068	28,83%	303.457	26,25%
Imbabura	19.535	2,76%	33.126	2,86%
Loja	20.132	2,84%	38.547	3,33%
Los Ríos	33.932	4,79%	49.377	4,27%
Manabí	55.977	7,91%	103.329	8,94%
Morona Santiago	7.409	1,05%	14.986	1,30%
Napo	6.502	0,92%	10.903	0,94%
Pastaza	5.913	0,84%	8.055	0,70%
Pichincha	165.954	23,45%	227.102	19,64%
Tungurahua	21.541	3,04%	46.793	4,05%
Zamora Chinchipe	3.243	0,46%	6.319	0,55%
Galápagos	814	0,12%	1.626	0,14%
Sucumbíos	4.362	0,62%	8.823	0,76%
Orellana	2.376	0,34%	6.077	0,53%
Santo Domingo de los Tsachillas	-	-	29.843	2,58%
Santa Elena	-	-	22.943	1,98%

Tabla 4  
Egresos hospitalarios por provincia  
Fuente: INEC

En el 2012 fueron atendidos alrededor de 4.571 hombres y 3.906 mujeres a nivel nacional en la categoría de “Otras enfermedades del sistema respiratorio” (Ver Tabla No. 5)

Egresos hospitalarios por condición al egreso y sexo, Tasa de letalidad hospitalaria, según grupos de causa de morbilidad  
Lista de Agrupamiento de 298 causas - Cie - 10

Grupos de morbilidad	Total	Sexo Paciente		Condición Egreso						Tasa de letalidad hospitalaria por 100 egresos
		Hombres	Mujeres	Altas			Fallecidos			
				Total	Sexo Paciente		Total	Sexo Paciente		
Diagnósticos					Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres	
<b>Total República</b>	<b>1.156.237</b>	<b>389.837</b>	<b>766.400</b>	<b>1.141.254</b>	<b>381.793</b>	<b>759.461</b>	<b>14.983</b>	<b>8.044</b>	<b>6.939</b>	<b>1,30</b>
174 Otras enfermedad de las vías respiratorias superiores	729	412	317	725	410	315	4	2	2	0,55
175 Bronquitis, enfisema y otras enfermedades pulmonares obstructivas crónicas	5.055	2.670	2.385	4.866	2.566	2.300	189	104	85	3,74
176 Asma	3.207	1.540	1.667	3.203	1.538	1.665	4	2	2	0,12
177 Bronquiectasia	183	82	101	180	79	101	3	3	-	1,64
178 Neumoconiosis	36	24	12	35	24	11	1	-	1	2,78
179 Otras enfermedades del sistema respiratorio	8.487	4.571	3.916	7.805	4.212	3.593	682	359	323	8,04
180 Caries dental	95	45	50	95	45	50	-	-	-	-
181 Otros trastornos de los dientes y de sus estructuras de sostén	676	372	304	676	372	304	-	-	-	-
182 Otras enfermedades de cavidad bucal, de las glándulas salivales y de los maxilares	1.044	546	498	1.043	546	497	1	-	1	0,10

Tabla No. 5  
“Otras enfermedades del sistema respiratorio”  
Fuente: INEC

## 1.2. Micro segmentación

Para el desarrollo de este proyecto se ha seleccionado la Junta de Beneficencia de Guayaquil, y el Hospital Luis Vernaza como mercado objetivo.

Una encuesta realizada en el 2012 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), reveló que en Guayaquil el 83% de 9.744 hogares analizados pertenecen a la clase media

El porcentaje de población en Guayaquil es 65% mujeres y 33% hombres, (comparado con todas las ciudades del país) siendo esta

la de mayor población a nivel nacional, según datos estadísticos en registrados en el Censo Poblacional 2010. (Ver Tabla No. 6 )

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total	Viviendas*	Viviendas**	Viviendas***	Razón niños mujeres ****	Analfabetismo	Edad promedio
Alfredo Baquerizo Moreno	13.013	0,7%	12.166	0,7%	25.179	7.585	7.584	6.755	431,7	10,0%	28
Balao	10.998	0,6%	9.525	0,5%	20.523	6.452	6.434	5.238	495,9	8,6%	26
Balzar	28.001	1,5%	25.936	1,4%	53.937	16.172	16.166	13.331	498,9	15,6%	27
Colimes	12.423	0,7%	11.000	0,6%	23.423	7.491	7.489	6.352	533,3	16,6%	28
Coronel Marcelino Maridueña	6.265	0,3%	5.768	0,3%	12.033	3.931	3.925	3.173	381,0	5,6%	30
Daule	60.195	3,3%	60.131	3,3%	120.326	39.177	39.162	31.473	391,0	9,8%	29
El Empalme	38.024	2,1%	36.427	2,0%	74.451	21.934	21.919	18.349	469,3	12,1%	27
El Triunfo	22.824	1,3%	21.954	1,2%	44.778	13.807	13.797	11.254	463,4	8,8%	26
Eloy Alfaro (Durán)	116.401	6,4%	119.368	6,5%	235.769	72.571	72.547	62.720	354,5	3,3%	28
General Antonio Elizalde	5.369	0,3%	5.273	0,3%	10.642	3.814	3.812	2.863	463,7	7,3%	28
Guayaquil	1.158.221	63,8%	1.192.694	65,2%	2.350.915	671.408	670.990	600.815	344,0	3,1%	29
Isidro Ayora	5.585	0,3%	5.285	0,3%	10.870	3.624	3.623	2.959	506,0	16,2%	26
Lomas de Sargentillo	9.466	0,5%	8.947	0,5%	18.413	5.466	5.461	4.813	455,0	14,9%	28
Milagro	83.241	4,6%	83.393	4,6%	166.634	52.729	52.702	44.752	383,5	4,8%	29
Naranjal	36.625	2,0%	32.387	1,8%	69.012	21.789	21.718	17.579	479,4	8,8%	26
Naranjito	19.063	1,0%	18.123	1,0%	37.186	12.268	12.265	9.980	375,2	8,1%	28
Nobol	9.856	0,5%	9.744	0,5%	19.600	5.908	5.907	5.048	452,6	10,7%	27
Palestina	8.354	0,5%	7.711	0,4%	16.065	5.059	5.059	4.379	435,8	14,7%	28
Pedro Carbo	22.608	1,2%	20.828	1,1%	43.436	14.130	14.123	12.156	514,9	16,5%	28
Playas	21.242	1,2%	20.693	1,1%	41.935	15.718	15.695	10.508	480,6	5,9%	27
Samborondón	33.502	1,8%	34.088	1,9%	67.590	20.940	20.929	17.509	345,4	5,8%	30

Tabla No. 6  
Población por Provincia  
Fuente INEC

El Hospital Luis Vernaza cuenta con áreas como medicina interna y cuidados Intensivos, las mismas que disponen de 838 y 73 camas funcionales respectivamente.

En el 2010 el Hospital Luis Vernaza atendió a 21.073 pacientes en medicina interna y 268.080 pacientes en servicio consulta externa. Según datos presentados por parte de la casa de salud. *Docencia/investigación, Recuperado de: <http://hospitalluisvernaza.med.ec>.*

El Hospital Luis Vernaza atiende a la comunidad privada a través de convenios con el Ministerio de Salud Pública, IESS, Seguro de Accidentes de Tránsito, y aseguradoras privadas de las diferentes regiones del país.

### **1.3. Perfil del Consumidor**

Según la segmentación de mercado, se ha analizado que los consumidores de MOMETASONA están conformados por todos aquellos pacientes desde los dos años de edad, hombre o mujer, de estatus social medio bajo y medio alto, que fueron atendidos por primera vez y conforme a su diagnóstico fueron direccionados a su especialista.

Estos pacientes presentan los siguientes síntomas: estornudos, picazón y secreción acuosa por la nariz, caracterizada por inflamación de la mucosa nasal producida por un **antígeno**, siendo los más conocidos el ácaro del polvo de habitación (**dermatofagoides**), que se encuentra en lugares donde se acumula polvo, y existe humedad.

Una vez recibida la atención por parte del médico especialista, éste recibe la prescripción para el tratamiento de la Rinitis Alérgica.

## **CAPITULO II**

### **INVESTIGACION DE MERCADO**

#### **2.1. Análisis PEST**

##### **2.1.1 Análisis Político**

El Gobierno del presidente Rafael Correa incentiva de manera permanentemente las condiciones para el Buen Vivir, por lo tanto el sector de la salud es uno de los que tiene prioridad en su mandato.

Bajo su administración en los últimos años, cada vez más personas acceden a medicinas lo que es altamente satisfactorio, ya que el sector de la salud y por lo tanto el bienestar de la población aumenta.

En el caso de los proveedores de salud que pertenecen al sector público, realizan sus compras a través del Sistema de Compras Públicas, en el que los ofertantes que ganan las mismas, en la mayoría de los casos son laboratorios farmacéuticos nacionales, lo que afecta negativamente la participación de los laboratorios multinacionales en el mercado ecuatoriano.

Otro aspecto en el que el gobierno ha decidido tomar medidas, es en limitar las importaciones para el sector farmacéutico multinacional, con el fin de que la industria nacional pueda desarrollarse y sentirse incentivada para ampliar su capacidad de producción. Sin embargo debido a que el sector todavía no es lo suficientemente competitivo para hacerlo, no se han podido seguir dando forma a estas estrategias.

El factor político constituye una amenaza directa al sector de los laboratorios multinacionales, pues cada vez más resta oportunidades de crecimiento y limita su participación en el mercado.

### **2.1.2. Análisis Económico**

La situación económica es caracterizada durante los últimos años por un aumento de la oferta monetaria, sin que tal aumento esté acompañando con un crecimiento real de la actividad económica.

En los últimos años el costo de la canasta básica ha estado relacionado a la evolución de la inflación, con lo cual se estima que en 2015 el costo de la canasta básica superará los US\$ 628.27 dólares. El incremento de precios está dado por el aumento de la liquidez del sistema sin el correspondiente aumento de la producción.

En abril del 2010, el Presidente Rafael Correa, anunció que dentro del Plan Nacional de Desarrollo se establecía un modelo económico de sustitución de importaciones, para varios sectores de la economía, entre ellos se incluía el farmacéutico. El 26 de enero del 2011, se anunció nuevamente esa decisión, donde se aclaran las directrices del nuevo mecanismo. Durante los últimos años los laboratorios farmacéuticos nacionales certificaron que ya están preparados para la sustitución de importaciones que plantea el gobierno como medida para apoyar a la producción nacional.

Para ello, desde hace aproximadamente un año, se han realizado auto evaluaciones, para determinar las necesidades y lograr mejores niveles de producción.

Desde el anuncio gubernamental, en el sector farmacéutico nacional ha invertido en capacitación, tecnología y mejoras de procesos.

Como se ve claramente, el desarrollo económico del país beneficia ampliamente a la industria nacional, pues el objetivo central es mejorar e incrementar su producción; este beneficio redunda en el bienestar de la población, lo cual es bueno, sin embargo para el sector de laboratorios multinacionales esto se puede considerar como una fuerte amenaza.

En el Ecuador recientemente se ha aprobado la Ley de Fijación de Precios para toda la industria farmacéutica, si bien es cierto esta nueva Ley puede afectar a las farmacéuticas multinacionales, beneficiando a la producción nacional de marcas genéricas, de tal manera que el consumidor final podrán elegir medicamentos de bajo precio. *Fijación de Precios, 2014. Recuperado de <http://www.salud.gob.ec>.*

### **2.1.3. Análisis Social**

Después de varias décadas de inestabilidad política, en el año 2006 Ecuador inició un proceso de consolidación de la democracia, asociado a cambios sociales y económicos tras las dos victorias electorales consecutivas del actual presidente Rafael Correa.

El programa del Presidente se basa en la idea de implementar a mediano plazo el “Socialismo del siglo XXI”. Un paso importante dentro de esta idea fue la aprobación de la Constitución número 20, el 28 de septiembre del 2008. Esta Constitución concede derechos a la naturaleza, reconoce los derechos territoriales de las poblaciones indígenas e introduce un «quinto poder», el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social. *Constitución Política del Ecuador 2008. Recuperado de: <http://www.derechoecuador.com>*

Sin embargo, la mayor dificultad que se presenta en el país y en especial en las clases con bajos recursos económicos es la atención deficitaria por parte del Gobierno para la aplicación de tratamientos y la entrega de medicamentos básicos.

Gracias a esta nueva Ley de Fijación de Precios mencionado anteriormente podemos señalar que el consumidor podrá acceder a medicamentos de buena calidad, a bajo precio. *Fijación de Precios, 2014. Recuperado de [http:// www.salud.gob.ec](http://www.salud.gob.ec).*

#### **2.1.4. Análisis Tecnológico**

Con respecto al sector energético, que también está incluido dentro del ámbito tecnológico, el gobierno continúa realizando esfuerzos importantes para incrementar su capacidad, la misma que le permitirá cubrir sus necesidades energéticas con ayuda de fuentes sostenibles (Toachi - Pilaton) a pesar de sus importantes reservas de fuentes de energía no renovables.

Si se analiza el nivel tecnológico en el país para el desarrollo y producción de medicamentos, se puede afirmar que el mismo es incipiente, ya que Ecuador no posee la suficiente capacidad instalada ni tecnología adecuada para poder ser autosuficiente en medicamentos de producción nacional.

El 2 de enero del 2006 fue publicada la Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, la misma que fue elaborada y acordada con todos los sectores involucrados.

*Fuente: Política Nacional de Ciencia y Tecnología. Recuperado de <http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones>.*

En agosto del 2006, el Ministerio de Salud Pública, emitió la Política Nacional de Investigaciones en Salud, estableciendo que esta Cartera de Estado, desarrollaría acciones para fortalecer la Investigación Científica y el Desarrollo Tecnológico en Salud.

*Fuente: Política Nacional de Investigaciones en Salud. Recuperado de: <http://www.conasa.gob.ec>.*

En términos generales, la investigación científica en salud ha sido financiada, en gran medida por organismos de cooperación internacional gestionados frecuentemente a través del Ministerio de Salud y por organizaciones privadas. Pocas son las instituciones que disponen de fondos propios dedicados a la investigación en salud, factor determinante para su escaso desarrollo, su baja producción y el poco incentivo para los investigadores.

Al momento aún no existen adecuados incentivos formales para las investigaciones y para los investigadores, salvo en laboratorios farmacéuticos (Estudios clínicos) o en algunas ONGs.

#### **2.1.5. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter**

Las cinco fuerzas competitivas de Porter, es una herramienta que nos ayudará a comprender y determinar qué tan rentable puede ser el negocio o proyecto, así como los niveles de la competencia en el sector. (Ver Gráfico No. 2)

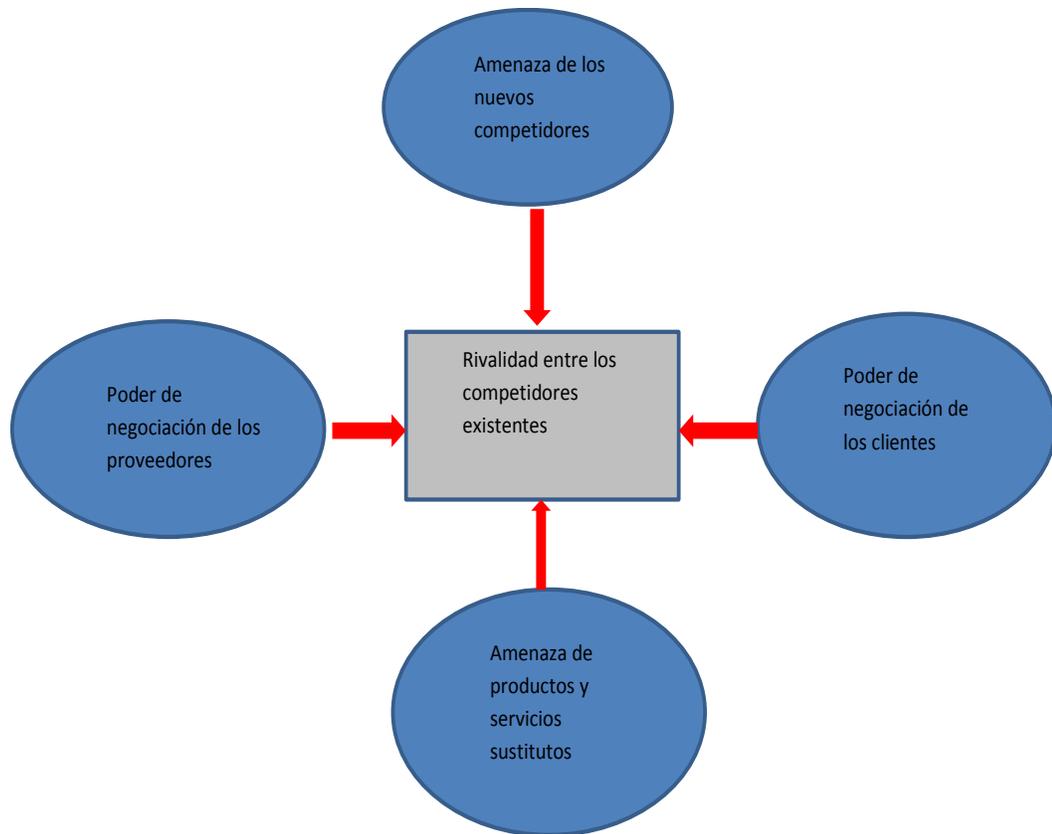


Grafico No. 2

Las 5 fuerzas Competitivas de Porter

*Fuente: Ventaja Competitiva, Michel Porter*

### 2.1.5.1. Poder de negociación de los Compradores o Clientes:

#### **Alta:**

El poder de la negociación de los compradores para MERCK SHARP DHOMME y su producto Furoato de Mometasona es alta. El especialista, el internista, y la Junta de Beneficencia de Guayaquil, son los que deciden su compra, según las prescripciones que los médicos recomiendan a sus pacientes.

La Junta de Beneficencia puede optar por la posibilidad de exigir un precio más conveniente el que generalmente será menor al que la empresa estaría dispuesta a aceptar.

#### **2.1.5.2. Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores**

##### **Alta:**

El poder de la negociación de los proveedores es alta ya que el producto que ofrece la empresa MERCK SHARP DHOMME es único en el mercado y sus productos sustitutos no cumplen con la calidad exigida.

#### **2.1.5.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes**

##### **Media Alta:**

Este punto se refiere a las barreras de entrada de nuevos productos y competidores. Cuanto más fácil sea entrar en un mercado mayor será la amenaza.

La entrada de nuevos competidores es una amenaza constante. Está limitada por las barreras de entrada en cada negocio. En este caso las barreras de entradas están compuestas por los distintos requisitos que exige el Gobierno Nacional para poder comercializar los productos farmacéuticos, como son Normas INEN, Certificaciones de Calidad, etc., que pueden ser obtenidos por empresas farmacéuticas reconocidas.

#### **2.1.5.4. Amenaza de productos sustitutos**

##### **Alta:**

Esta cuarta fuerza la hemos considerado como de alta amenaza, ya que las patentes farmacéuticas son muy difíciles de copiar tal es el caso del FUROATO DE MOMETASONA. Por otro lado, en el mercado donde existen muchos productos iguales o similares por lo general estos tienen una baja rentabilidad. A pesar de la nueva Ley de Fijación de Precios, donde se pretende incentivar la producción farmacéutica en el Ecuador, y productos genéricos, su tiempo de desarrollo de nuevos medicamentos será a largo plazo, ya que no se cuenta con la tecnología apropiada.

#### **2.1.5.5. Rivalidad entre los competidores**

##### **Media Alta:**

Porter nos dice que la rivalidad define la rentabilidad de un sector: “Cuanto menos competido se encuentre un sector, normalmente será más rentable y viceversa”.

En esta quinta fuerza el nivel de competencia entre MERCK SHARP DHOMME y otras farmacéuticas que operan en el país puede ser catalogado como Media Alta, ya que el Furoato de Mometasona en este caso al pertenecer al cuadro básico para las prescripciones médicas en Rinitis Alérgica en la Junta de Beneficencia, hace que sus rivales busquen estar constantemente con el posicionamiento de sus marcas con un precio más bajo.

A estas cinco fuerzas, Porter identificó seis barreras de entradas que podrían usarse para crearle a la organización una ventaja competitiva, que son:

- ✓ Economías de escala.
- ✓ Diferenciación del producto.
- ✓ Inversiones de capital.
- ✓ Desventaja en costos independientemente de la escala.
- ✓ Acceso a los canales de distribución.
- ✓ Política gubernamental.

(Ver Tabla No.7)

Resumen Fuerzas Competitivas de Porter					
FUERZAS	BAJO	MEDIO BAJO	MEDIO	MEDIO ALTO	ALTO
Poder de Negociación de los Compradores o Clientes					X
Poder de Negociación de los Proveedores				X	
Amenaza de ingreso de nuevos competidores entrantes				X	
Amenaza de ingreso de productos sustitutos					X
Intensidad de Rivalidad entre los competidores				X	X
Evaluación General				X	X

Tabla No. 7. Fuerzas de Porter

*Fuente: Elaboración Propia*

### **2.1.6. Población, muestra**

El objetivo de esta investigación es recolectar, analizar e interpretar la información y de esta forma conocer la percepción que tienen los médicos generales, internistas y los médicos especialistas hacia el nombre y eficacia del producto, deseos específicos, así como también las exigencias que tendría al momento de prescribir y evaluar la compra de FUROATO DE MOMETASONA.

#### **Para el Proceso de Investigación de Mercados se tiene:**

- **Fuente de Información:** Primaria, entrevistas por encuestas cuantitativas a médicos otorrinos y a médicos internistas y generales.

La Población son los médicos especialistas generales e internistas de la Junta de Beneficencia de Guayaquil que atienden en el Hospital Luis Vernaza.

### **2.1.7. Selección del tamaño de la muestra**

#### **Hospital Luis Vernaza (Junta de Beneficencia de Guayaquil):**

Médicos otorrinos: 7 especialistas

Médicos generales e internistas: 20 (11 generales; 9 internistas)

### **2.1.8. Presentación de los resultados**

Se han elaborado dos tipos de encuestas. (Ver Anexo 1 y Anexo 2), una direccionada al médico especialista y otra para los médicos internistas y generales, las cuales dieron los siguientes resultados: (Ver Tabla No. 8 y Gráficos No. 3 - 4)

MEDICOS EN CONSULTA EXTERNA		
HOSPITAL LUIS VERNAZA		
Médicos Internistas	9	45%
Médicos Generales	11	55%
Médicos Otorrinos	7	100%

Tabla No. 8  
 Médicos en Consulta Externa -Hospital Luis Vernaza  
*Fuente: Elaboración Propia*



Gráfico No. 3  
 Medicos en Consulta Externa –Otorrinos en Luis Vernaza  
*Fuente: Elaboracion Propia*

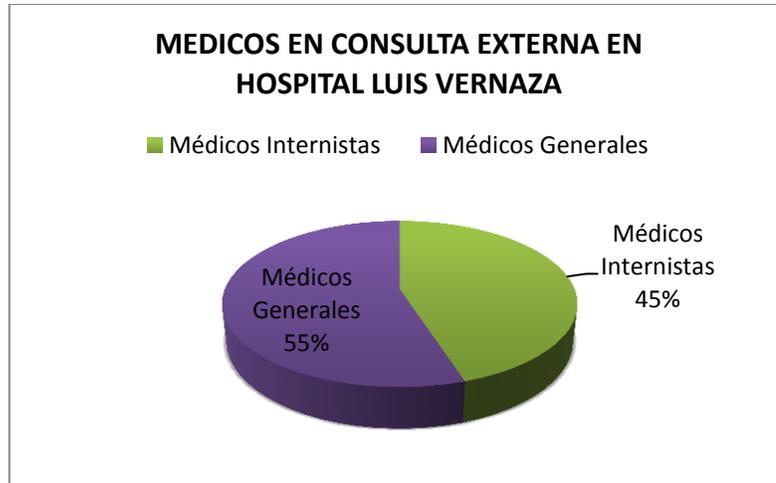


Gráfico No. 4

Medicos en Consulta Externa –Medicos Internistas /Generales en Luis Vernaza

*Fuente: Elaboracion Propia*

### **2.1.9. Análisis e interpretación de los resultados**

De acuerdo a las encuestas realizadas se muestran los siguientes resultados:

## ENCUESTA A MEDICOS GENERALES E INTERNISTAS

### 1.- ¿Sabe lo que es una Rinitis Alérgica?

De los 20 médicos encuestados entre generales e internistas el 100% conoce y sabe que es una Rinitis Alérgica. (Ver Tabla No. 9 y Gráfico No. 5)

¿Sabe que es una Rinitis Alérgicas?				
			%	
	Si	No	Si	No
Médicos Generales	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>
Médicos Internistas	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>

Tabla No. 9  
¿Sabe que es una Rinitis Alérgica?  
*Fuente: Elaboración Propia*

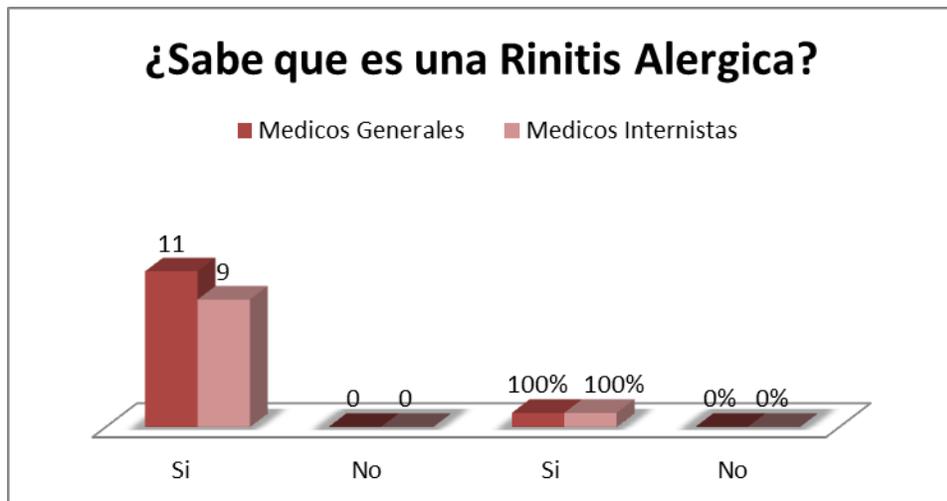


Gráfico No. 5  
Porcentaje de Médicos Generales e Internistas saben que es la Rinitis Alérgica  
*Fuente: Elaboración Propia*

## 2.- ¿Sabe cómo tratar una Rinitis Alérgica?

En la Tabla No. 10 y Gráfico No. 6 se puede observar que según las encuestas el 82 % de los médicos generales saben cómo tratar una Rinitis Alérgica, mientras que un 18% no sabe. Los médicos internistas muestran un conocimiento del 100%.

¿Sabe cómo tratar una Rinitis Alérgica?		
	Si	No
Médicos Generales	82%	18%
Médicos Internistas	100%	0%

Tabla No. 10  
Sabe cómo tratar la Rinitis Alérgica  
*Fuente: Elaboración Propia*

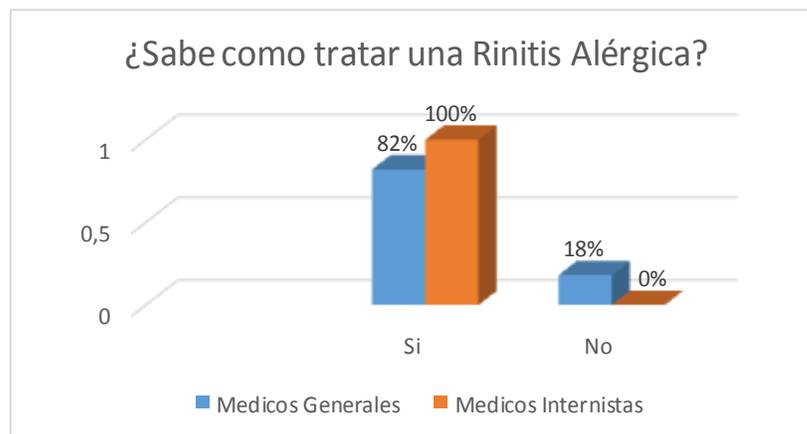


Gráfico No. 6  
Saben aún cómo tratar la Rinitis Alérgica  
*Fuente: Elaboración Propia*

### 3.- ¿Que medicamentos recomienda para tratar la RA?

Entre los médicos generales el 45% recomiendan el Furoato de Mometasona, mientras que un 27% los antialérgicos tradicionales, y Fluticasona con el 18%.(Ver Tabla No. 11 y Gráfico No. 7).

¿Qué medicamentos recomienda para tratar la Rinitis Alérgica?	
	Médicos Generales
Mometasona	45%
Fluticasona	18%
Antialérgicos tradicionales	27%
Otros	10%
	100%

Tabla No. 11  
Medicamentos a referir para Rinitis Alérgica en Médicos Generales  
*Fuente: Elaboración propia*

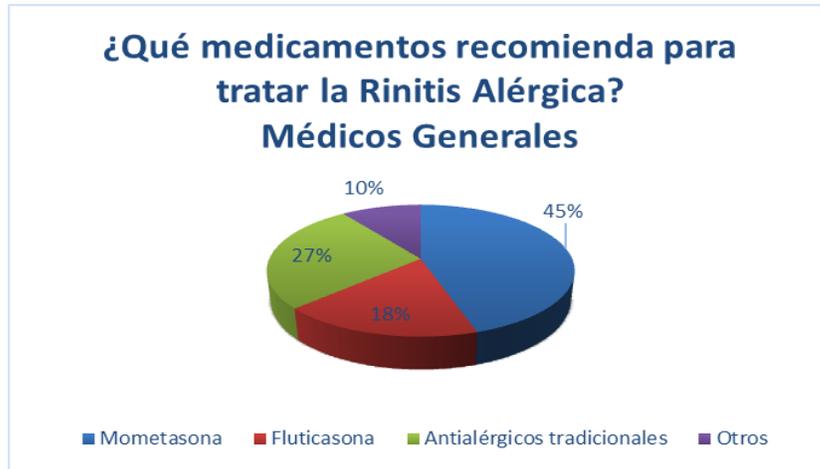


Grafico No. 7

Medicamentos recomendados para Rinitis Alérgica en Médicos Generales

Fuente: *Elaboración Propia*

En la Tabla No. 12 y Gráfico No. 8 se puede ver que el 89% de los médicos internistas recomiendan Furoato de Mometasona, sin embargo en el Grafico No. 9 se presenta que del 44% que recomienda Mometasona, también recomiendan antialérgicos tradicionales.

¿Qué medicamentos recomienda para tratar la Rinitis Alérgica?		
	Médicos Internistas	
<b>Mometasona</b>	<b>89%</b>	<b>44%</b>
<b>Fluticasona</b>	<b>11%</b>	<b>11%</b>
<b>Antialérgicos tradicionales</b>	<b>0%</b>	<b>44%</b>
<b>Otros</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Tabla No. 12

Medicamentos para Rinitis Alérgica por los médicos internistas

Fuente: *Elaboración Propia*

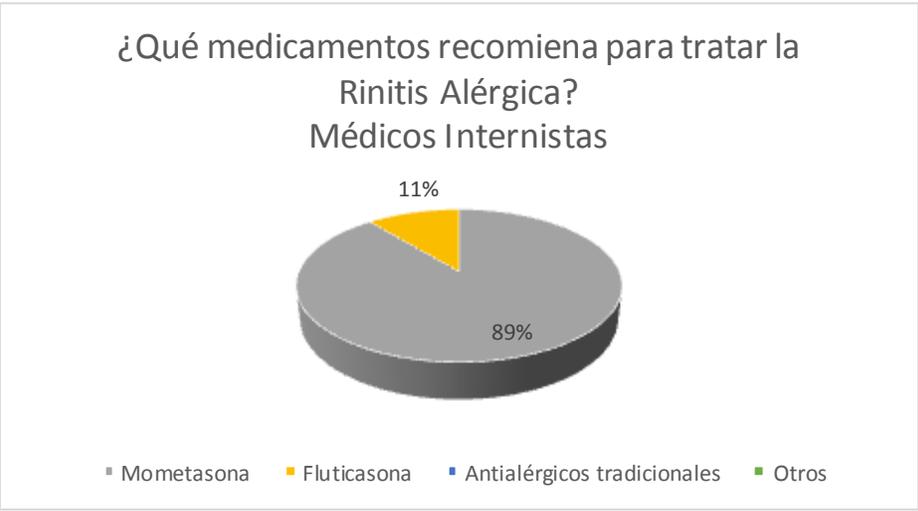


Grafico No. 8  
Medicamentos que recomiendan para Rinitis Alérgica los Médicos Internistas  
*Fuente: Elaboración Propia*

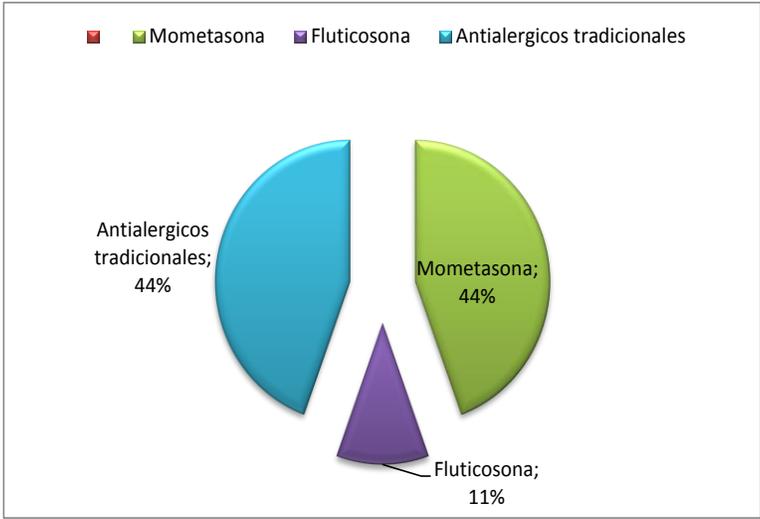


Grafico No. 9  
Medicamentos que recomiendan para Rinitis Alérgica los Médicos Internistas  
*Fuente: Elaboración Propia*

#### 4.- ¿Conoce Furoato de Mometasona y para qué sirve?

Los resultados que se muestran a continuación nos indican que el 91% de los médicos generales, conoce y sabe para qué sirve el Furoato de Mometasona, mientras que los médicos internistas contestaron el 100%. (Ver Tabla No. 13 y Grafico No. 10).

¿Conoce Mometasona y para qué sirve?		
	Si	No
Médicos Generales	91%	9%
Médicos Internistas	100%	0%

t

Tabla No. 13

Conoce Mometasona y para qué sirve

*Fuente: Elaboración Propia*

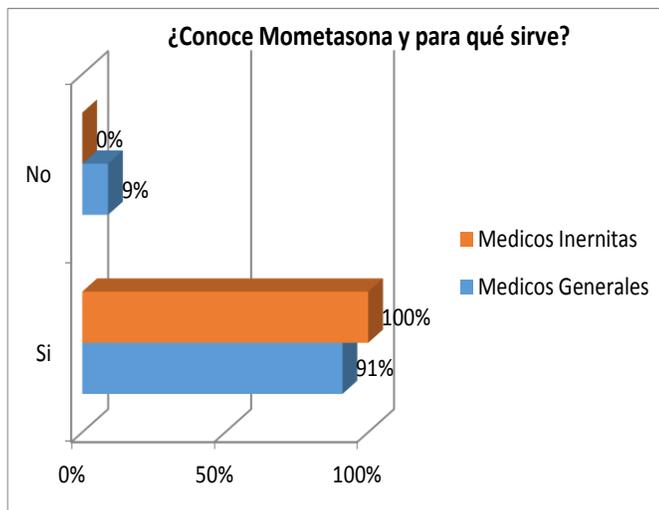


Grafico No. 10

Conoce Mometasona y para qué sirve

*Fuente: Elaboración Propia*

## ENCUESTA A MEDICOS OTORRINOS (ESPECIALISTAS)

### 1.- ¿Que medicamentos recomienda para el tratamiento de la RA?

En esta encuesta direccionada al médico especialista el 71 % recomienda Mometasona, el 14% recomienda Genéricos. (Ver Tabla No. 14 y Gráfico No. 11).

¿Qué medicamentos recomienda para tratar la Rinitis Alérgica?	
Medico Otorrino	
Mometasona	71%
Fluticasona	14%
Genericos	14%
Copias	0%
	100%
Total	7

Tabla No. 14

Medicamentos para Rinitis Alérgica por los Otorrinos

Fuente: Elaboración Propia

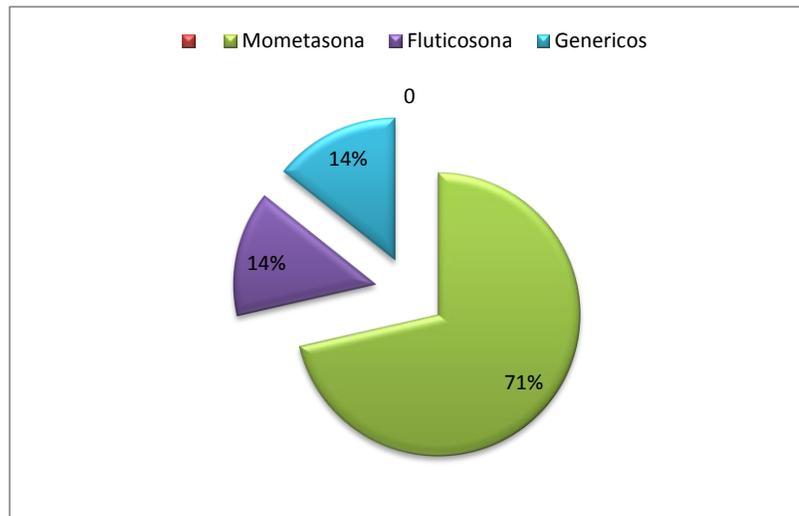


Gráfico No. 11

Medicamentos recomendados por Otorrinos

Fuente: Elaboración Propia

**2.- ¿Que atributos considera el médico especialista que debe tener el producto para tratar Rinitis Alérgica?**

Según la encuesta realizada a los médicos especialista, sobre ¿Que atributos debe de poseer un medicamento para el tratamiento de la rinitis alérgica, los resultados fueron: Calidad 57%, Biodisponibilidad 29% y finalmente Bioequivalencia con un 14%, tal como se muestran en la Tabla No. 15 y en el Grafico No. 12.

<b>Atributos del medicamento para tratar Rinitis Alérgica</b>	
<b>Calidad</b>	<b>57%</b>
<b>Precio</b>	
<b>Seguridad</b>	
<b>Bio disponibilidad</b>	<b>29%</b>
<b>Bio equivalencia</b>	<b>14%</b>
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Tabla No. 15  
 Atributos del medicamento para Rinitis Alérgica  
 Fuente: Elaboración Propia

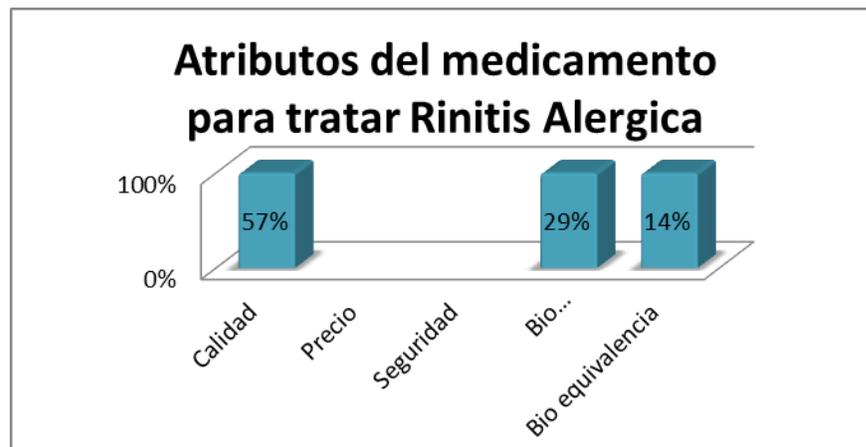


Gráfico No. 12  
 Atributos del medicamento para Rinitis Alérgica  
 Fuente: Elaboración Propia

Sin embargo de los 7 especialistas encuestados que indican que debe de tener Calidad, Bio disponibilidad y Bio equivalencia, el 57% prefieren el Precio y un 43% la Seguridad. (Ver Gráfico No. 13)

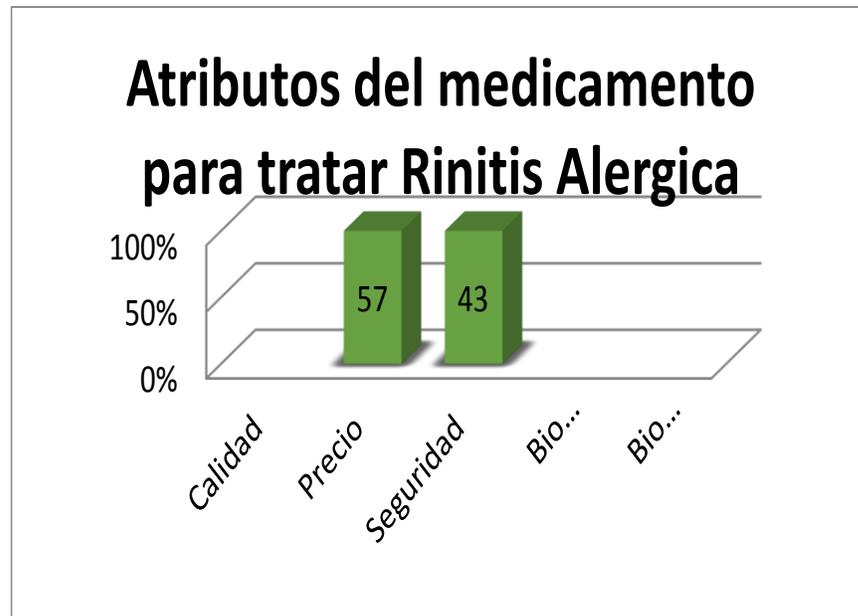


Grafico No. 13

Atributos del medicamento para Rinitis Alérgica

*Fuente: Elaboración Propia*

### 3. ¿Le gustaría asistir a algún tipo de taller o capacitación sobre estudios clínicos actualizados de la Mometasona?

El 100% de los médicos generales e internistas y médicos especialistas contestaron que Si les gustaría asistir a un tipo de capacitación, ya que esto les ayudaría a la actualización y mejorar sus conocimientos. (Ver Tabla No. 16 y Grafico No. 14 – 15)

¿Les gustaría asistir a un taller de capacitación sobre estudios de la Mometasona?		
	Si	No
Médicos Generales/Internistas	100%	0%
Médicos Especialistas/Otorrinos	100%	0%

Tabla No.

Asistencia a curso de actualización

Fuente: *Elaboración Propia*

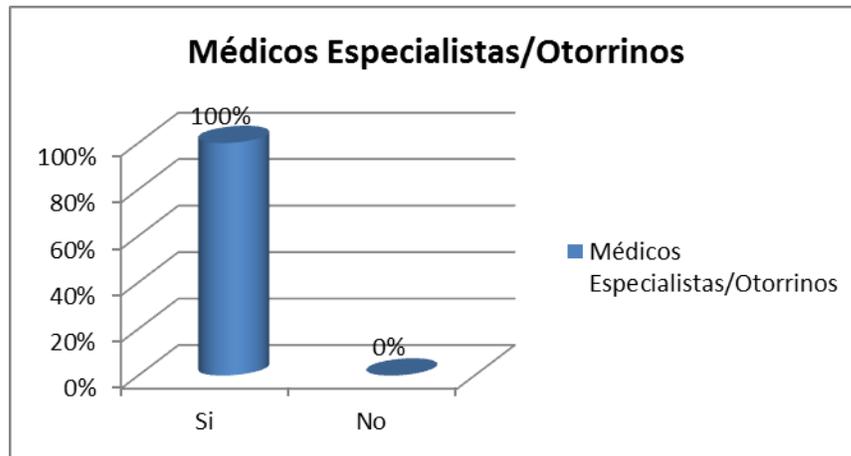


Grafico No. 14

Asistencia a curso de actualización

Médicos Otorrinos

Fuente: *Elaboración Propia*

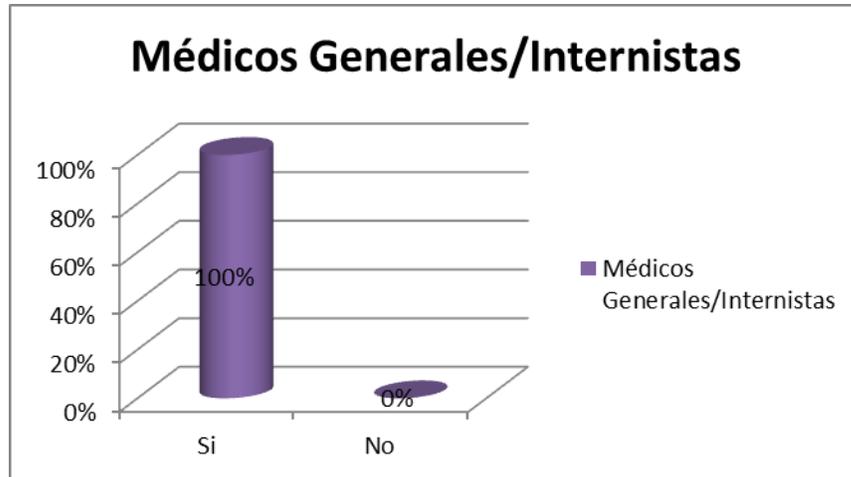


Grafico No. 15

Asistencia a curso de actualización

Médicos Generales / Internistas

*Fuente: Elaboración Propia*

De esta forma se puede establecer que gracias a las capacitaciones que ofrece MSD, la demanda de Furoato de Mometasona en las prescripciones puede incrementarse a un mediano largo plazo.

## CAPITULO III

### PRODUCTO O SERVICIO

#### 3.1. Características del Producto a ofrecer

##### **Furoato de Mometasona**

Mometasona es un esteroide, que impide que salga sustancias del cuerpo que causan inflamación.

La Mometasona se usa para el tratamiento de síntomas nasales como también congestión, estornudo y nariz mucosa que son causadas por las alergias que se presentan en diferentes épocas del año, así como para evitar la picazón y la inflamación de numerosas afecciones a la piel.

Mometasona también puede ser usada para que los **pólipos** no regresen después de que se remueven con cirugía. Este medicamento puede disminuir las células de la sangre que ayudan a combatir infecciones. Una de las recomendaciones que se requiere es evitar estar en contacto con personas que tengan infecciones.

Su composición cualitativa y cuantitativa es la siguiente:

Cada gramo de solución contiene 1mg de Mometasona **Furoato**.

Sus **excipientes**: cada gramo de solución contiene 400 mg de **propilenglicol**.

La Mometasona viene en dos formas: Solución **cutánea** y Solución transparente e incolora.

No existen datos suficientes sobre la utilización de Furoato de Mometasona en mujeres embarazadas. Durante el embarazo o

lactancia el tratamiento solo debe llevarse a cabo si así lo indica el especialista. Por lo tanto, se deben evitar aplicaciones sobre áreas extensas de superficie corporal o durante periodos de tiempo prolongados.

Como todos los **glucocorticoides** de uso cutáneo en mujeres embarazadas, debe considerarse la posibilidad de que el crecimiento del feto puede verse afectado ya que los glucocorticoides atraviesan la barrera placentaria.

Hasta el momento no se han notificado casos de sobredosis. En el caso de intoxicación se debe iniciar inmediatamente un tratamiento sintomático general y de soporte y mantenerlo el tiempo que sea necesario.

Síntomas de una intoxicación o sobredosis: el uso excesivo y prolongado de glucocorticoides puede suprimir la función pituitaria adrenal resultando en una insuficiencia adrenal secundaria.

Tratamiento: Está indicado un tratamiento sintomático apropiado. Los síntomas agudos debidos a la sobredosis de glucocorticoides son generalmente reversibles. En casos de toxicidad crónica, se aconseja una retirada lenta de glucocorticoides.

**Datos farmacéuticos:**

**Relación de excipientes**

- ✓ Alcohol **isopropilico**
- ✓ **Propileglicol**
- ✓ **Hidroxipropilcelulosa**
- ✓ **Dihidrogeno** fosfato de sodio **dihidratado**
- ✓ **Ácido fosfórico**

- ✓ Agua purificada

Es recomendable que antes de usar MOMETASONA NASAL, el paciente debe indicar a su médico que ha estado enfermo o ha tenido infecciones de cualquier tipo, o por el contrario que es alérgico a alguna droga. Por ejemplo:

- Glaucoma o cataratas
- Herpes simple virus en sus ojos
- Tuberculosis o cualquier infección
- Llagas o úlceras dentro de su nariz
- Cirugía en su nariz o alguna herida.

La dosis usual de Mometasona nasal es 1 a 2 puff en cada fosa nasal una vez al día. Antes de usar el spray por primera vez, usted debe preparar la bomba de spray. Agitar bien la medicina y rosear 6 puff de prueba al aire y lejos de la cara.

Los posibles efectos secundarios al usar Mometasona nasal pueden provocar los siguientes síntomas: ronchas, dificultad para respirar, hinchazón de la cara, labios, lengua o garganta.

Si el paciente tiene alguno de los siguientes efectos secundario de gravedad, se recomienda llamar a su médico.

- ✓ Epistaxis por la nariz agudo o que no para
- ✓ Llagas en la nariz que no se curan
- ✓ Dificultad para respirar
- ✓ Problemas de la visión
- ✓ Fiebre, escalofríos, dolor del cuerpo, síntomas de la influenza

Los efectos secundarios de menor gravedad pueden incluir:

- ✓ Dolor de cabeza
- ✓ Dolor de garganta, tos

- ✓ Dolor muscular o de las articulaciones
- ✓ Náuseas o llagas alrededor de su nariz

Recordar que toda medicación debe de mantenerla fuera del alcance de los niños, y no compartirla con otras personas.

### **3.2. Cadena de Valor**

#### **Cadena de Valor**

Según Michael Porter, la cadena de valor empresarial, o cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final. "*Porter, Ventaja Competitiva, 1985*".

En la cadena de valor las actividades primarias se refieren a la creación física del producto, diseño, fabricación, venta y el servicio posventa, y pueden también a su vez, diferenciarse en sub-actividades, directas, indirectas y de control de calidad.

Las actividades de apoyo también denominadas actividades secundarias son: abastecimiento, infraestructura de la organización, planificación, contabilidad y finanzas, dirección de recursos humanos.

El modelo de la cadena de valor para la industria farmacéutica se compone de las siguientes actividades:

## Actividades Primarias:

### Investigación

El Furoato de Mometasona es un fármaco **glucocorticoide** (del tipo de la cortisona) y actúa como antiinflamatorio y **antiprurítico** en afecciones de la piel, respiratorias. La vía de administración para rinitis alérgica es por pulverización nasal. (Ver Figura No. 1 y Tabla No. 17)

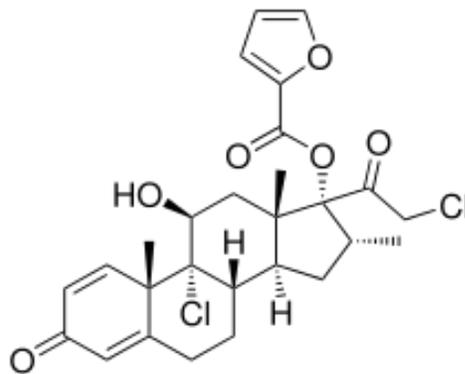


Figura No. 1

Composte Quimico de Mometasona

Fuente: Walsky, R. L.; Gaman EA, Obach RS. (Jan 2005). «Examination of 209 drugs for inhibition of cytochrome.»

Nombre (IUPAC) sistemático	
(1R,2S,10S,11S,13R,14R,15S,17S)-1-cloro-14-(2-cloroacetil)-14,17-dihidroxi-2,13,15-trimetiltetraciclo[8.7.0.0 <sup>2,7</sup> .0 <sup>11,15</sup> ]heptadeca-3,6-dien-5-ona	
Identificadores	
Número CAS	105102-22-5
Código ATC	D07AC13 D07XC03, R01AD09, R03BA07
PubChem	441335
DrugBank	DB00764
Datos químicos	
Fórmula	$C_{22}H_{28}Cl_2O_4$
Peso mol.	427.361
Datos físicos	
P. de fusión	220 °C (428 °F)
Farmacocinética	
Unión proteica	98% - 99%
Metabolismo	Hepático
Vida media	5.8 horas
Datos clínicos	
<b>Estado legal</b>	Grupo IV (MEX) Sólo con Receta médica.
Vías de adm.	Nasal y tópica

Tabla No. 17.

Tabla Química Furoato de Mometasona

*Fuente: Bousquet, J. (Mayo 2009). «Mometasone furoate: an effective anti-inflammatory with a well-defined safety and tolerability profile in the*

La Mometasona, al igual que otros corticoides poseen propiedades antiinflamatorias, **antipruriginosas** y **vasoconstrictoras**. En las alergias, los corticosteroides reducen las respuestas alérgicas de varios tipos de células (**mastocitos** y **eosinófilos**) implicadas en las respuestas alérgicas.

A nivel molecular, los **corticosteroides** circulantes en la sangre cruzan fácilmente las membranas celulares y se unen, con gran afinidad, a receptores citoplasmáticos específicos. El resultado final es la transcripción y la síntesis de proteínas.

*Fuente: Stjärne, P.; Mösges R, Jorissen M, Passàli D, Bellussi L, Staudinger H, Danzig M. (Feb 2006). «A randomized controlled trial of mometasone furoate nasal spray for the treatment of nasal polyposis». Arch Otolaryngol Head Neck Surg. 132 (2): pp. 179-185.*

### **Desarrollo:**

La Mometasona está indicada para el alivio de manifestaciones inflamatorias y **pruríticas** (con escozor o picor) de dermatosis que responden al tratamiento con glucocorticoides tales como **psoriasis** y **dermatitis atópica** (afección dérmica crónica, caracterizada por la aparición de erupciones escamosas, acompañadas de picazón).

La Mometasona nasal se emplea en adultos (incluidos los ancianos) y niños de edad igual o superior a 2 años para disminuir los síntomas que se pueden presentar con la fiebre del heno (rinitis alérgica estacional) u otras alergias que tienen lugar a lo largo del año (rinitis perenne), incluida la obstrucción nasal (congestión), descarga nasal, **prurito** y estornudos. Para ayudar a prevenir estos síntomas, se puede usar el fármaco de dos a cuatro semanas antes del comienzo previsto de la estación del polen. La Mometasona

también está indicada para el tratamiento de los **pólipos** nasales (pequeñas formaciones en la mucosa de la nariz) y síntomas asociados que incluyen congestión e **hiposmia** en pacientes adultos mayores de 18 años. El síntoma principal es la sensación de obstrucción nasal. También se puede producir goteo nasal, sensación de cosquilleo en la garganta y pérdida de gusto y de olfato.

*Fuente: Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (2008). «RINELON 50 microgramos suspensión para pulverización nasal».*

## **Producción**

Mometasona es un producto de producción Belga con certificación de calidad, bajo licencia de Schering Plough Corporation U.S.A.

La producción de Furoato de Mometasona comienza con el desarrollo y conocimiento acerca de la Rinitis Alérgica, por medio de una investigación básica. El medicamento se elabora a partir de un componente activo (molécula), cuya acción permite la prevención, la mejoría o la cura de la enfermedad.

El Departamento de Investigación y Desarrollo obtiene la molécula química, que se denomina síntesis y junto con su purificación constituyen las actividades fundamentales para la producción de Furoato de Mometasona.

Seguidamente, en la investigación se realiza la selección de las moléculas con actividad, a través de estudios farmacológicos y toxicológicos, con el fin de obtener un primer acercamiento de la acción, estos estudios se basan en experimentos.

Una vez terminada la investigación preclínica y para determinar la eficacia y la seguridad de Mometasona se realiza la investigación clínica, a través de la investigación efectuada en los pacientes con Rinitis Alérgica, con el propósito de determinar o confirmar los efectos clínicos, farmacológicos, y / o detectar las acciones adversas.

Debido a que estos estudios son realizados en seres humanos, la regulación sanitaria empieza a ejercer su función desde esta etapa, por tal razón Mometasona cuenta con su Registro Sanitario y Normas INEN.

Una vez demostrada la eficacia del medicamento y la seguridad para su uso en el tratamiento de la Rinitis Alérgica y la investigación básica ya está realizada, se pasa a la fase de desarrollo galénico y analítico, que consiste en encontrar la combinación o fórmula con otras sustancias que hagan asimilable y adaptable al organismo humano. Este proceso de formulación consiste en la mezcla de ingredientes (principios activos y excipientes) para formar el medicamento final como es Furoato de Mometasona.

### **Comercialización**

La Mometasona es comercializada a nivel mundial por su alta eficacia, seguridad y calidad. En nuestro país el producto se comercializa a través de distribuidores calificados que reúnen requisitos logísticos como bodegaje, almacenaje y transporte.

Distribuidores principales: Difare, Grunenthal, Quifatex, Ecuaquimica.

En el Ecuador uno de los principales clientes es la Junta de Beneficencia de Guayaquil, que a su vez tiene a cargo los hospitales Luis Vernaza, Roberto Gil Gilbert, Maternidad Enrique C. Sotomayor, Hospicio Corazón de Jesús y Psiquiátrico Lorenzo Ponce.

Estos hospitales brindan atención médica a pacientes generales, IESS, y convenios. Los cuales mediante una llamada telefónica vía Call Center se agendan visitas médicas para recibir atención en la consulta externa, ya sea por un especialista, internista, etc.

La atención al paciente, una vez recibida, el médico especialista prescribe la receta correspondiente, las mismas que es despachada a través de las farmacias de las casas de salud.

### **Actividades Secundarias:**

#### **Recursos Humanos**

MERCK SHARP DHOMME, cuenta con su base de operaciones en la ciudad de Quito, teniendo un Gerente General como líder de la organización en Ecuador, quien se reporta a una Gerencia General en su matriz ubicada en Estados Unidos.

En el Ecuador se cuenta con cuatro Gerencias Divisionales que son: Respiratoria, Cardiovascular, Salud Femenina y Especialidades.

Cada una estas divisiones cuenta con Gerencias Distritales y Visitadores Médicos en las ciudades de Cuenca, Quito y Guayaquil).

MERCK SHARP DHOMME, en Ecuador cuenta con personal altamente comprometido, calificado en todas las áreas de la organización, siendo una de las farmacéuticas líderes en el Ecuador, ubicándose en el Top 5 de las multinacionales en el país, tanto en ventas como en preferencia por parte del sector médico en el país.

### **Logística y Operaciones:**

La Mometasona se distribuye al Hospital Luis Vernaza a través de Quifatex , gracias a un convenio que existe entre el distribuidor y la institución a través de un sistema de manejo de inventario y puntos de re orden (Sistema Proico ).

Estos requerimientos son realizados por el Departamento de Compras que está ubicado en las bodegas de la Junta de Beneficencia, mediante un programa en línea se puede verificar el stock diario de MOMETASONA en las farmacias del Hospital Luis Vernaza. (Consulta Externa y Pensionado).

En este sistema semanalmente se muestra el inventario distribuido a los pacientes del IESS, generales y convenios por parte del médico tratante.

A continuación se muestra en la Figura No. 2 la Cadena de Valor.



Figura No. 2  
Cadena de Valor  
Fuente: *Elaboración Propia*

### 3.3. FODA

El FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc., que esté actuando como objeto de estudio en un momento determinado del tiempo, según [http:// www.matrizfoda.com](http://www.matrizfoda.com).

**Fortalezas:** son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

**Oportunidades:** son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

**Debilidades:** son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

**Amenazas:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la supervivencia de la organización. (Ver Figura No. 3)

<b>MATRIZ FODA</b>		<b>Análisis Interno</b>	
		<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
		<b>F1</b> Calidad: Mometasona cuenta con certificaciones y normas INEN	<b>D1</b> Producto Importado
		<b>F2</b> Producto exclusivo para la prescripción médica por parte del Gobierno Nacional	<b>D2</b> Alto costo
<b>F3</b> No Contiene alcohol, olor, contiene Glicerina, envase hermético	<b>D3</b> Falta de utilización de spray nasal		
<b>Oportunidades</b>		<b>FO</b>	<b>DO</b>
<b>O1</b> Posicionamiento de la marca como número uno en el tratamiento para la Rinitis Alérgica	<b>F1-O1</b> Por ser un producto de calidad con sus certificaciones correspondientes, hace que su marca sea posicionada no solo en el país, sino también a nivel mundial para el tratamiento de la Rinitis Alérgica	<b>D1-O1</b> Al ser un producto importado, hará que el consumidor la prefiera por su calidad y eficacia para la Rinitis Alérgica	
<b>O2</b> 20% de crecimiento en prescripción por parte del médico que aún no lo acepta	<b>F2-O2</b> Al ser un producto exclusivo para la prescripción por parte del Gobierno y estar en el cuadro básico de medicamentos, esta es una oportunidad para obtener el crecimiento en médicos que aún no la recomiendan.	<b>D2-O2</b> Por ser un producto que alto costo, nuestra oportunidad es que Mometasona pueda llegar al consumidor a través de los médicos al momento de la prescripción.	
<b>O3</b> Pacientes que no toleran la medicina tradicional, e incremento de pacientes riniticos por los cambios climaticos	<b>F3-O3</b> Mometasona gracias a sus componentes y su envase, hará que pacientes que no toleran ciertos medicamentos puedan recibir el tratamiento con mayor facilidad.	<b>D3-O3</b> La poca utilización del spray nasal hará que pacientes con Rinitis Alérgica puedan optar por nuevos tratamientos y no continuar con la medicina tradicional, como son las pastillas y otros.	
<b>Amenazas</b>		<b>FA</b>	<b>DA</b>
<b>A1</b> Cambios en las regulaciones del Gobierno	<b>F1-A1</b> Se prevé año a año realizar actualizaciones y verificaciones en certificaciones para que no exista exclusiones del medicamento de acuerdo a los cambios en la regulaciones del Gobierno Nacional.	<b>D1-A3</b> Pese a ser un producto importado la calidad del mismo, es muy superior a un genérico o a la copia, lo que hace que los médicos la recomienden	
<b>A2</b> Cierre de importaciones	<b>F2-A2</b> Debido al fuerte posicionamiento del producto y a las buenas relaciones de la compañía con el Gobierno Nacional, en caso de una política de cierre de importaciones se podrían negociar cupos o cuotas de importaciones para este medicamento.	<b>D2-A1</b> Los cambios en las regulaciones del gobierno podrían indicar una disminución en los aranceles de este producto por lo que la debilidad del costo alto puede verse disminuida	
<b>A3</b> Precios de la copia, incremento de genéricos	<b>F3-A3</b> La composición química del producto evita que sea fácilmente copiado por un producto genérico	<b>D3-A2</b> Con el cierre de importaciones se puede realizar alianzas para la producción de envases de spray nasal.	

Figura No. 3 Matriz

FODADOFA de MOMETASONA

Fuente: *Elaboración propia*

## **CAPITULO IV**

### **PLANES ESTRATEGICOS**

#### **4.1 Plan de Ventas**

##### **4.1.1. Fuerza de Ventas**

La fuerza de ventas se compone de 12 vendedores que visitan a médicos especialistas, tales como los internistas, pediatras, neumólogos, alergólogos, generales, etc., divididos en sector geográfico o llamado territorio.

Esta fuerza de ventas reportan al Gerente de Distrito que entre sus varias responsabilidades tiene la atención de clientes de cuentas especiales como son: Junta de Beneficencia de Guayaquil, IESS, Distribuidores y Operadores Logísticos.

El producto es entregado a la Junta de Beneficencia a través de operadores logísticos, (QUIFATEX), ellos al realizar esta operación ganan un margen de utilidad.

La gestión de venta la realiza directamente el personal de la empresa MERCK SHARP DHOMME, mediante visitas a la bodega principal (Dpto. de Compra) de la Junta de Beneficencia de Guayaquil, estas visitas se realizan dos veces por semana, de tal manera que con el inventario que se realiza semanalmente los operadores de bodega de la Junta, se puede revisar el stock, y solicitar el nuevo pedido al operador logístico (QUIFATEX), y despachar según requerimiento a la empresa MERCK SHARP DHOMME.

#### **4.1.2. Promociones de Ventas**

La empresa no realiza promociones directas al producto, pero realiza capacitaciones científicas (Congresos Internacionales) para el grupo de especialistas.

#### **4.1.3. Política de pedidos**

Las órdenes de compra que se van a generar durante un mes de consumo es analizado a través del software PROICO, y revisado dos veces por semana, lo que asegura el abastecimiento normal del producto.

#### **4.1.4. Políticas de crédito y cobranzas**

El producto Mometasona, es comercializado con 30 días de crédito en todos los casos y no se cobra ningún interés por cartera vencida.

La rotación de cartera que maneja la empresa es 30 días que está acorde con su política de crédito.

#### **4.1.5. Garantías**

La política de garantía de la compañía es la siguiente:

1. En el caso de producto dañado (por mala estiba, manipuleo de la carga), MSD reconoce el 100% de la mercadería, la misma que es reemplazada al cliente en 48 horas.
2. En el caso de producto caducado, la empresa acepta producto de no más de 30 días de vencimiento, al 100% de su valor.
3. Producto caducado más de 30 días no es reconocido por la compañía.

#### **4.1.6. Políticas de Ventas Internas**

La política establece que empleados que padezcan de alguna enfermedad comprobada, reciben de manera gratuita los medicamentos.

### **4.2 Relación con la mercadotecnia**

#### **4.2.1. Producto**

Furoato Mometasona es un esteroide, que impide que salga sustancias del cuerpo que causan inflamación.

La Mometosona se usa para el tratamiento de síntomas nasales como congestión, estornudo y nariz mucosa que causadas por las alergias que se presentan en diferentes épocas del año. La Mometasona se usa para evitar la picazón y la inflamación de numerosas afecciones a la piel.

#### **4.2.2. Precio**

La Mometasona se vende a los siguientes precios en el mercado Ecuatoriano.

<b>Precios</b>	<b>Dólares/Unidad</b>
PVP	\$ 22,98
PVF	\$ 19,15
PVJB	\$ 16,00
PVD	\$ 14,00

PVP: Precio de Ventas al Publico

PVF: Precio de Ventas a Farmacia

PVJB: Precio de Venta Junta de Beneficencia

PVD: Precio de Venta Distribuidor

#### **4.2.3. Plaza**

En Guayaquil, la Mometasona es comercializada en la Junta de Beneficencia a través de las prescripciones médicas que se realizan a los pacientes por parte de los especialistas e internistas del Hospital Luis Vernaza. Mometasona también se puede encontrar en las farmacias internas y externas de la casa de salud.

#### **4.2.4. Promoción**

Como parte de la promoción de Mometasona, la empresa no realiza promociones directas al producto, pero realiza capacitaciones científicas (Congresos internacionales) para el grupo de especialistas.

#### **4.2.5. Gente**

Como un mecanismo para establecer y construir fuertes relaciones con sus clientes, la empresa MERCK HARP DOHMMME mantiene contacto permanente con sus clientes a través de charlas de capacitación, almuerzos de trabajo y constantes visitas por parte de los ejecutivos de ventas y de los directivos de la empresa

#### **4.2.6. Procesos**

La comercialización de Fluroato de Mometasona está ligada a un Software de manejo de nivel de inventario el mismo que permite establecer los puntos de re orden del producto, de esta manera mantener una alta satisfacción en el nivel del servicio al cliente.

#### **4.2.7. Posicionamiento**

La marca Uniclár comunica su personalidad a los médicos internistas, especialistas y generales a través de la capacitación internacional y local, folletos técnicos, materiales publicitarios, instrumentos de trabajo como por ejemplo: Rinoscopios.

La empresa MERCK SHARP DOHME invierte un 9% del total de sus ventas para posicionar la marca UNICLAR.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO**

#### **5.1 Determinación de la inversión inicial**

La inversión inicial que requiere este proyecto, se compone de:

- Talleres teóricos y prácticos de Rinoscopia a los médicos internistas y generales con un costo de \$ 3,600 dólares.
- Activaciones de marca que son muy importantes para el desarrollo del proyecto, a un costo de \$ 400 dólares.
- La actividad crítica en esta propuesta, es el desarrollo de Congresos Internacionales dirigido a seis otorrinos de alto renombre en el mercado objetivo que se ha seleccionado. Esta inversión tiene un costo de \$ 21,000 dólares que se dividen entre tickets aéreos, inscripciones y hospedaje.

El total de la inversión es de \$ 25,000 dólares, que se consideran en el mes cero de la proyección financiera como de - \$ 25,000 dólares.

#### **5.2 Fuentes de financiamiento**

La División Respiratoria de la compañía MSD tiene como política a nivel local destinar el 2% de sus ventas anuales a proyectos de capacitación. La inversión prevista en este proyecto forma parte de este presupuesto, y representa el 36% del mismo.

### **5.3 Presupuesto de ingresos y costos**

Los ingresos previstos en este estudio son considerados adicionales a los ingresos mensuales que tiene la empresa. El estudio de factibilidad prevé la simulación de crecimientos o decrecimientos mensuales que permiten analizar las variaciones del TIR, VAN y punto de equilibrio.

Se considera como incremento mensual de ventas la cantidad de \$ 20,000 dólares / mes, a lo largo de doce meses.

En el caso de los costos incurridos, es importante notar que estos son incrementales a la operación normal de MSD, por lo que se considera que los únicos componentes del mismo son: costo variable de personal por logro de las metas propuestas y costo de distribución o margen adicional que recibe el operador logístico por el incremento en las ventas.

Los costos administrativos incrementales son cero.

### **5.4 Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es aquel donde las ventas son iguales a los costos fijos más los costos variables.

En el caso de nuestro análisis, las ventas están dadas por  $V = \text{Precio} \times \text{Unidades}$ , ( $V = 14 \times u$ ). El costo es igual al costo variable por las unidades respectivas más el costo fijo, es decir  $Ct = 9,1 \times u + \$ 3,856$ .

En el punto de equilibrio se tiene:

$$V = Ct, \text{ es decir } 14 \times u = 9,1 \times u + \$ 3,856$$

El punto de equilibrio se obtiene en la posición (787 unidades, \$ 11,017 dólares).

## **5.5 Factibilidad financiera**

### **5.5.1 Valor Actual Neto (VAN)**

Es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado del flujo económico de un proyecto y la inversión inicial que requiere el mismo.

En el caso de estudio, el VAN es de \$ 10,283 dólares.

### **5.5.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Es también un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de los flujos de un proyecto en su tiempo de análisis.

En nuestro caso el TIR = 7%, valor que puede ser considerado relativamente bueno, si se lo compara con el rendimiento que pueda ofrecer una institución financiera a lo largo de un año. Sin embargo en el caso de la venta adicional de MOMETASONA que se plantea en este proyecto, tiene como finalidad no únicamente la recuperación de la inversión, sino también el posicionamiento de la marca en el mercado al cual va dirigido este producto (Junta de Beneficencia de Guayaquil).

### **5.5.3 Período de recuperación de la inversión**

El ROI o rendimiento sobre la inversión es un porcentaje que se calcula en función de la inversión y el flujo de beneficios obtenidos durante el período que se está analizando.

En el caso de factibilidad que se está analizando, el ROI es de 51%.

## 5.6 Análisis de sensibilidad

En el análisis financiero realizado, se puede simular diferentes escenarios de volúmenes de ventas, modificando la celda de crecimiento o decrecimiento mensual de ventas, igualmente los valores de costo de personal, como de margen bruto pueden ser modificados para medir la sensibilidad del proyecto. (Ver Tabla No. 18)

<b>DATOS</b>	
<b><u>Ventas</u></b>	
Precio de venta promedio	<b>\$14</b> usd/u
Ventas incrementales	<b>\$20.000</b> usd/mes
Crecimiento mensual	<b>0%</b>
<b><u>Margen Bruto</u></b>	
Costo de producto	<b>9,1</b> usd/u
Margen bruto	<b>35%</b>
<b><u>Costos Fijos y Variables</u></b>	
Costo de personal (Variable)	<b>5%</b> sobre ventas
Costo de distribución (variable)	<b>\$2.856</b> usd/mes
Gastos administrativos (incrementales)	<b>\$-</b> usd/mes
<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$-25.000</b>
Talleres Rinoscopia (Teórico - Práctico)	\$3.600
Product - Show	\$400
Congresos internacionales	<u>\$21.000</u>
	<b>\$25.000</b>

Tabla No. 18  
Análisis de sensibilidad  
Fuente: *Elaboración propia*

## **5.7 Seguimiento y evaluación**

En la Tabla No. 19, se indica un análisis detallado de factibilidad del incremento de las ventas de Furoato de Mometasona en los Hospitales de la Junta de Beneficencia de Guayaquil.

El seguimiento y evaluación de este proyecto puede ser realizado a través de la tabla señalada.

## **5.8 Indicadores a evaluar cumplimiento**

Los principales indicadores que deben ser evaluados mensualmente son:

- Que se cumpla el presupuesto de ventas planteado. (Analizar cualquier diferencia sobre el mismo)
- El margen bruto planteado debe ser evaluado igualmente de forma mensual.
- Los costos previstos, son otros indicadores a controlar.

Por supuesto todos estos indicadores afectan de manera directa al VAN, TIR, Punto de Equilibrio y ROI.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL INCREMENTO DE LAS VENTAS DEL FUROATO DE MOMETASONA EN LOS HOSPITALES DE LA JUNTA DE BENEFICENCIA**

	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Ventas</b>		\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
<b>Costo de Ventas</b>		\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000	\$ 13.000
<b>MARGEN BRUTO</b>		\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000	\$ 7.000
<b>Costos</b>													
<b>Costo de personal (variable)</b>		\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
<b>Costo de distribución</b>		\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856	\$ 2.856
<b>Gastos administrativos (incrementales)</b>		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL COSTOS</b>		\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856	\$ 3.856
<b>FLUJO NETO</b>	\$ -25.000	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144	\$ 3.144
	\$ 25.000												\$ 37.728

<b>TIR</b>	7%
<b>VAN</b>	\$10.283
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	
Ventas	787 unidades/mes
	\$ 11.017 dólares/mes
<b>ROI</b>	51%

Tabla No. 19  
Estudio de Factibilidad  
Fuente: *Elaboración propia*

## **CAPITULO VII**

### **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

#### **6. Base Legal**

Uno de los sectores más comprometidos con los temas sociales es el sector farmacéutico. La importancia clave de la industria radica en el controlar, lograr el mejoramiento de calidad de vida a la población.

De conformidad con lo establecido por el Gobierno Nacional según Decreto Ejecutivo No. 400 - Reglamento de Fijación de Precios de Medicamentos de uso y consumo humano, el precio de Mometasona debe aparecer visible en el empaque externo.

Según el Reglamento para el Registro y Control y Vigilancia Sanitaria de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios, autoriza la cesión de registros sanitarios previa solicitud de los interesados, acompañado del documento que instrumente la cesión, de la prueba de existencia y representación legal del cesionario, si se trata de una persona jurídica; del certificado de inscripción del laboratorio o establecimiento industrial del cesionario (expedido por el Ministerio de Salud Pública); la comprobación de que este ha contratado la elaboración del producto en un laboratorio autorizado, cuando no lo fabrica el mismo.

Mometasona cuenta con una patente y marca registrada a nivel mundial por el titular Shering Corporation US.

Para la distribución del medicamento a la Junta Beneficencia de Guayaquil, su distribución es realizada por Quifatex, el cual mantiene un contrato indefinido con MSD.

## **6.1 . Medio Ambiente**

Se entiende por medicamento a toda sustancia o mezcla de sustancias producidas, vendidas o recomendada para el tratamiento, alivio, preservar la afección de la enfermedad. En este proyecto Furoato de Mometasona es un producto que ayuda a mejorar las afecciones de las vías respiratorias. (Rinitis Alérgica).

Los problemas ambientales asociadas a las actividades industriales son ocasionadas principalmente por el inadecuado uso o manejo de las sustancias químicas y sus envases.

La industria ecuatoriana incluye a una amplia gama de actividades industriales entre ellas se encuentra la industria farmacéutica.

Mometasona gracias a su fabricación de polietileno y su sistema de seguridad en su dispensador, no permite que su envase sea reutilizable. Se cuenta con maquinarias especializadas para la destrucción de dichos envases y de esta manera no dañar el medio ambiente.

## **6.2 . Beneficiarios directos e indirectos de acuerdo al Plan del Buen Vivir**

Mediante el desarrollo de este proyecto se ha permitido establecer que sus beneficiarios directos son los pacientes, cumpliendo con uno de los objetivos del Plan del Buen Vivir que plantea el Gobierno Nacional.

Objetivo 3 “Mejorar la calidad de vida de la población” .

“La salud se plantea desde una mirada intersectorial que busca garantizar condiciones de promoción de la salud y prevención de enfermedades que garanticen el adecuado fortalecimiento de las capacidades de las personas para el mejoramiento de su calidad de vida.” Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017.

A través de este objetivo el Gobierno Nacional, busca a mediano plazo que la población ecuatoriana mejore su calidad de vida en cuanto al cuidado de salud, esto se realiza a través de charlas en prevención de enfermedades en clínicas y hospitales públicos y privados.

La dotación de medicamentos genéricos de manera gratuita en los hospitales forma parte del mejoramiento de vida de la población.

Objetivo 10: “Impulsar la transformación de la matriz productiva”.

“Este objetivo presenta, el estado actual de la matriz productiva y la necesidad de diversificar el conocimiento y la innovación como elementos del cambio, la producción primaria y la sustitución de importaciones, y el rol del estado en el proceso de transformación productiva.”

A pesar de que en Ecuador no se cuenta con la tecnología adecuada para la producción de fármacos altamente efectivos para

el cuidado de la población, el Gobierno Nacional busca e incentiva la producción nacional y a su vez impulsar la mano de obra ecuatoriana.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Los resultados obtenidos a lo largo de este Plan Comercial, de muestran el potencial de crecimiento que tiene la venta del Furoato de Mometasona en los Hospitales de la Junta de Beneficencia de Guayaquil y en especial en el Hospital Luis Vernaza.

Las encuestas realizadas, cuyos resultados se detallan en el Capítulo II, revelan el alto porcentaje de médicos especialistas, internistas y generales que conocen sobre las ventajas del uso de la Mometasona. Sin embargo, se pueden dotar de un porcentaje de médicos todavía no la recomiendan, sea por su desconocimiento o por alternativas más económicas que existen en el mercado.

El análisis de las fuerzas competitivas de Porter, demuestran que la empresa MSD y su producto UNICLAR, tienen una posición privilegiada en el mercado ecuatoriano, debido básicamente a sus ventajas competitivas y a su cadena de valor.

Por otro lado las políticas del Gobierno del Presidente Rafael Correa ha implementado a lo largo de los últimos años poner en riesgo el futuro de los medicamentos importados que ingresan en el Ecuador pagando altas tasas impositivas, que hacen que los mismos no puedan competir contra medicamentos genéricos.

Las empresas farmacéuticas internacionales radicadas en el país, cumplen altos estándares de calidad e invierten importantes sumas de dinero en investigación, desarrollo e innovación tal como se ha mencionado a lo largo de este trabajo, su permanencia en el país y por ende la distribución de sus productos benefician en gran medida al consumidor ecuatoriano.

Pese a todas las amenazas planteadas en el Capítulo III, el análisis de la matriz FODADOFA planteado en el mismo capítulo sugiere algunas medidas que MSD debe seguir en el futuro cercano para permanecer en el mercado ecuatoriano de forma competitiva.

Es importante mantener las excelentes relaciones con todas sus partes interesadas, es decir gobierno, autoridades, proveedores de servicios (especialmente operadores logísticos), clientes directos e indirectos, médicos y consumidor final.

El presupuesto asignado a la capacitación internacional de los principales médicos del sector, así como los talleres nacionales y talleres prácticos sobre el uso de la Mometasona, deben seguir siendo parte importante del total de los presupuestos de MSD.

La concientización hacia el usuario final de las ventajas del uso de la Mometasona versus alguna medicación genérica debe impulsarse en el corto y mediano plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

Bousquet, J. (Mayo 2009). «Mometasone furoate». Int J Clin Pract. 63 (5): pp. 806-819.

Walsky, R. L.; Gaman EA, Obach RS. (Jan 2005). «Examination of 209 drugs for inhibition of cytochrome.».

Stjärne, P.; Mösges R, Jorissen M, Passàli D, Bellussi L, Staudinger H, Danzig M. (Feb 2006). «A randomized controlled trial of mometasone furoate nasal spray for the treatment of nasal polyposis». Arch Otolaryngol Head Neck Surg. 132 (2): pp. 179-185.

Las Cinco Fuerzas Competitivas. Mickel, Porter, “Ventaja Competitiva”. (1985).

Foda Recuperado de <http://www.matrizfoda.com>

Tabulados.xls-INEC/estadísticas Sociales.  
Recuperado de <http://www.inec.gob.ec>.

Docencia/investigación  
Recuperado de <http://www.hospitalluisvernaza.med.ec>

Fijación de precios, 2014  
Recuperado de [Http://www.salud.gob.ec](http://www.salud.gob.ec)

Constitución Política del Ecuador, 2008  
Recuperado de [Http://www.derechoecuador.com](http://www.derechoecuador.com)

Política Nacional de Ciencia y Tecnología  
Recuperado de [Http://www.aladi.org/nsfaladi/reunions](http://www.aladi.org/nsfaladi/reunions)

Política Nacional de Investigación en Salud  
Recuperado de <http://www.conasa.gob.ec>

## GLOSARIO

**Alergias:** El *concepto* define al conjunto de fenómenos de carácter respiratorio, nervioso o eruptivo, que puede ser producido por diversas sustancias.

**Alcohol Isopropílico:** El 2-propanol, también llamado alcohol isopropílico, es un alcohol incoloro, inflamable, con un olor intenso y muy miscible con el agua.

**Ácido Fosfórico:** constituye una fuente de compuestos de gran importancia industrial perteneciente a los llamados fosfatos.

**Antiprurítico:** Un antiprurítico es un agente o remedio que cura, alivia o previene el prurito.

**Antígeno:** Es una sustancia ajena al cuerpo que el sistema inmunológico reconoce como una amenaza.

**Asma:** Enfermedad inflamatoria crónica de las vías respiratorias.

**Biodisponibilidad:** Se refiere a la cantidad y velocidad con la que la dosis de un fármaco alcanza su diaria terapéutica lo que implica llegar hasta el tejido.

**Bioequivalencia:** Es un término utilizado para evaluar comparativamente la equivalencia terapéutica entre dos formulaciones de un medicamento

**Citoplasmáticos:** La membrana *citoplasmática* es una lámina delgada y deformable que envuelve a la célula. Todas las membranas celulares poseen una estructura.

**Corticosteroides:** son un grupo de sustancias con propiedades hormonales que derivan de la hidrocortisona (cortisol).

**Cutánea:** Enfermedad de la piel.

**Dematofagoides:** Es el género de ácaros del polvo doméstico responsable de reacciones alérgicas en individuos sensibles.

**Dermatitis atópica:** Son causas desconocidas de una enfermedad en la piel.

**Dihidrogeno fosfato de sodio di hidratado:** Excipientes: sulfato de protamina, metacresol, fenol, cloruro de zinc, *di hidrógeno fosfato de sodio di hidrato*, glicerol, hidróxido de sodio, ácido clorhídrico.

**Epistaxis:** Se entiende por *epistaxis* a toda hemorragia con origen en las fosas nasales. El nombre tiene su origen en el griego y significa "fluir gota a gota".

**Excipientes:** En farmacéutica, un *excipiente* es una sustancia inactiva usada para incorporar el principio activo. Además pueden ser usados para ayudar al proceso de elaboración del mismo.

**Epidemiológico:** "Conocer algo, es haber logrado las respuestas al qué, cuándo, cómo, y por qué de ese algo"

**Eosinófalos:** Es un leucocito de tipo granulocito pequeño derivado de la médula ósea, que tiene una vida media en la circulación sanguínea de 3 a 4 días.

**Fiebre del heno:** Alergia provocada por el polen de flores, hierbas y árboles. Se produce una inflamación de la mucosa que recubre la nariz.

**Glucocorticoide:** Estructura química del cortisol, principal glucocorticoide secretado por la corteza suprarrenal humana y el esteroide más abundante en la sangre periférica.

**Hiposmia:** Es un trastorno del sentido del olfato que resulta en la reducción parcial de la capacidad de percibir olores.

**Mastocitos:** Es una célula que encontramos principalmente a nivel de los tejidos conjuntivos así como a nivel de las mucosas y en todos los órganos.

**Morbilidad:** La cantidad de individuos que son considerados enfermos.

**Pituitaria adrenal:** Es llamada muchas veces la "glándula principal" del en las glándulas **adrenales** con propiedades similares a las de los esteroides.

**Pólipos:** Crecimiento del tejido de la membrana de una mucosa. Normalmente es de tipo benigno. Suelen aparecer en la nariz.

**Propilenglicol:** Es un líquido incoloro e inodoro con múltiples usos en alimentación, cosmética y farmacia. También tiene uso industrial, como anticongelante.

**Pruríticos:** El prurito (o comezón) es una sensación desagradable que produce el deseo de rascarse. Es un síntoma alterador que puede causar molestias y amenazar la efectividad de la piel como la principal barrera protectora.

**Psoriasis:** La psoriasis es una enfermedad de la piel que causa descamación e inflamación (dolor, hinchazón, calentamiento y coloración). Regularmente las células de la piel crecen desde las capas

más profundas y suben lentamente a la superficie, reemplazando constantemente a las células muertas de la superficie

**Vasoconstrictoras:** Es la constricción o estrechamiento de un vaso sanguíneo que se manifiesta como una disminución de su volumen así como de su estructura

## **ANEXOS**