



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMIPRESENCIAL

LICENCIATURA EN MARKETING

**PROPUESTA DE LANZAMIENTO DE “KETOROLAC SL
30 MG” A UNA EMPRESA FARMACÉUTICA**

Julio Wigberto Cantero Kunzle

Asunción, Paraguay

Año 2019



Propuesta de Lanzamiento de ... xv

Resumen Ejecutivo

Este Plan de Negocios será la base para el lanzamiento de un producto del grupo de los analgésicos que va dirigido para las personas que padecen de dolores agudos o crónicos de cualquier etiología y que buscan calmar el dolor de forma rápida y efectiva.

Los medicamentos analgésicos que disponemos actualmente en el mercado necesitan de un tiempo para que pueda tener una acción terapéutica que es la esperada. Y es por esto por lo que surge la idea de lanzar al mercado el nuevo producto llamado KETOROLAC SL 30 MG, que es un comprimido sublingual, y su principio activo es KETOROLACO, un fármaco con mucha potencia analgésica que puede utilizarse en forma ambulatoria o también en pacientes internados ya que actúa casi como un inyectable por su forma de administración.

KETOROLAC SL 30 MG está indicado especialmente para aquellos pacientes con cefaleas, dolores odontológicos y migrañas. Por su forma de administración este medicamento ofrece una potencia analgésica a los pacientes con mucha rapidez, eficacia, comodidad y también seguridad ayudándolos de manera práctica a solucionar el problema que cuesta sobrellevar y que produce una incomodidad al paciente y no puede realizar sus actividades de manera normal.

En base a los estudios de mercado que se realizó queda demostrado que los médicos tienen preferencias prescriptivas, y además cuales son los motivos por los cuales los pacientes acuden al médico más frecuentemente, y que los profesionales médicos tienen preferencia en el uso del ketorolaco. En la gran mayoría de los encuestados se ha visto una excelente predisposición para utilizar KETOROLAC SL 30 MG.

Para poder posicionar en el mercado a corto plazo se ha optado en la estrategia de diferenciación, ofreciendo un medicamento de muy buena calidad y que se produzca bajo las Normas GMP (Buenas Prácticas de Manufactura).

Se busca tener una buena penetración en el mercado a partir del lanzamiento y buscar un buen posicionamiento en el primer año.

El precio se fijará teniendo en cuenta su costo de producción. Es un producto que tendrá un buen precio promedio y será uno de los primeros en su forma farmacéutica y miligramaje, estas características hacen que este producto de nicho dentro de su mercado de competencia deje un buen margen de rentabilidad a la empresa.

Las FFVV (Fuerzas de Ventas) son preponderantes ya que son las que llevarán a cabo los planes estratégicos que han sido elaborados para el logro de los objetivos.

El VAN del proyecto es de Gs.1.657.260.220.-, con un TIR de 35 lo que muestra que este proyecto es de alta rentabilidad.

El retorno de la inversión sería de 3,03 años.

Se debe destacar que todo depende de la situación económica del país.

Palabras Claves: Ketorolaco, pacientes, prescripciones, posicionamiento