



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
DIVISIÓN BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS



RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S): YEIMI VIVIANA APELLIDOS MESA RATIBA

FACULTAD: DE CIENCIAS DE LA SALUD

PLAN DE ESTUDIOS: DE TECNOLOGÍA EN REGENCIA DE FARMACIA

DIRECTOR:

NOMBRE(S): ANTONIO JOSE APELLIDOS: PALACIOS

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): ESTRATEGIAS DE MERCADEO PARA PROMOVER LAS VENTAS DE LA DISTRIBUIDORA FARMASANT DE LA CIUDAD DE CALI

RESUMEN

En el siguiente trabajo se realizó un análisis del comportamiento de las ventas de la distribuidora Farmasant de los últimos 3 a 4 años y las posibles causas del decrecimiento. Se identificó la percepción de los clientes frente a la Distribuidora de Medicamentos Farmasant. Se establecieron acciones que permitan el direccionamiento de la empresa para un mejor desempeño.

PALABRAS CLAVE: Estrategias, Mercadeo, Distribuidora, Ventas

CARACTERISTICAS:

PÁGINAS: _65_ PLANOS: ___ ILUSTRACIONES: ___ CD ROOM: _1_

**ESTRATEGIAS DE MERCADEO PARA PROMOVER LAS VENTAS DE LA
DISTRIBUIDORA FARMASANT DE LA CIUDAD DE CALI**

YEIMI VIVIANA MESA RATIBA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

PLAN DE ESTUDIOS DE TECNOLOGÍA EN REGENCIA DE FARMACIA

SANTIAGO DE CALI

2014

**ESTRATEGIAS DE MERCADEO PARA PROMOVER LAS VENTAS DE LA
DISTRIBUIDORA FARMASANT DE LA CIUDAD DE CALI**

YEIMI VIVIANA MESA RATIBA

**Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de Tecnólogo en
Regencia de Farmacia.**

Director

ANTONIO JOSE PALACIOS

Químico Farmacéutico

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

PLAN DE ESTUDIOS DE TECNOLOGÍA EN REGENCIA DE FARMACIA

SANTIAGO DE CALI

2014



UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

ACTA DE SUSTENTACIÓN TRABAJO DE GRADO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

HORA: 6:45 P.M a 7:00 P.M

FECHA: 21 de Agosto 2014

LUGAR: Universidad Antonio José Camacho Sede Central, Auditorio Amarillo

JURADOS:

VICENTE EMILIO RESTREPO

ANDRES ANGEL ARANGO

JOBANY CASTRO

TITULO DE LA TESIS: ESTRATEGIAS DE MERCADEO PARA PROMOVER LAS VENTAS DE LA DISTRIBUIDORA FARMASANT DE LA CIUDAD DE CALI.

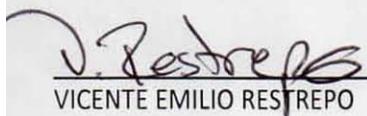
DIRECTOR: ANTONIO JOSE PALACIOS

NOMBRE DE LOS ESTUDIANTES

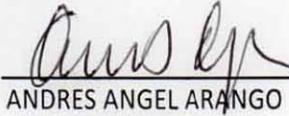
NOMBRE	CODIGO	NOTA	CALIFICACIÓN
YEIMI VIVIANA MESA RATIBA	1482562	3.1	TRES.UNO

PLAN DE ESTUDIOS: TECNOLOGÍA EN REGENCIA DE FARMACIA

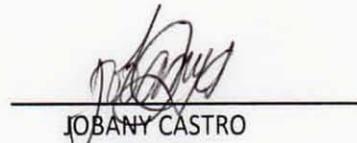
FIRMA DE LOS JURADOS:


VICENTE EMILIO RESTREPO

CC: 15386851


ANDRES ANGEL ARANGO

CC: 94534362


JOBANY CASTRO

CC: 73569800

Vo. Bo.


EDUARDO RODRIGUEZ ALVIZ

Director Programa de Tecnología en Regencia de Farmacia
Facultad de Educación a Distancia y Virtual
Institución Universitaria Antonio José Camacho

Dedicamos este trabajo primero que todo a **DIOS** sin Él no habiéramos podido realizarlo, ya que Él fue el que nos dio sabiduría y fortaleza para el resultado final. También a nuestros padres que fueron de gran apoyo en este proyecto al igual que nuestras familias y amigos. De igual forma a Nuestro Tutor Antonio José Palacios quién estuvo en este largo camino al igual que la **Universidad Antonio José Camacho**.

Jeimi Viviana Mesa Ratiba

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	12
1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	14
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	16
1.3 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	16
2. JUSTIFICACIÓN	17
3. OBJETIVOS	19
3.1 OBJETIVO GENERAL	19
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	19
4. MARCO REFERENCIAL	20
4.1 ANTECEDENTES	20
4.2 MARCO TEÓRICO	22
4.3 MARCO CONTEXTUAL	30
4.4 MARCO CONCEPTUAL	32
4.5 MARCO LEGAL	34
5. DISEÑO METODOLÓGICO	37
5.1 TIPO DE ESTUDIO	37
5.2 POBLACIÓN DE ESTUDIO	38
5.3 FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	38
5.4 INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN	39
5.5 TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	39

6. RESULTADOS	40
6.1 REALIZAR UN ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DE LA DISTRIBUIDORA FARMASANT DE LOS ÚLTIMOS 3 A 4 AÑOS Y LAS POSIBLES CAUSAS DEL DECRECIMIENTO.	40
6.2 IDENTIFICAR LA PERCEPCIÓN DE LOS CLIENTES FRENTE A LA DISTRIBUIDORA DE MEDICAMENTOS FARMASANT.	47
6.3 ESTABLECER ACCIONES PARA UN MEJOR DESEMPEÑO EN LA EMPRESA FARMASANT	55
7. CONCLUSIONES	57
8. RECOMENDACIONES	58
BIBLIOGRAFÍA	59
ANEXOS	60