



UCV
UNIVERSIDAD
CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL COMERCIO INFORMAL DE LAS
DISTRIBUIDORAS FARMACÉUTICAS EN EL SECTOR DE LIMA
METROPOLITANA.CASO: DROGUERIA DISTRIBUIDORA RENZO S.R.L”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

JUAN CARLOS ORTIZ DE ZEVALLOS BACA

ASESOR:

DR.SABINO MUÑOZ LEDESMA

**LINEA DE INVESTIGACIÓN
DESARROLLO EMPRESARIAL**

LIMA – PERÚ

2014

PÁGINA DEL JURADO



DR. BERNARDO COJAL IOLI
PRESIDENTE



MG. CESAR CIFUENTES LA ROSA
SECRETARIO



MG. JOSE LUIS FERNÁNDEZ DÁVILA
VOCAL

Este trabajo está dedicado a mis padres porque gracias a ellos logro alcanzar mis metas y ser de gran inspiración por sus logros como personas.

Agradezco profundamente a mi profesor Sabino Muñoz Ledesma quien me capacito y oriento con mi tesis.

También agradezco a mis padres por estar a mi lado incentivándome siempre para alcanzar mis metas.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Ortiz de Zevallos Baca, Juan Carlos con DNI N° 43742574, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 25 de agosto del 2013

Ortiz de Zevallos Baca, Juan Carlos

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada Estrategias competitivas en el comercio informal de establecimientos farmacéuticos en el sector de lima metropolitana. Caso: Droguería Distribuidora Renzo S.R.L, con la finalidad de determinar la relación entre las estrategias competitivas y el comercio informal de Droguería distribuidora Renzo S.R.L, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Administrador de Empresas.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

ORTIZ DE ZEVALLOS BACA, JUAN CARLOS

INDICE

Dedicatoria.....	III
Agradecimiento.....	IV
Índice.....	VII
Resumen.....	IX
Abstract.....	X

I.INTRODUCCION

1.1 Problema.....	25
1.2 Hipótesis.....	26
1.3 Objetivo.....	27

II. MARCO METODOLOGICO

2.1. Variables.....	28
2.2. Operacionalización de variables.....	29
2.3. Metodología.....	30
2.4. Tipos de estudio	30
2.5. Diseño.....	30
2.6. Población, muestra y muestreo.....	30
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	30
2.8. Métodos de análisis de datos.....	30

III. RESULTADOS.....	31
3.1 Validación del instrumento.....	31
3.1 Descripción de datos.....	32
3.3 Prueba de hipótesis.....	36
3.3.1 Prueba de la hipótesis general.....	36
3.3.2 Prueba de la hipótesis específica (1)	37
3.3.3 Prueba de la hipótesis específica (2)	38
3.3.4 Prueba de la hipótesis específica (3)	39
3.3.5 Prueba de la hipótesis específica (4).....	40
3.3.6 Prueba de la hipótesis específica (5).....	41
CAPITULO V. DISCUSIÓN.....	42
CAPITULO VI. CONCLUSIONES.....	44
CAPITULO VII. RECOMENDACIONES.....	45
CAPITULO VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	46
ANEXOS.....	49
Anexo 1: Matriz De Consistencia	
Anexo 2: Instrumentos De Recolección De Datos	

RESUMEN

Actualmente existe un alto porcentaje de informalidad en los negocios farmacéuticos que se encuentran en nuestro distrito de lima cercado, es por eso que me permite decir que el comercio informal se debe a que no existe un adecuada organización en cuanto a la distribución de productos farmacéuticos ya que las distribuidoras en mucho de los casos no cumplen con los estándares de calidad, siendo estas unas de las principales problemáticas de nuestro sector de distribución farmacéuticas es aquí en donde debemos emplear estrategias competitivas que nos hagan resolver estos problemas y dar soluciones pertinentes que acaben con un mercado que esto genera.

El presente trabajo de investigación busca generar un adecuado sistema que ayude a Droguería Distribuidora Renzo S.R.L una empresa que se dedica a la distribución farmacéuticas del sector de lima a tener un adecuado y efectivo control en el área de distribución y superar los requerimientos de los órganos controladores (digemid-minsa) logrando así llegar al cliente final con un producto en óptimas condiciones y no generar en el producto efectos que perjudiquen a el producto en sí ,debido a que el mal manejo de estos productos farmacéuticos pueden generar la pérdida parcial o total del efecto por estar acondicionado en malas prácticas de distribución y emplear estrategias competitivas que hagan de esta empresa ser representativa a nivel de las droguerías del sector de lima metropolitana con un alto nivel de eficiencia, logrando a la vez ser un ejemplo para las demás droguerías y a la vez buscando un bienestar general en cuanto a una sociedad que requieran que estos productos lleguen a ellas en óptimas condiciones.

Palabras clave: Estrategia competitiva, comercio informal, distribución farmacéutica..

ABSTRACT

Currently there is a high percentage of informality in the pharmaceutical business that are in our district fencing lime is why I may say that informal trade is because there is no proper organization in terms of the distribution of pharmaceutical products and that distribution in many of the cases do not meet quality standards, these being one of the main problems of our pharmaceutical distribution sector is where we must use competitive strategies do we solve these problems and provide appropriate solutions for ending this creates a market.

This research seeks to generate an adequate system to help Drugstore Renzo SRL a company that is dedicated to the pharmaceutical distribution sector lima have an adequate and effective control on the range and exceed the requirements of drivers organs (digemid-minsa) achieving well to reach the end customer with a product in good condition and not in the product generate effects that harm the product itself, because the mismanagement of these pharmaceuticals can lead to partial or total loss of effect to be conditioned in poor distribution practices and competitive strategies that use the company be representative at drugstores Lima metropolitan sector with a high level of efficiency, while achieving an example to other drugstores and After looking for a general welfare in a society as requiring that these products reach them in top condition.

Keywords: Competitive strategy, informal trade, pharmaceutical distribution.