

**UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES**

**INFORME TÉCNICO
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**CASO EMPRESARIAL
DISFARMA SOLINSA G.C. S.A.S**

GICSE

**MAYO 2018
BUCARAMANGA**

Informe Técnico del Proyecto de Investigación
DISFARMA SOLINSA G.C. S.A.S
Dirección de Investigaciones / Unidades Tecnológicas de Santander
Avenida de los Estudiantes No. 9 - 82 / Ciudadela Real de Minas
PBX 64130000 Telefax 6447777
Bucaramanga - Colombia

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO	4
RESUMEN EJECUTIVO	5
1. OBJETIVOS.....	5
2.1. Objetivo general.....	5
2.2. Objetivos específicos	5
2. DURACIÓN.....	6
3. ACTIVIDADES REALIZADAS.....	6
4. INDICADORES VERIFICACIÓN DE LOS RESULTADOS ... ¡Error! Marcador no definido.	
5. MEDIOS DE DIFUSIÓN.....	12
6. CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	13
7. REFERENCIAS.....	14

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

FICHA TÉCNICA PROYECTO			
Título	CASO EMPRESARIAL DISFARMA SOLINSA G.C. S.A.S		
Investigador principal	Alba Patricia Guzmán Duque PhD	Código	30.329.089
	Email aguzman@correo.uts.edu.co	Celular	3165363774
Datos del investigador		Código	
	Email		Celular
Datos del investigador		Código	
	Email		Celular
Datos del investigador		Código	
	Email		Celular
Grupo de investigación	GICSE		
Línea de Investigación	COMPETITIVIDAD Y CLIMA DE NEGOCIOS		
Lugar y fecha de ejecución	Bucaramanga, Santander, Colombia		
Duración	2 Meses		
Tipo de proyecto	Proyecto de Investigación: Creación de un banco de casos de las empresas de Santander		
Costo	59'460.000		
Palabras claves			
Nombre de la Empresa	DISFARMA SOLINSA G.C. S.A.S		
Representante Legal.	José Eugenio Gomez		
Cédula de ciudadanía o NIT	900.580.962-2		
Dirección completa	Calle 5 N° 17 - 46 Kilometro 1 Vía Palenque		
Ciudad / Departamento	Palenque/Santander		
Teléfonos / Fax / Celular	No contiene		
Correo electrónico	gerencia@disfarma.com.co		
Los abajo firmantes confirman que todos los datos incluidos en la presente propuesta son correctos y verídicos, que no incumplen ninguna ley ni norma vigente. Declaran que corresponde a las Unidades Tecnológicas de Santander la titularidad de los derechos patrimoniales sobre los productos intelectuales y creaciones obtenidas como resultado del presente trabajo de grado, teniendo en cuenta que este trabajo de grado es considerado una obra por encargo. El estudiante ostentará los derechos morales como autor y tendrá el respectivo reconocimiento académico.			
Investigador 1	Investigador 2	Investigador 3	Investigador 4

RESUMEN EJECUTIVO

Para el caso de estudio de la empresa SOLINSA G.C. S.A.S, en la cual se fundamentó este trabajo, podemos evidenciar como las decisiones estratégicas llevadas a cabo desde el inicio de la empresa, la han llevado a perduran a través del tiempo, superando los incalculables obstáculos que se le pueden presentar a un empresario en este nicho de mercado tan dinámico y cambiante, demostrando que la constancia y la innovación son sinónimo de calidad para competir.

Los parámetros para desarrollar el caso empresarial se enmarcan dentro de la modalidad de investigación, basándonos en el método descriptivo y en la utilización del esquema del método del caso, de los cuales nacieron las guías o directrices que darían forma al trabajo, junto con la recopilación de información relevante y necesaria para llegar dar un resultado a través del análisis de los datos.

A través de esta metodología daremos a conocer las características más importantes de la empresa SOLINSA G.C. S.A.S, mostrando los aspectos positivos del empresario, así como sus fortalezas y debilidades, sus innovaciones en la búsqueda del valor agregado y diferenciador, la presentación de un portafolio adecuado al mercado, precios competitivos y asequibles; todo esto frente a su entorno de competitividad comercial regional, buscando exponer esta actualidad a la empresa dibujando así es la realidad en la que convive el empresario con su entorno.

Para el caso a estudiar de nuestra empresa SOLINSA G.C. S.A.S, se tomaron en cuenta en el desarrollo del trabajo su estructura organizacional, área administrativa, áreas de recursos humanos, áreas operativas, departamento de transportes y demás áreas funcionales, dando como resultado la consolidación de una gran empresa y un excelente posicionamiento en el competido mercado farmacéutico.

1. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

Elaborar el caso empresarial **SOLINSA G.C. S.A.S** a partir de variables históricas, de contexto, del empresario y de la empresa, con el propósito de lograr la caracterización de la organización en un contexto con sentido para la comunidad académica

2.2. Objetivos específicos

1. Describir los aspectos relacionados el empresario, la empresa, diferentes situaciones organizaciones, sus decisiones estratégicas que han propendido por su estabilidad en el tiempo.

2. Analizar los aspectos relacionados con las diferentes situaciones problemáticas que se han afrontado y que son caracterizadas por los diferentes contextos propios al empresario y a la organización: social, económico, ambiental, político, cultural, entre otros.

3. Compilar la información resultante de los diferentes aspectos abordados con el propósito de elaborar el caso empresarial de la organización **SOLINSA G.C S.A.S.**

4. Formular un diagnóstico organizacional que permita al empresario una visión general sobre la situación actual de su empresa.

2. DURACIÓN

2 MESES

3. ACTIVIDADES REALIZADAS.

Objetivo 1	DESCRIPCION DE LA EMPRESA	Fecha: 2017
Actividades propuestas	Justificación de las actividades	
1. DATOS DEL EMPRESARIO	Desde la raíces de su padre el Sr. José Eugenio desde muy niño conoció el ámbito laboral del comercio, con su inocencia y la humildad de su familia tuvo que crear carácter a muy corta edad para ofrecer junto a su padre en los horarios libres cuando sus clases ya habían culminado, acompañarlo a ofrecer los productos a aldeas aledañas, vecinos, tiendas y demás para así obtener ingresos para su propia comida y las de sus demás hermanas. El Ámbito comercial lo conoció desde su niñez e hizo que su gran razón de emprendimiento fuera este sector sin llegar a pensar que fuera directamente con el sector farmacéutico quien le brindara la experiencia de lograr lo que a hoy conocemos como DISFARMA o comercialmente SOLINSA S.G S.A.S, sus ganas de salir delante de ayudar a su familia fueron las que dieron fuerza para que el sueño que tenía cuando inicio en su vida adulta la vida laboral lo llevaran a tener este gran compañía.	
2. NOMINACION	<ul style="list-style-type: none"> a. Nombre del Empresario y/o propietario: José Eugenio Gomez Castellanos b. Edad: 60 años c. Estado civil: Casado d. Estudios realizados: Bachillerato e. Entidades donde realizo los estudios por cada nivel de formación: Bachiller Colegio Custodio Garcia Rovira f. Familiares que tiene cargo: 6 g. Lugar de Nacimiento: Málaga – Santander h. Datos de contacto: gerencia@disfarma.com.co 	

<p>3. ORIGEN DE LA EMPRESA</p>	<p>El Sr. José Eugenio Gomez Castellanos con el conocimiento que adquirió al trabajar como visitador médico, representante comercial de grandes laboratorios , y su gran conocimiento en el sector y su visión emprendimiento hicieron que se lanzara al ruedo a ser independiente en el sector farmacéutico con ayuda de la promulgación de la ley 100 en 1994 , le permitió que la visión , el espíritu emprendedor de esta gran persona despertara el interés voraz de montar su propia compañía arriesgando todo , invirtiendo los pequeños ahorros que en ese tiempo tenía , pero lo más importantes con grandes contactos que ya tenía identificado y que creo con ellos grandes relaciones comerciales y sobretodo de gran amistad como los son los laboratorios a los cuales trabajo durante gran tiempo y quienes a hoy fueron quien les tendió la mano para que esta empresa fuera la gran compañía en la actualidad.</p>
--------------------------------	---

Objetivo 2	ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL	Fecha: 2017
Actividades propuestas	Justificación de las actividades	
<p>4. NOMINACION</p>	<p>Nombre de la organización: SOLINSA G.C. S.A.S B. Imagen Corporativa de la Organización: Ilustración 2: Imagen Corporativa C. NIT de la organización: 900.580.962-2 D. Razón social de la organización: SOLINSA G.C. S.A.S E. Direcciones de domicilio en las que ha estado la organización a través de los años: Dirección actual: Centro industrial y logístico San Jorge Kilómetro 7 + 400 metros Anillo Vial Palenque. Diagonal Floridablanca \$ 22 -31 Bodega 89 -92 Dirección Anterior: Calle 5 N° 17 - 46 Kilometro 1 Vía Palenque - Chimita. F. Años de existencia de la empresa: DISFARMA Nació en 1995 - 22 Años de Existencia SOLINSA G.C. S.A.S Fundada el 09 de septiembre de 2012 (Nueva Razón Social) G. Capital inicial utilizado para la creación de la organización: Al iniciar la compañía el Sr. José Eugenio Gómez Castellanos inicio con tan solo un capital de trabajo de \$ 10.000.000 que fueron el apoyo para emprender esa gran idea de negocio. H. Capital actual de la organización: En la actualidad la empresa cuenta con un patrimonio igual o mayor a los \$ 21.046.575.487. I. Número de empleados en los momentos de inicio de la organización: En sus inicios DISFARMA (Nombre de la compañía al inicio de su labor comercial) contaba con 3 empleados, dentro de los cuales estaban el Gerente , su esposa , la contadora quien entre ellos desempeñaban las labores desde decepcionar la mercancía , contabilizar , facturar</p>	
<p>5. HISTORA DE LA ORGANIZACIÓN</p>	<p>En 1995 DISFARMA nace del sueño de un malagueño que quería tener su propia empresa y que de la mano de su esposa lograron ubicarse en un renglón muy importante en la economía nacional. Disfarma es una empresa que ha ido creciendo poco a poco hasta posicionarse dentro de las compañías líderes a nivel</p>	

	<p>nacional en la distribución de medicamentos genéricos. En el 2015, Disfarma cumple 20 años de fundación, durante este período, la compañía ha buscado siempre construir país a través de la innovación constante y personal altamente capacitado. Este año la organización dio uno de los pasos más grandes e importantes en su historia: centralizar sus operaciones en su nueva sede ubicada en el Centro Industrial y Logístico San Jorge. Desde allí, actualmente se coordina la distribución, comercialización y dispensación de medicamentos a más de 120 municipios en todo el país y los más de 250 colaboradores que hacen posible ser mejores día a día. Este nuevo centro de operaciones cuenta con una completa zona administrativa y una bodega estratégicamente dispuesta con la mejor tecnología, para el manejo de todos los productos desde su ingreso hasta su despacho. En total, son 1200 metros que cumplen con los más altos estándares para brindar a sus clientes un excelente servicio que sobrepase cualquier expectativa, siempre bajo un principio de cuidado con el medio ambiente. Disfarma proyecta continuar su crecimiento sostenido en el ámbito local y afianzar su presencia en la industria Nacional, por eso le estamos apuntando a continuar creciendo a dos dígitos en la UEN Distribuidora y ampliar nuestra cobertura en la UEN Dispensación pasando de atender aprox. 285.000 usuarios a más de 500.000, gracias a las nuevas alianzas que estamos haciendo con las más grandes EPS del país. Por otra parte, estamos inmersos en programas de I+D+I con objetivos claros para el año 2016 en el mejoramiento de nuestros sistemas de información, la implementación del WMS y el fortalecimiento de nuestro equipo humano a nivel nacional, profesionalizando aún más cada uno de nuestros procesos que nos llevan a consolidarnos como un operador integral en la dispensación y venta de medicamentos y dispositivos médicos. Por último, Disfarma espera en el 2016 generar 15% más de empleo en todo el país; convencidos de que la empleabilidad y la dignificación del trabajo han sido pilares importantes en nuestra consolidación y desarrollo en las regiones. Hoy siguen luchando por crecer y mejorar en su participación, con el apoyo de su equipo de trabajo y buscando ante todo el bienestar de todos aquellos que de una u otra forma aportan un granito de arena para cumplir con la visión de la organización. Actualmente DISFARMA ha ampliado su portafolio de productos, a medicamentos de marca, alto costo, y dispositivos médicos sin dejar de lado las ventas de medicamentos genéricos, además a partir del año 2010 se amplió la operación debido a la nueva unidad de negocios llamada programas, desde la cual se atendían contratos de dispensación de medicamentos y dispositivos médicos con diferentes entidades.</p>
--	---

Objetivo 3	ELABORACION DEL CASO EMPRESARIAL	Fecha: 2017
Actividades propuestas		Justificación de las actividades
<p>6. CONEXTO ORGANIZACIONAL</p>	<p>El mercado farmacéutico va evolucionando a los cambios existentes en el mercado pues en la actualidad nuestro mercado es cambiante y no estático, la enfermedades cambian y los medicamentos de éxito de otras épocas quedan alejados a la necesidad o desaparecen para dar pasos a grandes innovaciones o mejoras de otros. El mercado Colombiano es cada vez más parecido al de los países desarrollados, incluso se va renovando más deprisa por diversas circunstancias una de ella la políticas de precios establecidas por el gobierno. Pero cada mercado tiene particularidades que lo diferencian de los demás, por esto es conveniente analizarlo para saber hacia dónde se dirige.</p> <p>La distribución de medicamentos farmacéuticos dirigidos a las líneas estratégicas de como los son: comercialización, dispensación, línea hospitalaria han brindado una visión más amplia de que la compañía no es solo vender y dispensar medicamentos, se ha incorporado adicional un área de servicio profesionales que requiere de directores técnicos, auxiliares y personal de contacto con perfiles diferentes a lo que se observaba en los últimos 50 años en este sector.</p> <p>Para llevar a cabo una distribuidora farmacéutica ya no es suficiente la formación técnico-científica tradicional de la universidad, se debe adicionar a hoy capacitación en temas gerenciales y administrativos que con lleve a trabajar en la compañía en sinergia para sobresalir en el mercado y ser más competitivos en el sector.</p> <p>Por otra parte el acceso a medicamento es parte fundamental de la política farmacéutica, en consecuencia un prioridad de toda política de salud, no obstante el acceso equitativo a los medicamentos se ve amenazado porque enfrenta crecientes dificultades y retos, entre los cuales pueden mencionarse la carencia de cobertura y fragilidad financiera de los sistema de salud del país, las limitaciones de las redes de distribución de medicamentos, así como los problemas generales de acceso a servicios sanitarios que afectan a gran parte de la población.</p> <p>Las Declaraciones de Alma-Ata de 1978, un hito en el ámbito de la salud pública internacional, y primer documento oficial que puso de relieve la importancia de la atención primaria y la función de los medicamentos esenciales a nivel mundial (Holmes, J., 2015), y de la Declaración de los Objetivos de Desarrollo del Milenio firmada en el año 2000 por 189 países (Naciones Unidas, 2000), en la que se comprometían a erradicar y combatir la pobreza extrema en todas sus formas y numerosas dimensiones para 2015, incluyendo acciones específicas para mejorar el acceso a medicamentos esenciales, la producción de medicamentos asequibles, seguros, eficaces y de</p> <p>Página 5 de 36 buena calidad en los países en desarrollo1 .</p>	

Objetivo 4	DIAGNOSTICO	Fecha: 2017
Actividades propuestas		Justificación de las actividades
7. MARCO CONCEPTUAL	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> DOSIS: Es el contenido de principio activo de un medicamento, expresado en cantidad por unidad de toma , por unidad de peso o volumen en función de la presentación que se administrara de una vez. <input type="checkbox"/> FARMACO: Es termino farmacológico para cualquier compuesto biológicamente activo, capaz de modificar el metabolismo de las células sobre las que hace efecto. <input type="checkbox"/> FARMACOLOGIA: Es la ciencia que estudia las propiedades y acciones de las sustancias químicas de los medicamentos. <input type="checkbox"/> FARMACIA: Es la encargada de relacionar el medicamento con el ser humano. <input type="checkbox"/> MEDICAMENTO: Sustancia que sirve para curar o prevenir una enfermedad, para reducir los efectos sobre el organismo o para aliviar el dolor físico. <input type="checkbox"/> LABORATORIO: Lugar provisto para análisis, procesos de sustancias químicas para elaboración de medicamentos. <input type="checkbox"/> TRATAMIENTO: Conjunto de medios de cualquier clase ya sea quirúrgicos o farmacológicos cuyo objetivo es aliviar o curar cualquier enfermedad. <input type="checkbox"/> POS: Plan obligatorio de salud, es el conjunto de servicios de atención en salud al que tiene derecho un usuario en el sistema general de seguridad social en Salud de Colombia. <input type="checkbox"/> ASINFAR :(Asociación de Industrias Farmacéuticas de Colombia): Representa a las industrias farmacéuticas constituidas predominantemente con capital nacional y productoras el medicamento genérico. 	
8. MARCO TEORICO	<p>Casos Estudios</p> <p>Haciendo una breve revisión de la literatura con relación a la elaboración de casos empresariales desde el que hacer de los Grupos de Investigación se describen brevemente los siguientes referentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Surgió de la necesidad de contar con un instrumento que posibilite la creación de un Banco de Casos de Emprendedores o Casos de Modelaje con el fin de acompañar los procesos del Servicio de Atención al Empresario². <input type="checkbox"/> Los docentes investigadores de tiempo completo del CEIPA publican el libro Casos Empresariales Colombianos “Decisiones gerenciales ante momentos de crisis” a partir de un ejercicio investigativo en las organizaciones como PANACA, Cultivos SAYONARA, Organización RAMO, y la Cooperativa Coogranada. Este libro responde a la necesidad de pertinencia que deben tener los programas académicos³. <input type="checkbox"/> Tiene como uno de sus propósitos desarrollar proyectos de investigación relacionados con la elaboración de casos empresariales en la región Caribe a fin de fortalecer el currículo en el campo las ciencias económicas y administrativas⁴. <input type="checkbox"/> La publicación del libro Sostenibilidad en Colombia Casos Empresariales 2011 del Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Empresarial – CECODES⁵, es un ejemplo del esfuerzo por generar casos empresariales de impacto nacional como Alpina, Argos, Bancolombia, Corona, Ecopetrol, Grupo Nutresa, Empresas Públicas de Medellín, Isagen, Pavco, y Telefónica, entre otros⁶. <input type="checkbox"/> Elabora casos relacionados con los sistemas y arquitecturas empresariales focalizadas en la cadena de valor, y los procesos de front-office y back-office. Estudio de caso, una aproximación teórica 	

	<p>La conceptualización del estudio de casos siempre ha sido abordada por diferentes autores a partir de enfoques educativos y empresariales. Por ejemplo Puyol⁸ afirma que el estudio de casos hace referencia al análisis e investigación de situaciones problemáticas reales del mundo de los negocios y que son útiles para desarrollar competencias gerenciales en el estudiante. Por otra parte, Ogliastrì⁹ lo define como una descripción de situaciones reales acordes a la percepción del entrevistador. Puchol¹⁰ lo conceptúa como un conjunto de situaciones bajo un contexto real. Igualmente Ellet¹¹ los define como representaciones de las realidades para ser apropiadas como unidades de análisis.</p> <p>De acuerdo con lo anterior y para los propósitos de este proyecto de investigación, el estudio de caso se abordará como una narración histórica y descriptiva de contextos con sentido empresarial y organizacional, por medio de la cual, se pretende fortalecer los procesos de enseñanza y aprendizaje en la comunidad académica relacionada con la Facultad de Ciencias Socioeconómicas y Empresariales.</p> <p>Estudio de caso, un método de aprendizaje</p> <p>De acuerdo con Puchol¹² el estudio de casos como método de aprendizaje se remonta al año de 1880 en la Escuela de Leyes de Harvard. Acorde con Espínola¹³, se logra conocer que en el año de 1908 el señor Edwin Gay introduce este método en el Harvard Business School.</p> <p>El método de casos siempre ha sido una estrategia de aprendizaje dinámica y pertinente para teorías y conocimientos relacionados con la administración de empresas, mercadeo, medicina, y la ingeniería, entre otras. Tal y como lo afirma Easton¹⁴, el estudio de casos permite al estudiante desarrollar habilidades como por ejemplo clasificar, ordenar y evaluar datos; aplicar principios, conceptos y técnicas propias a un campo del saber. Para Triadó¹⁵, la metodología de casos posibilita el desarrollo de dotes personales como la comunicación, el liderazgo, la dialéctica y la expresión, entre otros.</p>
<p>9. MARCO LEGAL</p>	<p>□ LEY 23 DE 1962 (Septiembre 6) Por la cual se reglamenta el ejercicio de la profesión de químico farmacéutico y se dictan otras disposiciones</p> <p>Artículo 2º, El ejercicio de la química farmacéutica o de la farmacia implica una función social de cuyo cabal desempeño son responsables los profesionales que la ejercen. Corresponde al Ministerio de Salud Pública certificar sobre el cumplimiento de los requisitos establecidos en la ley para el ejercicio de las profesiones de química farmacéutica o de farmacia.</p> <p>Artículo 9º. Los laboratorios destinados a la fabricación de productos farmacéuticos para uso humano y veterinario, alimentos con envases especiales o que reemplacen regímenes alimenticios usuales, cosméticos, y en general, preparados que puedan afectar la salud, deben estar dirigidos por un químico farmacéutico o farmacéutico con título universitario legalmente registrado e inscrito.</p> <p>Artículo 10 (Modificado por el artículo 10 de la Ley 47 de 1967). Para los efectos de la Ley 23 de 1962, los establecimientos que se dedican a la venta de drogas oficinales, de especialidad farmacéuticas, al despacho de fórmulas magistrales, cuidado y venta de barbitúricos y estupefacientes, cosméticos y similares, se ajustarán a la siguiente clasificación: a) Farmacia-Droguería. Que es el establecimiento dedicado a la elaboración y despacho de fórmulas magistrales; a la venta de estupefacientes, alcaloides, barbitúricos, oxicóticos, corticoides y psicofármacos. A la venta de drogas oficinales, drogas genéricas, sustancias químicas, especialidades farmacéuticas, higiénicas, alimenticias</p>

	<p>y dietéticas; preparados farmacéuticos de venta libre; insecticidas, rodenticidas y similares; cosméticos y productos de tocador; drogas de uso veterinario; materiales de curación, útiles, enseres y aparatos auxiliares de la Medicina Veterinaria y de la Química Farmacéutica. b) Botica. Que es el establecimiento dedicado a la venta al detal de los elementos y drogas enunciados en el numeral a) del presente artículo, a excepción de: elaboración, despacho, almacenamiento y/o venta de fórmulas magistrales, estupefacientes, alcaloides, barbitúricos, oxicóticos, corticoides, anestésicos generales, psicofármacos y los demás que el Ministerio de Salud Pública vaya señalando por intermedio de la Oficina de Control de Drogas y Productos Biológicos. c) Botica asistencial. Que es el establecimiento que funciona como anexo a los organismos locales de salubridad o asistenciales, bajo la dirección y responsabilidad del Médico Director del respectivo establecimiento. normal funcionamiento deberán estar asistidos por un químico farmacéutico con título universitario o farmacéutico licenciado en legal ejercicio de la profesión.</p> <p>Artículo 12. Con el fin primordial de proteger la salud pública, la Subdivisión de Drogas, Alimentos y Cosméticos del Ministerio de Salud, podrá revisar en cualquier momento, de oficio o a petición de cualquier persona, las licencias concedidas a estos productos por dicha Subdivisión o las que se concedan en adelante y suspenderlas o cancelarlas cuando incurran en cualesquiera de las causales que fije el Ministerio de Salud Pública. Igualmente podrá, sin notificación previa, ordenar la congelación de la venta de los productos, cuando a su juicio sea necesario para proteger la salud pública.</p> <p>Artículo 17. El propietario, Gerente y el Farmacéutico Director de los establecimientos farmacéuticos son responsables civil y penalmente de la calidad y pureza de los productos que se elaboren en el respectivo establecimiento. El propietario, Gerente y el Farmacéutico Director de los establecimientos farmacéuticos en donde se expendan drogas y medicamentos son responsables en los mismos términos anteriores de la calidad y pureza de los productos que expendan si no han tenido el debido cuidado en las condiciones de almacenamiento, si se han abierto los empaques originales y si se han expedido los productos después de la fecha de vencimiento.</p> <p>Artículo 18. Los Gerentes y representantes de casas importadoras o distribuidas de productos farmacéuticos, fabricados en el extranjero, son responsables civiles y penalmente de la calidad y pureza de los productos que importen y vendan.</p> <p>Artículo 21. Quedan derogadas las disposiciones que sean contrarias a esta ley.</p>
--	---

4. MEDIOS DE DIFUSIÓN

Repositorio Institucional
 Blog Institucional
 Capítulo del libro

5. CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

La experiencia vivida con el caso empresarial permitió que aplicar conocimientos adquiridos durante todo el ciclo tanto tecnológico como profesional que en parte facilitaron la realización del trabajo para cumplir los requisitos de trabajo de grado exigidos por las unidades tecnológicas de Santander para culminar nuestro ciclo profesional.

□ El caso de estudio que se realizó estuvo enfocado al trabajo en equipo, en el análisis de cada una de las experiencias vividas de un gerente desde que decide crear su propia empresa con una visión clara de cómo dirigir su negocio, sobrepasando limitaciones personales, económicas, políticas, sociales, depositando su confianza en sus colaboradores para lograr hoy una estabilidad organizacional directa a cumplir los objetivos plasmados desde su inicio y toda su trayectoria.

□ Al realizar un diagnóstico tan profundo a la compañía se evidencia como una idea innovadora puede crear grandes compañías, como una buena dirección con apoyo del control continuo son las bases del éxito para que desde el ápice de la organización se tomen decisiones correctas que conlleven al beneficio de todo el personal con la visión de la mejora continua constantemente.

□ Se puede observar que SOLINSA G.C. S.A.S es una compañía cuyo propósito no solo es recibir beneficios económicos, el factor humano es su mayor motor, pues se han enfocado no denominar trabajadores sino colaboradores de éxito en la compañía, personal comprometido día a día con sus funciones, brindando opciones de mejora, de innovación, concentrados en la busca de soluciones a cualquier suceso, generando de esta manera un clima laboral sano, trabajo en sinergia constante que hacen que el funcionamiento de los procesos de la empresa se lleven a cabalidad y brindando un nivel de satisfacción alto a todos sus clientes, proveedores y personal externo de la compañía que hacen parte de su proceso comercial.

6. REFERENCIAS

- Andi (2014). Presentación industria farmacéutica, recuperado de: http://www.andi.com.co/cif/Paginas/Estudios_y_Estadisticas.aspx
- Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible – CECODES. Sostenibilidad en Colombia. Casos Empresariales. Año 2011. ISBN 978-958-99020-4-2
- Departamento de Ingeniería de Sistemas y Computación de la Universidad de los Andes. Casos relacionados con los sistemas y arquitecturas empresariales focalizados en la cadena de valor, y los procesos de front- office y back- office.
- Disfarma. (2017) Medicamentos y dispositivos médicos. Página principal de la compañía recuperado de: <http://www.disfarma.com.co/>
- Easton, G. Learning from case studies. Gran Bretaña: Prentice Hall. Año 1992.
- Ellet, W. The Case Study Handbook. How to Read, Discuss, and Write Persuasively about Cases. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts. P. 658. Año 2007.
- Espínola, J. Reingeniería Educativa el pensamiento crítico: como fomentarlo en los alumnos. México: Pax. Año 2000.
- Grupo de Investigación Estrategia y Gestión Empresarial. Proyectos de Investigación del Grupo. Universidad Tecnológica de Bolívar.
- Invima (2000) Ley 23 de 1962 recuperado de: <https://www.invima.gov.co/leyes-en-medicamentos/ley-23-1962-pdf/download.html> Invima (2013) Leyes-Medicamentos-invima-instituto de vigilancia de medicamentos y alimentos, recuperado de: <https://www.invima.gov.co/leyes-medicamentos.html>
- Ministerio de salud (2015). Plan de análisis inequidad gasto medicamentos2015.pdf: recuperadode: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/GCFI/Plan-analisis-inequidad-gasto-medicamentos-2015.pdf>
- Ogliastri, E. El método de casos. Recuperado el 13 de marzo de 2014, del sitio Web de Universidad ICESI: http://www.icesi.edu.co/contenido/pdfs/cartilla_el_metodo_de_casos.pdf. Año 1991
- Portafolio: glosario de farmacia (2008) recuperado de: <http://dellis-lorena.blogspot.com.co/2008/06/glosario-de-farmacia.html>
- Puchol, L., Ongallo, C., Puchol, I., Berlinches, A., Martín, M. J., Nuñez A., & et al. NUEVOS CASOS EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS. 25 casos de Recursos Humanos

ANEXOS