

## RESUMEM EJECUTIVO

En 1995, don Hernán Vicuña Reyes, industrial dedicado desde el año 1962 al negocio de embotellador de Coca-Cola en Arica, ve en Bolivia, debido a la similitud que tiene nuestro país con el mercado donde se había desarrollado por más de 30 años, una interesante oportunidad de ampliar su actividad.

**En enero de 1996 se unen a EMBOL S.A., las operaciones de Santa Cruz, Sucre y Tarija,** con lo cual se conforma el grupo que abastece el 95% del volumen de productos The Coca-Cola Co., en el país.

La estadía inicial en la empresa, así como la investigación preliminar han permitido establecer que al momento no se cuentan con las condiciones de desempeño del área, necesarias para alcanzar el objetivo No. 2, referido al “**Cumplimiento de las normas de presentación de los productos**”. Se pudo apreciar que varios Puntos de Ventas no cumplen con las Reglas de presentación de los productos establecidas por la empresa.

El presente trabajo de profesionalización lleva por título: “ESTRATEGIAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LA PREVENTA Y EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS (RED) DE LA EMPRESA EMBOL S.A. COCA COLA”, cuyo objetivo general es: “Establecer estrategias para el mejoramiento de la preventa y el cumplimiento de las normas de presentación de los productos (RED) para asegurar el cumplimiento de los objetivos de venta de la empresa EMBOL S.A. COCA COLA”.

La propuesta del presente trabajo está basada en revertir dicha situación, con el fin de incrementar las ventas tanto para la organización como para los propietarios de los puntos de venta, a través de un plan de acción basado en la concientización de ambas partes (preventistas y propietarios de los puntos de ventas) sobre la importancia del cumplimiento de las normas de presentación de productos establecidas por la organización.