



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION**

**LA GESTION DE STOCK Y LA ORGANIZACIÓN DE LA FUERZA DE
VENTAS EN LA EMPRESA TRADING FASHION LINE S.A., sede
Lima - 2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

AUTOR:

VARGAS FERNANDEZ, MARIA ELENA

ASESOR:

MG. AMES COCA, MARTHA

LINEA DE INVESTIGACION:

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA – PERU

2015

PAGINA DEL JURADO

.....
Mg. Fernández Dávila Villafuerte

José Luis

PRESIDENTE

.....
Mg. Gonzales Moncada Teresa

Marianella

SECRETARIA

.....
Mg. Ames Coca Martha Alicia

VOCAL

DEDICATORIA

A Dios, por estar siempre presente en mi vida, por la orientación y la fortaleza que me da cada día para alcanzar mis objetivos, a mi mamá porque siempre está a mi lado, a mi esposo por su apoyo incondicional en mi crecimiento profesional y personal.

AGRADECIMIENTOS

A todos nuestros maestros que han contribuido significativamente en nuestra educación, a nuestros asesores por su orientación para llevar a cabo el desarrollo de la presente tesis, así también agradecer a una gran persona y profesional, profesora Teresa Gonzales, por su dedicación en el cumplimiento de su labor.

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo, María Elena Vargas Fernández con DNI N° 41537860, 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.

San Juan de Lurigancho, 06 de octubre del 2015

María Elena Vargas Fernández

PRESENTACION

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada **“LA GESTION DE STOCK Y LA ORGANIZACION DE VENTAS DE LA EMPRESA TRADING FASHION LINE S.A – SEDE LIMA 2014.”**, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

María Elena Vargas Fernández

INDICE

CARATULA

Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I. Introducción	1
1.1 Realidad Problemática	2
1.2 Trabajos Previos	4
1.3 Teorías Relacionadas al Tema	10
1.4 Formulación del Problema	41
1.5 Justificación del Estudio	41
1.6 Hipótesis	43
1.7 Objetivos	43
II. Método	44
2.1 Diseño de investigación	44
2.2 Variables, operacionalización	46
2.3 Población y Muestra	48
2.4 Técnicas de Instrumentos de Recolección de datos	48
2.5 Método de Análisis de Datos	54
2.6 Aspectos Éticos	54
III. Resultados	55
IV. Discusión	100
V. Conclusiones	105
VI. Recomendaciones	106
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	107

ANEXOS

Informe de Opinión de Expertos de Instrumento de Investigación

Matriz de consistencia

RESUMEN

“La Gestión de stock y la organización de la fuerza de venta en la empresa Trading Fashion Line S.A, sede Lima 2014”, es el título del estudio científico que se presenta, la cual tuvo como objetivo principal identificar la relación entre la gestión de stock y la organización de ventas en la empresa Trading Fashion Line S.A, sede de Lima 2014, la misma que planteó la hipótesis la gestión de stock se relaciona directamente con la organización de ventas en la empresa Trading Fashion Line S.A, sede Lima 2014, gestión de stock, según Bureau Veritas Formación está compuesto por la planificación, organización y control del stock, así mismo el objeto de estudio organización de ventas, según Idalberto Chiavenato se constituye de los elementos, reclutamiento y selección de vendedores, capacitación de vendedores, supervisión de ventas, remuneración a los vendedores y evaluación de desempeño de los vendedores.

La metodología de investigación utilizada fue explicativa correlacionar de corte transversal, ya que se midieron dos variables de estudio, el diseño de la investigación es no experimental ya que no se modificó ni manipulo ninguna de las variables. La población de estudio estuvo conformada por 49 colaboradores. El proceso estadístico para el procesamiento de los datos fue obtenido por el respaldo del programa SPSS 22, el instrumento utilizado fue el cuestionario tipo Likert, Para dar validez a los instrumentos se utilizó el Alfa de Cronbach, así se evaluó la confiabilidad de la investigación; también se utilizó la validación de contenido mediante el juicio de expertos y la prueba de hipótesis chi cuadrado, cuyos resultados permitieron discutir, concluir y recomendar.

Palabras Claves: Gestión de stock, organización de la fuerza de ventas.

ABSTRACT

"The stock management and organization of the sales force in the Top Shops, seat Lima 2014" is the title of the research presented which main objective was to identify the relationship between stock management and sales organization stores Topy Top headquarters Lima 2014, so it was hypothesized stock management is directly related to the sales organization stores Topy Top, home Lima 2014, the study object management stock, according to Bureau Veritas Training is consisting of the planning, organization and control of inventories, also the subject of study sales organization, according Idalberto Chiavenato is made up of the elements, recruitment and selection of vendors, vendor training, monitoring sales, vendors and remuneration evaluating vendor performance.

The research methodology used was correlational and two explanatory variables of study, the research design is not experimental because it did not change or manipulate any of the variables measured. The study population consisted of 120 employees. SPC for processing data was obtained by the support of SPSS 22 program, the instrument used was Likert questionnaire to validate the instruments Cronbach's alpha was used, and the reliability of the research was assessed; content validation was also used by expert judgment and hypothesis testing chi square test, whose results led to discuss, conclude and recommend.

Keywords: stock management, sales organization.