



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA,  
Tarapoto 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Contador Público

AUTORES:

Carlita Fiorela Sinojara Tuanama: (ORCID 0000-0001-6899-1910)

Italo Torres Vargas: (ORCID 0000-0001-9043-300X)

ASESOR:

C.P.C.C. Carlos Daniel Rosales Bardalez: (ORCID 0000-0002-2311-1577)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TARAPOTO – PERÚ

2019

## **Dedicatoria**

El presente proyecto de investigación está dedicado a Dios, por guiarnos siempre en nuestro caminar, y lograr que nuestro sueño anhelado se cumpla que es obtener nuestro título profesional, a nuestros padres por darnos la vida y estar siempre presente apoyándonos, dándonos ánimos para culminar nuestra carrera profesional con total éxito.

## **Agradecimiento**

A nuestro docente de la facultad de Contabilidad quien nos brindó las pautas necesarias para llevar a cabo el desarrollo y los resultados del proyecto en sí, gracias por su tiempo tanto en las aulas como también fuera de ellas, y así lograr llevar a cabo en la culminación del proyecto con total satisfacción.

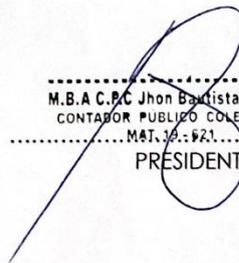
## Página del jurado

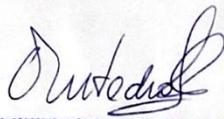
 <b>UCV</b> UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS</b>	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-063-2019 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	--

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Carlita Fiorela Sinojara Tuanama cuyo título es: "Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto 2017",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **(13) TAECE**

Tarapoto, 20 de julio de 2019

  
.....  
M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi  
CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
MAT. N°: 921  
.....  
PRESIDENTE

  
.....  
Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva  
CPC. N° 02 - 003427  
.....  
SECRETARIO

  
.....  
C.P.C. CARLOS ROSALES BARDALEZ  
N° MAT 19 - 209  
.....  
VOCAL

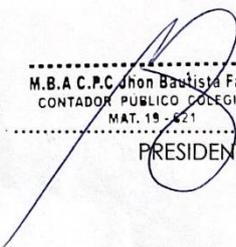


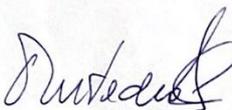
Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (a) Italo Torres Vargas cuyo título es: "Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto 2017",

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: **(13) TRECE**

Tarapoto, 20 de julio de 2019

  
 M.B.A. C.P.C. Jhon Bautista Fasabi  
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO  
 MAT. 19 - 421  
 PRESIDENTE

  
 Mg. Omar Ivan Urtecho Cueva  
 CPC. N° 02 - 003427  
 SECRETARIO

  
 C.P.C. CARLOS ROSALES BARDALEZ  
 N° MAT 19 - 209  
 VOCAL



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

### **Declaratoria de autenticidad**

Yo Italo Torres Vargas, identificado con DNI N° 60519112 y Carlita Fiorela Sinojara Tuanama, identificado con DNI N° 47062093 estudiantes de la escuela académico profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, con la tesis titulada: "Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto 2017";

Declaro bajo juramento que:

La Tesis es de mi autoría

He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.

La tesis no ha sido auto plagiada, es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.

Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (presentar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 20 de julio de 2019



Italo Torres Vargas  
DNI: 60519112



Carlita Fiorela Sinojara Tuanama  
DNI: 47062093

## Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento .....	iii
Página del jurado .....	iv
Declaración de autenticidad.....	vi
Índice .....	vii
Índice de tablas .....	viii
Índice de figuras .....	ix
RESUMEN .....	x
ABSTRACT .....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO .....	24
2.1 Tipo y diseño de investigación .....	24
2.2 Población, muestra y muestreo .....	26
2.3 Técnica e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad .....	26
2.4 Procedimiento .....	28
2.5 Método de análisis de datos .....	29
2.6 Aspectos éticos .....	29
III. RESULTADOS .....	30
IV. DISCUSIÓN.....	50
V. CONCLUSIONES.....	53
VI. RECOMENDACIONES .....	54
REFERENCIAS .....	55
ANEXOS .....	60

## Índice de tablas

Tabla 1	<i>Deficiencias en la disposición de ventas</i> .....	34
Tabla 2	<i>Actividades en la disposición de ventas</i> .....	35
Tabla 3	<i>Venta no generada “Unidades no disponibles”</i> .....	36
Tabla 4	<i>Devolución de máquinas “Unidades con desperfectos”</i> .....	37
Tabla 5	<i>Deficiencias en el cierre de ventas</i> .....	38
Tabla 6	<i>Actividades en cierre de ventas</i> .....	39
Tabla 7	<i>Ventas de las máquinas de construcción</i> .....	74
Tabla 8	<i>Perdida por la venta al crédito “Largo plazo”</i> .....	40
Tabla 9	<i>Interés del crédito otorgado mayor a un periodo</i> .....	41
Tabla 10	<i>Resultado general de las actividades en la gestión de ventas (Disposición de ventas y cierre de venta)</i> .....	42
Tabla 11	<i>Rentabilidad económica</i> .....	42
Tabla 12	<i>Rentabilidad financiera</i> .....	43
Tabla 13	<i>Ajuste del Estado Integral</i> .....	45
Tabla 14	<i>Ajuste del Estado de situación financiera</i> .....	46
Tabla 15	<i>Resumen general de la deficiencias de la gestión de ventas</i> .....	47
Tabla 16	<i>Ajuste de las deficiencias para medir la incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto</i> .....	47
Tabla 17	<i>Incidencia en la rentabilidad económica</i> .....	48
Tabla 18	<i>Incidencia en la rentabilidad financiera</i> .....	49

## Índice de figuras

<i>Figura 1</i> Proceso disposición de ventas .....	30
<i>Figura 2</i> Proceso disposición de ventas .....	32
<i>Figura 3</i> Venta no generada “Unidades no disponibles” .....	36
<i>Figura 4</i> Devolución de máquinas “Unidades con desperfectos” .....	37
<i>Figura 5</i> Ventas de las máquinas de construcción .....	74
<i>Figura 6</i> Pérdida por la venta al crédito “Largo plazo”. .....	40
<i>Figura 7</i> Interés del crédito otorgado mayor a un periodo.....	41
<i>Figura 8</i> Resultado general de las actividades en la gestión de ventas (Disposición de ventas y cierre de venta) .....	42
<i>Figura 9</i> Rentabilidad económica .....	43
<i>Figura 10</i> Rentabilidad financiera.....	44
<i>Figura 11</i> Incidencia en la rentabilidad económica .....	48
<i>Figura 12</i> Incidencia en la rentabilidad financiera.....	49

## RESUMEN

El presente estudio realizado presento como título “Gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto 2017”. En la cual se planteó como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión de ventas en la rentabilidad de la empresa EDIPESA, Tarapoto 2017. En tanto la investigación fue cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental, contando como muestra a dos trabajadores de la empresa en estudio, siendo el gerente y el encargado del área de ventas, empleándose para ello los instrumentos de guía de entrevista, guía de observación y la guía de análisis documental. Los resultados muestran que la gestión de ventas de la empresa EDIPESA, presentó deficiencias en las unidades no disponibles, unidades con desperfecto, créditos a largo plazo y los intereses de créditos otorgados que fueron iguales a S/ 220,533.11. Por otro lado en los ratios de rentabilidad económica y rentabilidad financiera de los periodos 2016 y 2017 se vieron reflejados variaciones poco significativas. Precisamente para el año 2016 la rentabilidad fue de 7.18%, mientras que para el año siguiente esta disminuyo a 2.07%. Por otro lado, la rentabilidad financiera muestra que para el año 2016 la utilidad obtenida fue de 9.83%, en cambio para el año 2017 fue de 3.01%. Con esto se llegó a la conclusión que la gestión de ventas incide en la rentabilidad de la empresa EDIPESA.

Palabras claves: Gestión de ventas, rentabilidad, ROA, ROE.

## **ABSTRACT**

The present study presented the title "Sales management and its impact on the profitability of the company EDIPESA, Tarapoto 2017". In which the main objective was to determine the incidence of sales management on the profitability of the company EDIPESA, Tarapoto 2017. While the research was quantitative, correlational level and non-experimental design, counting as a sample two workers of the company in study, being the manager and the person in charge of the sales area, using for this the instruments of interview guide, observation guide and documentary analysis guide. The results show that the sales management of the company EDIPESA, showed deficiencies in the units not available, units with damage, long-term credits and interest on loans granted that were equal to S/ 220,533.11. On the other hand, the ratios of economic profitability and financial profitability for the 2016 and 2017 periods reflected insignificant variations. Precisely for the year 2016 the profitability was of 7.18%, while for the following year it decreased to 2.07%. On the other hand, financial profitability shows that for 2016 the profit obtained was 9.83%, while for 2017 it was 3.01%. With this it was concluded that the sales management influence in the profitability of the company EDIPESA.

Keywords: Sales management, profitability, ROA, ROE.