



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y VENTAS DE LA EMPRESA LA FINCA S.A.C. EN EL PERÍODO 2014”

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

AUTOR:

KEVIN PAOLO VELÁSQUEZ RAMÍREZ

ASESOR:

ING. FERNANDO RUIZ SAAVEDRA

ÁREA DE INVESTIGACIÓN:

GERENCIA ESTRATÉGICA

TARAPOTO – PERÚ

2014

PÁGINA DEL JURADO

.....
Presidente

.....
Secretaria

.....
Vocal

DEDICATORIA

Dedico este presente trabajo de tesis a mi familia y amigos quienes con su apoyo incondicional me motivaron para la culminación de esta tesis.

A mis queridos padres quienes me apoyaron todo el tiempo, quienes con su apoyo y aliento me encaminaron para continuar cuando parecía que iba a rendir

A mi asesor Ing. Fernando Ruíz Saavedra quien nunca desistió al enseñarme, y que en todo momento continuó depositando su esperanza en mí.

Para ellos es esta dedicatoria de tesis, pues es, a ellos a quienes debo que con su incontable apoyo incondicional concluí esté presente informe de tesis.

AGRADECIMIENTO

A mi queridos padres, familia y amigos, quienes en todo momento, me brindaron su apoyo incondicional, motivándome en todo momento. Al gerente propietario del Alojamiento “La Finca S.A.C”, por brindarme las facilidades para el desarrollo de la presente investigación. A mi asesor Ing. Fernando Ruiz Saavedra que con sus conocimientos, me brindó su sostén para la culminación de la presente investigación.

GRACIAS POR SUS APOYO.

A TODOS MUCHAS GRACIAS

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo **KEVIN PAOLO VELÁSQUEZ RAMÍREZ** con DNI N°71259531, a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Metodología de la Investigación Científica, 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 el presente informe de 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.

Tarapoto, Diciembre del 2014



KEVIN PAOLO VELÁSQUEZ RAMÍREZ

DNI N°71259531

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada "Gestión Administrativa y ventas de la empresa la Finca S.A.C. en el periodos 2014", con la finalidad de evaluar la incidencia de la Gestión administrativa en las ventas de la empresa en el periodo 2014; todo ello en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, por todo ello espero de antemano cumplir con los requisitos de aprobación.

El presente trabajo de investigación cuenta con ocho capítulos, partiendo desde la introducción, donde se comienzan mencionando los antecedentes, el marco teórico y la justificación respectiva, el problema, objetivos y la hipótesis correspondiente. Así mismo en el capítulo dos se presenta el marco metodológico que está conformado por las variables de estudio, su operacionalización, metodología, tipo de estudio, diseño, muestra, métodos, técnicas e instrumentos de análisis de datos, validación y confiabilidad del instrumento. El capítulo tres está conformado por los resultados de la investigación, por consiguiente el capítulo cuatro se encuentra conformado de la discusión, así mismo el capítulo el capítulo cinco consta de las conclusiones, seguidos de las recomendaciones en el capítulo seis, por último el capítulo siete y el capítulo ocho están constituidos por las referencias y anexos respectivamente.

El Autor.

ÍNDICE

Resumen	09
Abstract	10
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1. Problema	27
1.1.1. Formulación del problema.....	29
1.2. Hipótesis	29
1.3. Objetivos.....	29
1.3. Objetivo General	29
1.3. Objetivos Específicos	29
II. MARCO METODOLÓGICO	30
2.1. Variable.....	30
2.2. Operacionalización de variable	30
2.3. Metodología	32
2.4. Tipo de estudio.....	32
2.5. Diseño.....	32
2.6. Población y muestra	32
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	33
2.7.1. Validación y confiabilidad del instrumento.....	33
2.8. Método de análisis de datos.....	33
III. RESULTADOS	34
3.1. Conocer la gestión Administrativa.....	34
3.2. Conocer la dimensión con mayor dificultad dentro de la gestión administrativa.....	37
3.3. Historial de las ventas y el margen operacional de las ventas de la empresa la Finca S.A.C.....	38

3.4. Incidencia de la gestión administrativa y las ventas de la empresa "La Finca S.A.C." en el período 2014.....	40
IV. DISCUSIÓN	42
V. CONCLUSIONES.....	45
VI. RECOMENDACIONES.....	46
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	47
ANEXOS.....	49
Anexo N° 01 Confiabilidad del instrumento de alfa de Crombach.....	49
Anexo N° 02 Encuesta para evaluar la gestión administrativa.....	52
Anexo N° 03 Tabulación de las encuestas de gestión administrativa.....	52
Anexo N° 04: Matriz de consistencia	59
Anexo N° 05: Estado de resultados 2010 - 2013.....	60

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal Evaluar la gestión administrativa y establecer su incidencia en las ventas de la empresa “La Finca S.A.C.” en el periodo 2014, para ello se realizó una encuesta de 28 preguntas dirigida a 28 trabajadores, ya que con su percepción se llegó a evaluar la gestión administrativa, así mismo para evaluar las ventas se utilizó los estados de resultados integrales, tiene un diseño descriptivo Correlacional.

En la investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

La gestión administrativa es inadecuada e incide de manera directa en las ventas de la empresa la finca S.A.C, la gerencia no ha implementado planes estratégicos en pro de la empresa, por tal motivo se han reportado pérdida de oportunidades para mantenerse competitivos en el mercado laboral, así mismo la empresa no desarrolló planes de capacitación para sus colaboradores, desmotivándolos y favoreciendo a su pronto retiro de la empresa, la gerencia no realiza un adecuado análisis de puesto y la falta de procesos estipulados, la gerencia no realiza actividades que fomenten una mayor motivación en sus colaboradores, la empresa no realiza evaluaciones permanentes sobre las políticas que se han desarrollado e implementado, lo que dificulta el seguimiento formal de los mismos, la dimensión con mayores dificultades es la organización, lo cual podrá ser la causa principal para que la gestión administrativa sea inadecuada, las ventas durante los periodos anuales desde el 2010 al 2013 han ido incrementando, sin embargo, la dinámica de crecimiento de las ventas no tiene diferencias significativas debido a factores externos que han repercutido del mismo modo en las bajas de la rentabilidad de la empresa. Si bien es cierto las ventas en la empresa han crecido constantemente, estas no han generado mayor rentabilidad, debido a que La gerencia de la empresa la FINCA S.A.C. tiene como estrategias preponderantes la disminución de precios ante la entrada de nuevos competidores, lo cual a su vez afecta directamente en la rentabilidad de la misma.

Palabras claves

Gestión administrativa

Ventas

ABSTRACT

This research has as main objective evaluate the administrative management and determine their impact on sales of the company " La Finca SAC " in the period 2014 to do a survey of 28 questions directed to 28 workers was conducted as to their perception it came to assessing the administrative management, also to evaluate the statements of comprehensive sales results are used, has a descriptive correlational design .

The investigation came to the following conclusions:

The administration is inadequate and is directly involved in sales of the company's SAC farm management has not implemented strategic plans towards the company, for that reason have been reported lost opportunities to stay competitive in the labor market , likewise the company did not develop training plans for their employees, desmotivándolos and favoring its rapid withdrawal of the company , management did not do an adequate job analysis and lack of prescribed processes , management does not perform activities that promote increased motivation its partners , the company does not make permanent evaluations of policies that have been developed and implemented , which hinders the formal monitoring them , the dimension with the greatest difficulties is the organization , which may be the main cause for the management administrative be inadequate , sales for annual periods from 2010 to 2013 have increased , however , the dynamics of sales growth has no significant difference due to external factors that have affected the same way the low profitability of the company. While the company sales have grown steadily, they have not generated higher returns because the company 's management SAC FINCA has the overriding strategies declining prices before the entry of new competitors , which in turn directly affects the profitability of the same .

Keywords

Administrative management

Sales