



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela Académico Profesional de Contabilidad**

**IMPACTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS
RESULTADOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE
DINOSELVA IQUITOS S.A.C., EN EL AÑO 2010.**

Tesis que presenta la Bachiller:

JUANA ELIZABETH FERNÁNDEZ VARGAS

Para obtener el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

ASESORES: CPC. JUAN MAGUIÑA CAMPOS

Lic. ANA LUISA RENGIFO VARGAS

TARAPOTO - PERU

2011

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación esta dedicado a mis hijos y mi esposo, quienes me apoyaron con su paciencia, comprensión y amor para alcanzar mi anhelada meta: ser madre, ser profesional en ciencias contables y trabajar en una digna y prestigiosa empresa como Cementos Selva S.A.

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos infinitos a mis asesores, **CPC. Juan Maguiña Campos y Lic. Ana Luisa Rengifo Vargas**

Mis sinceros agradecimientos a los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales- Escuela Académico Profesional de Ciencias Contables de la Universidad César Vallejo, filial Tarapoto, quienes utilizaron su valioso tiempo, en mi formación profesional.

Mis agradecimientos a la Empresa Dinoselva S.A.C. Iquitos, por brindar el apoyo incondicional en la adquisición de la información y la toma de datos necesarios para la ejecución del presente proyecto de investigación.

Mi eterno agradecimiento a los funcionarios de la Empresa Cementos Selva S.A., por su valioso y oportuno apoyo, durante mi formación profesional.

La autora

ÍNDICE

GENERALIDADES ASPECTOS INFORMATIVOS

PRESENTACION

AGRADECIMIENTO

DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCION

CAPITULO I: MARCO METODOLOGICO.....	13
1.1. El Problema.....	13
1.1.1 Selección del Problema.....	13
1.1.2 Antecedentes del Problema.....	14
1.1.3 Formulación del Problema.....	18
1.1.4 Justificaciones.....	18
1.1.5 Limitaciones.....	19
1.1.6 Objetvos.....	21
Objetivo General.....	21
Objetivo Especifico.....	21
1.1.7 Hipótesis.....	21
1.1.8 Tipo de Hipótesis.....	21
1.1.9 Variables – Indicadores.....	22
1.1.10 Diseño de la Investigación.....	22
 CAPITULO II: MARCO REFERENCIAL CIENTIFICO.....	 27
2.1. Marco Teórico.....	-27
2.2. Marco Conceptual.....	59

CAPITULO III: DESCRIPCION DE RESULTADOS	
3.1	Objetivo N° 01.....67
3.2	Objetivo N° 02.....68
3.3	Objetivo N° 03.....69
3.4	Objetivo N° 04.....69
3.5	Objetivo N° 04.....70
CAPITULO IV: CONTRASTACION DE HIPOTESIS.....72	
4.1	Contrastación de Hipótesis.....72
CAPITULO V: DISCUSION DE RESULTADOS.....73	
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....75	
6.1	Conclusiones.....75
6.2	Recomendaciones.....77
CAPITULO VII REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....79	
Bibliografía.....79	
Anexos.....81	

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO

Yo, JUANA ELIZABETH FERNANDEZ VARGAS de 44 años de edad, de nacionalidad peruana, identificado con D.N.I. 01152071, domiciliado actualmente en el Jr. Chachapoyas N° 714 del distrito y provincia de Rioja, región San Martín, DECLARO BAJO JURAMENTO LA AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO DE LA PRESENTE TESIS TITULADO “IMPACTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LOS RESULTADOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE DINOSELVA IQUITOS S.A.C., EN EL AÑO 2010”.

Para mayor validez firmo el presente documento en señal de conformidad.

Rioja, 31 de Octubre del 2011

.....
JUANA ELIZABETH FERNANDEZ VARGAS
DNI. 01152072

RESUMEN

La presente investigación, se realizó en la Empresa DINOSELVA IQUITOS S.A. (DISAC). Antes del año 2010 sus sistema de comercialización local y regional estuvo basado en el sistema tradicional de ventas, el cual ha generado altos gastos de comercialización y gastos administrativos. Por esta razón se plateo identificar las diferentes operaciones de negocios comerciales realizados en el 2010, describir los niveles porcentuales que se logran en ventas vía el comercio electrónico, conocer la influencia del uso de la Internet en el mercadeo como una nueva herramienta de negocios; conocer los resultados de la gestión empresarial y determinar el impacto de la gestión empresarial de la Empresa Dinoseiva Iquitos SAC, llegándose a las siguientes conclusiones:

Durante el año 2010, Dinoseiva Iquitos SAC destacó en las ventas de cemento tipo Ico y cemento 1P; además comercializó bloques y ladrillos de concreto, magnecal, piedra chancada, fierros de construcción, calaminas y materiales eléctricos.

Los niveles porcentuales de venta de los productos mediante el comercio electrónico durante el año 2010 feu: en cemento 71 % y en los productos fabricados fue del 70 %, en los productos magnecal, premezclados, concreto y fierro de construcción presentaron los mas altos niveles de ventas en el sistema del comercio tradicional, alcanzando el 100 %; sin embargo la venta de fierro en el sistema tradicional fue del 77 %.

En la Empresa DISAC el comercio electrónico influye en el mercadeo como una herramienta de negocios, por el bajo costo de distribución, el incremento de las ventas, por la rapidez de las operaciones, por su atención las 24 horas, por el menor costo operativo, además porque permite satisfacer y captar nuevos clientes.

Los resultados de la gestión empresarial de DISAC, presento una considerable variación porcentual, con relación al total de ventas realizados entre los años 2009 y 2010, apreciando que los gastos administrativos y de ventas disminuyeron de 39.6 % a 11.6 % a la implementación del Comercio electrónico

Al determinar el impacto del comercio electrónico en la gestión empresarial de DISAC, se encontraron valores altos, la reducción de los gastos administrativos fue de 39.6 % a 11.6 % como se menciona en el párrafo anterior, mientras que los gastos de venta cambio de 21.8 % a 8.1 %. En el impacto social, representado por el cambio en la cantidad de trabajadores, se presento una reducción de 23 a 11 personas.

Se recomienda aprovechar el uso del comercio electrónico para todos los productos comercializado, conocer el ámbito internacional del comercio electrónico y lo concerniente a leyes internacionales de este tipo de comercio.

La empresa deberá mantenerse actualizada con la normatividad y legislación referente a las transacciones a través del portal web, para recibir y brindar seguridad en el comercio electrónico.

ABSTRACT

This research was conducted in Iquitos DINOSELVA Company SA (Disaccharides). By 2010 its system of local and regional marketing was based on the traditional sales system, which has led to high marketing costs and administrative expenses. For this reason, planning identify the different commercial business operations conducted in 2010, describing the percentage levels that are achieved in sales via electronic commerce, knowing the influence of Internet use in marketing as a new business tool, know the business management results and determine the impact of management of the Company Dnoselva S.A.C Iquitos, reaching the following conclusions:

In 2010, SAC Iquitos Dinoselva said sales of cement type and cement 1P Ico, also sold concrete blocks and bricks, magnecal, crushed stone, iron bars for construction, roofing and electrical materials.

The percentage levels of product sales through electronic commerce during 2010 were: 71% cement and manufactured products was 70% in magnecal products, premixed concrete and iron construction had the highest sales levels in the traditional trading system, reaching 100%, however the sale of iron in the traditional system was 77%.

In the Company disaccharides influences e-commerce marketing as a business tool, the low cost of distribution, sales growth for the speed of operations, for their care 24 hours, the lowest operating cost, also because they can meet and attract new customers.

The results of the business management of disaccharides, present a considerable percentage change in relation to total sales made between 2009 and 2010, appreciating that the sales and administrative expenses decreased from 39.6% to 11.6% with the implementation of E-commerce

In determining the impact of electronic commerce in business management disaccharides, high values were found, reducing administrative costs was 39.6% to 11.6% as mentioned in the previous paragraph, while selling expenses 21.8% change to 8.1%. In the social, represented by the change in the number of workers, there is a reduction from 23 to 11 people.

It is recommended to take advantage of the use of electronic commerce for all products marketed internationally known e-commerce and international laws regarding this type of trade.

The company must stay current with regulations and legislation relating to transactions through the web portal for receiving and providing security in electronic commerce.