



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE VENTAS Y SU INCIDENCIA EN
LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SELVA RBJ COMERCIAL EIRL
DE LA CIUDAD DE MOYOBAMBA– AÑO 2013”

TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR

AUTOR:

FLORITA DE JESUS PIÑA IZQUIERDO

ASESOR:

C.P.C.C. ROGER RICARDO RENGIFO AMASIFEN

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

TARAPOTO – PERÚ

2014

PÁGINAS DEL JURADO

TESIS

“EVALUACION DE LA GESTION DE VENTAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SELVA RBJ COMERCIAL EIRL DE LA CIUDAD DE MOYOBAMBA – AÑO 2013”

Presentada por:

Florita de Jesús Piña Izquierdo

APROBADA POR:

.....
CPCC. OMAR IVAN URTECHO CUEVA

Presidente

.....
CPCC. LUIS ALBERTO SALVADOR MIMBELA

Secretario

.....
CPCC. ROGER RICARDO RENGIFO AMASIFEN

Vocal

DEDICATORIA

A Dios

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis queridos Padres

Juan y Florita por su apoyo incondicional, su cariño, su comprensión, sus consejos y sobre todo por darme las fuerzas necesarias para cumplir mis objetivos trazados.

A mi esposo e hijo: Winkler y Stephano

Con mucho cariño y amor por que son ellos quienes me motivaron para poder perseverar, seguir adelante y así poder alcanzar mi objetivo.

AGRADECIMIENTO

C.P.C.C. ROGER RICARDO RENGIFO AMASIFEN

Por la asesoría y la exigencia que ha permitido sacar adelante este trabajo de Investigación, para el mi agradecimiento y estima personal.

A la Universidad César Vallejo

Porque durante el tiempo de mi vida universitaria me brindó conocimientos los cuales pondré en práctica durante mi labor profesional.

Hago mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que de una u otra forma me apoyaron en el desarrollo de mi tesis.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo FLORITA DE JESUS PIÑA IZQUIERDO, estudiante de la escuela de CONTABILIDAD de la Universidad Cesar Vallejo, identificado con DNI 46122955, con la tesis titulada **“Evaluación de la gestión de ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Selva RBJ Comercial EIRL – ciudad de Moyobamba año 2013”**.

Declaro bajo juramento que:

- 1) La tesis es de mi autoría
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas.
- 3) La tesis no ha sido auto plagiado es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) 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.

Tarapoto, diciembre del 2014



FLORITA DE JESUS PIÑA IZQUIERDO

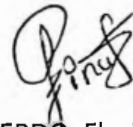
PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado:

Dando cumplimiento a lo dispuesto por el reglamento de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo de la Ciudad de Tarapoto, expongo a vuestra consideración el presente trabajo titulado **“EVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE VENTAS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SELVA RBJ COMERCIAL EIRL DE LA CIUDAD DE MOYOBAMBA – AÑO 2013”**, cuyo contenido es el desarrollo de la Tesis elaborada con el propósito de optar el Título de Contador Público.

El presente trabajo ha sido elaborado en base a los conocimientos adquiridos durante los años de mi formación académica profesional, complementándolo con información de la Empresa Selva RBJ Comercial EIRL así como fuentes bibliográficas referentes al tema.

Es Propicia la oportunidad para hacer extensivo mi más profundo agradecimiento y consideración a ustedes Señores Miembros del Jurado y a todos los señores Docentes de la Escuela de Contabilidad, quienes con su esfuerzo y dedicación contribuyeron a mi formación académica profesional.



PIÑA IZQUIERDO, Florita De Jesús

Tarapoto, Diciembre del 2014

ÍNDICE

PÁGINAS PRELIMINARES	
Página del Jurado	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de autenticidad	iv
Presentación	v
Índice	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	ix
Antecedentes	10
Fundamentación científica, técnica o humanística	10
Justificación	12
1.1. Problema	21
1.2. Hipótesis	22
1.3. Objetivos	24
II. MARCO METODOLÓGICO	24
2.1. Variables	25
2.2. Operacionalización de variables	25
2.3. Metodología	26
2.4. Tipos de estudio	26
2.5. Diseño	26
2.6. Población, muestra y muestreo	26
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	26
2.8. Métodos de análisis de datos	27
III. RESULTADOS	28
IV. DISCUSIÓN	29
V. CONCLUSIONES	39
VI. RECOMENDACIONES	42
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.	44
ANEXOS	45
	46

RESUMEN

El Presente trabajo se llevó a cabo en la empresa "SELVA RBJ COMERCIAL EIRL", esta dedicada a la comercialización y el ensamblaje de vehículos automotores menores, está ubicada en la Av. Grau Nro. 230 - Moyobamba

Esta investigación nace porque la utilidad ha bajado por lo menos un 60%; para el año 2011 encontramos una utilidad de S/.143,413.00; para el año 2012, S/. 57,366.00 y comparando las utilidades obtenidas en el año 2013, se obtuvo una utilidad de S/. 15,432.00, motivo por el cual las ventas han ido disminuyendo mensualmente en un 30% aproximadamente en base al año anterior, si bien es cierto durante el proceso de comercialización, se lleva a cabo el proceso de adquisición de productos o insumos para la elaboración de las unidades, ello incide en el dispendio de dinero por adelantado; por lo que se corre el riesgo de no ser recuperados si es que no se llega a vender las unidades mínimas mensuales para que la empresa pueda mantenerse operativo y enfrentar sus obligaciones. Ante ello la empresa se tendría que ver recurrida a realizar préstamos con las entidades financieras para poder cumplir frente a sus proveedores y trabajadores, bajando la posibilidad de obtener utilidades, es decir, corriendo el riesgo de obtener pérdidas al finalizar el ejercicio. Los que juegan un papel fundamental es este proceso son los vendedores, ya que de ellos depende que las ventas se realicen, asimismo la empresa contrata su personal sin hacer convocatorias y por consiguiente no son sometidos a evaluaciones de desempeño.

Con este informe de investigación se pretende impartir sugerencias o recomendaciones que conlleve a optimizar la gestión de ventas y por consiguiente incrementar la rentabilidad de la empresa.

Para el desarrollo de este informe los objetivos específicos son; Conocer la gestión de ventas de la empresa. Determinar las deficiencias de la gestión de ventas de la empresa. Conocer la rentabilidad de la empresa y Establecer la relación entre la gestión de ventas y la rentabilidad de la empresa Selva RBJ Comercial EIRL, Moyobamba en el periodo 2013.

Luego del estudio realizado se ha llegado a la conclusión que la evaluación de la Gestión de Ventas afecta a la empresa negativamente en su rentabilidad.

Palabras claves

Gestión de ventas

Rentabilidad

ABSTRACT

The Present study was carried out in the company "JUNGLE COMMERCIAL RBJ EIRL ", is dedicated to the commercialization and the assembly of self-propelled minor vehicles, it is located in the avenue Grau Nro. 230 – Moyobamba. This research arises because the profitability has lowered at least 60 %, for the year 2011, we find a profitability of S/.143, 413.00; for the year 2012, S/. 57,366.00 and comparing the profitability obtained in the year 2013, was obtained profitability, S/.15,432.00 motivate by which that the sales have been diminishing monthly in 30 % approximately on the basis of the previous year, though it is true during the process of commercialization, there is carried out the process of acquisition of products or inputs for the production of the units, it affects in the waste of money in advance; for what moves along the risk of not being recovered if it is that it does not manage to sell the minimal monthly units in order that the company could be kept operative and to face his obligations. Before it the company would have to meet appealed to realizing lendings with the financial institutions to be able to expire opposite to his suppliers and workers, lowering the possibility of obtaining profitability, that is to say, traversing the risk of obtaining losses on having finished the exercise. Those who play a basic paper it is this process they are the sellers, since on them there depends that the sales realize, likewise the company contracts his personnel without doing summons and consequently they are not submitted to evaluations of performance. With this research report one tries to give suggestions or recommendations that he carries to optimizing the sales management and consequently to increase the profitability of the company. For the development of this report the specific aims are; to know the sales management of the company. To know the profitability of the company and the relation establishes between the sales management and the profitability of the company Jungle Commercial RBJ EIRL, Moyobamba in the period 2013. After the realized study it has come near to the conclusion that the evaluation of the Sales management concerns the company negatively in his profitability.

Keywords

Sales management

Profitability