



**UCV**  
**UNIVERSIDAD**  
**CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE**  
**CONTABILIDAD.**

**“LA GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN Y PROPUESTA DE**  
**ACCIONES DE CONTROL PARA LA EMPRESA IMPORTADORA**  
**Y DISTRIBUIDORA JIMÉNEZ EIRL, EN LA CIUDAD DE**  
**TARAPOTO, AÑO 2013”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR:**

**JOSÉ MARCOS MUÑOZ JIMÉNEZ**

**Asesores:**

**CPC. Juan A. Maguiña Campos**

**Lic. Ana Luisa Rengifo Vargas.**

**TARAPOTO - PERÚ**

**2013**

# JURADO CALIFICADOR

.....  
**CPC. JUAN MAGUIÑA CAMPOS**

**Miembro**

**M. Sc. ALBERTO SOTERO MONTERO**

**Secretario**

.....  
**CPCC. OMAR URTECHO CUEVA**

**Presidente**

## DEDICATORIA

A Dios todo poderoso que me guía en el camino de la vida y no me desampara y hace que logre todos mis objetivos.

A mis padres que están conmigo siempre y que son referentes a mi responsabilidad de cada día. Y me inspiran cada día.

A mí querida Esposa e hija, que son mi inspiración para continuar en el camino de la superación.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis profesores quienes han sido de gran apoyo y compañía durante todo el periodo de estudios. Ya que de una u otra forma han colocado un granito de arena para el logro de este trabajo de grado, agradezco de forma sincera su valiosa colaboración.

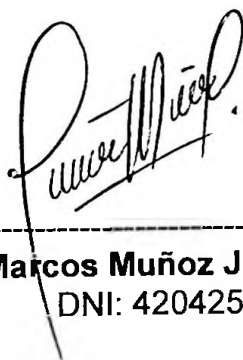
## DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO

Yo, **MUÑOZ JIMENEZ JOSE MARCOS**, con DNI N° 42042506; 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 Contabilidad, declaro bajo juramento que toda 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.

Tarapoto, 17 de Julio del 2013



---

**Marcos Muñoz Jiménez**  
DNI: 42042506

## PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado Calificador:

Cumpliendo con las disposiciones vigentes emanadas por el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, someto a vuestro criterio profesional la evaluación del presente trabajo de investigación titulado: **“Evaluación de la gestión de comercialización y propuesta de acciones de control para la empresa Importadora y Distribuidora Jiménez EIRL, en la ciudad de Tarapoto, año 2013”** El presente estudio tuvo como objetivo general Evaluar la gestión de comercialización y elaborar una propuesta de acciones de control para la empresa Importadora y Distribuidora Jiménez EIRL, en la ciudad de Tarapoto, año 2012, para lo cual se aplicó la metodología de la investigación científica a través del planteamiento del problema de investigación y el respectivo objetivo general para posteriormente desarrollar cada uno de los objetivos específicos que nos permitieron obtener los resultados con su respectiva descripción y de esta manera se pudo realizar la relación con la hipótesis, lo cual confirmo la hipótesis planteada posteriormente se dieron las conclusiones y recomendaciones.

Tarapoto, Julio de 2013

**El Autor.**

# ÍNDICE

<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
Página del jurado .....	02
Dedicatoria .....	03
Agradecimientos .....	04
Declaratoria de autenticidad .....	05
Presentación .....	06
Índice .....	07
<b>RESUMEN</b> .....	08
<b>ABSTRACT</b> .....	09
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	10
Antecedentes .....	11-13
Marco Teórico .....	14-42
Marco Conceptual .....	43
Justificación .....	46
Problema .....	47
Hipótesis .....	49
Objetivos .....	49
<b>II. MARCO METODOLÓGICO</b> .....	50
2.1. Variable .....	50
2.2. Operacionalización de Variables .....	51
2.3. Metodología .....	52
2.4. Tipos de estudio .....	52
2.5. Diseño .....	53
2.6. Población, muestra y muestreo .....	53
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	53
2.8. Método de análisis de datos .....	54
2.9. Aspectos éticos .....	54
<b>III. RESULTADOS</b> .....	56
<b>IV. DISCUSIÓN</b> .....	87
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	90
<b>VI. SUGERENCIAS</b> .....	92
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	94

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación está basado en la Evaluación de la gestión de comercialización y propuesta de acciones de control para la empresa Importadora y Distribuidora Jiménez EIRL, orientado a Evaluar la deficiencia de la gestión de comercialización y elaborar una propuesta de acciones de control, para lo cual se tomó en cuenta la teoría del autor **Mercado, Salvador**, los mismos que deben contribuir a la generación de desarrollo de la empresa, siendo un problema latente la incidencia que ocasiona la deficiencia de la gestión de comercialización, para lo cual se debe hacer una propuesta de acciones de control para obtener mejoras en la empresa.

Ante este problema suscitado, trazamos objetivos que llevó a evaluar la gestión de comercialización es deficiente y que tuvo una incidencia desfavorables en las acciones de control y afectando así la rentabilidad de la empresa. Como resultado de los objetivos desarrollados, se concluyó que la empresa cuenta con una gestión de comercialización deficiente y por ende las acciones de control no son las adecuadas, esto se basará en sus tres dimensiones para tener una buena evaluación de la gestión de comercialización que son: Proceso de compras, Administración de inventarios y Precio de Ventas, estas dimensiones hacen que la comercialización incida favorablemente o desfavorablemente, las acciones de control de la empresa, pero lo cual conoceremos como se está manejando cada una de estas gestiones en la empresa **Importadora y Distribuidora Jiménez EIRL.**"



## ABSTRACT

The present research is based on the evaluation of marketing management and control measures proposed for the company Importer and Distributor Jimenez EIRL oriented deficiency Evaluate marketing management and develop a proposed control actions for which took into account the author's theory Market, Salvador, they must contribute to the generation of enterprise development, being an underlying problem causing the incidence deficiency marketing management, for which we should do a proposed control actions for improvements in the company.

Faced with this problem raised, draw took assess objectives Marketing management is poor and had a unfavorable impact on control actions and thus affecting the profitability of the company. As a result of the objectives developed, it was concluded that the company has a poor marketing management and therefore no control actions are right, this will be based in three dimensions to have a good assessment of marketing management are : purchasing process, inventory Management and Sales Price, etas make marketing dimensions impinge favorably or unfavorably, the control actions of the company, know as u.employment which is managing each of these steps in the company Importer and Distribuidora EIRL Jimenez. "