



UCV
UNIVERSIDAD
CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**“PROPUESTA DE UN PLAN DE MEJORA DEL
SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA
INCREMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA
AGROPECUARIA “EL AMIGO” EIRL. DE LA CIUDAD
DE TARAPOTO EN EL AÑO 2011”.**

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

AUTOR:

JOSÉ JOSÍAS, SANCHEZ DAVILA

ASESORES:

C.P.C.C. CESAR DIEZ ESPINOZA

LIC. ANA LUISA, RENGIFO VARGAS

**TARAPOTO – PERÚ
2012**

DEDICATORIA:

Este trabajo está dedicado a todas las personas que me apoyaron en especial a mis padres por el apoyo que me brindaron durante la investigación y que representa mi esfuerzo en esta carrera, eso hace que yo me esfuerce cada día y así poder llegar hacer un buen profesional y ser muy competitivo para el mundo laboral.....JOSE JOSIAS SANCHEZ DAVILA.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a **DIOS** por darme la vida, y de esa manera poder seguir estudiando y ser en el futuro un buen profesional exitoso.

A la docente de la Universidad César Vallejo, por su dedicación y entrega en los cursos.

A todas aquellas personas que, sin su apoyo y asesoramiento, no hubiera sido posible hacer realidad el presente trabajo de investigación.

A la empresa Agropecuaria El Amigo por la información brindada para poder desarrollar esta investigación.

PRESENTACIÓN

Señores miembros de jurado calificador:

En concordancia con la normatividad académica vigente de la Universidad César Vallejo, cumpro con presentar el presente informe de tesis titulado: **“PROPUESTA DE UN PLAN DE MEJORA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA AGROPECUARIA EL AMIGO EIRL. DE LA CIUDAD DE TARAPOTO EN EL AÑO 2011”**, para su correspondiente evaluación.

La presente investigación tuvo como objetivo de estudio proponer un plan de mejora del sistema de comercialización, con la finalidad de incrementar las ventas de la empresa Agropecuaria El Amigo E.I.R.L. de la ciudad de Tarapoto en el año 2011. Con la convicción que se le otorgue a este trabajo el valor justo y mostrando apertura a su observación, agradezco por anticipado las sugerencias y apreciaciones que brinden a la presente investigación.

El autor

INDICE

PRESENTACIÓN

CAPÍTULO I: MARCO METODOLÓGICO

1.1. El Problema	12
1.1.1. Selección del Problema	12
1.1.2. Antecedentes de estudio del Problema	16
1.1.3. Formulación del Problema	18
1.1.4. Justificación	19
1.1.4.1. Justificación Teórica	19
1.1.4.2. Justificación Práctica	20
1.1.4.3. Justificación Metodológica	20
1.1.4.4. Justificación Académica	20
1.1.5. Limitaciones	21
1.1.5.1 Limitación por generalización	21
1.1.5.2. Limitación del temporal	21
1.1.5.3. Limitación por cobertura	21
1.2. Objetivos	21
1.3. Hipótesis	22
1.4. Variables – Indicadores	22
1.5. Diseño de la ejecución	22
1.5.1. Tipo de investigación	23
1.5.2. Población – Muestra	23
1.5.3. Técnicas, Instrumentos, fuentes e informantes	24
1.5.4. Procedimientos de los datos	24

CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL CIENTÍFICO

2.1. Marco Teórico	25
2.2. Marco Conceptual	58

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

3.1. Conocer la situación actual del sistema de comercialización de la empresa.	65
3.2. Identificar las deficiencias del sistema de comercialización de la empresa.	90
3.3. Conocer los niveles de ventas por líneas de comercialización.	107
3.4. Definir los lineamientos de la propuesta de mejora del sistema de comercialización.	115
3.5. Diseñar la propuesta del plan de mejora del sistema de comercialización para incrementar las ventas de la empresa.	117
CAPÍTULO IV: CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	118
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	120
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	124
6.1. Conclusiones	124
6.2. Recomendaciones	126
CAPÍTULO VII: BIBLIOGRAFÍA	128
ANEXOS	131

DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD Y NO PLAGIO

El suscrito, JOSE JOSIAS SANCHEZ DAVILA, identificado con DNI N°41912352, y con domicilio fiscal en el Jr. Comandante chirinos 266 de la ciudad de Tarapoto, declara bajo juramento y en honor a la verdad lo siguiente:

El presente trabajo de investigación titulado: **“PROPUESTA DE UN PLAN DE MEJORA DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE LA EMPRESA AGROPECUARIA EL AMIGO EIRL. DE LA CIUDAD DE TARAPOTO EN EL AÑO 2011”**, es de mi autoría, no existiendo ni copia ni plagios alguno pues los resultados consignados son producto del trabajo de campo efectuado y las teorías utilizados están referenciados con su correspondientes autores según la metodología utilizada.

Así mismo el presente trabajo no ha sido presentado ni total ni parcialmente con otros fines que no sean las de obtener el título profesional de contador público.

Tarapoto, diciembre del 2012.

RESUMEN

Durante el transcurso, estudio y desarrollo de la investigación realizada del 01 de abril, al 16 de julio de 2012 se pudo determinar el tema a tratar, así como también el planteamiento del problema, los objetivos generales y específicos y la hipótesis, de los cuales se dedujo la variable de estudio, las cuales a través de su operacionalización permitió elaborar una encuesta que se tomó como instrumento de trabajo para la obtención, determinación y análisis de los datos tomados mediante una muestra de 5 integrantes de la empresa agropecuaria El Amigo de la ciudad de Tarapoto.

Evalúo las actividades desarrolladas en el sistema de comercialización de la empresa Agropecuaria El Amigo EIRL., se estableció que las actividades se vienen desarrollando de manera empírica, por cuanto no se ejecutan correctamente el manejo adecuado de las documentaciones, procedimientos y los lineamientos que se debe considerar en cada una de las actividades del sistema de comercialización

El resultado final de la investigación permitió afirmar que el sistema de comercialización de dicha empresa es deficiente y que esto afecta en las ventas. Es por ello que se ha diseñado la propuesta de un plan de sistema de comercialización como modelo administrativo a implementar, en aras de fortalecer el planeamiento estratégico de la gestión y conlleve a mantener el nivel de competitividad dentro del mercado donde opera.

ABSTRACT

During the course, study and development of the investigation realized of April 01, on July 16, 2012 it was possible to determine the topic to treat, as well as also the exposition of the problem, the general and specific aims and the hypothesis, of which dedujo the variable of study, which across his operationalization it was allowed elaborate a survey that there took as instrument of work for the obtaining, determination and analysis of the information taken by means of a sample of 5 members of the agricultural company The Friend of Tarapoto city. Evaluated the activities developed in the system of commercialization of the Agricultural company The Friend EIRL., it was found that they come the activities developing in an empirical way, since they do not There are executed correctly the suitable managing of the documentations, procedures and the limits that The final result of the investigation must consider in each of the activities of the system of commercialization it allowed to affirm that the system of commercialization of the above mentioned company is deficient and that this concerns in the sales. It is for it that one has designed the offer of a system plan of commercialization as administrative model to helping, in altars of strengthening the strategic planning of the management and carry to supporting the level of competitiveness inside the market where it operates.