



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO**

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

“Gestión de ventas y participación de mercado en la empresa Corporación  
Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018”

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestro en Administración de Negocios - MBA

**AUTOR:**

Br. Campos Martínez, Marlon Pablo

**ASESOR:**

Mg. Encomenderos Bancallán, Ivo Martín

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gerencias Funcionales

**TARAPOTO – PERÚ**

**2019**

## Dedicatoria

A mis hijos: Adriana, Pablo, Rut, Donato y  
Joshua por ser siempre mi motor y motivo

Marlon

## **Agradecimiento**

A mis hijos por su apoyo, a mis profesores por las enseñanzas brindadas.

EL AUTOR

## Índice

	Pág.
Página del jurado .....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento .....	iv
Declaratoria de autenticidad .....	v
Índice .....	vi
Índice de tablas .....	viii
Índice de figuras.....	ix
RESUMEN .....	x
ABSTRACT .....	xi
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>II. MÉTODO.....</b>	<b>16</b>
2.1. Tipo y Diseño de investigación .....	16
2.2. Variables, Operacionalización.....	16
2.3. Población y muestra.....	18
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	18
2.5. Métodos de análisis de datos .....	19
2.6. Aspectos éticos .....	19
<b>III. RESULTADOS.....</b>	<b>20</b>
<b>IV. DISCUSIÓN .....</b>	<b>26</b>
<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>30</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>31</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>32</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>35</b>

## Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1: Operacionalización de variables .....	17
Tabla 2: Técnicas e instrumentos.....	18
Tabla 3: Nivel de gestión de ventas .....	21
Tabla 4: Nivel de participación de mercado .....	22
Tabla 5: Tabla de contingencia (Gestión de ventas y la participación de mercado) .....	23
Tabla 6: Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra .....	24
Tabla 7: Correlación de Pearson (Gestión de ventas y Participación del mercado) .....	24

## Índice de figuras

	Pág.
Figura 1: Actividades en la gestión de ventas.....	9
Figura 2: Actividades en la gestión de ventas.....	20
Figura 3: Nivel de gestión de ventas.....	21
Figura 4: Nivel de participación de mercado.....	22
Figura 5: Tabla de contingencia (Gestión de ventas y la participación de mercado).....	23

## Resumen

La investigación lleva por título “Gestión de ventas y participación de mercado en la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018”, cuyo objetivo general fue establecer la relación entre la gestión de ventas y la participación en la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018. El tipo de estudio es no experimental; el diseño de investigación es descriptivo correlacional, asimismo la investigación tuvo como muestra a 41 clientes de la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., del mismo se tuvo como problema general el interrogante ¿Existe relación entre la gestión de ventas y la participación de mercado en la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018?, cuya hipótesis alterna es: Si existe relación entre la gestión de ventas y la participación de mercado en la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018. Se llegó a concluir que la gestión de ventas de la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018 es medio un 63%, esto se debe a que los clientes evidencian que los gestores de ventas cuentan con una programación y cronograma ordenada de sus actividades, lo que permite que los productos solicitados lleguen en el tiempo oportuno. Asimismo, la participación del mercado de la empresa, presenta un nivel medio de 44%, por cuanto se evidencia la falta de información de aquellos productos con mayor rotación y de aquellos que se encuentran en tendencia. En conclusión, se aceptó la hipótesis que señala “Existe relación significativa entre la gestión de ventas y la participación de mercado en la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018, provincia de San Martín, 2018”, por cuanto se evidencio una relación descriptiva e inferencial, cuya significancia bilateral es menor a 0.05, es decir 0.00.

**Palabras claves:** Gestión de ventas, participación del mercado.

## **Abstract**

The present investigation is entitled "Sales management and market participation in the company Corporación Aceros Arequipa SA, San Martin province, 2018", whose general objective is to establish the relationship between sales management and participation in the company Corporación Aceros Arequipa SA, province of San Martin, 2018. The type of study is non-experimental; the design of the investigation is descriptive correlational: also the investigation had as sample to 41 clients of the company Corporación Aceros Arequipa SA, of the same one had as a general problem the following question Is there a relationship between sales management and market share in Corporación Aceros Arequipa SA, province of San Martin, 2018 ?, whose alternative hypothesis is: If there is a relationship between sales management and market share in Corporación Aceros Arequipa SA, San Martin province, 2018. to conclude that the sales management of Corporación Aceros Arequipa SA, province of San Martin, 2018 is a 63% average, this is due to the fact that customers show that sales managers have an organized schedule and schedule of their activities, which allows that the requested products arrive in the opportune time. Likewise, the market share of the company presents an average level of 44%, as evidenced by the lack of information on those products with the highest turnover and those that are trending. With regard to the general objective, the hypothesis that "If there is a relationship between sales management and market participation in the company Corporación Aceros Arequipa SA, San Martin province, 2018" was accepted, as a descriptive relationship was evidenced inferential, whose bilateral significance is less than 0.05, that is 0.00.

**Keywords:** Sales management, market share.



## Acta de aprobación de originalidad



### ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Yo, Mg. Ivo Martín Encomenderos Bancallán, he revisado la tesis del(la) estudiante Br. Marlon Pablo Campos Martínez, titulada “Gestión de ventas y participación de mercado en la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., provincia de San Martín, 2018”; constato que la misma tiene un índice de similitud de 15% verificable en el reporte de originalidad del programa TURNITIN.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Tarapoto, 22 de enero de 2020

  
.....  
**Mg. Ivo Martín Encomenderos Bancallán**  
Escuela de Posgrado  
UCV-TARAPOTO