

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Estructuras de ventas y su influencia en la gestión de
Corporación La Taberna SAC, Chimbote.

Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público

Autor

Ledesma Osorio, Dennis Enrique

Chimbote – Perú
2018

ABSTRACT

El presente proyecto de investigación denominado Estructura de Ventas y su Influencia en la Gestión de Corporación la Taberna SAC Chimbote. Tiene como objetivo determinar de qué manera la creación de una estructura de ventas influye en la gestión de la empresa Corporación la Taberna SAC. La investigación plantea como problema ¿De qué manera influye una estructura de ventas en la gestión de la empresa Corporación la Taberna SAC Chimbote 2016-2017?, Dicho problema tiene como hipótesis que la creación de una estructura de ventas influye positivamente en la gestión de la empresa Corporación la Taberna SAC Chimbote 2016-2017. El tipo de investigación es descriptiva y básica de diseño no experimental, de corte transversal. Para la investigación la población es la empresa Corporación la Taberna SAC. y la muestra está compuesta por los representantes de ventas, personal de distribución y personal de almacén. Para la recolección de datos se aplicara guía de entrevista. Se llegó a la conclusión que actualmente a no contar con una estructura de ventas implementada la empresa están manejando sus ventas ciegamente, no hay información de la cuantos clientes tenemos por zonas geográficas, los vendedores visitan clientes en un mismo día que están dispersos en la ciudad, no tienen una cantidad determinada de clientes programados por día de visita, con cual dificulta el control de los ingresos diarios que puede tener la empresa y con qué flujo de caja podemos contar para poder realizar compra de mercadería, pago de sueldo, mejorar en la infraestructura, adquirir nueva flota, etc. Como recomendaciones se indicó, implementar de manera inmediata la estructura de ventas en la empresa, con el apoyo del personal de las áreas involucradas en el proceso de ventas, lo cual permita tener una mejor visión del mercado e implementar las acciones que nos lleve a posicionarnos mejor.