

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración

“CUMPLIMIENTO DE METAS Y SU RELACIÓN
CON LA RENTABILIDAD DEL PERSONAL DE
VENTAS DE LA EMPRESA INVERSIONES
PINTO S.A.C. TRUJILLO 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración

Autor:

Br. Milagros Barros Briceño

Asesor:

Dra. Rossana Cancino Olivera

Trujillo - Perú

2019



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Rossana Cancino Olivera, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de **ADMINISTRACIÓN**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Barros Briceño, Milagros

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: CUMPLIMIENTO DE METAS Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DEL PESONAL DE VENTAS DE LA EMPRESA INVERSIONES PINTO S.A.C. TRUJILLO 2018 para aspirar al título profesional de: *Licenciada en Administración* por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

Dra. Rossana Cancino Olivera

ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: Milagros Barros Briceño para aspirar al título profesional con la tesis denominada: CUMPLIMIENTO DE METAS Y SU RELACION CON LA RENTABILIDAD DEL PERSONAL DE VENTAS DE LA EMPRESA INVERSIONES PINTO S.A.C. TRUJILLO 2018

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

Aprobación por unanimidad

Aprobación por mayoría

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

Firman en señal de conformidad:

Mg. Maria Eugenia Alfaro Sanchez
Jurado
Presidente

Dr. Higinio Wong Aitken
Jurado

Mg. Nilo Loayza León
Jurado

DEDICATORIA

A mis padres, Juan y Simona por sus consejos, amor y comprensión que han sido primordiales para mi formación profesional y apoyarme incondicionalmente en mis decisiones.

A mi familia en general, por el apoyo emocional en mis buenos y malos momentos.

A Dios, por darme la vida y salud para lograr mis objetivos.

Milagros Barros Briceño

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme fuerzas para seguir adelante día a día a pesar de todos los obstáculos encontrados.

Al Gerente General de la empresa INVERSIONES PINTO S.A.C por permitirme desarrollar mi investigación para lograr mi objetivo.

Milagros Barros Briceño

TABLA DE CONTENIDO

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS	2
ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
ÍNDICE DE TABLAS	8
ÍNDICE DE FIGURAS	10
RESUMEN	11
ABSTRACT.....	12
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Realidad problemática	13
1.2. Formulación del problema.....	22
1.3. Objetivos.....	22
1.3.1. Objetivo general	22
1.3.2. Objetivos específicos.....	22
1.4. Hipótesis	22
1.4.1. Hipótesis general	22
1.4.2. Hipótesis específicas	23
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	24
2.1. Tipo de investigación	24
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos).....	26
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	26
2.4. Procedimiento.....	27
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	29
3.1. Determinación del cumplimiento de metas por vendedor en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018	29
3.2. Analizar la rentabilidad por vendedor de la Empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.	46

3.3. Determinación del cumplimiento de metas con la rentabilidad de cada vendedor de la Empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.....	58
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	63
4.1 Discusión.....	63
4.2 Conclusiones.....	67
4.3. Recomendaciones.....	69
REFERENCIAS.....	70
ANEXO 1: AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	77
ANEXO 2: ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA INVERSIONES PINTO SAC DEL AÑO 2018.....	79
ANEXO 3: ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA INVERSIONES PINTO S.A.C.....	81
ANEXO 4: INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	83
ANEXO 5: COMPRAS Y VENTAS AÑO 2017 Y 2018.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1:</i> Operacionalización de Variable Independiente	25
<i>Tabla 2:</i> Operacionalización de Variable Dependiente	25
<i>Tabla 3:</i> Técnicas e instrumentos	26
<i>Tabla 4:</i> Criterios de confiabilidad	28
<i>Tabla 5:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Enero	29
<i>Tabla 6:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Febrero	30
<i>Tabla 7:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Marzo	32
<i>Tabla 8:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Abril	33
<i>Tabla 9:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Mayo	34
<i>Tabla 10:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Junio	36
<i>Tabla 11:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Julio	37
<i>Tabla 12:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Agosto	38
<i>Tabla 13:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Setiembre	40
<i>Tabla 14:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Octubre	41
<i>Tabla 15:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Noviembre	43
<i>Tabla 16:</i> Cumplimiento por vendedor del mes de Diciembre	44
<i>Tabla 17:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Enero	46
<i>Tabla 18:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Febrero	47
<i>Tabla 19:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Marzo	48
<i>Tabla 20:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Abril	49
<i>Tabla 21:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Mayo	50
<i>Tabla 22:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Junio	51
<i>Tabla 23:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Julio	52
<i>Tabla 24:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Agosto	53

<i>Tabla 25:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Setiembre	54
<i>Tabla 26:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Octubre.....	55
<i>Tabla 27:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Noviembre.....	56
<i>Tabla 28:</i> Rentabilidad por cada vendedor del mes de Diciembre.....	57
<i>Tabla 29:</i> Variables del modelo de regresión cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor.....	59
<i>Tabla 30:</i> Resultados de la regresión entre cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor.....	61
<i>Tabla 31:</i> Resultados de la significancia de cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor.....	62

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Enero</i>	<i>30</i>
<i>Figura 2. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Febrero.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 3. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Marzo</i>	<i>32</i>
<i>Figura 4. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Abril.....</i>	<i>34</i>
<i>Figura 5. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Mayo.....</i>	<i>35</i>
<i>Figura 6. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Junio</i>	<i>36</i>
<i>Figura 7. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Julio</i>	<i>38</i>
<i>Figura 8. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Agosto.....</i>	<i>39</i>
<i>Figura 9. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Setiembre... </i>	<i>40</i>
<i>Figura 10. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Octubre....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 11. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Noviembre</i>	<i>43</i>
<i>Figura 12. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Diciembre</i>	<i>45</i>
<i>Figura 13. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Enero</i>	<i>46</i>
<i>Figura 14. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Febrero.....</i>	<i>47</i>
<i>Figura 15. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Marzo</i>	<i>48</i>
<i>Figura 16. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Abril.....</i>	<i>49</i>
<i>Figura 17. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Mayo</i>	<i>50</i>
<i>Figura 18. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Junio</i>	<i>51</i>
<i>Figura 19. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Julio</i>	<i>52</i>
<i>Figura 20. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Agosto.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 21. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Septiembre</i>	<i>55</i>
<i>Figura 22. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Octubre.....</i>	<i>56</i>
<i>Figura 23. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Noviembre</i>	<i>57</i>
<i>Figura 24. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Diciembre</i>	<i>58</i>

RESUMEN

Esta tesis se planteó como objetivo general establecer la relación entre el cumplimiento de metas con la rentabilidad por cada vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018. Su diseño es correlacional. La muestra la conforman 8 Trabajadores, el reporte de ventas y los Estados Financieros del año 2018 de la Empresa, al ser una muestra pequeña, se incurre en población muestral. Los instrumentos y técnicas utilizadas fueron análisis documental (Reportes de ventas y Estados Financieros del año 2018). Se obtuvo como resultado que no se llegó al cumplimiento de metas y la rentabilidad por vendedor. Se obtuvo como conclusión, realizar un análisis de correlación, usando el Coeficiente de Correlación de Pearson, es $R = 0.75$ con lo cual señala que La Variable Cumplimiento de Ventas se relaciona con la Variable Rentabilidad por vendedor, con probabilidad de error menor al 5% de significancia en un grado de correlación positiva muy alta, lo cual valida la hipótesis propuesta.

Palabras clave: cumplimiento, metas, ventas, rentabilidad, eficiencia.

ABSTRACT

This thesis was set out as a general objective to establish the relationship between meeting goals with the profitability of each seller of the company Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018. Its design is correlational. The sample consists of 8 Workers, the sales report and the Financial Statements of the year 2018 of the Company, being a small sample, it is incurred in sample population. The instruments and techniques used were documentary analysis (Sales Reports and Financial Statements 2018). It was obtained as a result that no goals and profitability per seller was reached. It was obtained in conclusion, performing a correlation analysis, using the Pearson Correlation Coefficient, is $R = 0.75$, thus noting that the Sales Compliance Variable is related to the Variable Profitability per seller, with the probability of error less than 5% significance in a very high degree of positive correlation, which validates the proposed hypothesis.

Keywords: fulfillment, goals, sales, profitability, efficiency.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Actualmente las empresas se desempeñan en un entorno cada día más competitivo, por lo cual día a día evalúan su desempeño en relación al cumplimiento de metas. Esta situación genera que se requiera de manera muy inmediata de poder contar con una fuerza de ventas altamente talentosa y motivada. Donde las empresas buscan el perfeccionamiento de sus fuerzas de ventas por medio de capacitaciones, entrenamientos, ya que reconocen que son la pieza fundamental para el desarrollo de la empresa, son la imagen, el contacto directo con el cliente y el generador de sus utilidades.

Para ello se hace primordial tener una adecuada jefatura o Gerencia de ventas, la cual tiene la responsabilidad de saber seleccionar de la manera más adecuada a sus trabajadores, saber realizar todos los procesos desde el inicio o reclutamiento, el entrenamiento inicial o inducción y por supuesto, la motivación del personal de ventas, así como la evaluación del desempeño que permita ser objetiva y permita tomar siempre las mejores decisiones (Ricardo, 2010). Es decir que esta variable se torna muy importante en el contexto económico global, independientemente de si su empresa es internacional o local.

Según (Rodríguez, 2012) señala que el gerente de ventas dentro de sus funciones debe preparar planes y presupuestos de ventas, establecer metas y objetivos, pronosticar las ventas, determinar el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas, reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores, establecer las cuotas de ventas y definir los estándares de desempeño; compensar, motivar y guiar las

fuerzas de venta y por último, evaluar el desempeño de la fuerza de ventas. Por otro lado señala que el vendedor debe poseer un conjunto de cualidades que se divide en tres grandes grupos como: Actitud demostrando compromiso, determinación, entusiasmo, paciencia, dinamismo, sinceridad, responsabilidad. Habilidades o conjunto de destrezas como saber escuchar, tener buena memoria, tener espíritu de equipo, ser auto disciplinado, tener facilidad de palabra, habilidad para encontrar clientes, cerrar la venta y determinar las necesidades y deseos de los clientes. Conocimientos que son necesario para que desempeñe apropiadamente sus funciones, debe conocer de la empresa, conocer el mercado y conocer los productos y servicios.

El Gerente del área de ventas debe participar en la organización del área, comenzando desde la planificación y la dirección de un programa de mercadeo, saber analizar los resultados y poder determinar las mejoras necesarias a realizar. Casi todos los tipos de empresas tienen la necesidad de tener un equipo o fuerza de ventas, independientemente del tamaño de la empresa, o de si sus operaciones son internacionales o locales, puesto que es sabido que las campañas de publicidad no cierran por sí mismas la venta, sino que necesitan el refuerzo del equipo de ventas para poder lograr el cierre de ventas y cumplir con las metas trazadas por su organización.

Según Ojeda (2018) En la mayoría de las empresas se fijan metas de cumplimiento de ventas en forma mensual, bimestral o trimestral que los ejecutivos y vendedores se esfuerzan por cumplir en forma frecuente. La mayoría de las veces se cumplen, pero en una gran cantidad solo llegan a 90% o cifras más cercanas. El

problema que se presenta es que en la mayoría de las veces, cuando se revisan los informes respectivos, se puede observar que el mayor porcentaje del objetivo se cubre en la última semana del mes respectivo. Esto es una señal de que los vendedores, al darse cuenta que no han llegado a su meta, aceleran su trabajo pero no toman en cuenta que en la mayoría de las ocasiones sacrifican márgenes de utilidad otorgando descuentos o bajando los precios a efecto de obtener la venta.

Según Zamora (2016) explica que las razones por la que un vendedor no llega su meta son 5: no conocen las metas, no tienen una estrategia por eso el vendedor no llega a la meta, no tiene planes de acción, las metas carecen de sentido, el vendedor no llega a la meta porque no llegar a la meta, es gratis. Esto debido a que algunas empresas dejan pasar años con colaboradores que jamás llegan a la meta, lo que genera una confianza mal entendida y con ello un menor esfuerzo por parte de los vendedores.

Lavinsky, (s.f.) afirma que los empleados tienen un enorme impacto en el éxito de todo negocio. Si hacen un trabajo increíble, el negocio avanza; por el contrario, si los empleados se desempeñan mediocrementemente, el negocio se estanca. Pero para saber si el negocio va yendo bien se debe establecer metas para cada empleado, fijar objetivos, el personal sabrá por qué trabajar y hacia dónde ir. Y al medir su desempeño en cuanto al cumplimiento de esos objetivos, la empresa y colaboradores sabrán si van por buen camino. Por lo tanto, es importante para toda empresa u organización los resultados que serán el reflejo de como se viene llevando acabo la utilización de los recursos y desempeño de sus colaboradores para el cumplimiento de las metas.

Son diversos los estudios consultados, en los cuales los autores reseñan distintos aspectos que configuran el marco referencial científico para la presente investigación, entre los que se pueden precisar a continuación:

Meza (2018) en su investigación titulada *“Gestión de recursos humanos y el desempeño laboral de sus trabajadores en las unidades de negocios de la empresa de servicios inmobiliarios “los portales lima 2016”*. Tuvo como objetivo general determinar si, la gestión de recursos humanos guarda relación con el desempeño laboral de los trabajadores de las unidades de negocios. Comprende una investigación no experimental de nivel correlacional, donde se recolectó información a través de un instrumento de medición aplicado a una muestra compuesta por 234 Gerentes administradores y empleados. Donde se muestra que existe una relación significativa entre la gestión de recursos humanos y el desempeño laboral; por tanto, se puede determinar que cuando la gestión de recursos humanos sea mejor, el desempeño laboral también lo será; con lo que se concluye que la gestión de recursos humanos sí tiene relación favorable en el desempeño laboral de los trabajadores.

Zelada (2016) en su investigación titulada *“Plan de incentivos para mejorar la productividad de la fuerza de ventas de la empresa People Outsourcing S.A.C. Sucursal Trujillo 2016”*. Encontrando como resultado que la empresa desde el año 2013 afronta una disminución constante en la productividad de la fuerza de ventas. La cuenta “inmobiliaria” del cliente “Centenario SAC” es la que mayor índice decreciente presenta el 39% a 23%. En cuestión el factor más importante para el

desarrollo de la fuerza de ventas tenemos: salario e incentivos con 38.5% y 23.1% respectivamente.

Noj (2015) en su investigación titulada *"La efectividad de un programa de motivación a los vendedores para incrementar las ventas del almacén de electrodomésticos de Mazatenango, Suchitepéquez."* Para obtener los resultados de esta investigación de tipo Descriptiva/ comparativa se utilizó, la población total del departamento de venta, en la cual esta conformados por 30 colaboradores de sexo masculino y femenino comprendidas en las edades 20 a 35 años. Se concluyó que existe una relación Significativa positiva alta en la motivación para los colaboradores de la empresa de electrodoméstico de línea blanca del departamento de Suchitepéquez porque los factores de motivación, seguridad, prestaciones, ambiente laboral, aspiraciones personales e importancia en el trabajo.

Moya (2016) en su investigación titulada *"La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios GBH S.A. en la ciudad de Trujillo, año 2015"*. Se ha desarrollado un diseño no experimental y de corte transversal, con respecto a la población y muestra está formada por la empresa. Se encontró que la empresa viene teniendo problemas de baja rentabilidad en la que no permite el mejor desenvolvimiento de la empresa en beneficio de los inversionistas, por lo que se observa que existe un mal manejo de las herramientas de la gestión financiera, para que apoyen a mejorar este problema de rentabilidad en la empresa. Por lo cual se plantea un plan financiero que apoye a aumentar la rentabilidad de la empresa para así poder cumplir con los objetivos y metas planificadas, para tener un control de los ingresos y egresos y así proveer el efectivo que se necesita, para poder cubrir

las obligaciones que se afronte y utilizar los recursos necesarios para aumentar la rentabilidad de la empresa.

Todos estos antecedentes, permiten resaltar la importancia de estudiar y definir bien ambas variables, cimentando la base teórica de la presente tesis, que hace posible comprender las variables estudiadas.

La rentabilidad es un concepto muy importante en las empresas, puesto que lleva implícita la comparación de las utilidades obtenidas, en función de los fondos invertidos para conseguirla, Según Ccaccya (2016) citado por Ramirez (2016) precisó que la rentabilidad, es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se mueven medios tanto materiales como humanos y/o financieros, con el fin de alcanzar ciertos resultados. En tal perspectiva, puede evaluarse y/o analizarse contrastando el resultado final y el valor de los medios que se emplearon para generar dichos beneficios, ello referido a la rentabilidad de una empresa. Además, Rojas (2017) señala que la rentabilidad es percibida como el rendimiento obtenido por la inversión financiera en relación a la cantidad invertida, además, señaló que la rentabilidad depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión principalmente a corto plazo, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen. (p.29)

Según Sánchez (2002) citado por Hernández (2016) Expone que, la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

Subraya también que los ratios que miden el rendimiento del capital invertido “dan una indicación de la eficiencia de la empresa en la utilización del capital invertido por los accionistas y por los acreedores”.

Actualidad Empresarial (2015) citado por Castro y Vega (2017) sostiene que, de acuerdo con diversas investigaciones realizadas principalmente en los Estados Unidos, se ha demostrado que las principales estrategias que conducirán a obtener mayores utilidades y con ello una mayor rentabilidad son:

- Mayor participación en el mercado del giro del negocio
- Mayor calidad relativa
- Reducción de costos promedio

El segundo factor será imprescindible, puesto que una buena estrategia de calidad por medio de una diferenciación en el producto o servicio con llevar a una mayor acogida y percepción por parte del consumidor, concretándose en mayores ventas y con ello en un aumento de la participación del mercado. Por tanto, las utilidades o los beneficios generados son engañosos cuando se presenta una pérdida de capacidad de competencia, por lo que es necesario tomar en cuenta los elementos señalados, que se resumen en estrategias de innovación y especialización para asegurar el éxito de la empresa.

Según Córdova (2014) citado por Bazan y Matara (2018) Indican que se establece la relación entre la utilidad bruta en ventas y las ventas, determina el porcentaje promedio de beneficio bruto de las ventas en relación con el costo original de adquisición de los productos vendidos y permite comparar este margen bruto de ganancia con los de la firma en años anteriores, con otras empresas del ramo y con el promedio de la industria.

Rodríguez y Venegas (2010) citado por Dueñas (2016) Determina que es el valor que da como resultado de las ventas menos todos los gastos imputables operacionales incluyendo los impuestos a que se presenten en la actividad económica.

Como se ha podido observar existe una relación directa entre Cumplimiento de metas y Rentabilidad por vendedor. Varios de los antecedentes citados anteriormente así lo revelan. Sin embargo, en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. se desconoce la relación de la primera variable en la segunda.

En el año 2008, José Santos Franco Lozano con la experiencia en Gestión de Negocios y Nolte Valverde Vásquez con Estudios en Electricidad y Automotriz, dos amigos inseparables decidieron formar una empresa incursionando en la compra y venta de Repuestos Eléctricos Automotrices en la Avenida Cesar Vallejo N° 1710-B, ofreciendo productos de variedad y calidad a todos sus clientes, buscando siempre la satisfacción de estos. En este mismo año la empresa legalmente constituida en la SUNAT el 09 /01/2018 con la razón social de Inversiones Pinto S.A.C.

En el año 2010, se vio la necesidad de contratar un trabajador más para el área de ventas con conocimientos y experiencia en el rubro, pero en especial con muchas ganas de aprender y emprender juntos para alcanzar el éxito.

Actualmente con más de 10 años de experiencia, cuenta con 8 vendedores comprometidos con el buen funcionamiento de esta.

En todos estos años no había surgido un decrecimiento en ventas, ya que según el gerente se llevaba una adecuada gestión, pero al ver los resultados del año 2018 se dieron cuenta que tuvieron pérdidas significativas. Es por esto que la investigación se pudo observar que la empresa cuenta con los siguientes problemas:

Existe demasiada presión por parte de la empresa hacia los colaboradores para que lleguen a cumplir sus metas, los vendedores no conocen su labor, ya que demoran en la búsqueda del producto cuando el cliente hace el pedido; los encargados del área de ventas no brinda la información necesaria al cliente del producto requerido y esto podría ocasionar la pérdida de fidelización del cliente, incluyendo la falta de disponibilidad de repuestos. No conocen los reglamentos de la empresa porque no cuentan con una capacitación específica sobre los productos para los encargados de ventas. Los trabajadores antiguos no enseñan a los nuevos, ya que tienen la impresión que pueden producir más que los antiguos; no les enseñan como poder encontrar los productos más rápido a pesar que están codificados en el almacén, el ambiente de trabajo no es el adecuado. Es por esto que se va analizar el cumplimiento de metas con la rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C.

1.2. Formulación del problema

¿Cuál es la relación del cumplimiento de metas con la rentabilidad del personal de ventas de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Establecer la relación del cumplimiento de metas de venta con la rentabilidad del personal de ventas de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar el cumplimiento de metas por vendedor en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.
- Analizar la rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.
- Determinar la relación del cumplimiento de metas con la rentabilidad de cada vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

Hi: El cumplimiento de metas se relaciona de manera directa con la rentabilidad de cada vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.

1.4.2. Hipótesis específicas

- El cumplimiento de metas por vendedor en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 es insuficiente.
- La rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 está en un nivel bajo.
- La relación del cumplimiento de metas con la rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 es directa y significativa.

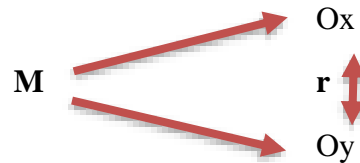
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

La presente investigación, de acuerdo a Hernández, Fernández, y Baptista (2010) tiene un diseño correlacional. Se utilizó el tipo de investigación correlacional simple; debido a que su propósito es determinar la relación entre las variables del estudio: el Cumplimiento de metas con la rentabilidad por cada vendedor de la empresa.

La presente investigación es de corte transversal porque los datos se recolectan en un solo momento, en un tiempo único.

En el siguiente esquema se puede apreciar el diagrama del diseño de investigación asumido:



Donde:

M es la muestra del estudio; Ox, y Oy, representan las mediciones en

Cumplimiento de metas y Rentabilidad por vendedor (Ox = cumplimiento de metas;

Oy = Rentabilidad por vendedor. La “r” es la relación entre las dos variables.

Se presenta la operacionalización de las variables

Tabla 1:

Operacionalización de Variable Independiente

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Cumplimiento de metas	El resultado esperado, es decir, aquello que esperamos obtener mediante un procedimiento específico. Raffino (2019).	Se plantea un análisis documental, que evalúa el proceso de venta actual	Cumplimiento de metas por vendedor	$\frac{\text{Venta Efectiva}}{\text{Meta de Venta}}$

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 2:

Operacionalización de Variable Dependiente

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Rentabilidad	Resultado que se origina cuando la empresa obtiene beneficios luego de un ejercicio.	Se evaluará mediante ratios financieros, utilizando la información de los EEFF de la empresa.	Ratios de Margen Bruto por vendedor	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$

Fuente y Elaboración: Propia

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Para Hernández, Fernández, & Baptista (2010) “Población, es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174)

En este caso la población la constituyen los 8 colaboradores, los reportes de ventas y los estados financieros de la empresa Inversiones Pinto SAC. Trujillo 2018.

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2010) “La muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (p.173). En este caso, la muestra (Cumplimiento de metas) está constituida por el reporte de ventas y Estados Financieros del año 2018 (Rentabilidad por vendedor) de la Empresa, al ser una muestra pequeña, se incurre en población muestral.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Para este trabajo de tesis se usaron las siguientes técnicas para la recolección de datos e información:

Tabla 3:

Técnicas e instrumentos

TÉCNICA	INSTRUMENTO	VARIABLE	ESCALA
Análisis documental	Reportes de ventas, EEFF	Gestión de ventas	Ordinal
Análisis documental	EEFF	Rentabilidad	Razón

Fuente y Elaboración: Propia

2.4. Procedimiento

Se describió la situación sin manipular o experimentar con las variables, se realiza un análisis de los Estados Financieros mediante el uso de ratios que analizaron la rentabilidad y basado en la información contable brindada por la empresa, con ayuda de la hoja de cálculo Excel versión 2019, además se realizó un análisis de correlación de las variables, basados en la información interna y de los EEFF. Utilizando el coeficiente de correlación de Pearson. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el valor del índice de correlación varía en el intervalo $[-1,1]$, indicando el signo el sentido de la relación:

- Si $r = 1$, existe una correlación positiva perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables denominada relación directa: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante.
- Si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva.
- Si $r = 0$, no existe relación lineal. Pero esto no necesariamente implica que las variables son independientes: pueden existir todavía relaciones no lineales entre las dos variables.
- Si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa.
- Si $r = -1$, existe una correlación negativa perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables llamada relación inversa: cuando una de ellas aumenta, la otra disminuye en proporción constante.

Para interpretar el coeficiente de correlación utilizamos la siguiente escala:

Tabla 4:
Criterios de confiabilidad

MAGNITUD	RANGOS
Muy Alta	0,81 a 1,00
Alta	0,61 a 0,80
Moderada	0,41 a 0,60
Baja	0,21 a 0,40
Muy Baja	0,01 a 0,20

Fuente: Rodas, Tapia y Torpoco (2015, p.72)

CAPÍTULO III. RESULTADOS

3.1. Determinación del cumplimiento de metas por vendedor en la empresa

Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018

Para saber si cada vendedor cumplió su meta de ventas se desarrolló los siguientes cálculos:

Tabla 5:

Cumplimiento por vendedor del mes de Enero

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
ENERO	1	S/. 5,720.00	S/. 4,125.00	72.12%
	2	S/. 5,954.30	S/. 4,299.00	72.20%
	3	S/. 6,615.40	S/. 5,266.00	79.60%
	4	S/. 8,803.30	S/. 6,825.00	77.53%
	5	S/. 10,631.50	S/. 7,135.00	67.11%
	6	S/. 11,236.50	S/. 6,500.00	57.85%
	7	S/. 9,900.00	S/. 5,200.00	52.53%
	8	S/. 10,903.20	S/. 5,125.00	47.00%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Enero se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de metas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (10%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

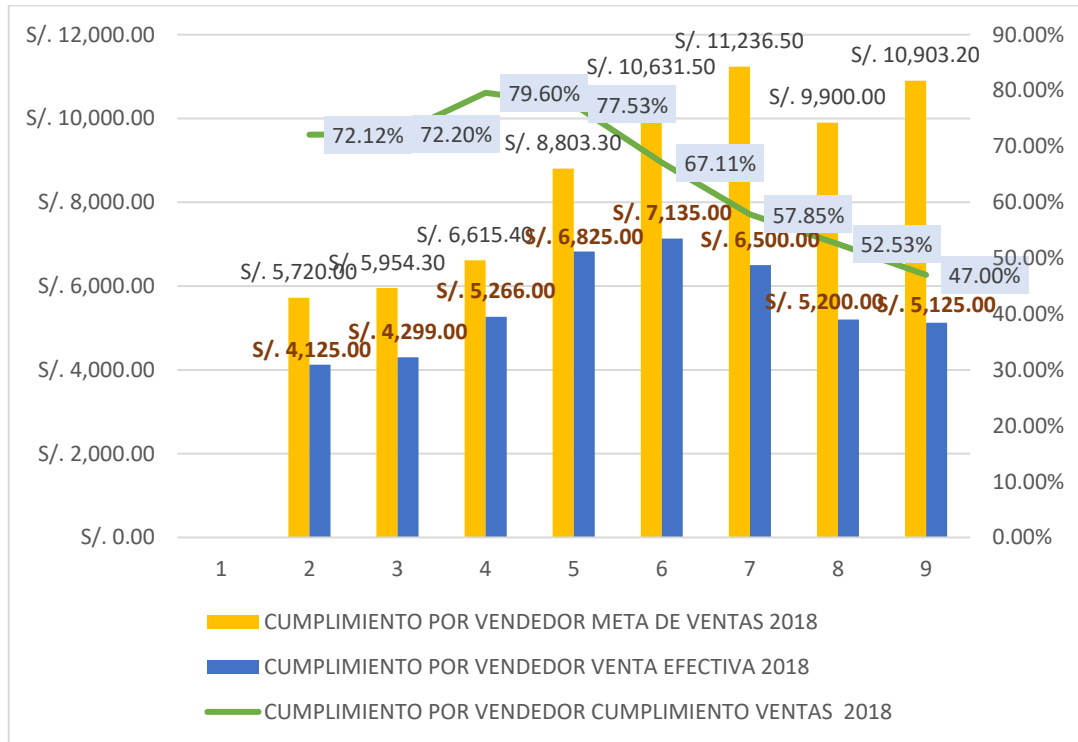


Figura 1. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Enero

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la figura 1 se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Enero. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 3 con 79.60 % y el vendedor deficiente fue el número 8 con 49% de cumplimiento de meta.

Tabla 6:

Cumplimiento por vendedor del mes de Febrero

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	Nº VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
FEBRERO	1	S/. 5,780.50	S/. 3,936.00	68.09%
	2	S/. 4,620.00	S/. 3,675.00	79.55%
	3	S/. 6,072.00	S/. 4,765.00	78.47%
	4	S/. 8,079.50	S/. 5,009.00	62.00%
	5	S/. 8,618.50	S/. 5,939.00	68.91%
	6	S/. 9,900.00	S/. 5,021.00	50.72%
	7	S/. 9,609.60	S/. 5,184.00	53.95%

8	S/. 9,080.50	S/. 5,127.00	56.46%
---	--------------	--------------	--------

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Febrero se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de metas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (10%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

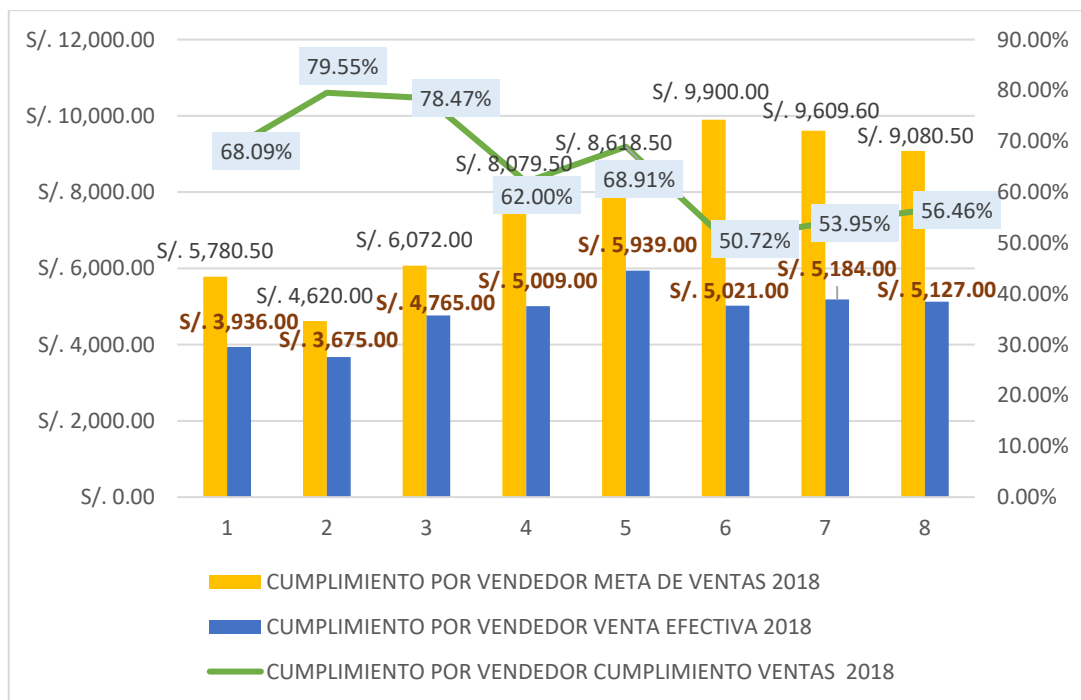


Figura 2. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Febrero

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la *figura 2* se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Febrero. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 2 con 79.55 % y el vendedor deficiente fue el número 6 con 50.72% de cumplimiento de meta.

Tabla 7:

Cumplimiento por vendedor del mes de Marzo

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
MARZO	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
	1	S/. 6,257.90	S/. 2,842.00	45.41%
	2	S/. 5,091.90	S/. 3,761.00	73.86%
	3	S/. 6,130.30	S/. 3,056.00	49.85%
	4	S/. 8,396.30	S/. 4,508.00	53.69%
	5	S/. 9,323.60	S/. 3,659.00	39.24%
	6	S/. 9,949.50	S/. 6,006.00	60.36%
	7	S/. 10,765.70	S/. 5,173.00	48.05%
	8	S/. 9,449.00	S/. 5,874.00	62.17%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Marzo se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (10%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

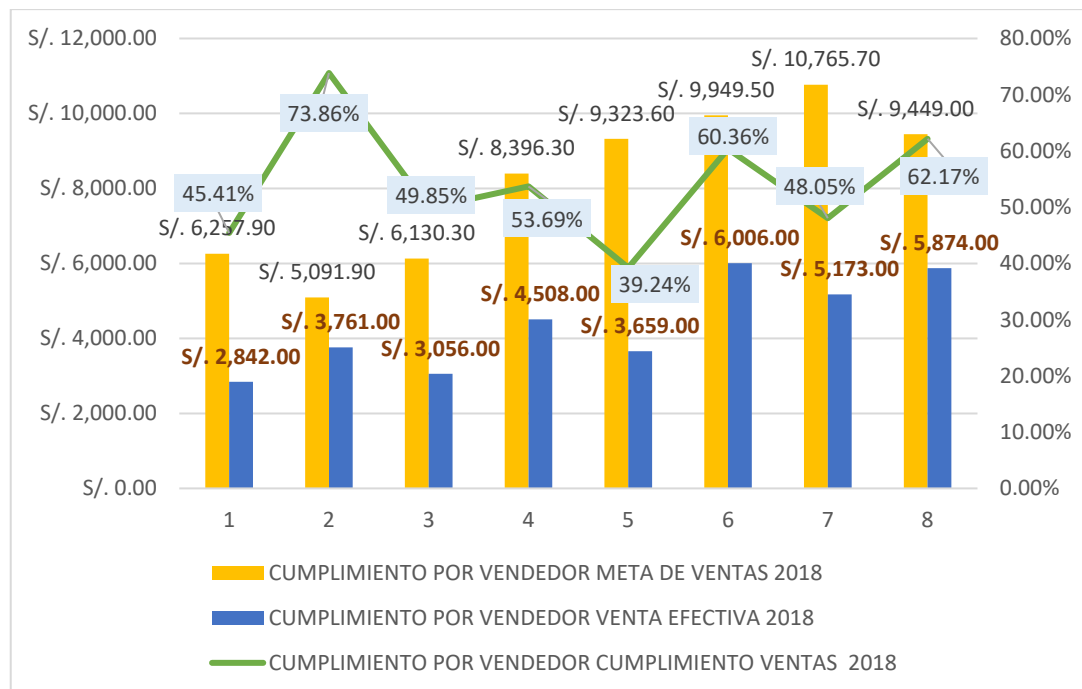


Figura 3. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Marzo

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la *figura 3* se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Marzo.

Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 2 con 79.55 % y el vendedor deficiente fue el número 6 con 50.72% de cumplimiento de meta.

Tabla 8:

Cumplimiento por vendedor del mes de Abril

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
ABRIL	1	S/. 5,947.80	S/. 2,543.00	42.76%
	2	S/. 4,833.45	S/. 3,564.00	73.74%
	3	S/. 5,786.80	S/. 3,247.00	56.11%
	4	S/. 8,472.05	S/. 4,432.00	52.31%
	5	S/. 8,550.25	S/. 3,287.00	38.44%
	6	S/. 9,318.45	S/. 5,309.00	56.97%
	7	S/. 9,695.65	S/. 5,109.00	52.69%
	8	S/. 9,729.00	S/. 5,243.00	53.89%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Abril se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (15%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

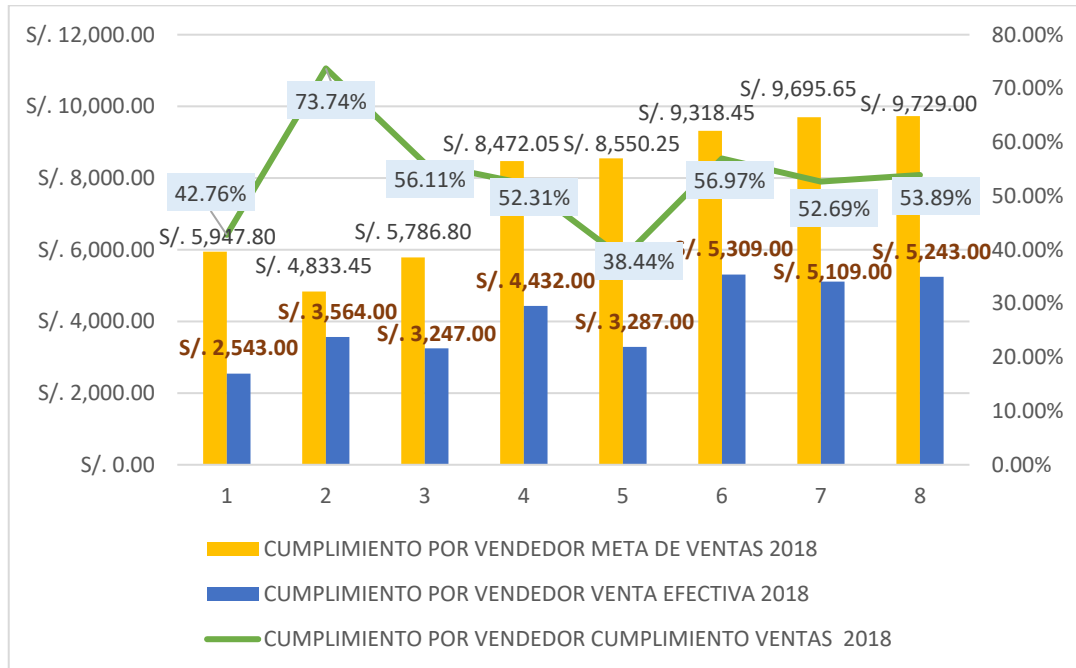


Figura 4. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Abril

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la figura 4 se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Abril. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 2 con 73.74 % y el vendedor deficiente fue el número 5 con 38.44% de cumplimiento de meta.

Tabla 9:

Cumplimiento por vendedor del mes de Mayo

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	Nº VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
MAYO	1	S/. 6,750.50	S/. 5,097.00	75.51%
	2	S/. 5,476.30	S/. 4,856.00	88.67%
	3	S/. 6,866.65	S/. 5,201.00	75.74%
	4	S/. 9,111.45	S/. 5,851.00	64.22%
	5	S/. 9,073.50	S/. 6,967.00	76.78%
	6	S/. 9,159.75	S/. 7,623.00	83.22%
	7	S/. 10,253.40	S/. 8,953.00	87.32%

8	S/. 9,910.70	S/. 7,672.00	77.41%
---	--------------	--------------	--------

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Abril se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (15%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

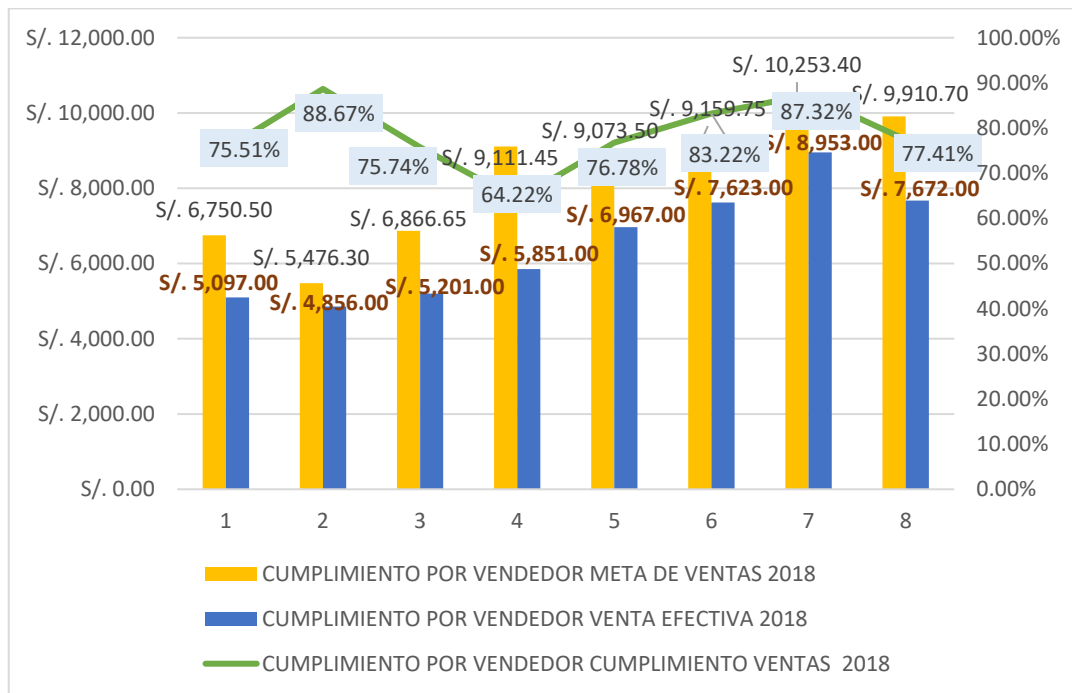


Figura 5. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Mayo

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la figura 5 se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Mayo. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 2 con 88.67 % y el vendedor deficiente fue el número 4 con 64.22% de cumplimiento de meta.

Tabla 10:

Cumplimiento por vendedor del mes de Junio

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
JUNIO	1	S/. 7,783.20	S/. 4,331.00	55.65%
	2	S/. 7,699.25	S/. 4,056.00	52.68%
	3	S/. 8,787.15	S/. 5,097.00	58.01%
	4	S/. 10,989.40	S/. 4,547.00	41.38%
	5	S/. 11,183.75	S/. 6,189.00	55.34%
	6	S/. 11,463.20	S/. 7,081.00	61.77%
	7	S/. 11,447.10	S/. 8,239.00	71.97%
	8	S/. 12,478.65	S/. 7,265.00	58.22%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Junio se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (15%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

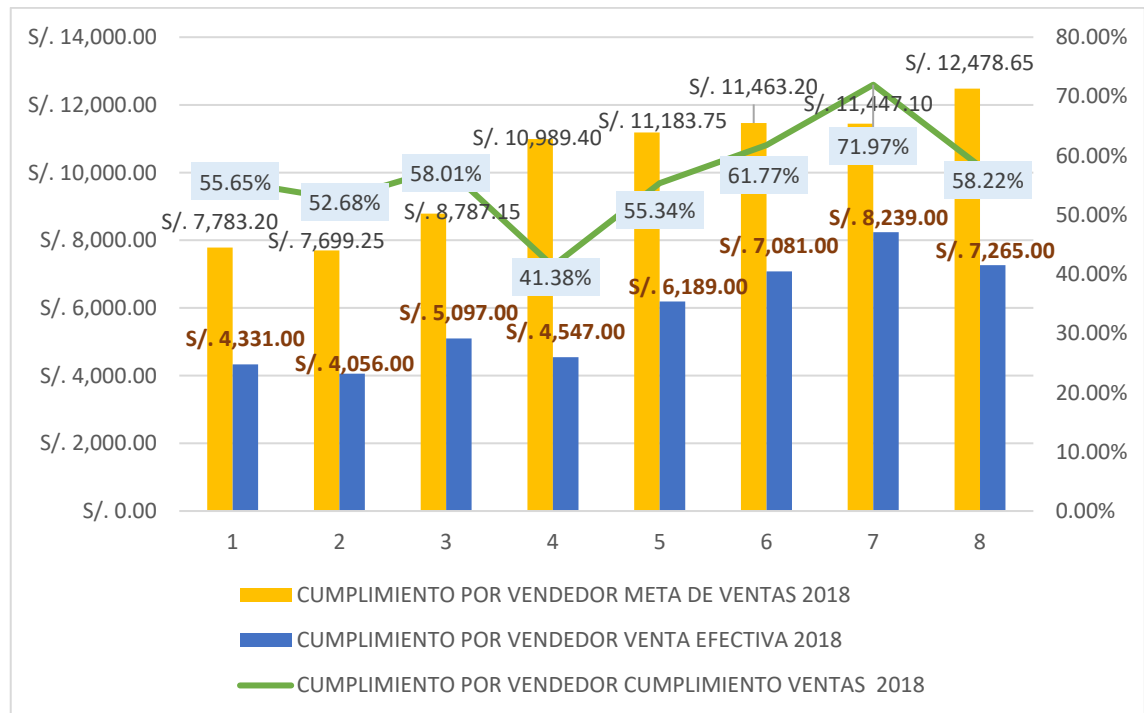


Figura 6. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Junio

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la *figura 6* se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Junio.

Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 7 con 71.97 % y el vendedor deficiente fue el número 4 con 41.38% de cumplimiento de meta.

Tabla 11:

Cumplimiento por vendedor del mes de Julio

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	Nº VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
JULIO	1	S/. 9,009.60	S/. 4,245.00	47.12%
	2	S/. 8,211.60	S/. 3,303.00	40.22%
	3	S/. 9,064.80	S/. 5,179.00	57.13%
	4	S/. 11,534.40	S/. 4,556.00	39.50%
	5	S/. 11,498.40	S/. 6,137.00	53.37%
	6	S/. 11,840.40	S/. 7,081.00	59.80%
	7	S/. 12,394.80	S/. 7,354.00	59.33%
	8	S/. 12,625.20	S/. 7,530.00	59.64%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Julio se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (20%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

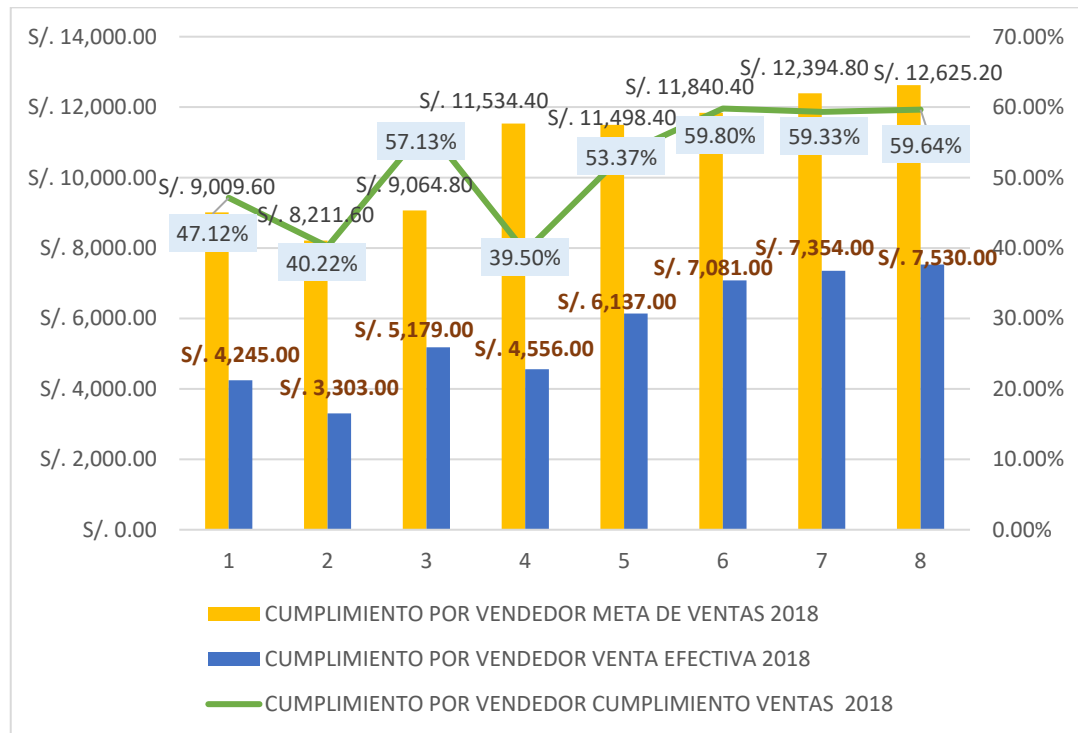


Figura 7. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Julio

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la figura 7 se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Julio. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 6 con 59.80 % y el vendedor deficiente fue el número 4 con 38.50% de cumplimiento de meta.

Tabla 12:

Cumplimiento por vendedor del mes de Agosto

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
AGOSTO	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
	1	S/. 10,536.00	S/. 4,456.00	42.29%
	2	S/. 8,306.40	S/. 4,309.00	51.88%
	3	S/. 8,838.00	S/. 5,287.00	59.82%
	4	S/. 11,952.00	S/. 4,341.00	36.32%
	5	S/. 11,683.20	S/. 6,537.00	55.95%
	6	S/. 10,736.40	S/. 7,219.00	67.24%

7	S/. 12,150.00	S/. 8,827.00	72.65%
8	S/. 12,894.00	S/. 8,153.00	63.23%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Agosto se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (20%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

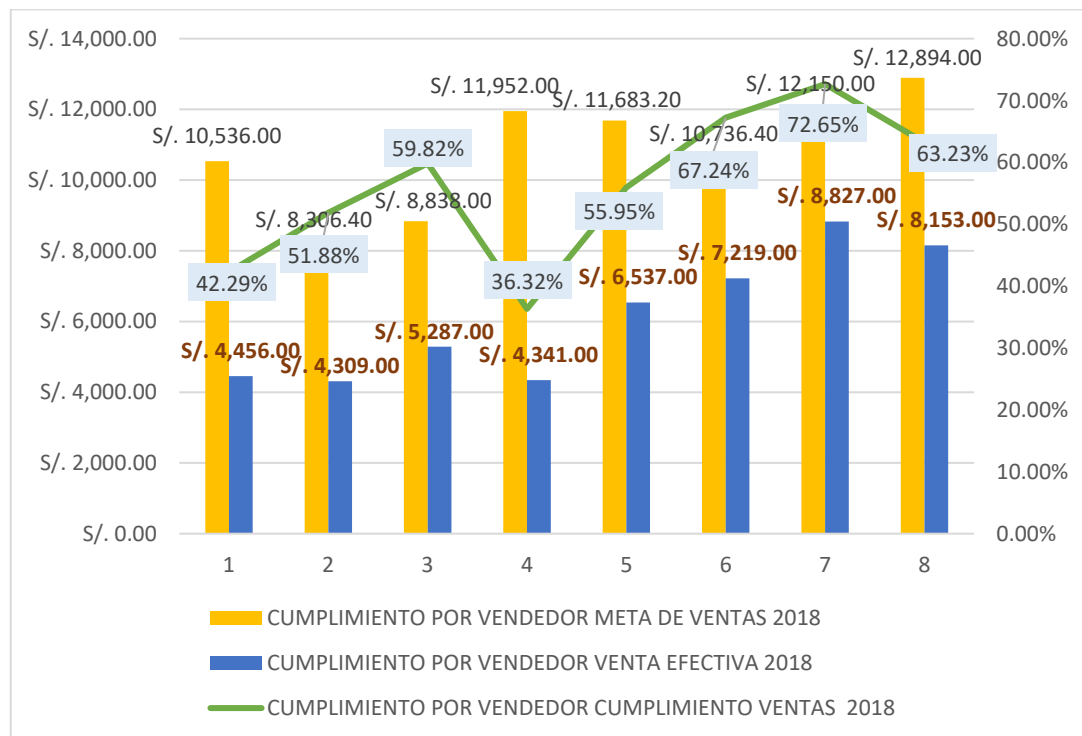


Figura 8. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Agosto

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la *figura 8* se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Agosto. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 7 con 72.65 % y el vendedor deficiente fue el número 4 con 36.32% de cumplimiento de meta.

Tabla 13:

Cumplimiento por vendedor del mes de Setiembre

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
SETIEMBRE	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
	1	S/. 9,876.00	S/. 5,430.00	54.98%
	2	S/. 7,480.80	S/. 4,978.00	66.54%
	3	S/. 8,004.00	S/. 5,809.00	72.58%
	4	S/. 11,456.40	S/. 4,864.00	42.46%
	5	S/. 10,806.00	S/. 6,971.00	64.51%
	6	S/. 10,248.00	S/. 7,856.00	76.66%
	7	S/. 11,643.60	S/. 9,854.00	84.63%
	8	S/. 12,452.40	S/. 9,578.00	76.92%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Setiembre se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (20%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

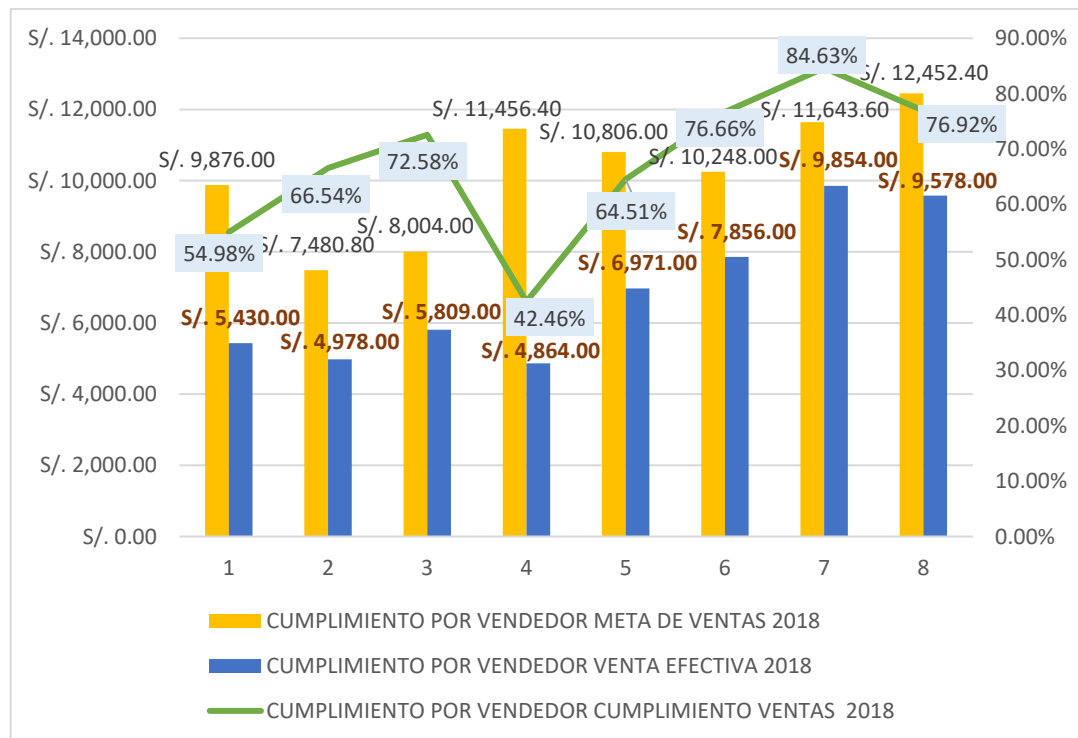


Figura 9. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Setiembre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la *figura 9* se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Setiembre. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 7 con 84.63 % y el vendedor deficiente fue el número 4 con 42.46% de cumplimiento de meta.

Tabla 14:

Cumplimiento por vendedor del mes de Octubre

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
OCTUBRE	1	S/. 11,925.00	S/. 6,709.00	56.26%
	2	S/. 10,923.75	S/. 6,045.00	55.34%
	3	S/. 10,955.00	S/. 6,427.00	58.67%
	4	S/. 12,476.25	S/. 5,912.00	47.39%
	5	S/. 11,256.25	S/. 7,093.00	63.01%
	6	S/. 12,483.75	S/. 8,185.00	65.57%
	7	S/. 13,167.50	S/. 10,151.00	77.09%
	8	S/. 13,790.00	S/. 10,902.00	79.06%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Octubre se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (25%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

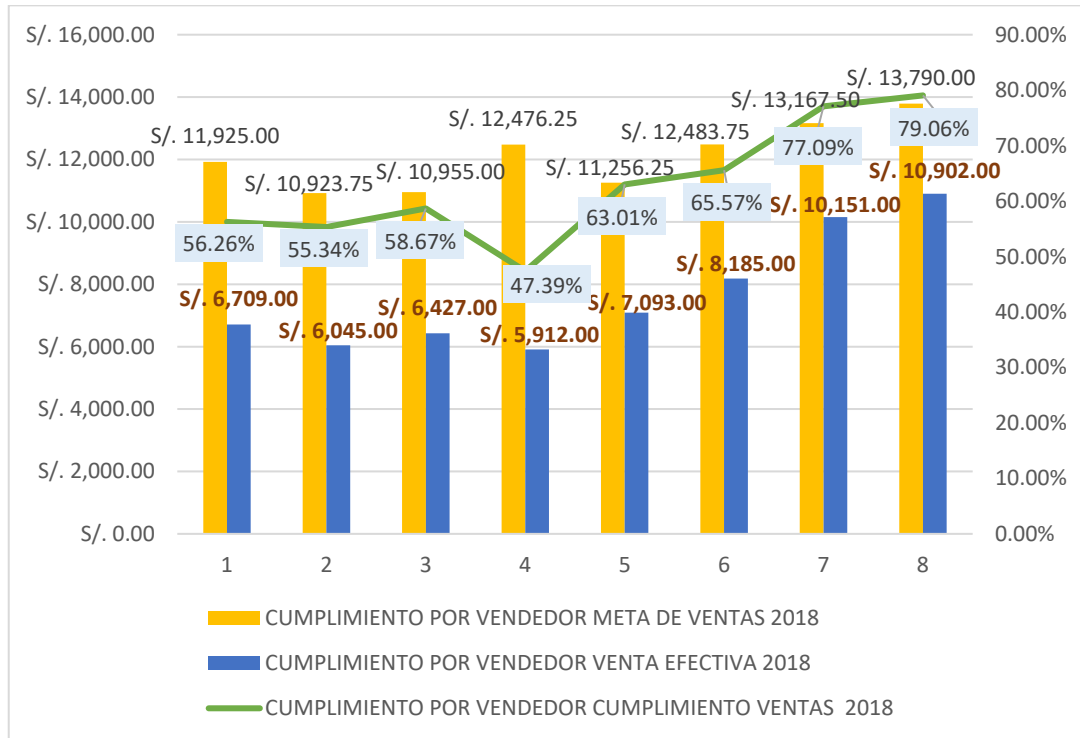


Figura 10. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Octubre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la figura 10 se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Octubre. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 8 con 79.06 % y el vendedor deficiente fue el número 4 con 47.39% de cumplimiento de meta.

Tabla 15:

Cumplimiento por vendedor del mes de Noviembre

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
NOVIEMBRE	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
	1	S/. 10,042.50	S/. 5,007.00	49.86%
	2	S/. 9,657.50	S/. 5,321.00	55.10%
	3	S/. 10,712.50	S/. 6,027.00	56.26%
	4	S/. 11,131.25	S/. 5,142.00	46.19%
	5	S/. 11,663.75	S/. 6,247.00	53.56%
	6	S/. 12,056.25	S/. 8,185.00	67.89%
	7	S/. 12,780.00	S/. 8,325.00	65.14%
	8	S/. 13,363.75	S/. 9,048.00	67.71%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Noviembre se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (25%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

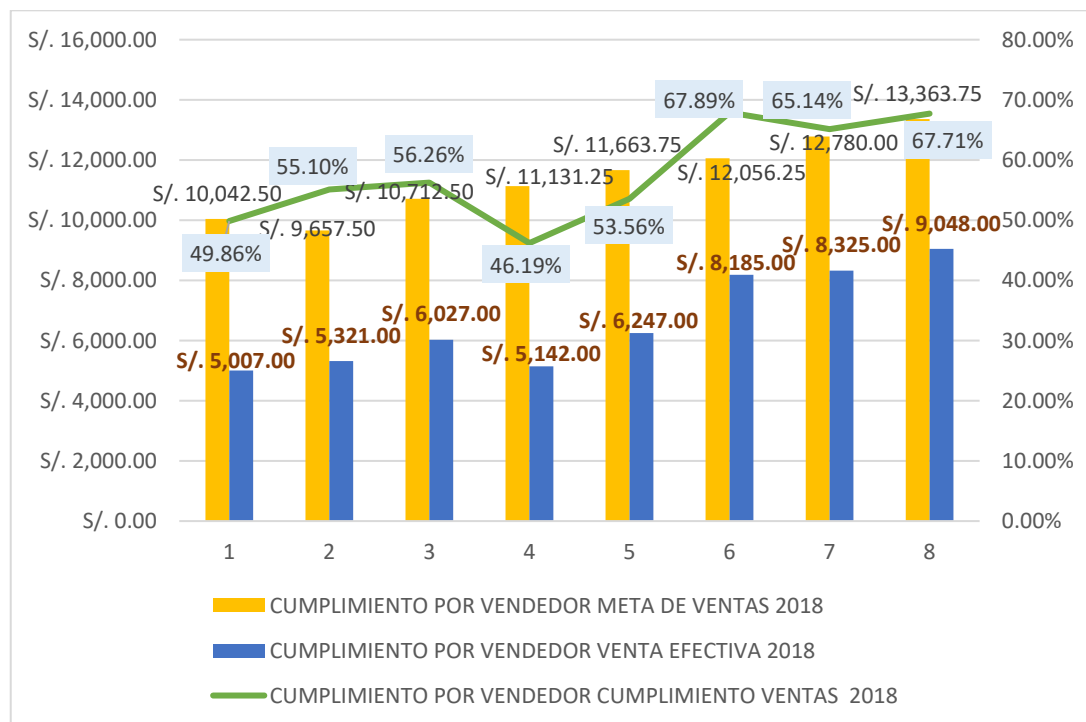


Figura 11. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Noviembre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la *figura 11* se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Noviembre. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 6 con 67.89% y el vendedor deficiente fue el número 4 con 46.19% de cumplimiento de meta.

Tabla 16:

Cumplimiento por vendedor del mes de Diciembre

CUMPLIMIENTO POR VENDEDOR				
	N° VENEDORES	META DE VENTAS 2018	VENTA EFECTIVA 2018	CUMPLIMIENTO VENTAS 2018
DICIEMBRE	1	S/. 7,125.00	S/. 3,644.00	51.14%
	2	S/. 7,581.25	S/. 4,101.00	54.09%
	3	S/. 9,111.25	S/. 5,004.00	54.92%
	4	S/. 8,783.75	S/. 5,125.00	58.35%
	5	S/. 10,332.50	S/. 6,057.00	58.62%
	6	S/. 10,096.25	S/. 5,103.00	50.54%
	7	S/. 11,546.25	S/. 6,067.00	52.55%
	8	S/. 11,901.25	S/. 7,019.00	58.98%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Diciembre se calculó de los 8 vendedores el cumplimiento de ventas (la venta efectiva entre la meta de ventas) con una meta de (25%) para el año 2018. Donde cada vendedor no pudo llegar a cumplir su meta.

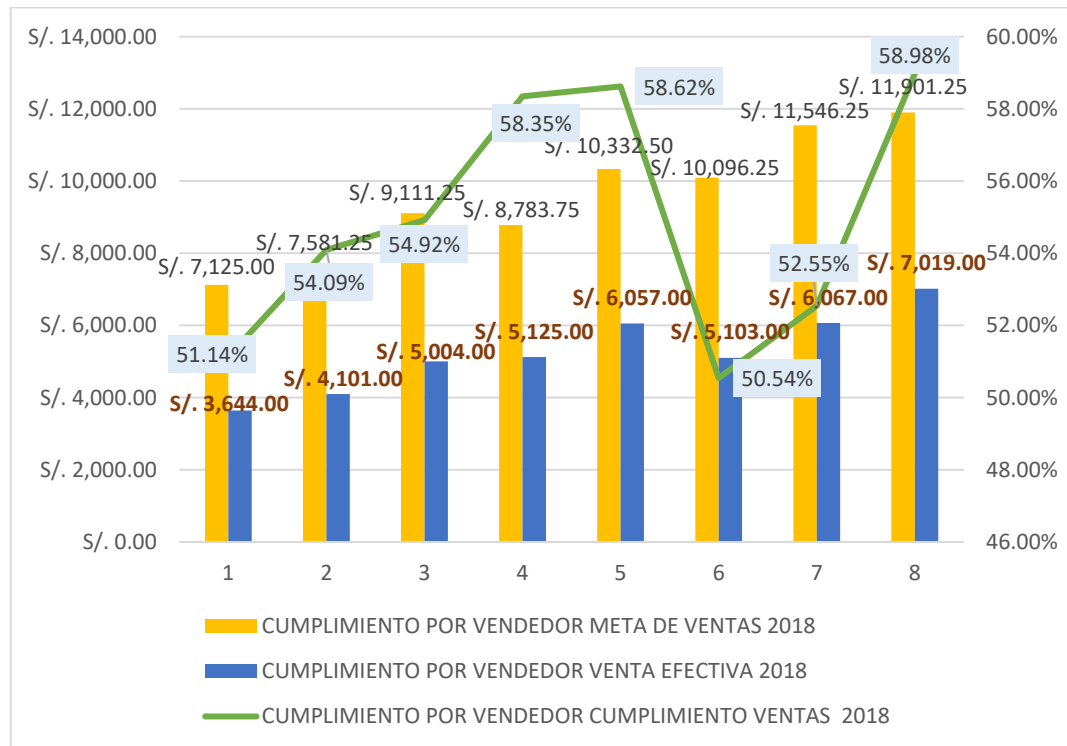


Figura 12. Porcentaje de cumplimiento de metas por vendedor del mes de Diciembre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

En la figura 12 se muestra el cumplimiento de metas por vendedor del mes de Diciembre. Donde se observa que el vendedor sobresaliente para este mes fue el número 8 con 58.98% y el vendedor deficiente fue el número 6 con 50.54% de cumplimiento de meta.

3.2. Analizar la rentabilidad por vendedor de la Empresa Inversiones Pinto S.A.C.

Trujillo 2018.

Tabla 17:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Enero

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
ENERO	N° VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 4,125.00	8%
	2	S/. 4,299.00	9%
	3	S/. 5,266.00	9%
	4	S/. 6,825.00	10%
	5	S/. 7,135.00	9%
	6	S/. 6,500.00	17%
	7	S/. 5,200.00	10%
	8	S/. 5,125.00	11%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

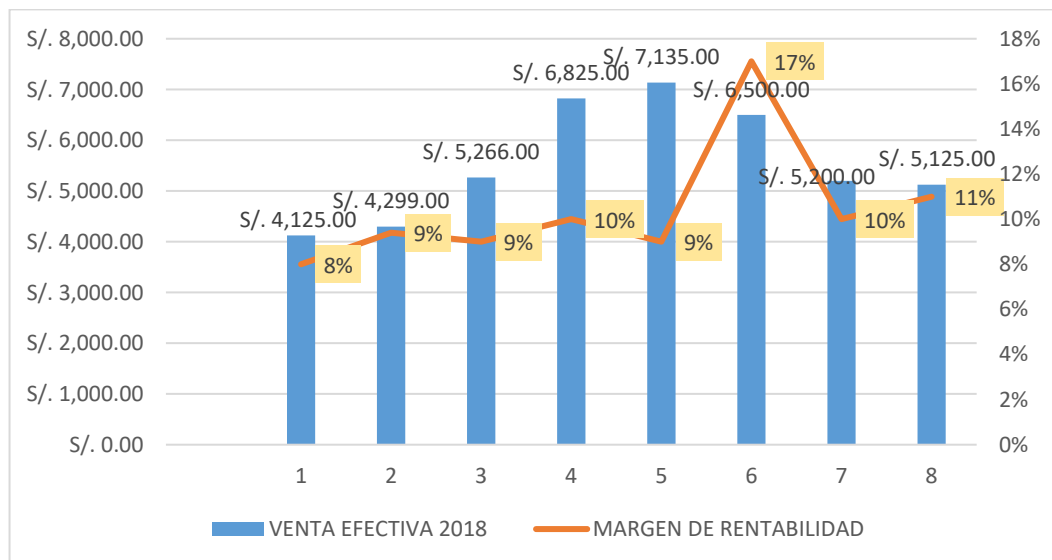


Figura 13. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Enero

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Enero se calculó por cada vendedor su rentabilidad.

Donde el vendedor número 1 obtuvo la menor rentabilidad de 8% y el vendedor número 6 con 17% de rentabilidad.

Tabla 18:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Febrero

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
FEBRERO	N° VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 3,936.00	15%
	2	S/. 3,675.00	18%
	3	S/. 4,765.00	20%
	4	S/. 5,009.00	22%
	5	S/. 5,939.00	30%
	6	S/. 5,021.00	23%
	7	S/. 5,184.00	23%
	8	S/. 5,127.00	20%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

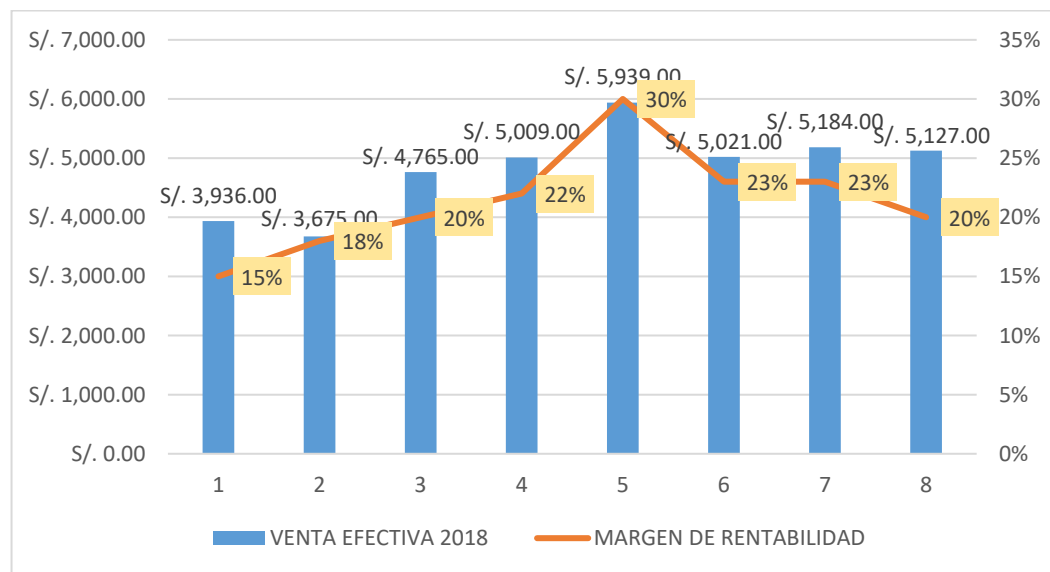


Figura 14. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Febrero

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Febrero se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde el vendedor número 1 obtuvo la menor rentabilidad de 15% y el vendedor número 5 con mayor rentabilidad de 30%.

Tabla 19:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Marzo

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
MARZO	N° VENEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 2,842.00	8%
	2	S/. 3,761.00	10%
	3	S/. 3,056.00	9%
	4	S/. 4,508.00	12%
	5	S/. 3,659.00	10%
	6	S/. 6,006.00	18%
	7	S/. 5,173.00	15%
	8	S/. 5,874.00	16%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

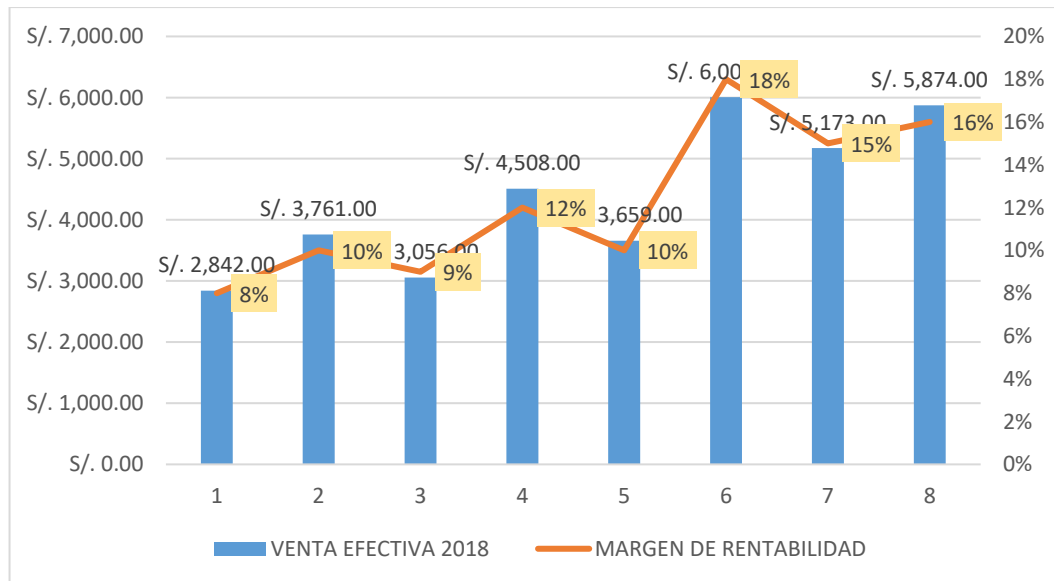


Figura 15. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Marzo

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Marzo se calculó por cada vendedor su rentabilidad.

Donde el vendedor número 1 obtuvo la menor rentabilidad de 8% y el vendedor número 6 con mayor rentabilidad de 18%.

Tabla 20:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Abril

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
ABRIL	N° VENEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 2,543.00	10%
	2	S/. 3,564.00	12%
	3	S/. 3,247.00	15%
	4	S/. 4,432.00	18%
	5	S/. 3,287.00	14%
	6	S/. 5,309.00	24%
	7	S/. 5,109.00	22%
	8	S/. 5,243.00	23%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

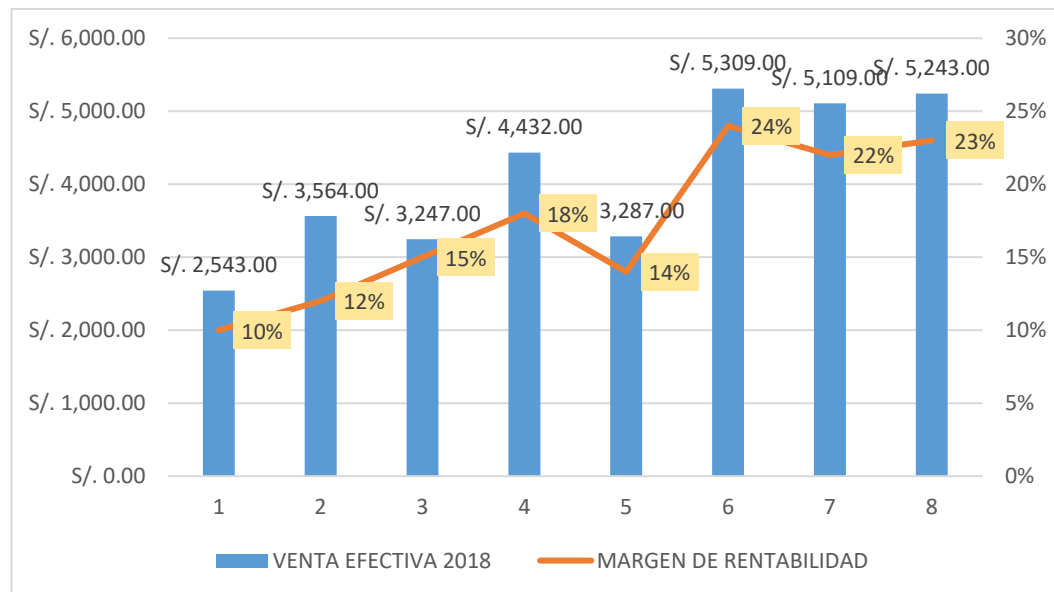


Figura 16. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Abril

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Abril se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde el vendedor número 1 obtuvo la menor rentabilidad de 10% y el vendedor número 6 con mayor rentabilidad de 24%.

Tabla 21:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Mayo

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
MAYO	N° VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 5,097.00	10%
	2	S/. 4,856.00	9%
	3	S/. 5,201.00	11%
	4	S/. 5,851.00	12%
	5	S/. 6,967.00	12%
	6	S/. 7,623.00	15%
	7	S/. 8,953.00	17%
	8	S/. 7,672.00	16%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

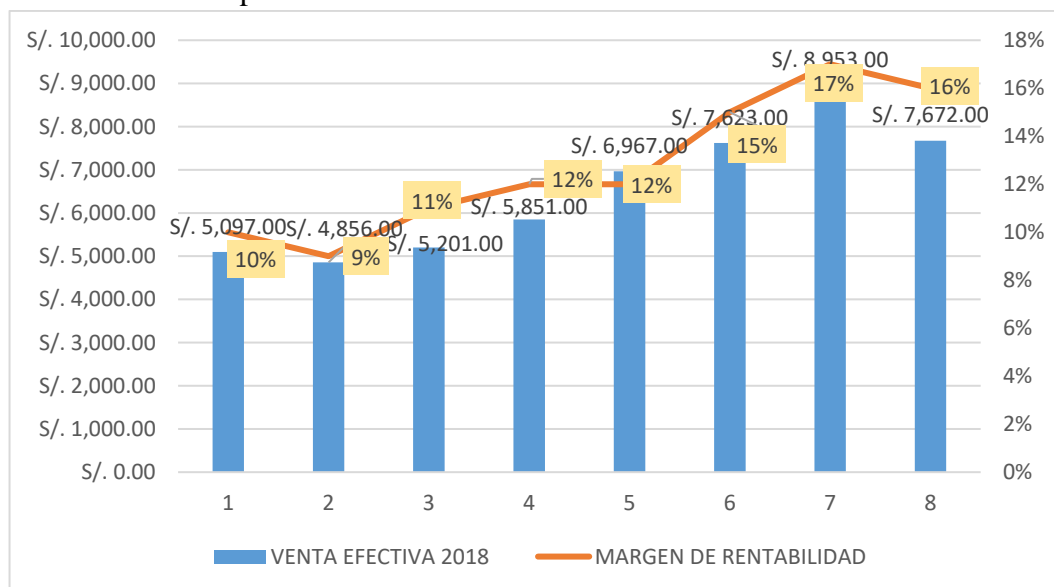


Figura 17. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Mayo

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Mayo se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde el vendedor número 2 obtuvo la menor rentabilidad de 9% y el vendedor número 7 con mayor rentabilidad de 17%.

Tabla 22:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Junio

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
JUNIO	N° VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 4,331.00	7%
	2	S/. 4,056.00	6%
	3	S/. 5,097.00	9%
	4	S/. 4,547.00	8%
	5	S/. 6,189.00	9%
	6	S/. 7,081.00	10%
	7	S/. 8,239.00	12%
	8	S/. 7,265.00	10%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

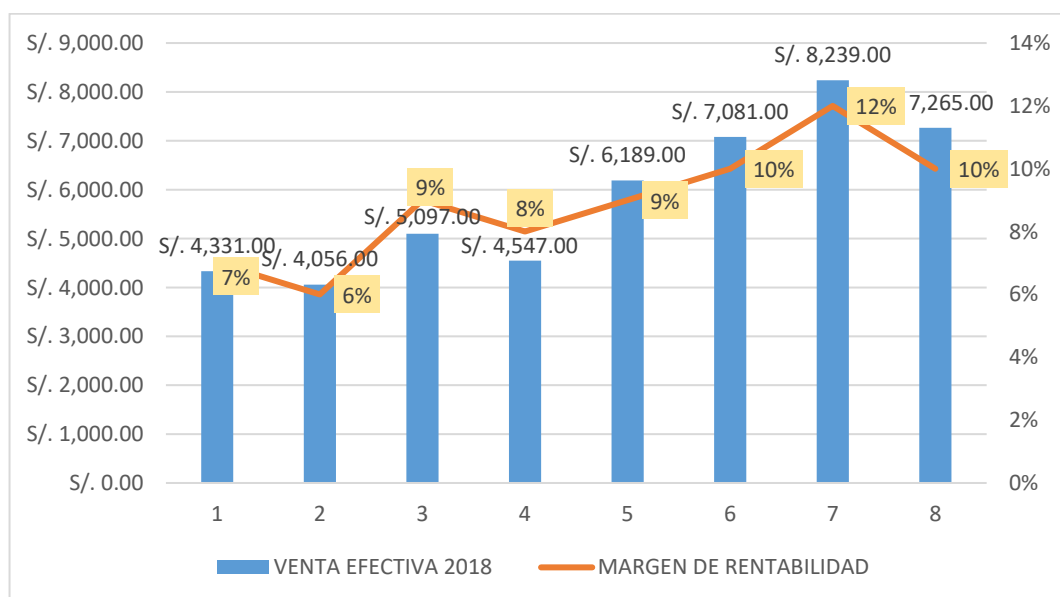


Figura 18. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Junio

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Junio se calculó por cada vendedor su rentabilidad.

Donde el vendedor número 2 obtuvo la menor rentabilidad de 6% y el vendedor número 7 con mayor rentabilidad de 12%.

Tabla 23:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Julio

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
JULIO	Nº VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 4,245.00	7%
	2	S/. 3,303.00	7%
	3	S/. 5,179.00	8%
	4	S/. 4,556.00	7%
	5	S/. 6,137.00	8%
	6	S/. 7,081.00	8%
	7	S/. 7,354.00	9%
	8	S/. 7,530.00	10%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

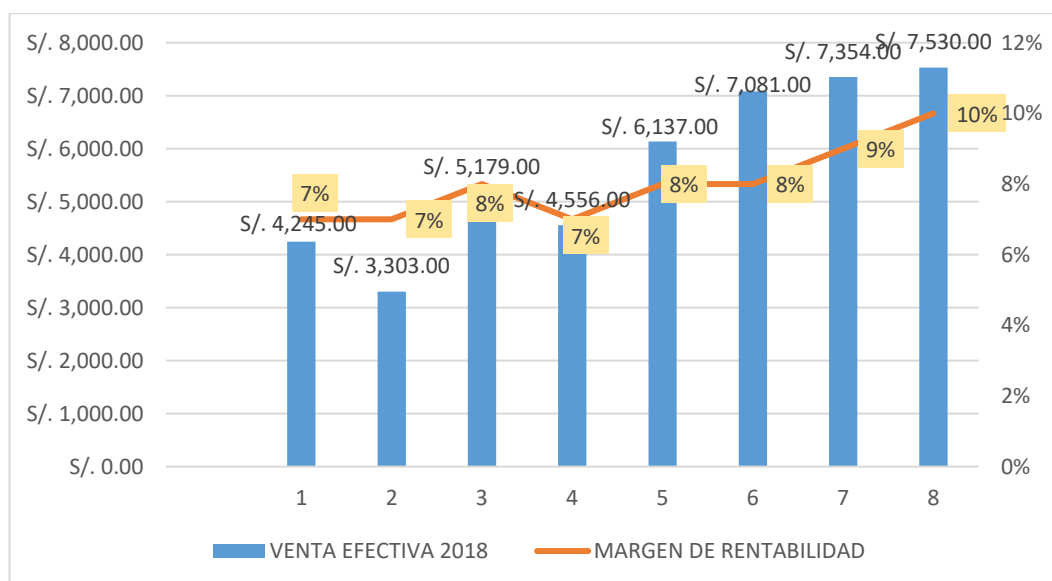


Figura 19. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Julio

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Julio se calculó por cada vendedor su rentabilidad.

Donde los vendedores número 1,2 y 4 obtuvieron la menor rentabilidad de 7% y el vendedor número 8 con mayor rentabilidad de 10%.

Tabla 24:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Agosto

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
AGOSTO	Nº VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 4,456.00	10%
	2	S/. 4,309.00	9%
	3	S/. 5,287.00	11%
	4	S/. 4,341.00	9%
	5	S/. 6,537.00	10%
	6	S/. 7,219.00	12%
	7	S/. 8,827.00	14%
	8	S/. 8,153.00	13%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

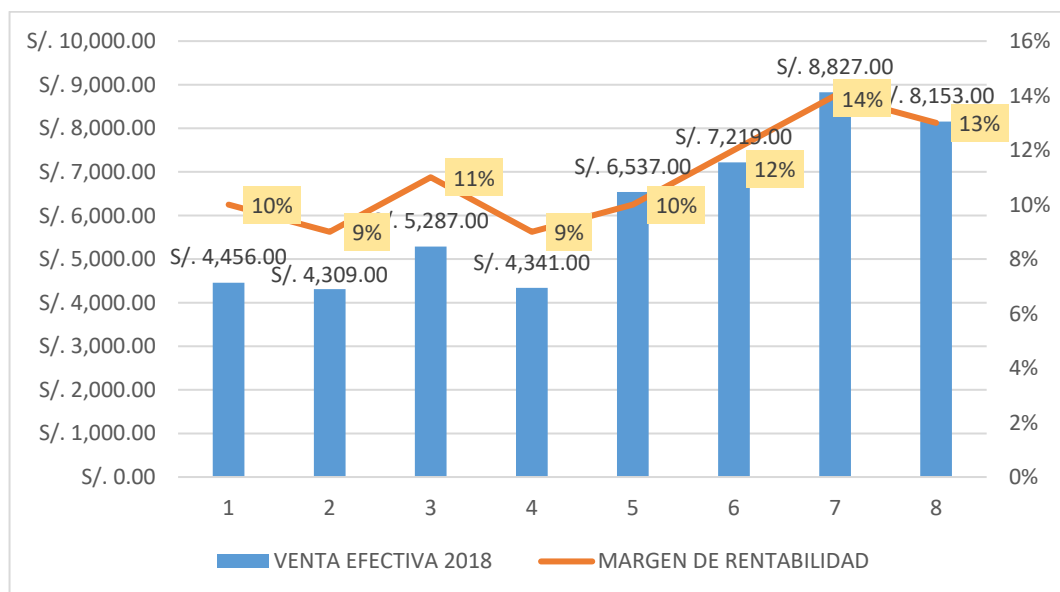


Figura 20. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Agosto

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Agosto se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde los vendedores número 2 y 4 obtuvieron la menor rentabilidad de 9% y el vendedor número 7 con mayor rentabilidad de 14%.

Tabla 25:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Setiembre

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
SETIEMBRE	Nº VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 5,430.00	12%
	2	S/. 4,978.00	10%
	3	S/. 5,809.00	14%
	4	S/. 4,864.00	11%
	5	S/. 6,971.00	15%
	6	S/. 7,856.00	16%
	7	S/. 9,854.00	18%
	8	S/. 9,578.00	17%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

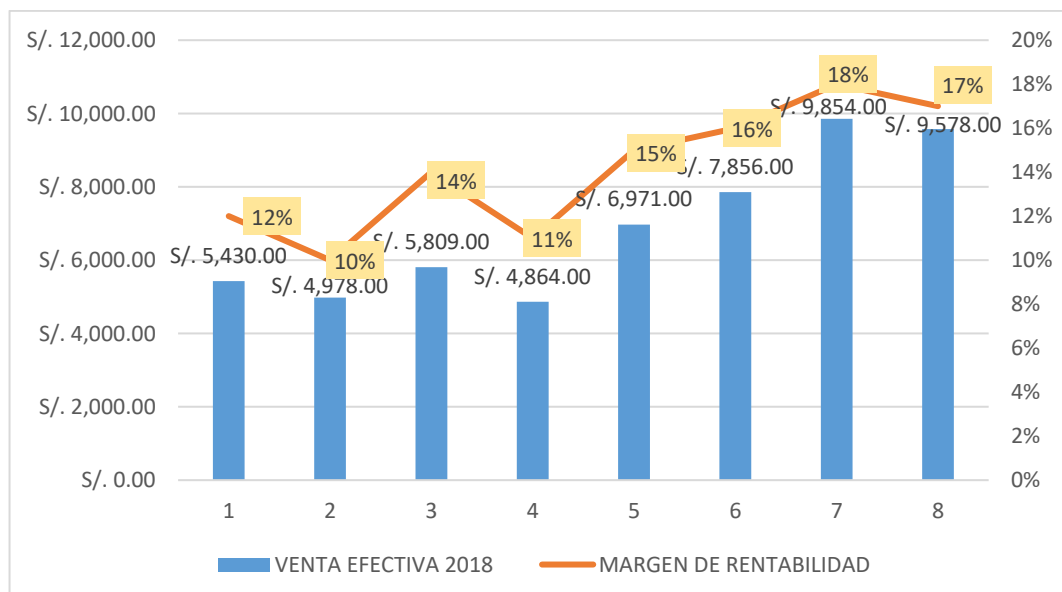


Figura 21. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Septiembre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Setiembre se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde el vendedor número 2 obtuvo la menor rentabilidad de 10% y el vendedor número 7 con mayor rentabilidad de 18%.

Tabla 26:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Octubre

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
OCTUBRE	N° VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 6,709.00	11%
	2	S/. 6,045.00	10%
	3	S/. 6,427.00	11%
	4	S/. 5,912.00	10%
	5	S/. 7,093.00	14%
	6	S/. 8,185.00	15%
	7	S/. 10,151.00	17%
	8	S/. 10,902.00	18%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

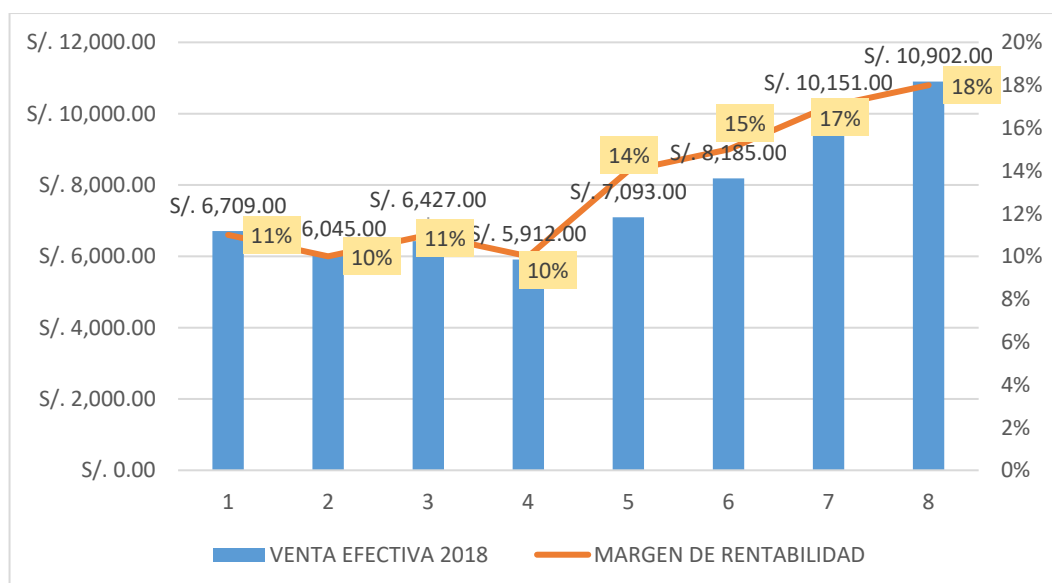


Figura 22. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Octubre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Octubre se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde los vendedores número 2 y 4 se obtuvieron la menor rentabilidad de 10% y el vendedor número 8 con mayor rentabilidad de 18%.

Tabla 27:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Noviembre

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
NOVIEMBRE	Nº VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 5,007.00	11%
	2	S/. 5,321.00	13%
	3	S/. 6,027.00	14%
	4	S/. 5,142.00	12%
	5	S/. 6,247.00	15%
	6	S/. 8,185.00	18%
	7	S/. 8,325.00	22%
	8	S/. 9,048.00	25%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

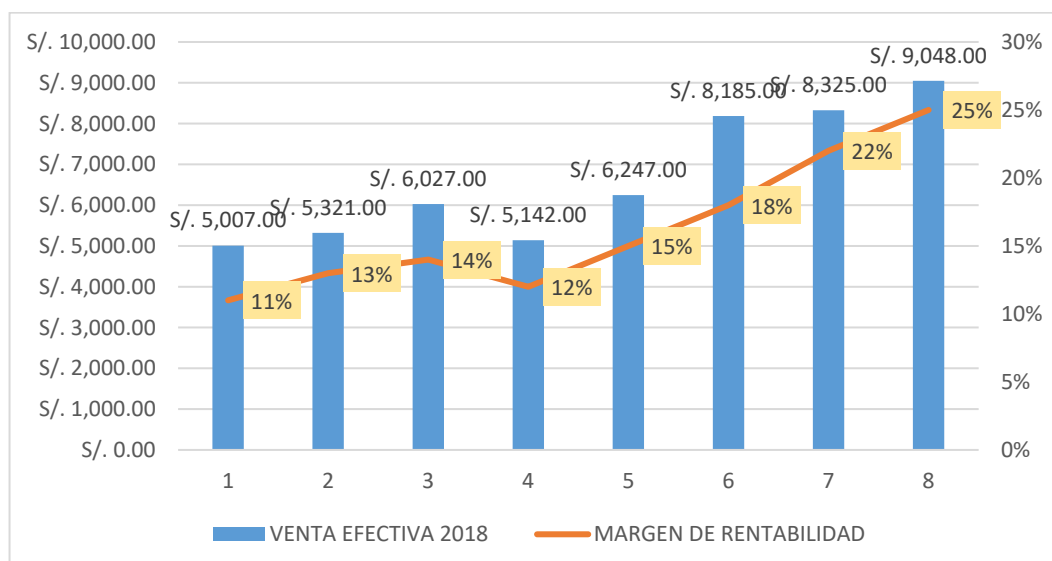


Figura 23. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Noviembre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Noviembre se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde el vendedor número 1 obtuvo la menor rentabilidad de 11% y el vendedor número 8 con mayor rentabilidad de 25%.

Tabla 28:

Rentabilidad por cada vendedor del mes de Diciembre

RENTABILIDAD POR CADA COLABORADOR			
DICIEMBRE	Nº VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA
	1	S/. 3,644.00	15%
	2	S/. 4,101.00	18%
	3	S/. 5,004.00	19%
	4	S/. 5,125.00	20%
	5	S/. 6,057.00	21%
	6	S/. 5,103.00	19%
	7	S/. 6,067.00	21%
	8	S/. 7,019.00	22%

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

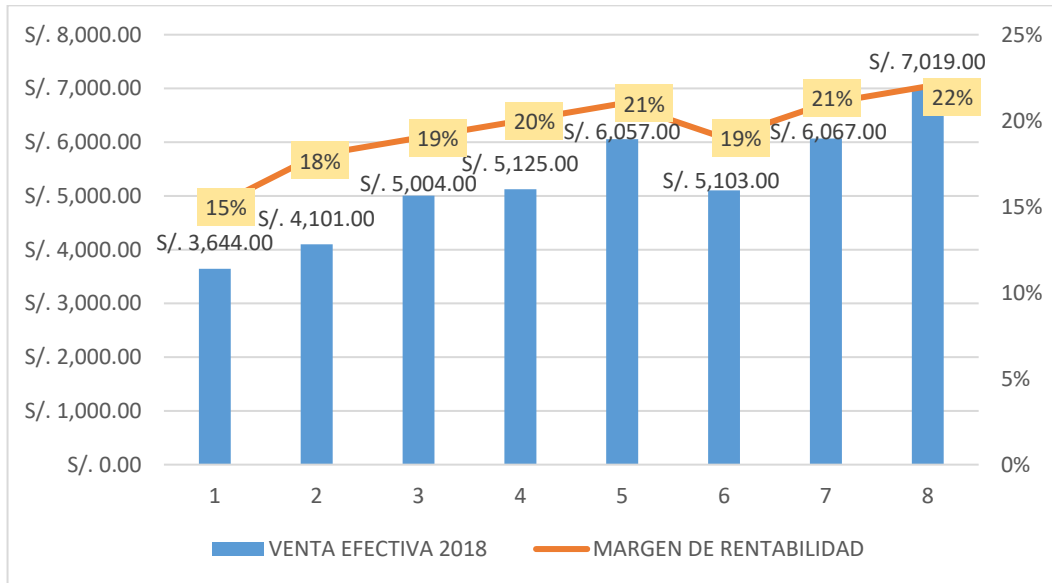


Figura 24. Margen de Rentabilidad por vendedor del mes de Diciembre

Fuente: Reporte interno de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. del año 2018.

Elaboración: Propia

Como se observa, para el mes de Diciembre se calculó por cada vendedor su rentabilidad. Donde el vendedor número 1 obtuvo la menor rentabilidad de 15% y el vendedor número 8 con mayor rentabilidad de 22%.

3.3. Determinación del cumplimiento de metas con la rentabilidad de cada vendedor de la Empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.

Para poder realizar esta medición se optó por comparar los resultados, de acuerdo a los reportes de ventas de cada trabajador por cada mes del análisis, de manera tal que se pudiera obtener posteriormente las variables que permitan obtener una correlación en términos monetarios. De acuerdo al objetivo número tres se tienen que realizar la relación entre % de cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor, pero si se compara estas variables nos da el resultado que si tiene relación entre las variables, pero nos sale que no es significativa.

Es así que se comparó la venta efectiva 2018 versus el margen de rentabilidad en soles (venta efectiva 2018 * margen de rentabilidad bruta).

Tabla 29:

Variables del modelo de regresión cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor

	N° VENDEDORES	VENTA EFECTIVA 2018	MARGEN DE RENTABILIDAD BRUTA	MARGEN DE RENTABILIDAD EN S/.
ENERO	1	S/. 4,125.00	8%	S/. 330.00
	2	S/. 4,299.00	9%	S/. 404.11
	3	S/. 5,266.00	9%	S/. 473.94
	4	S/. 6,825.00	10%	S/. 682.50
	5	S/. 7,135.00	9%	S/. 642.15
	6	S/. 6,500.00	17%	S/. 1,105.00
	7	S/. 5,200.00	10%	S/. 520.00
	8	S/. 5,125.00	11%	S/. 563.75
FEBRERO	1	S/. 3,936.00	15%	S/. 590.40
	2	S/. 3,675.00	18%	S/. 661.50
	3	S/. 4,765.00	20%	S/. 953.00
	4	S/. 5,009.00	22%	S/. 1,101.98
	5	S/. 5,939.00	30%	S/. 1,781.70
	6	S/. 5,021.00	23%	S/. 1,154.83
	7	S/. 5,184.00	23%	S/. 1,192.32
	8	S/. 5,127.00	20%	S/. 1,025.40
MARZO	1	S/. 2,842.00	8%	S/. 227.36
	2	S/. 3,761.00	10%	S/. 376.10
	3	S/. 3,056.00	9%	S/. 275.04
	4	S/. 4,508.00	12%	S/. 540.96
	5	S/. 3,659.00	10%	S/. 365.90
	6	S/. 6,006.00	18%	S/. 1,081.08
	7	S/. 5,173.00	15%	S/. 775.95
	8	S/. 5,874.00	16%	S/. 939.84
ABRIL	1	S/. 2,543.00	10%	S/. 254.30
	2	S/. 3,564.00	12%	S/. 427.68
	3	S/. 3,247.00	15%	S/. 487.05
	4	S/. 4,432.00	18%	S/. 797.76
	5	S/. 3,287.00	14%	S/. 460.18
	6	S/. 5,309.00	24%	S/. 1,274.16
	7	S/. 5,109.00	22%	S/. 1,123.98
	8	S/. 5,243.00	23%	S/. 1,205.89
M A Y O	1	S/. 5,097.00	10%	S/. 509.70

	2	S/. 4,856.00	9%	S/. 437.04
	3	S/. 5,201.00	11%	S/. 572.11
	4	S/. 5,851.00	12%	S/. 702.12
	5	S/. 6,967.00	12%	S/. 836.04
	6	S/. 7,623.00	15%	S/. 1,143.45
	7	S/. 8,953.00	17%	S/. 1,522.01
	8	S/. 7,672.00	16%	S/. 1,227.52
	JUNIO	1	S/. 4,331.00	7%
2		S/. 4,056.00	6%	S/. 243.36
3		S/. 5,097.00	9%	S/. 458.73
4		S/. 4,547.00	8%	S/. 363.76
5		S/. 6,189.00	9%	S/. 557.01
6		S/. 7,081.00	10%	S/. 708.10
7		S/. 8,239.00	12%	S/. 988.68
8		S/. 7,265.00	10%	S/. 726.50
JULIO	1	S/. 4,245.00	8%	S/. 339.60
	2	S/. 3,303.00	7%	S/. 231.21
	3	S/. 5,179.00	8%	S/. 414.32
	4	S/. 4,556.00	7%	S/. 318.92
	5	S/. 6,137.00	7%	S/. 429.59
	6	S/. 7,081.00	8%	S/. 566.48
	7	S/. 7,354.00	9%	S/. 661.86
	8	S/. 7,530.00	10%	S/. 753.00
AGOSTO	1	S/. 4,456.00	10%	S/. 445.60
	2	S/. 4,309.00	9%	S/. 387.81
	3	S/. 5,287.00	11%	S/. 581.57
	4	S/. 4,341.00	9%	S/. 390.69
	5	S/. 6,537.00	10%	S/. 653.70
	6	S/. 7,219.00	12%	S/. 866.28
	7	S/. 8,827.00	14%	S/. 1,235.78
	8	S/. 8,153.00	13%	S/. 1,059.89
SETIEMBRE	1	S/. 5,430.00	12%	S/. 651.60
	2	S/. 4,978.00	10%	S/. 497.80
	3	S/. 5,809.00	14%	S/. 813.26
	4	S/. 4,864.00	11%	S/. 535.04
	5	S/. 6,971.00	15%	S/. 1,045.65
	6	S/. 7,856.00	16%	S/. 1,256.96
	7	S/. 9,854.00	18%	S/. 1,773.72
	8	S/. 9,578.00	17%	S/. 1,628.26
OCTUBRE	1	S/. 6,709.00	11%	S/. 737.99
	2	S/. 6,045.00	10%	S/. 604.50
	3	S/. 6,427.00	11%	S/. 706.97
	4	S/. 5,912.00	10%	S/. 591.20
	5	S/. 7,093.00	14%	S/. 993.02
	6	S/. 8,185.00	15%	S/. 1,227.75
	7	S/. 10,151.00	17%	S/. 1,725.67
	8	S/. 10,902.00	18%	S/. 1,962.36

NOVIEMBRE	1	S/. 5,007.00	11%	S/. 550.77
	2	S/. 5,321.00	13%	S/. 691.73
	3	S/. 6,027.00	14%	S/. 843.78
	4	S/. 5,142.00	12%	S/. 617.04
	5	S/. 6,247.00	15%	S/. 937.05
	6	S/. 8,185.00	18%	S/. 1,473.30
	7	S/. 8,325.00	22%	S/. 1,831.50
	8	S/. 9,048.00	25%	S/. 2,262.00
DICIEMBRE	1	S/. 3,644.00	15%	S/. 546.60
	2	S/. 4,101.00	18%	S/. 738.18
	3	S/. 5,004.00	19%	S/. 950.76
	4	S/. 5,125.00	20%	S/. 1,025.00
	5	S/. 6,057.00	21%	S/. 1,271.97
	6	S/. 5,103.00	19%	S/. 969.57
	7	S/. 6,067.00	21%	S/. 1,274.07
	8	S/. 7,019.00	22%	S/. 1,544.18

Fuente: Reportes internos de Ventas y Estados Financieros del año 2018 de Inversiones Pinto S.A.C.

Elaboración: Propia

Luego de construir la data pertinente para el análisis, se procedió a realizar un análisis de regresión, que con ayuda de la hoja de cálculo Microsoft Excel 2019 permitió obtener el coeficiente de correlación, el que arrojó los siguientes valores:

Tabla 30:

Resultados de la regresión entre cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor.

ESTADÍSTICAS DE LA REGRESIÓN	
Coficiente de correlación múltiple	0.75732769
Coficiente de determinación R ²	0.57354523
R ² ajustado	0.56900848
Error típico	1135.19661
Observaciones	96

Fuente: Reportes internos de Ventas y Estados Financieros del año 2018 de Inversiones Pinto S.A.C.

Elaboración: Propia

En la *Tabla 30* se observa que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.75$ con lo cual señala que La Variable Cumplimiento de Metas se relaciona con la Variable Rentabilidad por vendedor, en un grado de correlación positiva alta.

Tabla 31:

Resultados de la significancia de cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor.

	ESTADÍSTICO			
	COEFICIENTES	ERROR TÍPICO	T	PROBABILIDAD
INTERCEPCIÓN	3331.63865	247.958325	13.4362847	1.3364E-23
VARIABLE X 1	3.00634884	0.26737949	11.2437524	4.3218E-19

Fuente: Reportes internos de Ventas y Estados Financieros del año 2018 de Inversiones Pinto S.A.C.

Elaboración: Propia

En la *Tabla 31* se observa el nivel de significancia de $p = 4.3218E-19$, la cual es mucho menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que La Variable Cumplimiento de Metas se relaciona en la Variable de Rentabilidad por Vendedor, en un grado de correlación positiva alta, lo que valida la presente hipótesis de investigación asumida.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

Respecto al objetivo de Determinar el cumplimiento de metas por vendedor en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018, se tuvo los siguientes resultados:

- Se muestran los resultados de CUMPLIMIENTO DE META POR VENDEDOR desde el mes de Enero hasta el mes de Diciembre del año 2018 donde ningún vendedor pudo llegar a lograr su meta. Esto quiere decir que cada vendedor no se siente identificado con la empresa para así poder lograr todos los resultados propuestos.

Estos resultados van de la mano con lo que expone León (2013) en su estudio ha permitido distinguir factores determinantes en cuanto a las empresas de la actualidad. No cabe duda que el entorno empresarial incide en el proceder interno de la empresa e incide claramente en la obtención de resultados, beneficiosos y crecimiento de su nivel de ventas. De tal modo que son varios los factores que se tornan indispensables para alcanzar el desempeño de la fuerza de ventas en las empresas. En ese sentido utilizar la fuerza de ventas es una garantía hacia el éxito, debido a que la empresa puede controlar, planificar y anticipar sus acciones moderándolas a partir de su genera de ventas sin ser ineludible de invertir cuantiosas cantidades de dinero.

Aguirre y Palacios (2017) en su investigación señalan como principal conclusión que absolutamente todas las empresas de Ecuador y del mundo deben de tener un sistema de ventas adecuadamente organizado para mantenerse. Pues la matriz de una organización o empresa siempre serán las ventas y tener un bajo nivel de ventas tener dificultades en la organización.

Estos resultados además deberán tener en cuenta lo que explican los autores Fernández y Lázaro (2017) en su investigación, y es que un adecuado sistema de control interno en el área de ventas, posibilita un mejor proceso operativo en el área, para ello el establecer un MOF donde se especifique el Organigrama y las funciones del personal implicado en el área, sin duda, permiten mejorar la gestión comercial de la empresa. Por todo lo revisado, se valida la hipótesis de investigación asumida He1: Cumplimiento de metas por vendedor en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 es insuficiente

Respecto al objetivo de Analizar la rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018, se tuvo los siguientes resultados:

- Se muestran los resultados de RENTABILIDAD POR VENDEDOR, en cada mes se observa el vendedor que obtuvo menor rentabilidad y el trabajador que obtuvo mayor rentabilidad.

Estos resultados lo corrobora Ríos (2014) mostraron que efectivamente, muchas empresas no toman en cuenta la importancia que tiene esta herramienta dentro de sus planes estratégicos, por falta de conocimiento y creación de valor, lo cual perjudica la rentabilidad de la empresa.

Alberca & Rodriguez (2012) complementa que los problemas de índole administrativo imposibilitan el progreso de la empresa, para esto se debe desarrollar una planificación estratégica que permita corregir estas falencias para mejorar el desempeño empresarial de una manera ordenada y eficaz ya que con estas correcciones ayudarán a la empresa a observar el mundo desde otra perspectiva y así lograr mayor rentabilidad, obteniendo más clientes siendo más competitivos.

Por lo tanto, se valida la hipótesis de investigación asumida He2: La rentabilidad por cada vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 está en un nivel bajo.

Para cumplir con el objetivo de Determinar la relación del cumplimiento de metas con la rentabilidad de cada vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018.

- Se obtuvo como resultado de la comparación de la venta efectiva 2018 versus el margen de rentabilidad en soles, de manera tal que se pudiera obtener posteriormente las variables que permitan obtener una correlación.
- Se observa que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.75$ y su probabilidad de error menor al 5% de significancia estándar, demostrándose que La Variable Cumplimiento de metas se relaciona con la Variable de Rentabilidad por vendedor, en un grado de correlación positiva alta. Este resultado obtenido, sigue el mismo sentido de lo hallado por Noj (2015) se concluyó que existe una relación significativa positiva alta en la motivación para los colaboradores de la empresa.

Fabian (2017) quien reseñó que existe relación en los indicadores de desempeño, por lo tanto, se desprende que de una apropiada gestión de ventas genera una relación significativa en las ventas, y que estas son la fuente vital de recursos para la empresa, en tal sentido, es muy importante establecer claramente los procesos que implican el cumplimiento de metas. Por lo tanto, se valida la hipótesis de investigación asumida He3: El cumplimiento de metas con en la rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 es directa.

Esto se corrobora con lo que halló Camacho (2015) que en su investigación concluye que existe relación positiva o directa entre el cumplimiento de metas y rentabilidad por vendedor.

4.2 Conclusiones

1. Al demostrar y validar la hipótesis de investigación asumida que La Variable Cumplimiento de metas tiene relación con la Variable de Rentabilidad por vendedor, en un grado de correlación positiva alta, se puede concluir que cualquier plan de mejora del cumplimiento de metas tendrá un gran impacto sobre la rentabilidad por vendedor de la empresa.
2. Se logró evaluar el cumplimiento de metas en la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018, donde se pudo apreciar que la empresa no cumplió las

metas trazadas en cada mes del año 2018, resultando con un promedio de 60% de cumplimiento del año 2018; se evidencia que cada vendedor no cumplió la meta que brindó la empresa, provocando una deficiente labor de ventas. Existe demasiada presión por cumplir con las metas propuestas, por lo cual prefieren darle salida a los productos más demandados, o que cada vendedor prefiere vender un bloque, descuidando las ventas pequeñas por lo que se debe tomar medidas para la mejora de estos servicios.

3. Se pudo Analizar que la rentabilidad de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018 no es la idónea, esto nos quiere decir cada vendedor no obtuvo la rentabilidad esperada para cada mes. En algunos meses los colaboradores tenían la mejor rentabilidad y en otros meses la menor rentabilidad. Por lo que se percibe como inadecuada la rentabilidad obtenida, demostrando que la empresa no está llevando una efectiva administración para controlar los costos y gastos.
4. Se pudo analizar mediante análisis de correlación, la relación del cumplimiento de metas con la rentabilidad por vendedor de la empresa Inversiones Pinto S.A.C. Trujillo 2018. Para analizar que el coeficiente de correlación de Pearson es $R = 0.75$ con lo cual señala que el Cumplimiento de metas se relaciona con la Variable Rentabilidad por vendedor, en un grado de correlación positiva alta y su probabilidad de error es menor al 5% de significancia estándar, por lo que se concluye que es significativa y de un nivel alto de correlación positiva (en términos de direccionalidad, es decir que, si una variable aumenta o disminuye, la otra también lo hace, en el mismo sentido).

4.3. Recomendaciones

1. Re estructurar su área de ventas dirigido por un especialista en gestión de ventas, procurando que los empleados sean capacitados constantemente en técnicas de ventas y cobranzas, utilizando las últimas tecnologías, ello facilitará el cumplimiento de metas generando mayores ventas.
2. Mejorar de manera urgente la comunicación entre los empleados antiguos y los nuevos; también se debe mejorar el servicio brindado por los empleados mediante la implementación de un programa de capacitaciones, incentivos y así los trabajadores llegaran a cumplir sus metas brindadas por la empresa.

3. Incrementar su rentabilidad, mediante la implementación de un programa de mejora continua en la empresa, de modo que se inicie por el cumplimiento de metas, la misma que ha demostrado tener relación con la rentabilidad, pues esto permitirá una mayor orientación hacia sus clientes, un incremento de sus ventas y finalmente de su rentabilidad. Sobre la rentabilidad, se sugiere capacitar a los encargados del área contable y gestión financiera de la empresa, acerca de este tema y sus indicadores, por cuanto se debe procurar un mejor manejo al respecto.
4. En futuras investigaciones se sugiere que la empresa y a los involucrados en ventas entiendan la importancia de las variables, como en este caso cumplimiento de metas, y procuren realizar diagnósticos que reflejen esta situación, para ello, se les deja el reto de ir mejorando el presente cuestionario. La empresa debería sincerar las metas, mejorar el ambiente de trabajo de los colaboradores.

REFERENCIAS

- Aguirre , J., & Palacios , B. (2017). *Diseño de un sistema de administración de ventas aplicable al mercado ferretero ecuatoriano del tipo B2B. Caso de estudio: empresa Corporación BP Cía. Ltda.* Recuperado el 30 de abril de 2018, de Repositorio de la Universidad del Azuay - Ecuador: <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/7559/1/13441.pdf>
- Alberca, J., & Rodriguez, G. (2012). *INCREMENTO DE RENTABILIDAD EN LA EMPRESA “EL CARRETE”*. Obtenido de Repositorio Universidad Central de Ecuador: <file:///C:/Users/HOME/Downloads/T-UCE-0005-140.pdf>

- Bazan, P., & Matara, C. (2018). *Control de inventarios y su incidencia en el margen de la utilidad bruta de la "Ferretería Contreras la Solución S.A.C.* Recuperado el 07 de 10 de 2019, de Repositorio Universidad César Vallejo:
<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/29665>
- Calderon, R. G. (2014). *Propuesta de mejoramiento de la gestión de ventas de las PYME del sector de consumo masivo en el Distrito Metropolitano de Quito.* Recuperado el 2 de mayo de 2018, de Repositorio de la Universidad Andina Simon Bolivar:
<http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4040/1/T1433-MBA-Meneses-Propuesta.pdf>
- Camacho, W. (2015). *Gestión de la fuerza de ventas y su relación con la rentabilidad de la empresa MODA mas MODA de la ciudad de Tarapoto año 2014.* Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Repositorio Universidad Cesar Vallejo:
<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/10434>
- Castro, K., & Vega, E. (2017). *Financiamiento propio y la rentabilidad en la empresa recreativos Saimon EIRL años 2014 - 2015.* Recuperado el 07 de 10 de 2019, de Repositorio Universidad Nacional del Callao:
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/2221>
- Chávez, P. (2014). *CPA. la gestión de venta y su incidencia en la rentabilidad en seguros Colvida del Cantón Ambato.* Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Respositorio Universidad Técnica de Ambato:
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/20649/1/T2657i.pdf>
- Contreras, R., & Palacios, F. (2016). *Rentabilidad financiera y liquidez corriente de las empresas del sector industrial que negocian en la bolsa de valores de Lima.*

Obtenido de Repositorio Universidad Peruana Union:

<http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/556>

Dueñas, Y. (2016). *Determinación de la Utilidad neta de la empresa San Juan ELJURI S.A en el ejercicio económico 2015*. Recuperado el 07 de 10 de 2019, de

Repositorio Universidad Técnica de Machala:

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/8774>

Espinoza, A. (Ocutbre de 2014). *Panel de control de cumplimiento de metas de para*

Grupo Mok. Obtenido de Repositorio Universidad de Chile :

<http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/132315/Panel-de-control-de-cumplimiento-de-metas-para-grupo-mok.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Fabian , E. (2017). *Gestión de ventas y su relación con los indicadores de desempeño del personal de consumo masivo de Alicorp en Lima, año 2017*. Recuperado el 3 de

mayo de 2018, de Repositorio de la Universidad César Vallejo - Lima:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/3167/Fabian_AEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fernández , S., & Lázaro , A. (2017). *Sistema de control interno en ventas para la mejora*

en la gestión comercial de Distribuidora Deportiva del Norte S.A.C.,

Trujillo,2016. Recuperado el 4 de junio de 2018, de Repositorio de la Universidad

Privada del Norte - Trujillo:

[http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10054/Fern%C3%A1ndez%20Rodríguez%2c%20Sheyla%20Paola%20-%20L%C3%A1zaro%20Alfaro%2c%20Andr%C3%A9%20Levi.pdf?sequence=](http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10054/Fern%C3%A1ndez%20Rodríguez%2c%20Sheyla%20Paola%20-%20L%C3%A1zaro%20Alfaro%2c%20Andr%C3%A9%20Levi.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[1&isAllowed=y](http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10054/Fern%C3%A1ndez%20Rodríguez%2c%20Sheyla%20Paola%20-%20L%C3%A1zaro%20Alfaro%2c%20Andr%C3%A9%20Levi.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[1&isAllowed=y](http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10054/Fern%C3%A1ndez%20Rodríguez%2c%20Sheyla%20Paola%20-%20L%C3%A1zaro%20Alfaro%2c%20Andr%C3%A9%20Levi.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[1&isAllowed=y](http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10054/Fern%C3%A1ndez%20Rodríguez%2c%20Sheyla%20Paola%20-%20L%C3%A1zaro%20Alfaro%2c%20Andr%C3%A9%20Levi.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Flores, G. (2016). *Planificación financiera y su influencia en la rentabilidad de las empresas constructoras de la ciudad de Huaraz- 2016*. Recuperado el 07 de 10 de 2019, de Repositorio Universidad César Vallejo: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/13381>
- Hernández, E. (2016). *Propuestas de estrategias financieras para mejorar la rentabilidad de la empresa "Marakos Grill" S.A.C, Chiclayo-2016*. Recuperado el 08 de 10 de 2019, de Repositorio Universidad Señor de Sipán: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/4277>
- Lavinsky, D. (s.f.). *7 tips para fijar metas en tu equipo*. Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/266351>
- León , N. (2013). *Fuerza de ventas determinantede la competitividad empresarial*. Recuperado el junio de 8 de 2018, de Revista de Ciencias Sociales - redalyc: <http://www.redalyc.org/html/280/28026992014/>
- Merchor, F. (18 de Agosto de 2016). *Solo el 80 por ciento de las metas de ventas se cumplen mensualmente*. Obtenido de <https://www.america-retail.com/opinion/solo-el-80-por-ciento-de-las-metas-de-ventas-se-cumplen-mensualmente/>
- Meza, J. (2018). *Gestión de recursos humanos y el desempeño laboral de sus trabajadores en las unidades de negocios de la empresa de servicios inmobiliarios, Los Portales. Lima 2016*. Obtenido de Universidad Inca Garcilazo de la Vega: http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/2998/TESIS_MAE-ST_ADMINISTRACION_%20JOS%C3%89%20DANIEL%20MEZA%20RUALES.pdf?sequence=2&isAllowed=y

- Moya, D. (2016). *La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios GBH S.A. en la ciudad de Trujillo, año 2015*. Obtenido de Repositorio Universidad Cesar Vallejo: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/364/moya_gd.pdf?sequence=1
- Noj, L. (Agosto de 2015). *La efectividad de un programa de motivación a los vendedores para incrementar las ventas del almacén de electrodomésticos de Mazatengo, Suchitepéquez*. Obtenido de Repositorio Universidad Rafael Landívar: <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/05/43/Noj-Liliana.pdf>
- Ojeda, F. (27 de Agosto de 2018). *Metas de cumplimiento de ventas*. Obtenido de Diario de Yucatán: <https://www.yucatan.com.mx/editorial/metas-de-cumplimiento-de-ventas>
- Ortiz, A. (2016). *Optimización de las estrategias de ventas y su influencia en los indicadores de rentabilidad de la empresa Alumitec JSC S.A.C, San Martin de Porres, 2016*. Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Repositorio Universidad Cesar Vallejo: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/31546/Ortiz_JAJ.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Otiniano, M. (2017). *Auditoria de Gestión y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Molino ABC año 2017*. Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Repositorio Universidad Cesar Vallejo: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/24296/otiniano_nm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Pacheco, Y. (2016). *Gestión de ventas al crédito y su influencia en la rentabilidad de la empresa 3t Corporation S.A. distrito de Comas, año 2016*. Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Repositorio Universidad Cesar Vallejo: http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2584/Pacheco_HYC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Quispe, D. (2016). *Nivel de Ventas y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Agroindustrias del Sur S.A. del Ejercicio Económico 2014 al 2016*. Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Repositorio de la Universidad Privada de Tacna: <http://repositorio.upt.edu.pe/handle/UPT/315>
- Ramirez , E. (2016). *El control de inventarios en el área de logística y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electrotiendas del Perú S.A.C*. Recuperado el 10 de 10 de 2019, de Repositorio Universidad Nacional de Trujillo: <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/8039>
- Ricardo, L. (26 de Julio de 2010). *LA SELECCIÓN DE PERSONAL BASADA EN COMPETENCIAS Y SU RELACIÓN CON LA EFICACIA ORGANIZACIONAL*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941230007.pdf>
- Rodas, M., Tapia, L., & Torpoco, Y. (2015). *Las estrategias cognitivas de aprendizaje y su relación con la comprensión de textos en inglés en los estudiantes del tercer grado de secundaria de la Institución Educativa nacional Rímac 2015*. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de Repositorio Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle: <http://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/201/Tesis%20Leslie.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Rodríguez, N. (2012). *Gestión de Ventas*. Obtenido de Universidad Peruana los Andes:
<https://utecno.files.wordpress.com/2013/06/gestion-de-ventas1.pdf>
- Rojas, Z. (2017). “*La Gestión de ventas la rentabilidad*”. Recuperado el 17 de 09 de 2019, de Repositorio Universidad Inca Garcilaso de la Vega:
<http://repositorio.uigv.edu.pe/handle/20.500.11818/2597?show=full>
- Saldaña , M. (2017). *Estrategias de ventas y decisión de compra de los clientes, NSE C Y D de la empresa Atlantic Communications S.A.C., San Juan de Lurigancho, 2016*. Recuperado el 5 de junio de 2018, de Repositorio de la Universidad César Vallejo - Lima:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/6846/SALDA%C3%91A_CMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tuero, L. (2017). *Tipos y Funciones de Gestion de Ventas*. Recuperado el 6 de junio de 2018, de Academia de Consultores:
<http://www.academiadeconsultores.com/fuerza-de-ventas/>
- Zamora, J. (5 de Mayo de 2016). *5 razones por las que un vendedor no llega a la meta*. Obtenido de <https://estrategiasdeventa.com/razones-por-las-que-un-vendedor-no-llega-a-la-meta>
- Zelada, R. (2016). *Plan de incentivos para mejorar la productividad de la fuerza de ventas de la empresa People Outsourcing S.A.C. Sucursal Trujillo 2016*. . Obtenido de Universidad Nacional de Trujillo:
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8120/zeladavillanueva_robinson.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXO 1: AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA

Formato 04

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA - PARA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL

Yo Jose Santos Franco Lozano
(Nombre del representante del área de la empresa)

identificado con (DNI/CE/Pasaporte) N° 32841685 en mi calidad de Gerente General
(Nombre del puesto del representante del área de la empresa)

del área de Gerencia
(Nombre del área de la empresa)

de la empresa/institución Inversiones Pinto S.A.C
(Nombre de la empresa)

con R.U.C N° 20481753091 ubicada en la ciudad de Trujillo
Av. Cesar Vallejo 1710 - B

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor Milagros Barros Briceño
(Nombre completo del bachiller)

identificado con (DNI/CE/Pasaporte) N° 72149573 bachiller en la carrera de Administración
(Nombre de la carrera profesional)

para que utilice la siguiente información de la empresa:

Estados Financieros 2017 - 2018
Historia de la Empresa
(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su Tesis () o Trabajo de Suficiencia Profesional () y de esta manera optar al Título Profesional.

11 de septiembre del 2019

Adjunto a esta carta, está la siguiente documentación:

() **Sólo Para Modalidad Suficiencia Profesional:** Adjunta Vigencia Poder del Representante Legal de la Empresa con vigencia no menor a 90 días.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o

() Mencionar el nombre de la empresa.

INVERSIONES PINTO S.A.C.
Jose Santos Franco Lozano
GERENTE GENERAL
Firma y sello del Representante de la Empresa

Fecha: 11-09-2019
DNI: 32841685

El Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en la Tesis o Trabajo de Suficiencia Profesional son auténticos, y que el Representante que brindó la información estaba facultado para ello. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Bachiller será sometido a un procedimiento disciplinario; y asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

Firma Bachiller
Milagros Barros Briceño
Fecha: 11-09-2019
DNI: 72149573

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-SA-17.08	NÚMERO VERSIÓN	02
FECHA DE VIGENCIA	11/04/2019	PÁGINA	Página 1 de 1

ANEXO 2: ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA INVERSIONES

PINTO SAC DEL AÑO 2018

INVERSIONES PINTO S.A.C.
RUC: 20481753091

BALANCE GENERAL
Al 31 de Diciembre de 2018 (en nuevos soles)

ACTIVO

Caja y Banco	25,662.58
Mercaderia	326,400.00
Activo Fijo Neto	
Inmueble Maquinaria y Equipo	100,831.68
Depreciacion	-10,082.88
Intangible	
Otros Activos no Corrientes	6,064.32
TOTAL DE ACTIVO NETO	S/.448,875.70

PASIVO

Sobregiros Bancarios	
Tributos por pagar	
Ctas. Por pagar accionistas, Directores y Gerentes	203,378.88
Otras cuentas del pasivo corriente	
Obligaciones Financieras	22,908.48
Otras cuentas del pasivo	
Pasivo Diferido	
TOTAL PASIVO	S/.226,287.36

PATRIMONIO NETO

Capital	105,600.00
Reservas	
Otras cuentas del patrimonio neto	
Resultados Acumulados	102,619.20
Utilidad o pérdida del ejercicio	14,369.14
TOTAL PATRIMONIO	S/.222,588.34

TOTAL PATRIMONIO NETO **S/.448,875.70**

INVERSIONES PINTO S.A.C.
RUC: 20481753091

Estado de Resultados

Por los periodos del 01 de enero al 31 de Diciembre 2018 (en nuevos soles)

Ventas Netas	556,469.76
Costo de Ventas	484,890.24
Utilidad Bruta	S/.71,579.52
Gastos de Venta	10,082.88
Gastos de Administración	41,114.88
Otros Ingresos Gravables	
Otros Gastos	
REI del Ejercicio	
Utilidad (Pérdida) Neta	S/.20,381.76
Participación de Utilidades	
Utilidad Antes del Impuesto	S/.20,381.76
Impuesto a la Renta	6,012.62
Reserva Legal	
Utilidad del Ejercicio	S/.14,369.14

ANEXO 3: ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA INVERSIONES

PINTO S.A.C.

ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA INVERSIONES PINTO SAC

RUC:
20481753091

BALANCE GENERAL					
ACTIVO	2018	AV	2017	AV	AH
Caja	25,663	6%	10,045	2%	155%
Mercadería	326,400	73%	456,800	80%	-29%
Activo Fijo Neto		0%		0%	
Inmueble Maquinaria y Equipo	100,832	22%	94,530	17%	7%
Depreciación	-10,083	-2%	-9,453	-2%	7%
Intangible		0%		0%	
Activo diferido		0%	12,812	2%	-100%
Otros Activos no Corrientes	6,064	1%	4,965	1%	22%
TOTAL ACTIVO	448,876	100%	569,699	100%	-21%

PASIVO	2018	AV	2017	AV	AH
Sobregiros Bancarios		0%		0%	
Tributos por pagar		0%		0%	
Ctas. Por pagar accionistas, Directores y Gerentes	203,379	45%		0%	#¡DIV/0!
Otras cuentas del pasivo corriente		0%		0%	
Obligaciones Financieras	22,908	5%	175,812	31%	-87%
Otras cuentas del pasivo		0%		0%	
Pasivo Diferido		0%		0%	
TOTAL PASIVO	226,287	50%	175,812	31%	29%

PATRIMONIO NETO	2018	AV	2017	AV	AH
Capital	105,600	24%	210,000	37%	-50%
Reservas		0%		0%	
Otras cuentas del patrimonio neto		0%		0%	
Resultados Acumulados	102,619	23%	121,863	21%	-16%
Utilidad o pérdida del ejercicio	14,369	3%	61,054	11%	-76%
TOTAL PATRIMONIO	222,588	50%	392,917	69%	-43%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	448,876	100%	568,729	100%	-21%

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS	2018	AV	2017	AV	AH
Ventas Netas	556,470	100.0%	786,858	100.0%	-29%
Costo de Ventas	484,890	87.1%	634,072	80.6%	-24%
UTILIDAD BRUTA	71,580	13%	152,786	19.4%	-53%
Gastos de Ventas	10,083	2%	9,453	1.2%	7%
Gastos de Administración	41,115	7%	73,950	9.4%	-44%
UTILIDAD OPERATIVA	20,382	4%	69,383	8.8%	-71%
Ingresos Financieros		0%		0.0%	
Gastos Financieros		0%		0.0%	
Diferencias por tipo de cambio		0%		0.0%	
Otros Ingresos		0%		0.0%	
Ingresos Extraordinarios (no recurrentes)		0%		0.0%	
Otros Egresos		0%		0.0%	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	20,382	4%	69,383	8.8%	-71%
Impuesto a la Renta	6,013	1%	8,329	1.1%	-28%
Reserva Legal		0%		0.0%	
UTILIDAD NETA	14,369	3%	61,054	7.8%	-76%

ANEXO 4: INDICADORES DE RENTABILIDAD

INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD			
RENTABILIDAD BRUTA	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	2018	2017
		13%	19%
RENTABILIDAD OPERACIONAL	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$	4%	9%
RENTABILIDAD NETA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	3%	8%
ROE Y ROA			
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total, Activos}}$	2018	2017
		3%	11%
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	6%	16%

ANEXO 5: COMPRAS Y VENTAS AÑO 2017 Y 2018.

INVERSIONES PINTO S.A.C.

RUC: 20481753091

VENTAS Y COMPRAS

	2018		2017	
	VENTAS NETAS	COMPRAS NETAS	VENTAS NETAS	COMPRAS NETAS
ENERO	S/. 44,475.00	S/. 46,261.00	S/. 63,422.00	S/. 58,015.00
FEBRERO	S/. 38,656.00	S/. 35,362.00	S/. 56,146.00	S/. 51,348.00
MARZO	S/. 34,879.00	S/. 31,063.00	S/. 59,422.00	S/. 53,211.00
ABRIL	S/. 32,734.00	S/. 29,643.00	S/. 54,203.00	S/. 48,686.00
MAYO	S/. 52,220.00	S/. 59,222.00	S/. 57,915.00	S/. 53,352.00
JUNIO	S/. 46,805.00	S/. 43,995.00	S/. 71,158.00	S/. 66,187.00
JULIO	S/. 45,385.00	S/. 43,998.00	S/. 71,816.00	S/. 70,029.00
AGOSTO	S/. 49,129.00	S/. 47,813.00	S/. 72,580.00	S/. 74,342.00
SEPTIEMBRE	S/. 55,340.00	S/. 49,341.00	S/. 68,306.00	S/. 82,256.00
OCTUBRE	S/. 61,424.00	S/. 60,855.00	S/. 77,582.00	S/. 66,568.00
NOVIEMBRE	S/. 53,302.00	S/. 50,965.00	S/. 73,126.00	S/. 73,312.00
DICIEMBRE	S/. 42,120.00	S/. 41,335.00	S/. 61,182.00	S/. 53,566.00
TOTAL	S/. 556,469.00	S/. 539,853.00	S/. 786,858.00	S/. 750,872.00