

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración

“MEJORAR LAS ESTRATEGIAS DE VENTAS PARA
AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA H&D
MINING PARTS E.I.R.L., CAJAMARCA 2023”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título
profesional de:

Licenciada en Administración

Autor:

Nancy Elisabeth Huaman Chacha

Asesor:

Mg. Daniel Amadeo Robles Fabián
<https://orcid.org/0000-0002-1975-4406>

Cajamarca - Perú

2023

INFORME DE SIMILITUD

Trabajo de Suficiencia Profesional

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	8%
2	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	Submitted to Universidad Autonoma del Peru Trabajo del estudiante	2%
4	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	2%
5	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.utc.edu.ec Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	1%
8	dspace.tdea.edu.co Fuente de Internet	1%

TABLA DE CONTENIDOS

INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO.....	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	18
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	32
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	59
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	65
REFERENCIAS.....	67
ANEXOS	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de la Áreas de la empresa.....	34
Tabla 2. Matriz FODA.....	40
Tabla 3. Captación de clientes actuales.....	44
Tabla 4. Compra de mercadería a los diferentes proveedores.....	49
Tabla 5. Cronograma de compras y entregas - 2022.....	51
Tabla 6. Comparativo de los Estados Financieros de la empresa (años 2021-2022)	54
Tabla 7. El rendimiento sobre el capital o rentabilidad financiera (ROE)	55
Tabla 8. El rendimiento sobre los activos o rentabilidad económica (ROA).....	55
Tabla 9. El rendimiento sobre la inversión (ROI)	56
Tabla 10. Ratio de utilidad sobre el activo fijo.....	56
Tabla 11. Ratio de costo de ventas sobre las ventas netas.....	56
Tabla 12. Ratio de utilidad bruta sobre las ventas netas	57
Tabla 13. Ratio de gastos de operación sobre las ventas netas.....	57
Tabla 14. Ratio de utilidad operativa sobre ventas netas	58
Tabla 15. Balance General de los años 2021-2022 (expresado en soles) - Análisis Vertical.....	59
Tabla 16. Balance General de los años 2021-2022 (expresado en soles) – Análisis Horizontal.....	62
Tabla 17. Estado de Resultados de los años 2021-2022 (expresado en soles) – Análisis Vertical.....	63
Tabla 18. Estado de Resultados de los años 2021-2022 (expresado en soles) – Análisis Horizontal.....	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logo de la empresa.....	11
Figura 2. Organigrama de la empresa.....	13
Figura 3. Conjunto de las marcas que se comercializa.....	16
Figura 4. Marcas de Maquinaria pesada.....	17
Figura 5. Las 5 funciones administrativas básicas de según Monferrer.....	23
Figura 6. Diagrama de Ishikawa (causa-efecto)	42
Figura 7. Incentivos para la captación de nuevos clientes -2022.....	44
Figura 8. Carta de presentación del año 2022.....	45
Figura 9. Hoja de cotización de un cliente.....	46
Figura 10. Orden de compra-venta.....	47
Figura 11. Factura de venta.....	48
Figura 12. Factura de compra sin descuento de un proveedor.....	50
Figura 13. Descuento obtenido por cada proveedor, año 2022.....	52
Figura 14. Implementación de medios publicitarios -2022.....	53
Figura 15. Balance General de los años 2021-2022.....	60
Figura 16. Muestra la comparación entre el Pasivo Corriente y Patrimonio.....	61
Figura 17. Estado de Resultados de los años 2021-2022 (expresado en soles)	64

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de suficiencia profesional aborda la mejora de estrategias de ventas para aumentar la rentabilidad de H & D Mining Parts EIRL. El objetivo general es mejorar las estrategias de ventas y obtener un aumento en la rentabilidad. Para lograrlo, se analizaron los informes financieros de 2021 y 2022 de la empresa, especializada en la venta de partes para vehículos. Como Gerente General, el rol implica la planificación, organización, dirección, control y toma de decisiones. Se implementaron estrategias centradas en el área de ventas, como la búsqueda de nuevos clientes fuera de la provincia de Cajamarca, descuentos a proveedores, aumento de la publicidad en redes sociales y diagnósticos de rentabilidad. Estas acciones generaron un incremento en las ganancias, con ventas de S/.214,465.00 en 2021 y S/.346,089.00 en 2022. La rentabilidad aumentó a S/.36,007.00 soles en 2021 y S/.61,589.00 soles en 2022, con una rentabilidad bruta. que pasó del 20% al 21% en el mismo período, indicando un crecimiento positivo y favorable para la empresa.

Palabras Claves: Ventas, Estrategias de ventas, Rentabilidad, Rentabilidad Bruta

NOTA

El contenido de la investigación no se encuentra disponible en **acceso abierto**, por determinación de los propios autores amparados en el Texto Integrado del Reglamento RENATI, artículo 12.

REFERENCIAS

- Acosta, M. (2021) Estrategias de ventas en un Molino de la ciudad Chiclayo-2019. Perú
- Arrieta, M. y Villanueva, J. (2019). *La importancia de medir la rentabilidad económica y financiera en las empresas comerciales de la ciudad Trujillo*. (Tesis de pregrado, Universidad Privado del Norte, Trujillo, Perú). Recuperada <https://tinyurl.com/yaw5fl76>
- Córdoba, M. (2015). *Gestión financiera*. Bogotá: Eco ediciones
- CreceNegocios. (14 de 05 de 2017). *La rentabilidad de una empresa*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/la-rentabilidad-de-una-empresa/>
- Daza, J. (2016). *Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. Contaduría y Administración*. Universidad de Extremadura, España. [Artículo Científico].
- Delgado, Y. (2018). *Modelo de Gestión administrativa para mejorar la rentabilidad de la clínica Chiclayo S.A.* (Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán, Perú).
- Economipedia. (14 de 05 de 2017). Rentabilidad. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.htm>
- García Paredes, N. E., & Terán Guerrero, F. (2020). Estrategias para el incremento de ventas: caso de estudio microempresa Mundo de Ensueños. *Revista Enfoques*, 4(16), 248–260. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.97>
- Gómez, P; Y Vásquez, J. (2017). *Propuestas de estrategias de venta a la empresa calvo distribución en la categoría de atún en los clientes claves del canal de mayoreo en el salvadoreño 2017, (Tesis de Grado) Universidad de Guayaquil*. Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10734/1/Tesis%20Plan%20de%20Ventas%20EQUISERVISA.pdf>
- Hanenine, R. (2014) Manual para crear tu estrategia de ventas. Recuperado el 31 de Enero de 2018 de: <https://expansion.mx/especiales/2014/06/17/aprende-a-hacer-tu-estrategia-de-ventas>
- Hidalgo, A. (2016). *Estrategias De Ventas Para Incrementar El Nivel De Comercialización De Los Productos “Sylé” En Guayaquil*. (Tesis de Grado) Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/6103/1/TUBADM%20027-2016.pdf>
- Jaime, J. (2010). *Las claves del análisis económico financiero de la empresa*. Madrid: ESIC Editores.
- Koontz, Weihrich y Cannice (2012) “*estudiar administración es necesario desglosarla en cinco funciones gerenciales (planear, organizar, integrar personal, dirigir y controlar)*” (pág. 4).

- Kother, p, y Armstrong, (2023). *Fundamentos de marketing*. México: Pearson Educación.
- Marshall. (2009) *Administración de Ventas*. 9^ona Edición. Madrid: Mc Graw Hill.
- Martínez, J. (2015). “Contabilidad Moderna”. Perú: Universidad Ricardo Palma
- Medina, C. y Mauricci, G. (2014). Factores que influyen en la rentabilidad por línea de negocio en la clínica Sánchez Ferrer. (Tesis de grado, Universidad Privada Antenor Orrego, Lima). Recuperada <https://tinyurl.com/y93s3hem>
- Monferrer, D. (2013) *Fundamentos de Marketing*. 1da Edición.
- Pérez, A. (2016). Fuentes de financiación. España: ESI
- Puente, M.y Andrade, F. (2016). *Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial*. Revista Ciencia UNEMI, 9(18). Recuperada: <https://is.gd/JxrTMv>
- Schnarch, A. (2011). *Dirección efectiva de equipos de venta*. Bogotá: Mc Graw Hill.
- SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración TRIBUTARIA.
- Torres, L. (2017) *El neuromarketing y las estrategias de venta en la empresa Repsol Chimbote 2017* (Tesis de Grado). Universidad Cesar Vallejo Obtenido de <https://docplayer.es/142254771-Facultad-de-ciencias-empresariales.html>
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y ventaja comparativa: un análisis de los sistemas de producciones de guayaba en el Estado de Michoacán*. México D.F.: Universidad michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- Zendesk (5 de agosto de 2022). Ventas B2B: 11 factores para tener éxito en tus estrategias de ventas B2B. [Blog Corporativo]. <https://www.zendesk.com.mx/blog/ventas-b2b/>