



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TESIS**

**“ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACION COMERCIAL PARA INCREMENTAR EL  
POTENCIAL DE VENTAS EN LA EMPRESA CONSULTORES Y EJECUTORES DEL  
NORTE S.A.C. - CHICLAYO 2013”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**Autores:**

**Bach. Carbajal Infante Jean Luis**

**Bach. Cieza Castañeda Lisset Evelyn**

**Pimentel – Perú**

**2013**

## RESUMEN

El desarrollo de nuestra investigación se realizó en la empresa Consultores y Ejecutores del Norte S.A.C, que actualmente brinda servicios de consultoría y ejecución de obras de electrificación en la ciudad de Chiclayo. Su situación problemática es la falta de empresas que ofrezcan nuevos servicios a lo que se formuló el problema ¿De qué manera la aplicación de una estrategia de diversificación comercial incrementará el potencial de ventas en la Empresa Consultores y Ejecutores del Norte S.A.C., Chiclayo?, se justifica por el nivel de suspicacia y valor que generará sobre el conocimiento existente en el ámbito de las ciencias administrativas.

El objetivo de la investigación es proponer una estrategia de diversificación comercial para incrementar el potencial de ventas de la empresa Consultores y Ejecutores del Norte S.A.C, donde se realizó un estudio de tipo descriptivo, con un diseño no experimental puesto que no se manipulan las variables en estudio. La población estuvo conformada por 15 clientes (empresas)

Se concluye que la empresa requiere de nuevos servicios relacionados con el sector para incrementar su potencial de ventas en el mercado local, además se encontró que la empresa se encuentra enfocada en sus servicios actuales por los que no satisface las necesidades de nuevos servicios de sus clientes y se determinó que los factores de éxito son la calidad de servicios, precios competitivos y entrega anticipada de los servicios.

Se recomienda la aplicación de la propuesta de investigación que le permitirá incrementar su potencial de ventas en el mercado local.

## **ABSTRACT**

The development of our research was conducted in the company Consultores y Ejecutores del Norte S.A.C, currently provides consulting and implementation of electrification works in the city of Chiclayo. His problematic situation is the lack of companies offering new services to what the problem how implementing a trade diversification strategy will increase sales potential Business Consultants and Enforcers North SAC, Chiclayo? Was formulated, justified by the level of suspicion and generate value on existing knowledge in the field of management science.

The research objective is to propose a trade diversification strategy to increase the sales potential of the company Consultants and Enforcers North SAC, where a descriptive study was conducted with a non-experimental design because the variables are not manipulated in study. The population consisted of 15 clients (companies)

It is concluded that the company requires new services related to the sector to increase its sales potential in the local market, and found that the company was in focus in its current services for not meeting the needs of new services for its customers and determined that the success factors are quality service , competitive prices and services delivered early .

The implementation of the research proposal which will increase your sales potential in the local market is recommended.