



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Trabajo de titulación en la modalidad de ensayo o artículo
académico previo a la obtención del Título de
Ingenieros en Marketing y Gestión de Negocios**

**TEMA: “Arquitectura de las secciones: Estructura,
manejo y optimización del tiempo de venta”**

AUTORES:

Tannia Abigail Ramos Veintimilla

Jonathan Fernando Núñez Barona

TUTOR: Dr. Juan Carlos Castro Analuiza

AMBATO – ECUADOR

Noviembre, 2019



APROBACIÓN DEL TUTOR

Dr. Juan Carlos Castro Analuiza

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación “**Arquitectura de las Secciones: Estructura, Manejo y Optimización del Tiempo de Venta**” presentado por los señores **Tannia Abigail Ramos Veintimilla** y **Jonathan Fernando Núñez Barona** para optar por el título de Ingenieros en Marketing y Gestión de Negocios, **CERTIFICO**, que dicho artículo académico ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 19 de noviembre del 2019



Dr. Juan Carlos Castro Analuiza

C.I. 020180176-8

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Nosotros, **Tannia Abigail Ramos Veintimilla** y **Jonathan Fernando Núñez Barona**, declaramos que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente artículo académico, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingenieros en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Tannia Abigail Ramos Veintimilla
C.I. 180457258-2



Jonathan Fernando Núñez Barona
C.I. 180335196-2

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. Carlos Javier Beltrán Avalos

C.I. 1803538048



Ing. Marcelo Javier Mancheno Saá

C.I. 1803549219

Ambato, 19 de noviembre del 2019

DERECHOS DE AUTOR

Autorizamos a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedemos los derechos en línea patrimoniales de nuestro artículo académico con fines de difusión pública, además aprobamos la reproducción de este proyecto dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando nuestros derechos de autoras.



Tannia Abigail Ramos Veintimilla
C.I. 180457258-2



Jonathan Fernando Núñez Barona
C.I. 180335196-2

RESUMEN EJECUTIVO

Proferreterías es una subdivisión de la empresa Megaprofer S.A., que se dedica a la comercialización de artículos de ferretería a nivel nacional, comprometidos con el fortalecimiento y la mejora continua de los procesos empresariales, cumpliendo con la Normativa Ecuatoriana legal vigente.

La demora en la atención a los clientes, junto a la decisión de compra justifica estructurar el diseño de la arquitectura de las secciones para el manejo y la optimización del tiempo en la venta para la empresa Proferreterías en la ciudad de Ambato.

Los datos obtenidos en la investigación identifican la disminución del tiempo en el manejo del inventario, de acuerdo a las 42 familias distribuidas en tres secciones. Las ventas en el año 2018 se incrementaron en 29,35% mensual y el nivel de satisfacción de los clientes mejoró en el 20%.

Luego de una investigación empírica, de carácter transversal y alcance descriptivo, se planteó seis secciones fundamentadas en el almacenamiento interno: 1) inventario de productos 2) identificación y codificación 3) ubicación de productos 4) ingreso de códigos 5) capacitación 6) evaluación. Esto define que la optimización del tiempo fortalece la ubicación de las secciones por productos, y la adecuación en percha del material optimiza los espacios del material ferretero.

PALABRAS CLAVE: ARTÍCULO CIENTÍFICO, VENTAS, ARTÍCULOS DE FERRETERÍA

ABSTRACT

Proferreterías is a subdivision of the company Megaprofer S.A., which is dedicated to the update of hardware items nationwide, commitments to the development and continuous improvement of business processes, complying with current Ecuadorian legal regulations.

The delay in services, together with the decision to purchase justifies the structural design of the architectural sections for the management and optimization of the sale time for the Proferreterías Company in Ambato city.

The data lost in the investigation identify the decrease of the time in the management of the inventory, according to the 42 families distributed in three sections. Sales in 2018 increased by 29.35% per month and the level of customer satisfaction improved by 20%.

Then an empirical investigation of a transversal character and descriptive scope, six sections based on internal storage were proposed: 1) inventory of products 2) identification and coding 3) location of products 4) Code entries 5) training and 6) evaluation. This demonstrated that the optimization of the time strengthens the location of products by sections, and the adaptation of shelving units of the hardware material optimized the space used by that material.

KEY WORDS: SCIENTIFIC ARTICLE, SALES, HARDWARE ITEMS.

<https://revistas.utm.edu.ec/index.php/ECASinergia/article/view/1697/1991>