



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Trabajo de titulación en la modalidad de artículo académico previo a la obtención del Título de Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios

TEMA: “Competencias de negociación comercial del sector calzado: un estudio basado en el enfoque Psico Consult”

AUTOR: Henry Rafael Barrionuevo Balladares

TUTOR: Dr. Jorge Francisco Abril Flores, Mg.

AMBATO – ECUADOR

Enero 2021



APROBACIÓN DEL TUTOR

Dr. Jorge Francisco Abril Flores, Mg

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación “**Competencias de negociación comercial del sector calzado: un estudio basado en el enfoque Psico Consult**” presentado por el señor **Henry Rafael Barrionuevo Balladares** para optar por el título de Ingeniero 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, 6 de enero del 2021



Dr. Jorge Francisco Abril Flores

C.I. 180303508-6

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Henry Rafael Barrionuevo Balladares**, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente artículo académico, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Henry Rafael Barrionuevo Balladares

C.I.180442992-4

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.



Firmado electrónicamente por:
**ARTURO FERNANDO
MONTENEGRO RAMIREZ**

Ing. Arturo Fernando Montenegro Ramírez, Mg.

C.I.180384538-5



Firmado electrónicamente por:
**WASHINGTON MARCELO
GALLARDO MEDINA**

Ing. Washington Marcelo Gallardo Medina, Mg.

C.I.180341501-5

Ambato, 6 de enero del 2021

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo 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.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi artículo académico con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este artículo académico dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.



Henry Rafael Barrionuevo Balladares

C.I.180442992-4

RESUMEN EJECUTIVO

La provincia de Tungurahua es la provincia líder productora y comercializadora de calzado nacional, con un 65,0 por ciento de la producción de calzado nacional. El Enfoque Psico Consult es una metodología de evaluación 4 competencias de negociación, que son: 1) competencias técnicas, 2) competencias de personalidad, 3) competencias en equipo y 4) competencias gerenciales y administrativas.

La presente investigación tiene como objetivo determinar el grado de dominio de las competencias de negociación del sector calzado de Tungurahua. El abordaje de la metodología estableció las siguientes particularidades; estudio de tipo exploratorio, enfoque cuantitativo y plan de análisis de datos digital.

Los resultados indican que existe un alto dominio de competencias de personalidad (se debe a una personalidad sólida, destrezas y autoconocimiento por parte de los colaboradores, además de un excelente clima laboral) y notables deficiencias en competencias administrativas y gerenciales.

La propuesta resultante de la investigación realizada, concluye que los negociadores presentan inconvenientes con factores externos, además, de que tienen las competencias necesarias para generar constantes relaciones y transacciones con los consumidores.

PALABRAS CLAVES: ARTÍCULO ACADÉMICO, NEGOCIADORES, CONSUMIDOR, SECTOR CALZADO, ENFOQUE PSICO CONSULT, TUNGURAHUA.

ABSTRACT

The province of Tungurahua is the leader of production and commercialization of national footwear province, with 65.0 percent of the national footwear production. The Psico Consult Approach is a methodology for evaluating 4 negotiation skills, which are: 1) technical skills, 2) personality skills, 3) team skills and 4) managerial and administrative skills.

The objective of this research is to determine the degree of mastery of the negotiation skills of the footwear sector of Tungurahua. The approach of the methodology established the following particularities; exploratory study, quantitative approach and digital data analysis plan.

The results indicate that there is a high domain of personality competencies (it is due to a solid personality, skills and self-knowledge on the part of the collaborators, in addition to an excellent work environment) and notable deficiencies in administrative and managerial competencies.

The proposal resulting from the research carried out, concludes that negotiators have problems with external factors, in addition, that they have the necessary skills to generate constant relationships and transactions with consumers.

KEY WORDS: ACADEMIC ARTICLE, NEGOTIATORS, CONSUMER, FOOTWEAR SECTOR, FOCUS PSYCHO CONSULT, TUNGURAHUA

LINK DEL ARTÍCULO ACADÉMICO

https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/323