



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

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

TEMA: “Estrategia de descuentos económicos: un análisis de efectividad comparativa entre escasez y tiempo de restricción”

AUTOR: Luis Esteban Proaño Silva

TUTOR: Ing. Elías David Caisa Yucailla, Mg.

AMBATO – ECUADOR

Septiembre 2021



APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. Elías David Caisa Yucailla, Mg.

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor del trabajo de titulación “**Estrategia de descuentos económicos: un análisis de efectividad comparativa entre escasez y tiempo de restricción**” presentado por el señor **Luis Esteban Proaño Silva** para optar por el título de Licenciado 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, 18 de septiembre del 2021

Ing. Elías David Caisa Yucailla, Mg.

C.I.1803458668

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, **Luis Esteban Proaño Silva**, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente artículo académico, como requerimiento previo para la obtención del Título de Licenciado en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



Luis Esteban Proaño Silva

C.I. 1804396941

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.

Dra. Jenny Margoth Gamboa Salinas, Mg.
C.I. 1802289320

Dr. Kléver Armando Moreno Gavilanes
C.I. 1802463370

Ambato, 18 de septiembre 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.



Luis Esteban Proaño Silva

C.I.1804396941

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo se origina de la necesidad que se logró identificar en los vendedores minoristas quienes se dedican a la comercialización o venta del mismo producto a diferentes precios siendo el producto con oferta atractivo para el consumidor, tomando como referencia el sector comercial en la provincia de Tungurahua considerado entre los más importantes.

El objetivo de la investigación se enfocó directamente en examinar las percepciones de los consumidores con respecto al atractivo del precio, intención de compra y disposición a pagar con respecto a los descuentos monetarios en las ofertas de los productos en relación con la escasez de cantidad y tiempo de restricción.

La investigación demostró como resultado que la eficacia de las ventas de un producto en oferta depende de la prominencia que las señales de un anuncio con descuento monetario tengan relación con la escasez de cantidad y tiempo de restricción siendo esta una señal con alta efectividad en atractivo sobre el precio.

La propuesta de la investigación es un fundamento para los vendedores minoristas como guía que les pueda ayudar a mejorar la efectividad de los descuentos monetarios en los productos en lo que puedan tomar potencialmente como mensaje la escasez de cantidad y restricción de tiempo para incrementar el atractivo de los precios.

PALABRAS CLAVES: ARTÍCULO ACADÉMICO, ESCASEZ, PROMINENCIA, DESCUENTOS, RESTRICCIÓN DE TIEMPO, CONSUMIDORES

ABSTRACT

The present work originates from the need that was identified in the retailers who are dedicated to the commercialization or sale of the same product at different prices, being the product with an attractive offer for the consumer, taking as a reference the commercial sector in the province of Tungurahua considered among the most important.

The objective of the research was directly focused on examining the perceptions of consumers regarding the attractiveness of the price, purchase intention and willingness to pay with respect to monetary discounts in the offers of the products in relation to the shortage of quantity and time restriction.

The research showed as a result that the effectiveness of the sales of a product on sale depends on the prominence that the signals of an advertisement with a monetary discount are related to the shortage of quantity and restriction time, this being a signal with high effectiveness in attractiveness on the price.

The research proposal is a foundation for retailers as a guide that can help them improve the effectiveness of monetary discounts on products in what can potentially take as a message the shortage of quantity and time restriction to increase the attractiveness of prices.

KEYWORDS: ACADEMIC ARTICLE, SCARCITY, PROMINENCE, DISCOUNTS, TIME RESTRICTION, CONSUMERS

APROBACIÓN DEL ARTÍCULO ACADÉMICO



Quito, 02 de junio de 2021

Luis Esteban Proaño Silva
Elías David Caisa Yucailla

V6-N7-664

Presente.

Reciban un cordial saludo del equipo de la revista 593 Digital Publisher CEIT, esta es una revista digital de investigación en las áreas de: Educación, Administración, Auditoría, Innovación Tecnológica, Finanzas, Emprendimiento, con ISSN# 2588-0705, está indexada en Latindex con catálogo v2.0, es arbitrada (pares ciegos), evalúa la pertinencia en la calidad de investigación y sus dinámicas propias relacionadas al tema de estudio, con el fin de garantizar estándares de exigencia académica.

Este documento certifica que ha concluido la fase de revisión de pares, por lo tanto, el artículo es aceptado para la publicación en el V6. N7. sept/oct 2021, por el autor **Luis Esteban Proaño Silva, Elías David Caisa Yucailla**, con el tema **Estrategia de descuentos económicos: un análisis de efectividad comparativa entre escasez de cantidad y tiempo de restricción**, cuyos resultados obedecen a un proceso de investigación previo del/os autor/es.

Agradecemos su publicación y les deseamos éxitos en su carrera como investigadores.

Philipp Altmann Ph.D
Director

Sr. Luis Proaño
Autor

Ing. David Caisa Mg.
Autor -Docente