



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

SEDE GUAYAQUIL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS PARA OPTIMIZAR LA PRODUCTIVIDAD DE LAS
PEQUEÑAS EMPRESAS FERRETERAS, SECTOR POSORJA.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del Título de
Licenciado en Administración de Empresas.

AUTOR: FAUSTO STEVEN RODRÍGUEZ ASENCIO

TUTOR: MARCELO JAVIER BASTIDAS JIMÉNEZ

Guayaquil - Ecuador

2021

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Fausto Steven Rodríguez Asencio con documento de identificación N° 0941250854 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 31 de agosto del año 2021

Atentamente,



Fausto Steven Rodríguez Asencio

N° 0941250854

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, Fausto Steven Rodríguez Asencio con documento de identificación No. 0941250854, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del Artículo Académico: “Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas ferreteras, sector Posorja”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciado en Administración de Empresas, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 31 de agosto del año 2021

Atentamente,



Fausto Steven Rodríguez Asencio

N° 0941250854

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Marcelo Javier Bastidas Jiménez con documento de identificación N° 0910621465 , docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: "Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas ferreteras, sector Posorja", realizado por Fausto Steven Rodríguez Asencio con documento de identificación N° 0941250854, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 31 de agosto del año 2021

Atentamente,



Marcelo Javier Bastidas Jiménez

N° 0910621465

Título

Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas Ferreteras, sector Posorja.

Resumen

La investigación analiza la situación actual de los pequeños negocios ferreteros del sector Posorja, provincia del Guayas, la información relevante sobre cada uno fue obtenida mediante la página principal (Servicio de Rentas Internas (SRI), 2008) y la (Supercias, 2017), donde la necesidad de una implementación de estrategias administrativas en estas ferreterías es la problemática principal, muchos se manejan de forma empírica, siendo el artículo académico de carácter económico porque ayuda a mejorar la capacidad de ventas ejerciendo una correcta gestión en áreas administrativas como en inventarios, y de razón social porque los clientes más frecuentes notarían el cambio a recibir un servicio mejorado. El objetivo es identificar, diagnosticar y establecer los principales procesos administrativos que le permita optimizar la productividad. todos tienen lineamientos ferreteros, pero cada uno oferta un plus que se diferencian de los demás negocios, también tienen algo en común, su administración empírica por lo que en determinadas ocasiones tienen problemas en la gestión de sus inventarios. Para lograr esta optimización de productividad en ferreterías de Posorja, se propone la implementación de estrategias administrativas como la aplicación de una logística para la correcta gestión y planificación de operaciones e indicadores de rendimiento como los Key Performance Indicators, siendo los más apropiados porque se encarga de medir la productividad y mejorar aquellos procesos que lo necesitan de tal forma puedan alcanzar los objetivos de cada entidad.

Palabras Claves

Productividad, Administración, Logística, Indicadores de Rendimiento, Posorja, Ferreterías.

Title

Analysis of administrative strategies to optimize the productivity of small hardware companies, Posorja sector.

Abstract

This research analyzes the current situation of small hardware businesses in Posorja, in the Guayas province. All the relevant information was obtained through the main page (SRI 2008) and (Supercias, 2017), where the need to implement administrative strategies in these hardware stores is the main issue, many of them are managed in an empirical way. With this article being of academic carácter, since it helps improve the sales capacity by exerting a proper management in administrative areas, and of social character, because frequent customers would notice the change when getting an improved service. The purpose is to identify, diagnose and establish the main administrative procedures, which will help and allow them to optimize the productivity. All of them have hardware guidelines, but each one of them has something that distinguish them from the others, they also have something in common, their empirical management. Which is why, in specific occasions they have issues with their inventory management. In order to achieve this productivity optimization in the hardware stores of Posorja, the implementation of administrative strategies is proposed, such as applying logistics for the proper management and planning of operations, in addition to Key Performance Indicators, these being the most adequate since they're used to measure productivity and improve those procedures that need it the most, in a way that every company can achieve their goals.

Keywords

Productivity, administration, logistics, performance indicators, Posorja, hardware stores.

1. Introducción

Sobre Posorja, se lo conoce por ser una de las cinco parroquias rurales que pertenecen al cantón Guayaquil, está ubicada a 120 kilómetros de esta ciudad, entre lo que se conoce en la actualidad como el río Guayas y el Océano Pacífico, Ecuador. Al ser un puerto pesquero, en sus inicios, era reconocida por la comercialización de productos del mar hacia distintos puntos.

Con el transcurso del tiempo, la parroquia Posorja, ha ido creciendo en todos los ámbitos, especialmente en los negocios pequeños y medianos, de todo tipo como; bares, locales de comida, ferreterías, bazares, entre otros.

Algunas de las pequeñas y medianas empresas, cuentan con registro único de contribuyente (RUC), pero ello no garantiza que todas posean una estructura organizativa como las grandes compañías. En Posorja, no todos los negocios poseen personal capacitado, para operativizar la estrategia administrativa que les ayude a optimizar sus actividades. Por lo general muchos de estos negocios se manejan de manera empírica, estos procesos tienen un enfoque sobre los antecedentes, es decir, que está orientada en el pasado, y las diferencias entre las acciones presentes y pasadas pueden representar una desventaja.

El proceso de las estrategias administrativas ayuda en la evaluación sistemática, la definición de objetivos junto con la identificación de sus metas o propósitos que se plantea cada organización. Estas estrategias son relevantes en los negocios del sector Posorja, porque obtendrían un rendimiento superior.

2. Justificación

Las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja, se manejan aplicando un sistema administrativo empírico, es decir; que no suelen aplicar un correcto modelo administrativo que sea apropiado para el negocio.

La principal razón del presente trabajo de investigación es de carácter económico, porque le ayudaría a las pequeñas empresas del sector ferretero a mejorar su desempeño administrativo, permitiéndole agilizar sus actividades, lo cual va a incidir en el manejo de los clientes y los resultados de los negocios, es decir que obtienen un mayor volumen de ganancias.

Conocer la situación actual de las pequeñas empresas ferreteras en Posorja, se realizó una investigación entre los negocios ferreteros identificados. Los enfoques son; cuantitativo y cualitativo.

De esta manera se podría deducir que modelo administrativo sería el óptimo para mencionar los beneficios que traería consigo la correcta aplicación en las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja, provincia del Guayas.

Los beneficios al implementar una correcta herramienta o modelo administrativo son:

- Agiliza los procesos de contabilidad.
- Permite conocer mejor a los clientes.
- Detecta oportunidades nuevas para el negocio.
- Elimina tareas repetitivas.

Además, de crear un ambiente seguro en el entorno laboral, mejorando el sistema de una determinada entidad, generando un buen trabajo grupal e innovación, siendo estos puntos cambios positivos.

3. Formulación del Problema

¿Cuáles son las mejores estrategias administrativas para mejorar la productividad en empresas ferreteras del sector Posorja?

4. Objetivos

4.1. Objetivo general

Determinar las principales estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja.

4.2. Objetivos específicos

- Diagnosticar la situación actual de las empresas ferreteras en relación con el proceso administrativo que aplican.
- Identificar la oferta de productos ferreteros, parte de los negocios del sector Posorja.
- Establecer los principales procesos administrativos que se pueden aplicar para optimizar la productividad de las pequeñas empresas ferreteras de Posorja.

5. Marco Referencial.

En el campo de la administración, se puede mencionar que existe un sin número de procesos, estructuras, conceptos y teorías que le resultan óptimas a una determinada entidad que desea ejecutar sus actividades de manera eficiente. Los modelos más relevantes y conocidos en el mundo de las grandes empresas se van replicando entre otras empresas más pequeñas, de tal forma que se adaptan a conceptos o principios de cada estrategia administrativa; dependiendo del tipo de negocio que ejerza una determinada entidad. Los procesos administrativos se aprecian normalmente en grandes empresas, también es común que no todo tipo de emprendimiento opere con procesos adecuados, es decir, que se manejan de manera “empírica”.

La ferretería “Mega Bonilla”, ubicada en “La Maná”, provincia del Cotopaxi.

Los problemas comunes que enfrentaban eran:

- Deficiencia de liderazgo.
- Inexistencia de un modelo de postventa
- Desconocimiento en la satisfacción de sus clientes.

Cuando se conoce el problema se puede emplear un modelo adecuado, el caso de “Mega Ferretería Bonilla”, provincia del Cotopaxi, sugirió el proceso (EFQM), mejorando las estrategias de la empresa como; líderes, políticas, ofertas, seguimientos, entre otras, que le permitieron mejorar la calidad del servicio (Hurtado Quevedo, 2019).

Un modelo administrativo es flexible, es decir; se aplica en cualquier tipo de empresa, todo depende de un buen análisis del negocio para aplicar un modelo adecuado, de tal forma que se puede ajustar a políticas y como resultado ayuda a alcanzar los objetivos que se han planteado como organización (Dávila, 2012).

6. Marco Teórico

6.1. Inicios de Posorja

La Parroquia rural de Posorja pertenece al cantón Guayaquil y se encuentra ubicada a 120 kilómetros de esta ciudad, entre el río Guayas y el Océano Pacífico.

Posorja se destaca por un alto porcentaje de suelos agrícolas, tierras que requieren de un mantenimiento especial, porque sus condiciones son rígidas. También cuenta con grandes zonas de manglares, los cuales por mucho tiempo han sido explotadas como zonas turísticas, entre las cuales se contemplan varios esteros como; puerto del Morro, estero Data de Posorja, y el callejón de la Pitaya.

Con el transcurso del tiempo, Posorja ha ido progresando considerablemente, muchos de sus habitantes notaron que el sector carecía de pequeños negocios importantes como los bazares, papelerías, ferreterías, locales comerciales, entre otros, los cuales se han establecido a lo largo del tiempo, empezando a ser fuente de ingreso.

Posorja a obteniendo beneficios, de los cuales, el incremento de gente empleada es el más notable. Los negocios no solo se han establecido, sino que se han formalizado, tal es así, que muchos de estos negocios cuentan con el registro único del contribuyente (RUC). Lo que se evidencia es que, a pesar del crecimiento de los negocios, no se implementa una administración apropiada de manera que estos negocios suelen presentar pérdidas y algunos llegan a cerrar. El tema principal de la investigación se centra en las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja, establecimientos de tipo comercial que se enfocan en la comercialización de materiales de construcción, materiales de bricolaje, y otros materiales que son necesarios para arreglos y adecuaciones en casas y empresas. Las ventas de estos materiales están dirigidas para el público de manera generalizada, también estas entidades ferreteras son dedicadas a la venta de elementos profesionales específicos como; gasfitería, carpintería, diseño de interiores, entre otros.

6.2. Empresas Ferreteras

Para tener una idea clara sobre estas entidades ferreteras del sector Posorja, se mencionarán todos los negocios, explicando brevemente sus actividades y productos ofertados, la información obtenida se ha contrastado con datos de la Superintendencia de Compañías (Supercias, 2017) y (Servicio de Rentas Internas (SRI), 2008).

- Ferretería y Lubricantes Fabrimar
- Ferretería el Artesano
- Ferretería ESNOBVI
- Ferretería O' Jordán
- CONSTRUMAR.
- MADEBOSQ.
- RESICOLOR
- SERMAHIC
- Franquicia Disensa S. A.
- El Ferretero Posorja

6.2.1. Resumen del listado de empresas Ferreteras, Posorja.

El detalle de las diferentes empresas ferreteras de la parroquia Posorja se obtuvo con la realización de un barrido en el sector, información que se contrastó con datos de los organismos de control, para determinar el nivel de formalidad de dichas empresas. De la misma forma se realizaron entrevistas directas a los propietarios de los locales ferreteros.

De las determinadas consultas se pudo obtener información concreta y relevante para conocer las actividades de los pequeñas negocios ferreteros, todos se encuentran activos en horarios establecidos que van desde las 8:00 am hasta las 17:00 pm, a excepción de dos ferreterías que se mantienen activas hasta las 19:00 pm.

La mayoría de los locales se concentra en la zona céntrica de la parroquia, la descripción de sus actividades es interesante, cada negocio ferretero ofrece una variedad de productos que van desde los materiales de construcción hasta materiales para la implementación del hogar como puertas, inodoros, cerraduras, tornillos, etc. En algunos de los casos se encuentran ofertas de valor agregado, lo cual les permite tener un reconocimiento diferente a otras ferreterías, como materiales centrados en maderas, resinas, repuestos y accesorios para barcos, que es lo más frecuente puesto que Posorja es reconocido por ser un sector pesquero.

Las primeras ferreterías tuvieron inicios de actividades durante el año 2007 y 2008 como; El Artesano, MADEBOSQ y ESNوبي, dos años más tarde surge Construmar en el 2010. Durante los años 2013 y 2014 aparecen dos nuevas entidades ferreteras como; Resicolor y Sermahic, para el año 2017 Fabrimar da inicio en sus actividades ferreteras y en el 2020 Ferretería Mazzini, inicia con sus actividades siendo ésta la entidad más reciente en involucrarse a ofrecer servicios ferreteros entre otros como la fabricación de mallas y accesorios de pesca.

En el caso de la Ferretería Fabrimar, aparte de ofrecer materiales de construcción también vende artículos de pesca y bajos porcentajes en productos de primera necesidad como en los supermercados. Mientras que en el resto de las ferreterías ofertan equipos y materiales de pesca, esto se debe a que el sector de Posorja es un puerto pesquero y la mayoría de sus servicios se inclinan por repuestos y accesorios a las determinadas embarcaciones que desean adquirir

repuestos y accesorios. Del listado también es considerable que de las 10 pequeñas entidades ferreteras solo 5 están obligadas a llevar una contabilidad mientras que la otra mitad no tiene esta obligación.

El número de trabajadores varía dependiendo de cada negocio:

- Fabrimar, Disensa, Resicolor y MADEBOSQ: De 10 a 15 trabajadores.
- El Ferretero, Construmar y El Artesano: De 5 a 6 trabajadores.
- Esnobvi, O 'Jordán: De 1 a 2 trabajadores.
- Sermahic: No cuenta con trabajadores.

Del listado presente de los negocios ferreteros solo dos, FABRIMAR y RESICOLOR, se pueden encontrar registros en la Super Intendencia de Compañías, mientras que los ocho restantes no se encuentran registros.

6.3. Modelos Administrativos

En el mundo de las organizaciones todas buscan un objetivo en particular, satisfacción de sus clientes mediante productos o servicios que están destinados a ofertar.

Muchos tienen como base los objetivos que se han planteado como organización (misión y visión). En ocasiones, las entidades siendo pequeñas, medianas e incluso grandes, tienen un declive o fracaso empresarial porque no siguen un orden o protocolo que les permita reforzar áreas donde presentan problemas, al seguir e implementar un modelo administrativo, ayuda a generar un patrón y regularización de estas mismas actividades, se pueden mejorar las áreas que presentan problemas y notar el progreso en las actividades de las empresas (James, 2008).

Todo negocio sin tener claro, qué es el concepto de administración, ya sea pequeño, mediano o grande, debe de poseer una relevancia socioeconómica, son generadores de empleo y por ende se encargan de la satisfacción de cada cliente al cual está dirigido su mercado (Rondon Rangel, Repositorio Institucional UCC, 2019).

Al plantear temas sobre los modelos administrativos, se debe entender en primer lugar los conceptos de dichos modelos, conocer sus autores, y mencionar las teorías básicas que le beneficiarían a un negocio.

Como autores principales destacan dos importantes como lo son Frederick Taylor, con la “Teoría de la Administración Científica” y otro gran autor como lo es Henri Fayol, con su “Teoría Clásica de la Administración”.

Frederick Taylor, fue aquel que constituyó la escuela de la administración científica, además de ser un soporte en prácticas de la administración reciente por medio de sus principios que son aplicables en todas las actividades de una entidad.

Los cuatro principios de F. Taylor son:

- Estudio científico de cada elemento de trabajo.
- Selección científica y entrenamiento.
- Cooperación entre administración y obreros.
- Distribución equitativa de la responsabilidad.

Mientras que Henri Fayol representa la teoría clásica de la administración, esta teoría se distingue en estructura, de tal forma que las organizaciones puedan lograr o conseguir la eficacia esperada. El estudio del autor nace desde un enfoque global general en una entidad, centrándose en la estructura de una organización con dos tipos de enfoque como normativo y descriptivo, es decir el estudio de la anatomía de una empresa.

Los principios de la teoría clásica se basan en:

División de trabajo	Disciplina	Autoridad	Dirección
Bien común	Enfoque	Orden	Permanencia

(Luis M. Cueva, 2007).

6.4. Concepto de productividad.

La productividad es una medida económica cuya finalidad es la de calcular o medir la eficiencia por cada factor o recurso que es utilizado en una entidad como, por ejemplo; trabajador, capital, tiempo, etc. La eficiencia también tiene un rol importante porque le permite a una empresa conseguir un mayor rendimiento ejecutando la menor cantidad de recursos disponibles, en otros términos, cuantos menos recursos sean los esenciales para producir una misma cantidad, la productividad será superior, por ende, la eficiencia también será mayor, es decir; a mayor productividad con la respectiva utilización, mayor rentabilidad (Arias, 2016).

La productividad es afectada por dos factores que surgen dentro de la misma entidad como:

- Factores Externos: Son aquellas que tienen relación fuera de la organización, normalmente son regulaciones gubernamentales que hacen referencia a la demanda o competencia.
- Factores Internos: Son aquellos productos o servicios que pueden ofrecer, y son aquellos que intervienen en el proceso de producción.

Cuando se busca una mejora en la productividad, un negocio o empresa debe contar, no con tan solo uno, sino varios factores importantes como: tecnología, organización, recursos, humanos, relaciones laborales. Otros tipos de estrategias se basan en la propuesta de objetivos claros para cada empleador, el reconocimiento o la famosa “motivación laboral” para que el trabajador se sienta feliz.

Como ventajas de las mejoras en la productividad se tienen:

- Resultados productivos en el tiempo de la organización (corto o mediano plazo).
- Ventaja competitiva (mayor posicionamiento).
- Eliminación de procesos repetitivos.

(Uriarte, 2019).

6.4.1. Formula de medir la productividad.

La forma más común de medir la productividad es en base a una determinada formula, el cálculo de la productividad es igual al cociente de producción obtenida y recursos utilizados.

6.4.2. Formula.

Productividad = Producción obtenida / cantidad de factor utilizado.

Entre otros métodos están:

- Evaluar una organización de forma general y no solo a determinadas áreas.
- Medir la productividad de los empleados para conectar las diferentes áreas de una entidad.
- Contar con alguien capacitado en el desarrollo de los indicadores para medir la productividad, actualizarlos y relacionarlos con la estrategia empresarial.
- Consultar y obtener datos de los indicadores de manera constante.

(Cañas, 2013).

También existen técnicas relevantes para medir la productividad como lo son:

6.5. Técnica de Pareto.

Reconocida por su regla 80/20, teoría en la que consiste que el 80% de los resultados obtenidos dependen de un 20% sobre el esfuerzo y el tiempo que dedican a sus empleadores en determinadas áreas, por otra parte, para obtener el porcentaje restante que es el 20% es cuestión de invertir el 80% del tiempo. Cuando se puede medir e identificar en los negocios o empresas, de cuáles son las actividades que tienen mayor influencia de beneficios, se busca la forma de darle mayor esfuerzo a ese ya mencionado 20%, también existen áreas en las que ocupan gran parte del tiempo de los empleadores, y si éstas no son los suficientemente rentables, el área de recursos humanos obtiene una menor eficacia (Cárama Oviedo, 2020).

6.6. Técnica de Pomodoro.

Técnica para la gestión del tiempo, el método consiste en un trabajo centrado entre 20 a 25 minutos, no se permiten interrupción para que la persona pueda tener un grado de concentración requerido por la empresa, a este proceso se lo denomina “Pomodoro”, luego del tiempo de trabajo se toma el descanso requerido que va de 10 a 15 minutos (Cárama Oviedo, 2020).

6.7. Método Seinfield.

Modelo frecuentemente usado en el mundo de las organizaciones, basado en la división de objetivos que son de gran volumen es decir, aquellos que tienen tareas pesadas y numerosas, los mismos se pueden dividir en días para que estas tareas numerosas sean más óptimas de ejecutar y por ende más eficiente al momento de elaborarlas con resultados eficaces, el proceso consiste en poseer un calendario e irlo detallando a criterio de cada empresa, como rayarlo o marcarlo con un círculo o una “X”, actualmente todo es electrónico por lo que el correo de los computadores resulta más óptimo. El proceso resulta más beneficioso a nivel personal de cada trabajador (Cárama Oviedo, 2020).

6.8. Optimización de Costos.

La optimización de costos es una estrategia basada en enfoques holísticos, es decir, que se realizan un estudio o análisis de forma integral de los costos de manera generalizada en una determinada cadena de producción, y viendo la economía global en que se inserta.

Este tipo de estrategia se puede aplicar desde lo individual de cada trabajador hasta lo general de una organización, para fortalecer los productos y servicios que se ofrecen partiendo desde una buena generación de eficiencia y reinversiones.

Es común confundir conceptos como la optimización de costos y la reducción de costos, porque son expresiones tomadas como sinónimos en ciertas organizaciones, pero lo correcto es que son conceptos diferentes.

Es reconocible que pueden existir momentos de crisis en las organizaciones, en las cuales no basta con este tipo de estrategia, es cuando se opta por un enfoque como los procesos continuos.

Los análisis de costos se generan a partir de una correcta gestión, dos puntos importantes para una buena optimización son:

- Costos deben tener un análisis preciso (exacto).
- Costos están influenciados por factores externos.

Para tener una buena implementación sobre esta estrategia hay que analizar cuáles son las áreas y actividades de una empresa en la que no se genera valor, el encargado de llevar a cabo todo este tipo de análisis e implementaciones estratégicas es un consultor externo designado. Si en determinados casos no se asignan consultores, los empleadores internos pueden llevar a cabo este tipo de análisis, pero deben ejecutarlo en base a dos ejes:

- Optimización de costos a largo – mediano plazo (global, estratégico)
- Optimización de costos a corto plazo (operativos)

¿Cómo reconocer a una optimización de costos en crisis?

Se puede distinguir de diferentes aspectos o escenarios como, por ejemplo:

- Descenso en ventas
- Disminución en precios
- Precios de compras en curso
- Optimización ineficiente planteada con anterioridad

Los factores se pueden presentar sobre todo cuando no hay una idea clara sobre los conceptos de optimización y una reducción de costos, es cierto que el proceso de reducción ayuda a la supervivencia de una empresa, pero a un corto plazo. Estos procesos estratégicos pueden ser

eficientes, cuando hay una correcta gestión y se tiene un enfoque proactivo, dado que se permita una influencia en los costos de manera temprana y continua, y para los negocios ferreteros es relevante porque están relacionados con factores de las áreas de almacenaje, bodega, incluso la parte comercial como la adquisición o compra de productos y la venta de lo mismo destinado al público o mercado objetivo (Piccioni, 2021).

6.9. Organización Racional del Trabajo.

La organización racional del trabajo o también conocida por sus siglas “O.R.T”, es un método originado por el mismo Taylor. Surgió a partir de estudios de Frederick T. en donde observó que la mayoría de las personas que suelen laborar o también llamados “obreros”, no contaban con la capacidad, información, formación y medios para determinar independientemente su trabajo de forma racional y menos deducir qué método sería el más eficiente. Con la observación de los obreros pudo comprobar que cada uno de ellos ejecuta sus labores observando a los demás compañeros de trabajo, por lo que originaba diferentes maneras de trabajar para la misma tarea.

La finalidad de la organización racional del trabajo consistía en reemplazar los métodos empíricos y básicos de cada labor por los métodos científicos que eran comprobados, en donde ya no solo convenía la experiencia y el aprendizaje acostumbrado, sino que también se debía emplear un tipo de normativa para llevar a cabo dicho trabajo.

Los principios de la ORT son:

- Estudio del cansancio de la persona
- Análisis del trabajo por medio de estudios de tiempo y movimientos
- Dividir el trabajo de acorde a la especialización del trabajador
- Diseñar tareas y responsabilidades de cada área
- Incentivar y motivar la eficacia
- Estandarizar equipos de trabajo
- Supervisar la funcionalidad

(Aranda, 2015).

7. Marco Metodológico

El presente artículo académico corresponde a un nivel de investigación descriptivo, aplicará un enfoque mixto; es decir, se hará un estudio cualitativo y cuantitativo.

7.1. Tipo de investigación.

Esta investigación es tipo documental y de campo. La investigación es de tipo documental, porque se enfoca en el análisis de documentos relacionados al tema. Las investigaciones de campo se enfocan en el análisis de un fenómeno nuevo, con la finalidad de poder establecer relaciones entre variables, además, los instrumentos o técnicas a implementar depende del tipo de objetivo de cada proyecto a ejecutar, la investigación es experimental, se encarga del manejo de sus variables las cuales son independientes para estudiar la causa-efecto en el grupo a estudiar.

Para las investigaciones de campo ayudan a cada investigador a tener un análisis más comprensivo acerca de los objetivos planteados, la identificación de las características principales de una indagación cualitativa y sus técnicas como las encuestas para generar un nuevo conocimiento (Azucena Pedraz Marcos, Biblioteca virtual UPS - ProQuest, 2014).

La aplicación de un estudio de campo en el artículo académico presente le permite a la investigación tener un enfoque en el problema que se va a indagar, su finalidad es la recolección y el registro de toda la información obtenida, de tal forma que esta recopilación de datos sea ordenada en forma secuencial para su interpretación y comprensión.

7.2. Población y muestra

Para la obtención de la muestra en el presente trabajo investigativo, se consideró los datos aproximados de las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja. En la localidad existen 10 pequeñas entidades ferreteras, de las cuales 5 son las más reconocidas.

Entonces, para tener el aproximado de la población, se tomará en cuenta el número total de gerentes de las microempresas ferreteras, dando una muestra de 10 locales.

7.3. Técnicas de investigación.

En esta investigación se aplicarán las siguientes técnicas: encuestas y entrevistas.

La encuesta es una herramienta esencial y sencilla para el análisis de la muestra o población de estudio planteada en la investigación, la estructura constará de un formulario de preguntas claro y entendible, el cual fue dirigida a los gerentes de las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja, y su finalidad es conocer criterios, características, o hechos específicos que sean relevantes para la investigación de carácter cuantitativo.

La entrevista es otro tipo de herramienta para la recopilación de información y análisis de la muestra representativa, se obtendrá de forma oral por medio de un determinado formulario que es elaborado y ejecutado por el autor de la investigación, con finalidad de conocer opiniones o experiencias de los trabajadores de las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja.

7.4. Conclusiones de encuestas dirigida a consultores.

Para la presente conclusión se empleó la encuesta, solicitando la colaboración de consultores expertos en el área, siendo dirigida a: Ercilia María Franco Cedeño, Jorge Manuel Cueva Estrada y Teófilo Alexander Sánchez Cerón

Todo tipo de negocio comercial está en la obligación de medir la productividad, porque es un indicador esencial, el cual permite al mundo de las organizaciones de este tipo observar y comparar recursos, midiendo las gestiones de una producción al menor costo posible (uso óptimo de recursos), de tal forma que se puedan proponer objetivos empresariales que estén alineados, es decir; objetivos desafiantes para sus empleadores y al mismo tiempo cuenten con búsquedas como procesos de mejora continua.

Medir la productividad permite conocer el desempeño y el manejo de los recursos con la finalidad de optar por una buena toma de decisiones y tener un mayor beneficio o mayor rentabilidad posible, tanto en producción de bienes como al momento de ofrecer un determinado

servicio. Los beneficios de estas mediciones son; obtener información acerca del rendimiento general de toda una entidad u organización, así se podrán aplicar medidas preventivas y correctivas.

En el mundo empresarial la forma común de medir la productividad es por medio de indicadores de gestión, indicadores de medición numéricos no cualitativos, relación de variables como las unidades producidas contra los recursos utilizados (mano de obra, tiempo, etc.)

Los consultores destacan que una buena implementación sobre sistemas de indicadores y/o análisis continuo son relativos para contar con medidas preventivas de riesgo y tener mejoras constantes, también está la comparación de ventas históricas o un análisis de costos.

Para que las medidas de productividad sean optimas sobre todo en los negocios ferreteros, los vendedores deben tener buenas capacitaciones para que sean más eficientes, también se deben optar por nuevas estrategias para incrementar las ventas además, una buena migración en la transformación digital es primordial, pese a que muchos negocios ferreteros del sector Posorja se manejan de forma empírica de tal forma que enfrentan riesgos constantes tanto interna (falta de organización) como externa (competencias).

7.5. Conclusiones de encuestas dirigida a dueños de negocios ferreteros.

Del listado de los negocios ferreteros, la mayoría de sus respectivos dueños, no conocen acerca del concepto de productividad, muchos lo asocian con otros tipos de términos, como por ejemplo el saber administrar los recursos de todo su entorno, como sus finanzas, el desempeño y avance de sus empleadores con la única finalidad de generar ingresos en base a una buena gestión.

Una vez que se mencionó el concepto acerca de lo que es la productividad en las encuestas muchos tuvieron una reacción positiva y de mucho interés en su posible aplicación.

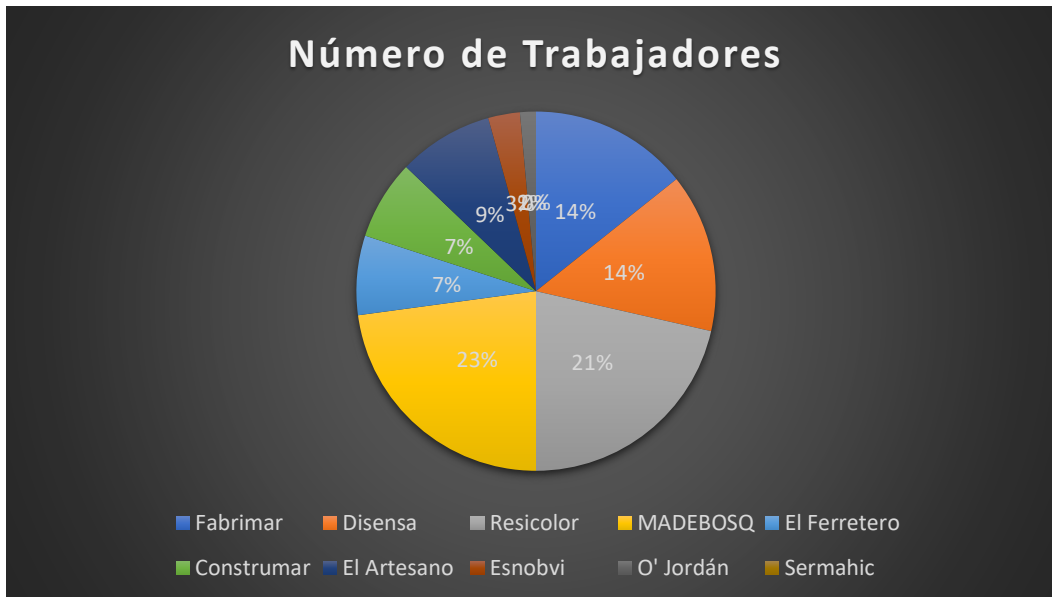
Cuando se hizo la pregunta, de cuáles serían los beneficios del negocio ferretero al medir su productividad, todos mencionaron el aspecto económico (mayor ingreso), porque de esta forma se puede tener una estabilidad en el mercado. En cuanto a trabajadores de los diez negocios ferreteros en el sector de Posorja, existe una variedad como se lo detalla a continuación:

Figura 1 Listado de Ferreterías sector Posorja y número de trabajadores.

Ferreterías	Número de Trabajadores
Fabrimar	10
Disensa	10
Resicolor	15
MADEBOSQ	16
El Ferretero	5
Construmar	5
El Artesano	6
Esnobvi	2
O' Jordán	1
Sermahic	0

Fuente: El autor.

Figura 2 Flujo de diagrama del número de trabajadores, sector Posorja.



Fuente: El autor.

La mayoría de las ferreterías se manejan de forma empírica. Al querer conocer el motivo de dicho manejo, los gerentes manifestaron que no hay necesidad de formalidad, debido a que el negocio es familiar y muchos lo conocen, otros respondieron por falta de ingresos para la implementación de sistemas adecuados. Mientras que el resto no cuenta con modelos administrativos claros, pero tienen implementaciones similares al “justo a tiempo”, como el control y gestión de sus inventarios.

Las ineficiencias están presentes en todo tipo de negocio y en las ferreterías del sector Posorja, no son la excepción, los gerentes pudieron responder que los aspectos administrativos y financieros están presentes en determinadas ocasiones además de presentar una ineficiencia en el área de bodega, es la que muchos destacaron por falta de organización y control en inventarios.

Como ventaja competitiva muchos gerentes destacan el servicio al cliente (generar buena impresión), otros destacan la línea de sus productos en el aspecto industrial, conocimientos artesanales, la variedad de sus precios, promociones y ofertas, además de generar un valor

agregado en la venta de repuestos y materiales específicamente al sector pesquero, de esta forma ganan el reconocimiento porque muchas de sus ventas se centran a este tipo de línea.

Las actividades de venta en la línea pesquera son permanentes durante todo el año, tanto cuando los barcos están activos e inactivos puesto que los mantenimientos son constantes.

8. Propuesta.

En base a las encuestas dirigidas a los expertos consultores, muchos destacaron conceptos relevantes como: la medición de la productividad y la optimización de costos es importante para este tipo de negocios de aspecto ferretero.

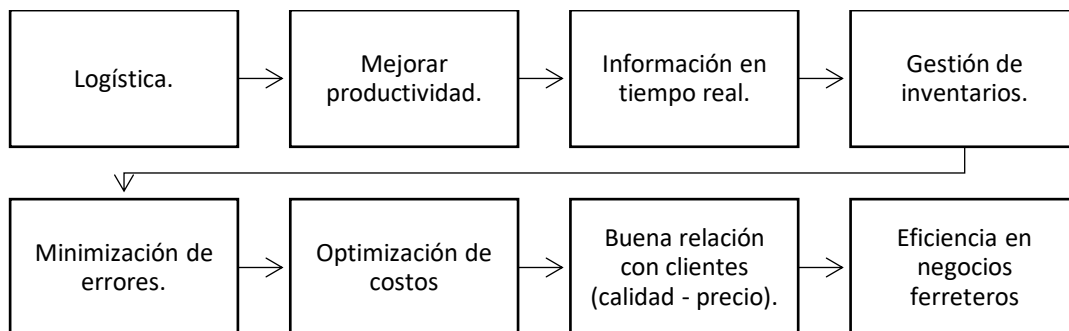
Como resultados de las encuestas dirigidas a los dueños de los respectivos negocios ferreteros del sector Posorja, pocos son los que cuentan con sistemas apropiados para el manejo de las ventas, facturación e inventarios, mientras que el resto se maneja de forma empírica.

La propuesta de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas Ferreteras, sector Posorja son:

8.1. Aplicación de logística en ferreterías.

La logística es apropiada para este tipo de negocios, en base a los resultados obtenidos en las encuestas dirigida a los dueños ferreteros, no solo ayudaría a mejorar la productividad, también la eficiencia de la misma ferretería, de tal forma que se podría generar una correcta distribución en los puntos de venta, junto con una optimización o disminución de costos. Muchos de los clientes buscan una buena relación calidad – precio, mientras que las ferreterías buscan el uso rentable del espacio y la seguridad del trabajador.

Figura 3 Proceso beneficio de logística



Fuente: El autor.

La mayoría de los negocios ferreteros en Posorja, tienen escasez en sus capacidades de personalización sobre todo en las áreas de bodega o almacenamiento; existe en determinadas ocasiones un exceso de productos en áreas no adecuadas y se pueden presentar daños y esto, genera inconformidades de quien adquiere dichos productos.

En los casos de las ferreterías El Ferretero, Esnobvi, Resicolor y El Artesano, normalmente deben ubicar sus productos inadecuadamente en áreas de atención al cliente.

Entonces, la aplicación de logística en estas ferreterías no solo ayudaría en el aspecto de almacenamiento, sino que también minimizaría el deterioro o daño de los productos. De igual manera existiría una mayor seguridad en la manipulación de materiales, obteniendo una mayor eficiencia porque se optimiza la comodidad de los empleadores u operador designado a la movilización de estos materiales destinados a la venta.

8.2. Indicadores de rendimiento Key Performance Indicators.

En negocios ferreteros, la administración debe ser eficiente por la gran variedad de productos que se compran y se ofrecen al mercado objetivo, los indicadores de rendimiento son los indicados, normalmente las ferreterías consiguen un nivel de excelencia por el tipo de estrategias que implementan, esto les permite alcanzar los objetivos comerciales planteados como organización.

Los KPIs, son indicadores de rendimiento apropiados, porque se centran en la medición de resultados que se obtienen y buscan la forma de generar mayor ganancia cumpliendo con los objetivos de cada entidad.

Los indicadores de rendimiento KPIs apropiados a implementar en negocios ferreteros del sector Posorja son:

8.2.1. Ventas y Margen Bruto.

Se enfocan en los beneficios que se generan a partir de las ventas, donde no se involucran los impuestos u otros gastos personales, dado que, si estas ventas de margen bruto son bajas o de carácter negativo, no se podrán cubrir costos y por ende no hay reflejos de ganancia.

Modelo llamativo y apropiado para la mayoría de los pequeños negocios ferreteros del sector Posorja, la mayoría de los encuestados anhelan ganancias superiores a partir de las ventas que generan ya sea al por menor o al por mayor.

8.2.2. Ventas por metro cuadrado.

Es factible porque ferreterías de Posorja como; Esnobvi, El ferretero y Resicolor no cuentan con una buena organización de los productos destinados a las ventas y muchas veces esto les genera malestar a los encargados debido a la vulnerabilidad y riesgo de pérdida por entregas de productos en mal estado o devoluciones de este.

Entonces, este proceso les permitiría a las ferreterías considerar las ventas en periodos y dividir las en áreas de los negocios, es decir; reconocer las áreas más rentables de una ferretería por medio de las reorganizaciones de los espacios asignados para cada producto y determinar cuáles son los más rentables.

8.2.3. Rotación de inventarios.

En base a las encuestas dirigida a gerentes de cada negocio ferretero en Posorja, se destacan en problemas con la gestión de inventarios, la causa es el manejo empírico al no contar con un sistema que les facilite sus gestiones, por ende, en ocasiones cuentan demasiados productos o también escasez de este.

Por lo tanto, este indicador ayuda conociendo los movimientos de cada inventario por medio de una correcta gestión (optimización de inventarios). Esta rotación les permite a los negocios ferreteros conocer con mayor claridad la cantidad de veces que se ha vendido un producto en promedio durante el tiempo que se ha escogido, conociendo el producto estrella que se ha vendido con facilidad en un lapso, así se puede evitar la acumulación o escasez de inventarios.

8.2.4. Tasa de conversión.

Muchos negocios miden el número de personas que visitan y realizan una compra, pero no lo hacen de forma apropiada, por lo contrario, también es empírica, y solo se enfocan de los clientes frecuentes que compran los mismos productos la mayoría de las ocasiones.

Realizar una medición con respecto al número de clientela es importante porque le permitiría a los negocios ferreteros conocer la interacción entre cliente-empresa, el indicador de tasa de conversión es apropiado para efectuar cálculos sobre las personas que visitan las ferreterías de forma generalizada, para conocer el número de clientes que se interactúan con el negocio e incluso con otras entidades incluso midiendo campañas de marketing.

8.2.5. Devoluciones.

Las devoluciones siempre generan una inconformidad o malestar a los gerentes, conocer cuáles son las causas no es el inconveniente, muchos presentan una mala organización en inventarios, pero encontrar un patrón o procesos que ayude a evitar este tipo de problemas a menudo o en un futuro es lo difícil para muchos gerentes.

La mayoría de los gerentes no saben cómo tomar las iniciativas por factor tiempo o falta de personal capacitado para realizar aquellas gestiones. Entonces, el indicador de devoluciones puede resultar beneficioso, a través de la implementación de un software que sea apropiado, los análisis le permitirán modificar sus políticas, incluso formas de reorganización en inventarios para evitar que los productos estén en mal estado y los mismos sean devueltos por inconformidad de sus clientes.

9. Discusión y Conclusiones.

9.1. Discusión.

Almacenes Fabian Pintado, en lo similar menciona que la problemática radica en las gestiones de inventarios y como solución parte de una indagación, mencionando varios conceptos para aplicar en el negocio y el más apropiado fue “Modelo tiempo ciclo de pedido”, como resultado generaron correctas gestiones de inventarios y garantizando una buena disponibilidad de las mercancías (Chérrez, 2014).

La Ferretería “DEACERO”, en su página web o blog personal destacan que la implementación de los KPIs, también conocido como indicadores de rendimiento son un eje clave para el manejo de su negocio, esto les permite medir los resultados obtenidos y de los mismos pueden generar ingresos de tal forma que obtienen una mayor rentabilidad (DEACERO, 2021).

Para aumentar los niveles en estrategias comerciales en la ferretería “Electro Ferretero Leonardo”, destaca que captar el número de clientes frecuentes es clave y más si hay un crecimiento en el sector, la investigación tiene una similitud en base al enfoque cualitativo y cuantitativo, en este caso las entrevistas a los dueños o gerentes de las respectivas ferreterías (Alberto, 2013).

Los problemas comunes en los negocios ferreteros se centra en el control de inventarios. Para la solución de este problema en gestiones de inventarios, la investigación parte del reconocimiento y análisis de la situación actual del negocio y como solución propone un sistema de control para los mismos en la ferretería Eloísa (Herrera Peña Amanda Carolina, 2014).

9.2. Conclusiones

La actual pandemia Covid-19, afectó a varios negocios y las ferreterías no fueron la excepción, tuvieron pérdidas por escasas de ventas y la acumulación de inventarios. Con el estudio y análisis de entrevistas a los dueños de las ferreterías en el sector Posorja, se pudo conocer la situación actual de estos, muchos negocios no cuentan con un proceso administrativo, pero logran mantenerse en el mercado debido al reconocimiento de marcas como Disensa, Fabrimar, Resicolor o Construmar, siendo las más populares en la parroquia, otros se sostienen por la diferente línea de productos que ofrecen a sus clientes.

Pero el reconocimiento no lo es todo para un negocio, si se tienen falencias administrativas hay que mejorarlas, puesto que la mayoría se maneja de forma empírica y al no contar con un proceso, esto genera inconformidad en cada uno de los gerentes entrevistados porque reconocen las pérdidas que se presentan en determinadas ocasiones, y algunas son significativas para el negocio, el área más afectada es la bodega de los negocios porque no tienen una correcta gestión de inventarios siendo el principal problema.

La línea de oferta varía respecto a cada negocio ferretero, muchos se enfocan en la venta de resinas, otros en maderas, materiales de construcción y repuestos de gama industrial.

La investigación demuestra que existen falencias administrativas, incluso cuando se cree que existe un correcto manejo de los negocios ferreteros, como propuesta para mejorar estos aspectos administrativos se plantearon varios conceptos partiendo de la productividad y su correcta medición para este tipo de pequeñas organizaciones, hasta entrevista a gerentes y consultores expertos en el área. Reconociendo que lo apropiado es una correcta optimización de costos para sus inventarios, de forma que le ayude a regular sus inventarios.

Para las ferreterías del sector Posorja le convendría una correcta aplicación de logística para una buena planificación y gestión de operaciones. Y los indicadores de rendimiento como los Key Performance Indicators, que se encargan de medir el desempeño de los procesos y mejorarlos para alcanzar los objetivos planteados como organización.

Muchos negocios llevan un control con facturas de compra y venta, pero también se considera la posibilidad que la aplicación de estos procesos, pueden mejorar aspectos administrativos.

Bibliografía

- Alberto, V. T. (2013). *repositorio.upec.edu.ec*. Obtenido de repositorio.upec.edu.ec.
- Aranda, A. (27 de Julio de 2015). *teoriaadm15.wordpress.com*. Obtenido de teoriaadm15.wordpress.com.
- Arias, A. S. (05 de Noviembre de 2016). *economipedia.com*. Obtenido de economipedia.com.
- Azucena Pedraz Marcos, J. Z. (24 de Marzo de 2014). *Biblioteca virtual UPS - ProQuest*. Obtenido de Biblioteca virtual UPS - ProQuest.
- Azucena Pedraz Marcos, J. Z. (24 de Marzo de 2014). *Biblioteca virtual UPS - ProQuest*. Obtenido de Biblioteca virtual UPS - ProQuest.
- Bernal, J. J. (23 de Agosto de 2013). *pdcahome.com*. Obtenido de pdcahome.com.
- Calvo, M. (10 de 03 de 2015). *getbillage.com*. Obtenido de getbillage.com.
- Cañas, C. A. (Febrero de 2013). *www.planning.com.co*. Obtenido de www.planning.com.co.
- Cárama Oviedo. (02 de 05 de 2020). *mba-asturias.com*. Obtenido de mba-asturias.com.
- Cárama Oviedo. (02 de 05 de 2020). *mba-asturias.com*. Obtenido de mba-asturias.com.
- Chérrez, C. I. (2014). *dspace.ups.edu.ec*. Obtenido de dspace.ups.edu.ec.
- Dávila, I. R. (24 de Junio de 2012). *Slideshare*. Obtenido de Slideshare.
- DEACERO. (11 de Marzo de 2021). *blog.deacero.com*. Obtenido de blog.deacero.com.
- Errera, C. (23 de Marzo de 2020). *gestiopolis*. Obtenido de gestiopolis.
- Granados, G. (18 de 01 de 2015). *expansion.mx*. Obtenido de expansion.mx.
- Herrera Peña Amanda Carolina, S. G. (Septiembre de 2014). *repositorio.unemi.edu.ec*. Obtenido de repositorio.unemi.edu.ec.
- Hurtado Quevedo, M. N. (Julio de 2019). *Repositorio Institucional*. Obtenido de Repositorio Institucional.

James, F. (17 de Mayo de 2008). *jhonnym.blogspot.com*.

Luis M. Cueva, A. M. (06 de Noviembre de 2007). *gestiopolis.com*. Obtenido de gestiopolis.com.

Melendres Neyra, D. L. (02 de 11 de 2019). *ULADECH CATÓLICA*. Obtenido de ULADECH CATÓLICA.

Piccioni, A. (26 de 04 de 2021). *crehana.com*. Obtenido de crehana.com.

Roberto, D. M. (2009). *scholar.google.com*. Obtenido de scholar.google.com.

Rondon Rangel, S. M. (2019). *Repositorio Institucional UCC*. Obtenido de Repositorio Institucional UCC.

Rondon Rangel, S. M. (2019). *Repositorio Institucional UCC*. Obtenido de Repositorio Institucional UCC.

S.A., F. F. (27 de 10 de 2020). *Emis.com*. Obtenido de Emis.com.

Salazar, A. (20 de Junio de 2018). *fierros.com*. Obtenido de fierros.com.

Servicio de Rentas Internas (SRI). (2008). *SRI en línea*. Obtenido de SRI en línea.

Supercias. (20 de octubre de 2017). *supercias.gob.ec*. Obtenido de supercias.gob.ec.

Tecnoinnova. (27 de 10 de 2017). *zaragozaciudad.net*. Obtenido de zaragozaciudad.net.

Tuercas y Tornillos "La revista Ferretera". (27 de Noviembre de 2017). *tytenlinea.com*. Obtenido de tytenlinea.com.

Uriarte, J. M. (14 de Agosto de 2019). *caracteristicas.co*. Obtenido de caracteristicas.co.

Anexo.

Listado de empresas Ferreteras, sector Posorja.

Ferretería y Lubricantes Fabrimar.

Figura 4 Ferretería - Fabrimar



Fuente: El autor.

Ferretería El Artesano.

Figura 5 Ferretería – El Artesano



Fuente: El autor.

Ferretería ESNOBVI.

Figura 6 Ferretería – ESNOBVI



Fuente: El autor.

Ferretería O' Jordán.

Figura 7 Ferretería – O 'Jordán.



Fuente: El autor.

Construmar.

Figura 8 Ferretería – CONSTRUMAR.



Fuente: El autor.

MADEBOSQ.

Figura 9 Ferretería – MADEBOSQ.



Fuente: El autor.

RESICOLOR.

Figura 10 Ferretería - Resicolor



Fuente: El autor.

SERMAHIC.

Figura 11 Ferretería - SERMAHIC



Fuente: El autor.

El Ferrero.

Figura 12 Ferretería – El Ferrero



Fuente: El autor.

Disensa S.A.

Figura 13 Ferretería - Disensa



Fuente: El auto

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS
INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR**

Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.

Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.

Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.

Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.

Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

- **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

a. **P:** Pertinencia

b. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

- **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

a. **O:** Óptima

b. **B:** Buena

c. **R:** Regular

d. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

- **LENGUAJE**

a. Marque en la casilla correspondiente:

b. **A:** Adecuado

c. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Tema de Tesis: Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas Ferreteras, sector Posorja.


Autor: Fausto Steven Rodríguez Asencio

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido a consultores en el área de Administración.

Objetivos:

Objetivo general

Determinar las principales estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
PREGUNTAS ENCUESTA									
Pregunta 1	x		x						
Pregunta 2	x		x						
Pregunta 3	x		x						
Pregunta 4	x		x						
Pregunta 5	x		x						
Pregunta 6	x		x						
Pregunta 7	x		x						
Pregunta 8	x		x						
Pregunta 9	x		x						
Pregunta 10	x		x						
Pregunta 11	x		x						
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: Flora Zambrano PARRALES Profesión: Auditora en Control de gestión Cargo: Docente Fecha: 19/08/2021						Firma:  C.I. 0917360554		

Observaciones Generales

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Entrevista

Buen día, soy estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana, con el desarrollo del artículo académico para la obtención del título en Licenciado en Administración de Empresas, tema; Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas Ferreteras, sector Posorja.

Objetivo: Recolección de información necesaria hacia consultores para: Establecer un concepto apropiado sobre modelos administrativos en relación con entidades ferreteras.

A continuación, el listado de preguntas:

1. ¿Qué es para usted la productividad?
2. ¿Por qué medir la productividad? ¿Cuál es su finalidad?
3. En el mundo empresarial ¿Cómo miden la productividad?
4. ¿Cuál es el proceso más común para medir la productividad?
5. ¿Cuál es el beneficio al momento de medir la productividad en las organizaciones?
6. Siendo consultor ¿Cómo mediría usted la productividad en una entidad ferretera?
7. ¿Qué medida se puede optar para mejorar la productividad en una ferretera?

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**FORMATO PARA VALIDACIÓN DEL/LOS INSTRUMENTO(S) DE RECOLECCIÓN DE DATOS
INSTRUCCIONES PARA VALIDADOR**

Lea detenidamente los objetivos de la investigación y los instrumentos de recolección de información.

Concluir acerca de la pertinencia entre los objetivos y los ítems o preguntas del instrumento.

Determinar la calidad técnica de cada ítem, así como la adecuación de éstos al nivel cultural, social y educativo de la población a la que está dirigido el instrumento.

Consignar las observaciones en el espacio correspondiente.

Realizar la misma actividad para cada uno de los ítems, utilizando las siguientes categorías:

- **CORRESPONDENCIA DE LAS PREGUNTAS DEL INSTRUMENTO CON LOS OBJETIVOS**

Marque en la casilla correspondiente

c. **P:** Pertinencia

d. **NP:** No pertinencia

En caso de marcar **NP** pase al espacio de observaciones y justifique su opinión.

- **CALIDAD TÉCNICA Y REPRESENTATIVIDAD.**

Marque en la casilla correspondiente:

e. **O:** Óptima

f. **B:** Buena

g. **R:** Regular

h. **D:** Deficiente

En caso de marcar R o D, por favor justifique su opinión en el espacio de observaciones.

- **LENGUAJE**

d. Marque en la casilla correspondiente:

e. **A:** Adecuado

f. **I:** Inadecuado

En caso de marcar I, justifique su opinión en el espacio de observaciones.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Tema de Tesis: Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas Ferreteras, sector Posorja.


Autor: Fausto Steven Rodríguez Asencio

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido a dueños de los pequeños negocios ferreteros del sector Posorja.

Objetivos:

Objetivo general

Determinar las principales estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas ferreteras del sector Posorja.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
PREGUNTAS ENCUESTA									
Pregunta 1	x		x				x		
Pregunta 2	x		x				x		
Pregunta 3	x		x				x		
Pregunta 4	x		x				x		
Pregunta 5	x		x				x		
Pregunta 6	x		x				x		
Pregunta 7	x		x				x		
Pregunta 8	x		x				x		
Pregunta 9	x		x				x		
Pregunta 10	x		x				x		
Pregunta 11	x		x				x		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: Flora Zambrano Parrales Profesión: Auditora en Control de gestión Cargo: Docente Fecha: 19/08/2021						Firma:  C.I. 0917360554		

Observaciones Generales _____

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Encuesta.

Ferretería: _____

Entrevistado: _____

Cargo: _____

Buen día, soy estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana, con el desarrollo del artículo académico para la obtención del título en Licenciado en Administración de Empresas, tema; Análisis de estrategias administrativas para optimizar la productividad de las pequeñas empresas Ferreteras, sector Posorja.

Objetivo: Recolección de información relevante hacia los dueños de las diferentes ferreterías del sector Posorja, con la finalidad de conocer la situación actual de sus negocios.

A continuación, el listado de preguntas:

1. ¿Qué entiende usted por productividad?

Definición Productividad: La productividad es una medida económica cuya finalidad es la de calcular y medir la eficiencia por cada factor o recurso que es utilizado dentro de una entidad como, por ejemplo; trabajador, capital, tiempo, etc.

2. ¿Qué beneficios obtendría su negocio al medir la productividad?

3. ¿Con cuántos trabajadores cuenta actualmente?

4. ¿Utiliza algún modelo administrativo o se maneja de forma empírica "tradicional"? y ¿Por qué?

5. ¿Cómo administra los recursos de su negocio?

6. ¿Cuáles serían los inconvenientes administrativos y financieros que tendría actualmente en su negocio?

7. ¿Cuál considera usted que es la ventaja competitiva de su negocio?

8. En su negocio ¿Dónde se genera poca productividad?