



ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN

Preparación de pedidos y su incidencia en las ventas de la empresa Hilvanando Sueños, Santo Domingo, 2024.

Order preparation and its impact on sales of the company Hilvanando Sueños, Santo Domingo, 2024

Katherin Lisseth Cox Sanchez

Instituto Superior Tecnológico Tsa'chila, Santo Domingo, Ecuador, katherincoxsanchez@tsachila.edu.ec

José Luis Salazar Guamán

Instituto Superior Tecnológico Tsa'chila, Santo Domingo, Ecuador, josesalazarguaman@tsachila.edu.ec

Ing. César Augusto Valladares Guamán Mg

Docente del Instituto Superior Tecnológico Tsa'chila, Santo Domingo, Ecuador, cesarvalladares@tsachila.edu.ec

Autor de Correspondencia: Katherin Lisseth Cox Sanchez, katherincoxsanchez@tsachila.edu.ec

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Recibido: 28 diciembre | **Aceptado:** 03 febrero 2024 | **Publicado online:** 06 febrero 2024

CITACION

Cox Sanchez K., Salazar Guamán, J. y Valladares Guamán C. Preparación de pedidos y su incidencia en las ventas de la empresa Hilvanando Sueños, Santo Domingo, 2024 *Revista Social Fronteriza* 2024; 4(1): e146. [https://doi.org/10.59814/resofro.2024.4\(1\)146](https://doi.org/10.59814/resofro.2024.4(1)146)



Esta obra está bajo una licencia internacional [Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).





RESUMEN

La presente investigación analizó la preparación de pedidos y su incidencia en las ventas de la empresa Hilvanando Sueños, el estudio se efectuó mediante la inducción de un enfoque mixto, de tipo descriptivo, exploratorio y correlacional. En dicho trabajo no se aplicó un muestreo debido a la poca cantidad de trabajadores que se encuentran dentro de la organización, sin embargo, se generó la implementación de técnicas y herramientas para la recolección de información, tales como la inducción de guía entrevista, ficha de observación, focus group, diagrama de proceso e indicadores logísticos. Entre los resultados más relevantes se estipuló que el 75% de los trabajadores tienen poco conocimiento del proceso de preparación de pedidos y, a su vez los hallazgos establecen un coeficiente de correlación de Pearson estableciendo un factor de 0.269351539 lo que significa que al incrementar la eficiencia de los procesos la variación de venta también aumenta, además el flujograma propuesto generó un ahorro en la preparación de pedidos de \$ 16,87 mensual.

Palabras claves: Preparación de pedidos, ventas, distribución, correlación, procesos.

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze the preparation of orders and its impact on the sales of the company Hilvanando Sueños. The study was carried out by inducing a mixed approach, descriptive, exploratory and correlational. In this work, sampling was not applied due to the small number of workers within the organization; however, the implementation of techniques and tools for collecting information was generated, such as the induction of an interview guide, a observation, focus group, process diagram and logistical indicators. Among the most relevant results, it was established that 75% of workers have little knowledge of the order preparation process and, in turn, the findings establish a Pearson correlation coefficient establishing a factor of 0.269351539, which means that by increasing efficiency of the processes, the sales variation also increases, in addition, the proposed flow chart generated a monthly saving in order preparation of \$16.87.

Keywords: Order preparation, sales, distribution, correlation, processes





1. Introducción

La presente investigación tiene como objetivo analizar los principales factores que existen dentro del proceso de preparación de pedidos, basándose principalmente en la empresa Hilvanando Sueños, la cuál es el objeto de estudio de esta investigación.

De la misma forma, el objetivo principal de esta investigación es analizar la problemática que existe dentro de la empresa para lograr implementar futuras soluciones de acorde a ello. Esta investigación está compuesta por componentes que forma el desarrollo de la investigación ya que se detalla el planteamiento del problema de las variables, dando a conocer la explicación del sistema actual de la preparación de pedido, y se define también los objetivos, tales como el objetivo general y específico de este estudio.

El siguiente estudio se realiza con el fin de visualizar el proceso de la preparación de pedidos y su incidencia en las ventas de la empresa Hilvanando Sueños efectuando la recopilación de datos mediante una adecuada metodología al momento de requerir de instrumentos para determinar la situación actual de la empresa y a su vez explicar y detallar la propuesta de mejora, basándose en los objetivos de esta manera será de utilidad para la entidad receptora ya que permitirá la ejecución adecuada de los procesos.

Dentro de los principales defectos que la empresa posee se establece el poco conocimiento al momento de preparar un pedido, no tienen un sistema para registrar las ventas, no tienen reservas de productos, falta de área para la preparación de pedidos.

De acuerdo a lo expuesto se determina las consecuencias respecto a la problemática planteada, dando como referencia que se observan los productos mal almacenados, productos en zonas diferentes, retrasos por falta de materiales, procesos que demandan más tiempo de lo indicado

Con base a lo antes expuesto es importante efectuar un estudio que permita visualizar y analizar detalladamente las variables de preparación de pedidos y las ventas para establecer parámetros de mejoramiento dentro de la empresa.

2. Desarrollo

1. Concepto de preparación de pedidos

La preparación de pedidos es una actividad que se realiza en bodegas y centros de distribución, es considerado el proceso más costoso dentro de las operaciones que se realizan allí, ya que además del proceso del traslado también se utilizan insumos para cubrir el





producto que se vaya a preparar para su salida. Este proceso consiste en la identificar y retiro de productos que están ubicados en zonas de almacenamiento son solicitados por los clientes (Alzate y Restrepo, 2019).

Se determina que la preparación de pedidos es un gran eje fundamental dentro de un almacén ya que tiene un impacto significativo dentro de los costos operativos y la calidad del servicio por lo que mantener una planificación adecuada y ordenada tiene un gran impacto directo en la eficiencia general ya que si no se ejecutan los procesos de una manera eficaz suelen haber errores en la parte final es decir en la entrega al cliente (Errasti, 2011).

Se plantea que la preparación de pedidos es una parte fundamental que la empresa debe llevar de una manera eficaz ya que si al momento de organizar los pedidos que deben ser entregados al cliente hay algún error podría causar quejas y una insatisfacción que podría dañar la imagen de la empresa.

2. Clasificación de la preparación de pedidos

Los sistemas de preparación de pedidos pueden clasificarse en Sistemas Autónomos, producto a operario y operario a producto, en el que en el primer sistema es la ausencia de la participación de personal en el picking. En el caso del segundo sistema es la mercadería la que es trasladada hacia la localización del personal mediante el almacenamiento y el último sistema la persona es quien se desplaza a lo largo de los pasillos, a pie o hacienda uso de distintos equipos de manutención, con el objetivo de recoger los materiales (koster, 2013).

La clasificación de la preparación de pedidos se basa en lotes, zonas, brigadas de pedidos y oleadas, es decir que las políticas de enrutamiento permiten determinar el orden en que se recolectan los productos y el tiempo estimado que este genera durante todo el proceso (Díaz, Osorio, y Lamos, 2014).

Al analizar la serie de productos que cumplan con la solicitud de pedido del cliente están preparados para su envío y entregar exactamente a tiempo con eficiencia y eficacia de que es conveniente seguir con las clasificaciones mencionadas como la preparación, embalaje y también el transporte la selección y la recogida de productos las cuales consisten en realizar las gestiones necesarias para trasladar al producto de un lugar a otro.

3. Características de la preparación de pedidos

Para poder dar un concepto a la preparación de pedidos es necesario revisar las entradas de



productos en el almacén ya que son en grandes cantidades y con un espacio de tiempo relativamente flexible, sin embargo, este aspecto es muy distinto en lo relativo a la salida de los productos, ya que, estos suelen realizarse de manera urgente y en pequeñas cantidades. Por ello, las principales características se las estima por el grado de prioridad como se muestra a continuación: ordinario, urgente, gran volumen y pequeño volumen (Moreno, 2014).

Las características de la preparación de pedidos se describen como la recogida y envío de datos confidenciales de pedidos, preparación de manipulación de mercancías, área de trabajo al sitio de producción, capacidad de almacén pallets/m² inversiones almacenamiento y recogida; relaciones de control, ubicación en el elemento de transporte interno, inspección, embalaje, manipulación en cajas, cierre, pesaje y etiquetado, traslado al área de transporte y clasificación según transportistas (Mauleón, 2003).

Según la investigación de los autores dentro de las características es necesario verificar que los productos estén completos y no deteriorados al momento de preparar el pedido, además de eso es importante recatar que el conseguir reducir tiempo y costó ayudará de manera positiva en los plazos de entrega y por lo tanto en la satisfacción del cliente.

4. Evaluación de preparación de pedidos

Una forma correcta de poder evaluar el proceso de preparación de pedidos es mediante el indicador que nos permite conocer el porcentaje de los pedidos entregados sin problemas en base al total de los pedidos realizados, mediante este nos permite conocer la situación actual de esa zona operativa (Sarduy y Curbelo, 2018).

Pedidos generados correctamente x 100

Total, pedidos generado

Este indicador permite conocer con exactitud si los pedidos generados son óptimos y adecuados para los costos generados para su preparación, además permite conocer la eficiencia del proceso logrando aprovechar toda la productividad.

5. Concepto de las ventas

La venta conocida más como una actividad en el que son partícipes un vendedor y un cliente, es un intercambio de un bien por su respectivo valor. Es decir, quien vende se considera el vendedor y el que consume el bien o lo adquiere es el comprador (Fischer y espejo, 2011).

Una venta puede considerarse como el valor de una empresa, ya que es la única actividad que produce ingresos para la misma, es una secuencia de actividades que se generan para un intercambio dentro de un proceso de cadena de suministro, desde un proceso de fabricación hasta el cliente final (Valbuena y Isabel, 2013).

3. Metodología

Enfoque

El siguiente trabajo de investigación se efectúa mediante un enfoque mixto ya que es la combinación de una perspectiva cuantitativa y cualitativa, el cual permitirá recaudar información que facilite el proceso investigativo.

- Enfoque cuantitativo

El enfoque será cuantitativo debido a que el análisis de la información que se proporciona para la investigación se basa en parámetros porcentuales y numérico, por otro lado, el enfoque será cualitativo, ya que se necesita recopilar información mediante argumentos al momento de tomar criterios respecto a la problemática antes mencionada.

- Investigación Exploratoria

La investigación es exploratoria porque se caracteriza al momento de examinar los problemas pocos estudiados o que no hayan sido resueltos antes en la empresa Hilvanando sueños con el fin de hallar las falencias que se encuentran dentro de esta.

Se utilizó el tipo de investigación descriptiva ya que permite recabar y procesar datos importantes de la empresa Hilvanando Sueños, además también se hizo uso de herramientas estadísticas permitiendo de esta manera cuantificar y denotar las variables de estudio.

- Investigación correlacional

El tipo de investigación correlacional fue utilizado en la empresa mediante el análisis del coeficiente de correlación de Pearson para determinar el tipo de relación entre las variables de distribución y ventas La investigación se efectuará en la empresa Hilvanando Sueños, que está ubicada en la Ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas. Además, dispone de todos los recursos necesarios para llevar a efecto el proceso investigativo.

- Población

Esta investigación se ejecutó en la empresa Hilvanando Sueños, la cual se determina la respectiva población en la que se refleja un total de 4 colaboradores en la organización.

- Observación/ ficha de observación

Esta técnica de investigación permitirá efectuar un diagnóstico general de la situación actual en la empresa Hilvanando Sueños y que también sirva de apoyo en el proceso investigativo por lo tanto se emitirá una ficha de observación en la que se especificarán las características de los procesos logísticos efectuados en la empresa.

Entrevista / Cuestionario de preguntas abiertas

Se aplicó la técnica de la entrevista con el instrumento de un cuestionario de preguntas abiertas el cual tiene como objetivo recaudar información a una persona sobre la problemática de la preparación de pedidos y su incidencia en las ventas.

- Focus group / Matriz de argumentos recabados

Este es un método de recopilación de datos cualitativos que implica entrevistas grupales realizadas por un moderador neutral. Está diseñado para obtener información sobre un número limitado de preguntas predefinidas.

Diagramación de procesos / Flujogramas

Se implementó una representación gráfica que muestra distintas variaciones y relaciones que ayuda a identificar los tiempos y costos de preparación de pedidos dentro de la empresa para proceder a la optimización de recursos que permita una operación triunfante en los procesos de preparación de pedidos, detallando las actividades primordiales para el desarrollo del flujograma.

4. Resultados

- **Ficha de Observación**

Tabla 1. Ficha de observación

ANÁLISIS DE LA PREPARACIÓN DE PEDIDOS Y LAS VENTAS DE LA EMPRESA HILVANANDO SUEÑOS, SANTO DOMINGO, 2023.		Observador:
Lugar: Hilvanando Sueños.	Santo Domingo de los Tsáchilas, Cooperativa Jorge Mahuad, Sector uno "Av. Patricio Romero Barberis"	Evento/Proceso observado: Preparación de pedidos y ventas.
Hora Inicio:		Código de registro de

Hora Final:					observación:
N.º Aspectos a observar	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca	
1. Se utilizan etiquetas para identificar cada pedido.	X				
2. Existe una iluminación adecuada para la bodega	X				
3. Existe suficiente espacio para el almacenamiento de los materiales		X			
4. Existe limpieza dentro de la bodega	X				
5. Se efectúa reportes de ventas	X				
6. Se emite órdenes de pedido	X				
7. El personal muestra habilidades organizativas y de gestión del tiempo durante la preparación de pedidos.	X				
8. El área de preparación de pedidos es la apropiada			X		
9. Han existido demoras en las entregas de los productos solicitados.			X		
10. Se verifica la cantidad correcta de productos en cada pedido antes del envío.	X				

Fuente: Investigación de campo de la Empresa Hilvanando Sueños.

Elaborado por: Cox K y Salazar J

- **Análisis de la entrevista**

Tabla 1. Resultado de la entrevista

Pregunta	Argumento	Análisis
1. ¿Cómo se realiza el proceso de preparación de pedidos existe un tiempo y un proceso para llevarse a efecto?	Si dentro de la empresa tenemos un tiempo determinado dependiendo del pedido y la cantidad que nos requiera el cliente	En este sentido, se denota que si realizan en un tiempo determinado la preparación de pedidos dependiendo de la cantidad que se le solicite por parte del cliente.
2. ¿Qué factores toma en cuenta al momento de generar un pedido?	Pues más que todo el tiempo ya que dependiendo la temporada salen los pedidos.	Se determinó que su factor principal para la empresa es el tiempo ya que la demanda de pedidos depende de la orden y cantidad que requiera el cliente.



3. ¿Cuáles son los principales inconvenientes en la preparación de pedidos?
- El principal inconveniente es que no tenemos un área específica para realizar la preparación de los pedidos.
- Se visualizó que el no tener un área específica para preparar los pedidos podrían ocasionar retrasos e incluso los productos podrían dañarse.
4. ¿Cree usted que el personal que posee es el necesario para realizar el proceso de preparación de pedidos dentro de la empresa?
- Sí, porque por el momento la empresa es pequeña y no demanda tantos pedidos.
- Se determinó que el personal dentro de la empresa es el suficiente ya que aún es pequeña y no necesita de tantos trabajadores para ejecutar la preparación de los pedidos.
5. ¿Cuáles son las principales actividades que ejecuta para el proceso de ventas?
- Principalmente antes de generar los pedidos pedimos un anticipo del 50% y una vez entregado el pedido nos cancelan el otro 50%
- Se socializó que el proceso de la preparación de pedidos y por ende las ventas no inicia si no existe un porcentaje del precio del valor final del pedido.
6. ¿Los pedidos de los clientes son entregados oportunamente?
- Los pedidos de los clientes son entregados en el horario establecido
- Se puede analizar que los artículos solicitados por parte del cliente son entregados a tiempo y en caso de tener algún retraso se informa al cliente la razón.
7. ¿La empresa realiza capacitaciones para ejecutar de una manera eficiente el proceso de preparación de pedidos y las ventas?
- La empresa no ha realizado capacitaciones de acuerdo a preparación de pedidos y ventas sin embargo más adelante se lo implementará.
- De acuerdo a la información los trabajadores no han sido capacitados sin embargo en un futuro lo realizarán para brindar un buen servicio externo a los consumidores.
8. ¿Qué acciones toma usted al momento en el que se genera una devolución por parte del cliente?
- Se intenta arreglar por qué se devuelve el producto y realizamos una nueva prenda para el cliente.
- Según lo mencionado se determinó que la empresa intenta mejorar el producto de la mejor forma para tener una mejor satisfacción al cliente.



9. ¿Dentro de la empresa han No se han implementado En este contexto se puede determinar implementado estrategias para estrategias dentro de la empresa. que no se ha implementado estrategias mejorar el proceso de preparación de pedidos y ventas? en la empresa ya que no han tenido la necesidad de realizarlas sin embargo están a la disposición de nuevos métodos para la optimización de los procesos y mejorar su calidad en el servicio brindado.

Fuente: Investigación de campo de la Empresa Hilvanando Sueños.

Elaborado por: Cox K & Salazar J

- **Análisis del Focus Group**

Tabla 2. Focus Group

COLABORADORES PARTICIPANTES	
NOMBRES Y APELLIDOS	CARGOS
Melani Tandazo	Administradora
Teresa Landeta	Operadora
Verónica Llanos Chacua	Diseñadora
MODERADORES	
Cox Sánchez Katherin Lisseth	Estudiante
Salazar Guamán José Luis	Estudiante
Temas a tratar	Preparación de pedidos y ventas
ARGUMENTOS RECABADOS	ANÁLISIS
M: Si se verifica todos los productos que recién van entrando a la empresa ya que debemos medir si todos los productos que requerimos a nuestros proveedores son los correctos.	Se determinó que la empresa si realiza una constatación física al momento de llegarle producto a la empresa.
M: Pues en palabras técnicas no sabría especificarle, pero en la práctica si sabemos lo que es la preparación de pedidos.	Se analizó que los trabajadores si tienen una idea de lo que es la preparación de pedidos.

M: Son pocas las veces que un cliente hace una devolución y suelen ser porque la prenda a lo mejor no le quedo ajustada o le quedo floja.	En base a lo expuesto se ha determinado que son pocas las veces en las que un cliente genera una devolución a la empresa.
T: Si han existido fallas al momento de colocar la etiqueta sin embargo es un error que se corrige al instante para evitar un fallo mayor.	Se determinó que dentro de la empresa si han existido fallas al momento de colocar las etiquetas para diferenciar a los productos, sin embargo, es un error que se encuentra una solución rápida.
T: Si, nosotros antes de entregar el pedido al cliente visualizamos que todo este correctamente.	Se especificó que la empresa si realiza una revisión antes de entregar el pedido al cliente.
T: No, la empresa solo maneja Excel para registrar las ventas.	Se mencionó que la empresa no tiene un software específico en el que se registran las ventas.
V: No, la bodega en si es pequeña y no siempre es la necesaria para todos los pedidos.	Se determinó que la empresa no cuenta con una bodega necesaria para almacenar los productos.
V: Las entregas dependen de la orden del cliente ya que pueden ser entre 1 orden y 15.	Se mencionó que no tienen un número de orden de pedidos específicos ya que todo depende de lo que el cliente solicite.
V: No hacemos uso de herramientas para almacenar los pedidos que van a hacer entregados ya que todo producto que se termina se lo entrega el mismo día.	Se especificó que la empresa no hace uso de herramientas para ubicar los productos que van a ser entregados.
Observaciones: S/N	

Fuente: Investigación de campo Empresa Hilvanando Sueños.

Elaborado por: Cox K & Salazar J

5. Discusión

Según Medinilla, et.al, (2018) en la investigación El procedimiento de mejora consiste en la obtención de las principales falencias dentro de los potenciales en el proceso de preparación de pedido es decir la insatisfacción de los clientes afecta en términos de tiempo de entrega y



adherencia a la oferta esto también se debe a la mala planificación de la demanda del cliente la cual es la causa principal de una insatisfacción. Dentro de los resultados que se obtienen fue la aplicación correcta del procedimiento propuesto en base al enfoque de la gestión la cual permitió evaluar y proponer un conjunto de acciones que favorezcan y ayuden al proceso de gestión del pedido. También se determinó que es muy importante conocer y visualizar lo que afecta dentro de la empresa para de esta manera lograr obtener una mejor gestión dentro de la preparación de pedidos ya que las operaciones no pueden parar porque se vería afectada la producción.

Según Díaz (2014) Dentro de su proyecto dio a conocer que el mejoramiento de los procesos logísticos en este caso almacenamiento o preparación de pedidos en una empresa se toma en cuenta una evidencia que el ruteo es evaluada en la cual tiene una incidencia significativa en los mismos una reducción que se deben a las causas de utilización de alistadores elevadores y montacargas muestra una reducción en las cargas de trabajo permite una redistribución particular es decir si hace falta alguna herramienta al momento de realizar el proceso de preparación de pedidos se puede atrasar para la entrega a los clientes causando una insatisfacción es por eso que dando unos resultados obtenidos se estableció que la ocupación que tiene mayor consumo de tiempo es el desplazamiento de un tiempo para el mejoramiento de este uso además que la finalidad de este proceso es entregar satisfactoriamente al cliente los productos en perfectas condiciones en el momento adecuado.

Laza (2019) En su investigación determinó que el proceso de preparación de pedidos tiene lugar una vez han sido realizados los procesos de recepción manipulación y ubicación. Ya que el primer paso para un correcto proceso de preparación de pedidos es la clasificación dependiendo de la tipología del producto la fecha de entrega el tamaño o el área de destino del pedido también se toma en cuenta la urgencia y las indicaciones especiales que haya hecho el cliente una vez terminado el proceso logístico de preparación de pedidos la empresa es la que se dedica a realizar los pasos que vienen posteriormente es decir el empaquetado del producto acostumbra a venir después seguido de una expedición que sería un paso final para terminar el proceso entero de envío de paquetes.



6. Conclusiones

La situación actual de la empresa Hilvanando Sueños permitió establecer un diagnóstico el cual apuntó al proceso de preparación de pedidos y ventas ya que de este modo se destacó la utilización de herramientas para la recolección de datos, de las cuales se menciona que un 75% declara que tienen poco conocimiento en el proceso de preparación de pedido dentro de la empresa, así mismo el 50% menciona que algunas veces ha existido confusiones con los productos que se registran en la orden de pedido sin embargo el 75% da a conocer que no cuenta con un espacio adecuado para ejecutar la preparación de pedido.

Con base a los resultados obtenidos se identificó que existen varios factores el cual afecta a la empresa Hilvanando Sueños, tales como el poco conocimiento al momento de generar un pedido, la falta de un sistema para registrar las ventas, no cuenta con reservas de productos y la falta de área para la preparación de pedido. Se determinó mediante un cálculo que mientras más alto sea el costo de preparación de pedidos las variaciones de ventas incrementarán más según el coeficiente de correlación de Pearson el cual da como resultado el 0.269351539 es decir que mientras se va incrementando la eficiencia de la preparación de pedidos la variación de venta también aumenta.

Se estableció una propuesta de mejora en la cual se planteó un flujograma para la preparación de pedidos generando un costo de \$1.00 cabe resaltar la optimización de recursos de los procesos el cual se generó un ahorro de \$0.86 diario, y un ahorro mensual de \$16.87, con el objetivo de que los procesos de preparación de pedidos y ventas sean más insuperables y tengan un resultado mucho más favorable y eficiente a su vez se implementó un plan logístico de distribución para las ventas de la empresa con la implementación de un canal de distribución mixto, ya que de esta manera ayudará a organizar y efectuar una mejor distribución, optimizando los costos de distribución e incrementando las ventas, además de realizar correcciones maximizando la eficiencia tanto de la parte operativa como administrativa.



Referencias Bibliograficas

- Alzate, D., y Restrepo, L. (2019). *bibliotecadigital*. Obtenido de https://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/13768/1/AlzateDuban_2019_MejoramientoPedidosEmpresa.pdf
- Avalos, Z., y Jeannette, C. (2011). *Repositorio*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/4390>
- Curbelo, M. y. (2018). procedimiento de mejora en el proceso de proceso del pedido. *Ciencia digital*, 3.
- Díaz, C., Osorio, J., y Lamos, H. (2014). Mejoramiento de los procesos logísticos de almacenamiento y preparación de pedidos en una empresa del sector textil colombiano. *SciELO*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0012-73532014000400035
- Errasti, A. (2011). Diseño de un sistema de picking producto a operario.
- et.al, A. M. (2018). Procedimiento de mejora del proceso de gestión del. *Ciencia Digital*, 3.
- Fischer, L., y espejo, J. (2011). *MERCADOTECNIA*. Santa fe: INTERAMERICANA EDITORES. de <https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWFpbXwb3J0YWZvbGlva2V2aW5ta3R8Z3g6NGU4MTE1NzUzYmFmMjc5NA>
- Jobber, D. (2012). *Aministracion de ventas*. Mexico: PEARSONEDUCATION. Obtenido de <https://biblioteca.ugb.edu.sv/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=8919%20thumbnail-shelfbrowser>
- koster. (2013). Metodologia del diseño de almacenes. *TECNUM UNIVERSIDAD DE NAVARRA*, 91-92. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/83578487.pdf>
- Laza, C. A. (2019). preparacion de pedidos. (m. suarez, Ed.) *SCRIB*, 1-2.
- Malla, E. (2022). *Repositorio*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1579/1/123%20Ing.pdf>
- Mauleón, M. (2003). *Sistemas de almacenaje y picking*. Madrid: Diaz de Santos. Obtenido de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25735w/LIBROAlmacen.pdf>
- Moreno, M., Claudio, N., y Figueroa, D. (2022). estratégias de marketing e seu impacto nas vendas da Associação de Agricultores 11 de outubro, Parroquia El Anegado. *Dominio de las ciencias*. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2663/6047>





- Moreno, S. (2014). *Preparación de pedidos*. España: EDITORIAL ELEARNING S.L. Obtenido de https://www.editorialelearning.com/catalogo/media/iverve/uploadpdf/1526033944_MF132_6_1_demo.pdf
- Sarduy, A., Curbelo, G., Varela, D., Gonzales, A., y Velasteguí, E. (2018). Procedimiento de mejora del proceso de gestión del pedido. *CIENCIA DIGITAL*. Obtenido de <file:///C:/Users/user/Downloads/142-Texto%20del%20art%C3%ADculo-445-2-10-20181225.pdf>
- Unigiro. (2023). *Org*. Obtenido de <https://www.unigiro.org/es/indicadore/indices-de-crecimiento/variacion-de-ventas.html>
- Valbuena, L., y Isabel, N. (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales (VE)*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28026992014.pdf>

Conflicto de Intereses

Los autores declaran que este estudio no presenta conflictos de intereses y que por tanto, se ha seguido de forma ética los procesos adaptados por esta revista, afirmando que este trabajo no ha sido publicado en otra revista de forma parcial o total.

