



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN EL SECTOR
LARVICULTOR DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2022.**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR:

Manuel Nicolás Ángel Rodríguez


LA LIBERTAD - ECUADOR

AGOSTO -2023

Aprobación del profesor tutor

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, “La competitividad empresarial en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena “, elaborado por el Sr. Manuel Nicolás Ángel Rodríguez., egresado de la Carrera de administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. Carola Alejandro Lindao, MSc.
Profesor tutor

Autoría del trabajo

El presente Trabajo de Titulación denominado “La competitividad empresarial en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022”, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, Manuel Nicolás Ángel Rodríguez con cédula de identidad número 2400157497 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

f. 

Apellidos y nombres

C.C. No.: 2400157497

Agradecimientos

Agradezco a principalmente a Dios, por protegerme todos los días. A mis padres, Manuel Ángel y Casilda Rodríguez; a mi abuelita Rita Tomalá y demás familiares, amigos por brindarme todo su apoyo físico, económico y emocionalmente para que siguiera superándome en cualquier momento.

Así mismo, agradezco a la Ing. Carola Alejandro y al Econ. William Caiche por bríndame tiempo y apoyo mutuo para que este trabajo de investigación sea de calidad. Igualmente, agradecer a los expertos y administradores por aceptar las entrevistas y encuestas para la elaboración de este trabajo.

Agradecer al señor Lionel Messi por su inspiración a no rendirse bajo cualquier circunstancia. Su motivación y su legado ha llegado a muchos a cambiar las perspectivas negativas a positivas, en este caso su vida ha llegado a mi como un regalo, pues muchas personas se rinden sin cumplir sus objetivos, pero él supo esperar hasta que llegue el momento indicado.

Manuel Nicolás Ángel Rodríguez

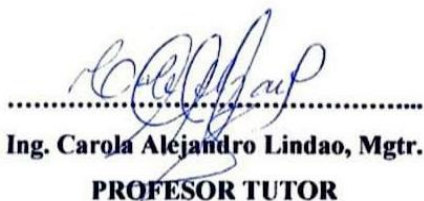
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



.....
Lic. José Xavier Tomalá Uribe, MSc.
DIRECTOR DE LA CARRERA



.....
Econ. William Caiche Rosales, Mgtr.
PROFESOR ESPECIALISTA



.....
Ing. Carola Alejandro Lindao, Mgtr.
PROFESOR TUTOR



.....
Ing. Sabina Villón Perero, Mgtr.
PROFESOR GUÍA DE LA UIC

Sandra Saltos B.
.....
Lic. Sandra Johanna Saltos Burgos
SECRETARIA DE LA CARRERA

Índice General

| | |
|---|----|
| Agradecimientos..... | 4 |
| Resumen | 12 |
| Abstract..... | 13 |
| Introducción..... | 14 |
| Capítulo I. Marco referencial..... | 19 |
| Revisión de literatura | 19 |
| Desarrollo de teorías y conceptos | 21 |
| Competitividad empresarial | 21 |
| Fundamentos legales..... | 34 |
| Capítulo II. Metodología | 36 |
| Diseño de investigación | 36 |
| Métodos de investigación | 37 |
| Población y muestra..... | 37 |
| Recolección y procesamiento de datos | 40 |
| Validación de los instrumentos | 42 |
| Confiabilidad de los instrumentos..... | 42 |
| Capítulo III. Resultados y discusión..... | 44 |
| Análisis e interpretación de resultados de la aplicación de la entrevista a expertos | 45 |
| Análisis de datos de encuestas a administradores | 50 |
| Discusión..... | 84 |
| Conclusión..... | 87 |
| Recomendaciones | 89 |
| Referencias | 90 |
| Apéndice..... | 98 |

Índice de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Población del sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena | 38 |
| Tabla 2 Tabla de confiabilidad | 39 |
| Tabla 3 Muestra proporcional..... | 40 |
| Tabla 4 Alfa de Cronbach..... | 43 |
| Tabla 5 Análisis de las variables observadas..... | 44 |
| Tabla 6 Problemas actuales en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena..... | 46 |
| Tabla 7 Solución a los problemas actuales en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena | 48 |
| Tabla 8 Género | 50 |
| Tabla 9 Nivel académico | 51 |
| Tabla 10 Cantón..... | 52 |
| Tabla 11 Número de empleados | 53 |
| Tabla 12 Nivel de afectación por competencia | 54 |
| Tabla 13 Personal de talento humano capacitado..... | 55 |
| Tabla 14 Calidad del producto..... | 56 |
| Tabla 15 Precio..... | 57 |
| Tabla 16 Presión por disminuir precio | 58 |
| Tabla 17 Certificaciones..... | 59 |
| Tabla 18 Estrategias de marketing..... | 60 |
| Tabla 19 Responsabilidad social | 61 |
| Tabla 20 Calidad de suministro de los proveedores | 62 |
| Tabla 21 Control de patógenos-tecnología..... | 63 |
| Tabla 22 Servicio posventa..... | 64 |
| Tabla 23 Exportaciones | 65 |

| | |
|---|----|
| Tabla 24 Instituciones gubernamentales..... | 66 |
| Tabla 25 Eficiencia de la logística..... | 67 |
| Tabla 26 Operaciones | 68 |
| Tabla 27 Marketing | 69 |
| Tabla 28 Infraestructura..... | 70 |
| Tabla 29 Producto sustituto | 71 |
| Tabla 30 Poder de negociación con proveedores | 72 |
| Tabla 31 Rivalidad de competidores actuales | 73 |
| Tabla 32 Factores internos desfavorables..... | 74 |
| Tabla 33 Factores internos favorables | 75 |
| Tabla 34 Factores externos desfavorables | 76 |
| Tabla 35 Factores externos favorables | 77 |
| Tabla 36 Factores que influyen en la competitividad en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena | 78 |
| Tabla 37. Matriz MEFI..... | 79 |
| Tabla 38. Matriz MEFE..... | 81 |
| Tabla 39. Matriz FODA..... | 83 |

Índice de Figura

| | |
|---|----|
| Figura 1 Género | 50 |
| Figura 2 Nivel académico..... | 51 |
| Figura 3 Cantón | 52 |
| Figura 4 Número de empleados..... | 53 |
| Figura 5 Nivel de afectación por competencia | 54 |
| Figura 6 Personal de talento humano capacitado | 55 |
| Figura 7 Calidad del producto | 56 |
| Figura 8 Precio..... | 57 |
| Figura 9 Presión por disminuir precio | 58 |
| Figura 10 Certificaciones..... | 59 |
| Figura 11 Estrategias de marketing | 60 |
| Figura 12 Responsabilidad social | 61 |
| Figura 13 Calidad de suministro de los proveedores..... | 62 |
| Figura 14 Control de patógenos-tecnología..... | 63 |
| Figura 15 Servicio posventa | 64 |
| Figura 16 Exportaciones..... | 65 |
| Figura 17 Instituciones gubernamentales | 66 |
| Figura 18 Eficiencia de la logística | 67 |
| Figura 19 Operaciones..... | 68 |
| Figura 20 Marketing | 69 |
| Figura 21 Infraestructura | 70 |
| Figura 22 Producto sustituto..... | 71 |
| Figura 23 Poder de negociación con proveedores | 72 |
| Figura 24 Rivalidad de competidores actuales | 73 |

| | |
|---|----|
| Figura 25 Factores internos desfavorables | 74 |
| Figura 26 Factores internos favorables..... | 75 |
| Figura 27 Factores externos desfavorables..... | 76 |
| Figura 28 Factores externos favorables | 77 |

Índice de apéndice

| | |
|--|-----|
| Apéndice 1 Matriz de consistencia..... | 98 |
| Apéndice 2 Informe de validación de instrumentos | 99 |
| Apéndice 3 Certificación de validación de instrumentos de trabajo de investigación | 100 |
| Apéndice 4 Guía de entrevista a expertos en la Ciencias de Biología | 101 |
| Apéndice 5 Guía de Encuesta dirigida a administradores de los laboratorios de larvas ... | 102 |
| Apéndice 6 Guía de observación | 107 |
| Apéndice 7 Cronograma..... | 108 |
| Apéndice 8 Certificado de antiplagio | 109 |
| Apéndice 9 Oficio de trabajo culminado | 111 |
| Apéndice 10 Árbol de problemas | 112 |
| Apéndice 11 Cadena de valor de Michael Porter | 112 |
| Apéndice 12 Evidencia de encuesta día 1 | 113 |
| Apéndice 13 Evidencia de encuesta en el Cantón Salinas..... | 113 |
| Apéndice 14 Evidencia de encuestas en Cantón Santa Elena | 114 |
| Apéndice 15 Evidencia de la primera entrevista a expertos | 114 |
| Apéndice 16 Evidencia de la segunda entrevista a expertos | 115 |
| Apéndice 17 Evidencia de la tercera entrevista a experto | 115 |
| Apéndice 18 Evidencia de algunos laboratorios de larvas que no estaban produciendo .. | 116 |



**La competitividad empresarial en el sector larvicultor en la provincia de Santa Elena,
año 2022.**

AUTOR:

Ángel Rodríguez Manuel Nicolás

TUTOR:

Ing. Alejandro Lindao Carola. MSc

Resumen

La presente investigación: “La competitividad empresarial en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena”, expone que el problema es aumento de número de laboratorios larvas de camarón el perfil costero, al ser Ecuador uno de los principales exportadores del camarón. El objetivo es determinar las variables que afectan la competitividad empresarial en función de sus componentes administrativos a través de herramientas cualitativas y cuantitativas en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022. La metodología que se empleó en esta investigación es de tipo no experimental-transversal, de enfoque mixto para obtener resultados cuantitativos y cualitativo, alcance descriptivo y método deductivo, análisis-síntesis. Como resultado se obtuvo que el factor que más afecta al sector larvicultor de la provincia de Santa Elena es la competencia nueva y existente. Además, se identificaron los siguientes factores internos. En fortalezas está el proceso de producción de larvas, capacitaciones, control de patógenos y calidad del producto. En debilidades está la publicidad, implementación de técnicas y herramientas tecnológicas, seguimiento de entrega y de envíos y control del talento humano. También se identificaron los siguientes factores externos. En oportunidades está el cumplimiento de requisitos y certificaciones, disponibilidad de recursos financieros, relación con los proveedores y nuevos equipos de tecnológicos más eficientes, y en las amenazas están las decisiones políticas, cambios climáticos, nuevas micro y pequeñas empresas y el bajo número de exportaciones. Por último, se aplicó un diagnóstico para relacionar todos los factores internos y externos para la implementación de posibles estrategias.

Palabras claves: competitividad empresarial, factores internos y factores externos.



Business competitiveness in the larvicultor sector in the province of Santa Elena, year 2022.

AUTHOR:

Angel Rodriguez Manuel Nicolas

TUTOR:

Ing. Alejandro Lindao Carola, MSc

Abstract

The present investigation: "Business competitiveness in the larviculturist sector of the province of Santa Elena", exposes that the problem is an increase in the number of shrimp larvae laboratories in the coastal profile, since Ecuador is one of the main shrimp exporters. The objective is to determine the variables that affect business competitiveness based on its administrative components through qualitative and quantitative tools in the larviculturist sector of the province of Santa Elena, year 2022. The methodology used in this research is non-experimental-transversal, with a mixed approach to obtain quantitative and qualitative results, descriptive scope and deductive method, analysis-synthesis. As a result, it was obtained that the factor that most affects the larvicultor sector in the province of Santa Elena is new and existing competition. In addition, the following internal factors were identified. In strengths is the production process of larvae, training, control of pathogens and product quality. Weaknesses include advertising, implementation of technological tools and techniques, delivery and shipment monitoring, and control of human talent. The following external factors were also identified. In opportunities there is compliance with requirements and certifications, availability of financial resources, relationship with suppliers and new, more efficient technological equipment, and in those threatened are political decisions, climate changes, new micro and small companies and the low number of exports. Finally, a diagnosis was applied to relate all the internal and external factors for the implementation of possible strategies.

Keywords: business competitiveness, internal factors, and external factors.

Introducción

La competitividad empresarial es un término muy conocido desde hace varios siglos, sobre todo en la revolución industrial y “década de los 80 con los análisis de Michael Porter sobre ventaja y estrategia competitiva, los cuales concibe como la mayor capacidad de producción de bienes y servicios, y actuar exitosamente en mercados internos y externos de una economía” (Arboleda, 2016, p. 14). En tal época surgieron varios cambios, las entidades relacionadas al comercio tuvieron que adaptarse para que sus empresas permanezcan en el mercado. Los factores más influyentes de esta época fueron la maquinaria y la tecnología, las mismas que permitieron aumentar la productividad e incluso optimizar recursos y tiempo, sin embargo, estos no fueron los únicos factores que serían analizados para medir la competitividad, debido a que tenían que ver las consecuencias de aplicar esos recursos y como influían en aspectos económicos, ambientales, sociales y políticos que sucedían a nivel global. Con base a esos efectos, surgían nuevos aspectos que necesitaban ser analizados para no quedar por debajo de la competencia.

La competitividad en la larvicultura de los camarones o el camarón cultivado ha permanecido desde varias décadas y actualmente hay una producción en al menos 50 países en el mundo, aunque se concentra en Asia y América (Jory, 2018). Por ende, este estudio tiene un gran valor para diferentes partes del mundo, sobre todo, para aquellas empresas que exportan este tipo de producto, ya que sus ventas e ingresos dependerían de los factores analizados en este estudio, es decir, infraestructura, compras, posventa, logística, gestión de recursos humanos, política, economía, ambiente, leyes o algún otro componente administrativo que le convenga analizar y aplicar para así, aumentar su participación e incluso expandirse en el mercado.

La competitividad en el sector larvicultor podría influir mucho en Latinoamérica. En vista a que esta región es muy reconocida por desarrollar sus actividades de producción pues podría ingresar como una de las principales exportadoras de productos acuícolas, y con ello se podría solucionar algunos problemas económicos, debido a que podría ser una de las actividades rentables e impulsadora de empleo (Cuéllar Sáenz, 2021).

En la actualidad, existen empresas en Ecuador que escasamente analizan los factores internos y externos que les rodea, sobre todo, la competitividad que es un factor muy fundamental en el mundo empresarial, ya que permite conocer las actividades, clientes,

inversiones, costos, utilidades, estrategias e incluso decisiones que estén mejorando y desarrollando a otras empresas. En este aspecto, los gerentes o directivos piensan que todo lo que realizan o todas las decisiones tomadas son las correctas para predominar en el mercado, pero en realidad es que puede que otras empresas tengan ideas innovadoras u otras perspectivas que podrían ayudar a mejorar más en el crecimiento de sus empresas.

Es por lo que, se define el siguiente tema de investigación: La competitividad empresarial en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022. Es de suma importancia analizar este sector, debido a que, existen una gran cantidad de empresas o también denominadas laboratorios, que se dedican a la cría y cultivo de larvas de camarones, además cada vez más empresarios invierten o crean su propio laboratorio relacionado a esta actividad acuícola, lo que genera más competitividad dentro de la provincia de Santa Elena.

De tal manera, en la Subsecretaria de Calidad e Inocuidad, específicamente en el listado oficial del Ecuador de los laboratorios de larvas que, en la provincia de Santa Elena, cada año ingresan al mercado nuevas empresas (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023). Por ende, la competitividad en el sector aumenta, sin embargo, no todos los laboratorios de larvas analizan su entorno para una toma de decisiones efectiva. Uno de los casos más comunes es que cada empresa tiene su propia infraestructura, pero la diferencia está en que algunas empresas necesitan reparaciones o cambiar ciertas instalaciones porque muestra efectos negativos en la productividad, por tal motivo, no sería eficiente para la producción de larvas. En contraste, existen otros laboratorios de larvas que tienen una infraestructura, amplia, en buen estado, capaz de producir las cantidades necesarias en un tiempo determinado y que además de eso, garantiza la calidad del producto. Entonces en esas comparaciones se puede determinar qué empresa tiene más ventaja que la otra, por ende, se puede determinar qué tan efectivas son las tomas de decisiones de los directivos, porque mientras unos si toman en cuenta estos factores y llevan un proceso en el cual analizan, invierten y ejecutan, otros piensan que son gastos innecesarios y que no intervienen directamente en la calidad del producto ni a sus ingresos.

Esta es solo una de muchas deficiencias que se pudo determinar a través de visitas de campo, sin embargo, existen otras irregularidades que son notorias como, estrategias, productos, tecnologías, costos, precios, innovación, controles, gestiones, entre otros componentes que son notorias en diferentes áreas, tales como: administrativas, financiera, operaciones, talento humano y marketing.

El **problema** principal de esta investigación es que la competencia en el sector larvicultor aumenta cada vez más a medida que avanza el tiempo, pues el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (2017) manifestó que en ese año había 120 laboratorios de larvas registradas y aprobadas, sin embargo, según Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2023), en su última actualización del mes de julio incrementó a 148. El incremento del número de laboratorios se da por el aumento de exportaciones del camarón, pues la Cámara Nacional de Acuacultura (2023) menciona que, en 2010 se exportaba 151 toneladas por hectáreas y en 2021 aumentó a 848 toneladas por hectáreas, por lo tanto, es muy probable que siga creciendo. Con estas cifras, las empresas acuícolas deberían estar preparadas para las nuevas competencias de este sector, debido a que existe la probabilidad de que tengan un enfoque más innovador, buen financiamiento, implementación eficiente de tecnología, visión ganadora e impulsiva, u otras cualidades que afectarían la participación de los demás laboratorios.

Por lo tanto, se puede garantizar que el número de laboratorios de larvas seguirán aumentando a medida que avanza el tiempo, de este modo es importante conocer y analizar a la competencia para que así se puedan comparar varios factores y con base a ello, tomar decisiones que permitan mejorar o al margen de las demás empresas. Por tal motivo, el estudio responde a la siguiente **formulación del problema**: ¿Cuáles son los factores que afectan la competitividad empresarial en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena, año 2022?

De la interrogante antes mencionada se realiza la **sistematización del problema**. A continuación, se presentan las siguientes interrogantes derivadas del problema principal:

¿Cuál es la situación actual del sector larvicultor en la Provincia de Santa Elena?

¿Cuáles son los factores más determinantes en la competitividad empresarial en el sector larvario de la provincia de Santa Elena?

¿Cómo analizar los factores que afectan la competitividad?

Por consiguiente, se presenta el **objetivo general** de la investigación, el cual consiste en: Determinar las variables que afectan la competitividad empresarial en función de sus componentes administrativos, a través de herramientas cualitativas y cuantitativas, en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022.

De acuerdo con lo manifestado anteriormente se plantean los siguientes **objetivos específicos**:

Diagnosticar la situación actual del sector larvicultor de la provincia de Santa Elena

Identificar los factores que más inciden en la competitividad empresarial del sector larvicultor en la provincia de Santa Elena.

Analizar los factores externos e internos a través de una Matriz FODA de los objetos de investigación.

Con relación a la **justificación teórica** de la presente investigación, se defiende a través de fuentes primarias y secundarias, en otras palabras, libros, tesis, artículos científicos en referencia a la variable principal, es decir, la competitividad. Además, gracias a las teorías proporcionadas por estas fuentes, se obtienen informaciones relevantes para conceptualizar las dimensiones e indicadores desde el punto de vista profesional y con ello dar viabilidad a las empresas del sector larvicultor.

En el caso de la **justificación práctica** es imprescindible analizar la competencia empresarial entre los laboratorios de larvas es de suma importancia, debido a que, en el sector larvicultor existen varios factores que hacen que cada una de estas empresas puedan ofrecer sus productos de gran calidad sin ningún problema. Por lo tanto, es fundamental conocer la situación actual de su empresa y, sobre todo, como enfrentan o que medidas toman para superar a sus competidores y también cómo permanecen en el mercado a medida que incrementan el número de laboratorios.

De tal manera que se determina la **idea a defender**, el cual es la siguiente: la competitividad interviene a través de sus factores internos y externos en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena.

Por consiguiente, en esta investigación se presenta **el mapeo**, que consiste en estructurarla por capítulos, y se presenta de la siguiente manera:

En el **capítulo 1** se presenta el marco referencial, en donde se realiza investigaciones de diversas fuentes que muestren sustentabilidad y viabilidad para este tema de investigación. Este segmento consta de la revisión literaria, en donde se escogió trabajos de titulación para maestría y especialidades relacionados con la competitividad. Estas fuentes

son fundamentales para este trabajo, debido a que sirven de guía para dar respuestas al problema, determinar las dimensiones e indicadores con sus respectivos conceptos. Y para finalizar este capítulo se muestra los fundamentos legales con referencia a la competitividad.

El **capítulo 2**, presenta la metodología de investigación, por lo tanto, se detalla la aplicación de un enfoque mixto, de tipo no experimental-transversal, su alcance es de descriptiva y la utilización del método deductivo y análisis- síntesis, las cuales se aplicaron para desarrollar la investigación, además se presentan la población y muestra como objetos de estudios, es decir, los administradores y expertos de larvas quienes dieron información relevante para luego ser analizados. Además, se determina las técnicas de recolección de datos, como la encuestas, entrevistas y fichas de observación, las cuales se aplicaron para obtener información.

Por último, se presenta el **capítulo 3**, en donde se muestran los resultados y a la discusión con base a la recolección de datos obtenidos de la encuesta o entrevista dirigida a los administradores de los laboratorios de larvas, estas últimas son muy determinante para la investigación porque corresponden a fuentes primarias. Y finalmente, con tal información es posible presentar las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

Capítulo I.

Marco referencial

Revisión de literatura

Alvarado (2017) realizó un trabajo de maestría en investigación en Relaciones Internacionales Mención Economía y Finanzas denominada “Comercio internacional y acuicultura: caso camarón en Ecuador”, realizada en la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador en el Área de Estudios Sociales y Globales. El objetivo de esta tesis es realizar una descripción analítica del comercio internacional desde la perspectiva clásica hasta teorías que conducen al desarrollo, debido a que la acuicultura tiene que enfrentarse diversos factores internos y externos, como el precio, cambios macroeconómicos, características naturales del producto, calidad, entre otras que permiten tener una mejor participación en el mercado. Se desempeñó en efectuar una investigación de tipo exploratoria, descriptiva y explicativa, aplicando una metodología de enfoque mixto, para así levantar información ejecutada, a través de datos oficiales de la Subsecretaría Acuicultura del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, y Subsecretaría de Gestión Marina y Costera. Los resultados obtenidos en el sector acuícola es que los actores de esta cadena productiva presentan grandes desafíos tanto en la producción y la sostenibilidad de precios. Además, el camarón ecuatoriano al ser de alta calidad e incomparables con el de otros mercados su comercialización es bastante apetecida, también, se menciona que debe existir el diálogo entre instituciones gubernamentales.

La investigación elaborada por el autor Alvarado es de suma importancia para este presente trabajo de titulación, debido a que muestra ciertas características similares a las que se pretende utilizar en este trabajo, pues tiene un enfoque mixto, su investigación descriptiva porque solo tiene una variable, además, muestran muchos factores que afecta al sector acuícola y entre ellas están relacionados las larvas del camarón y del mismo camarón como producto final, además toma en cuentas varios factores que interviene en este sector, sobre todo especifica cuáles son las que las perjudican y cuáles son las que afectan.

Paredes y Villacrés (2019) presenta una tesis para la obtención del título de magíster en administración de empresas, con el tema “Plan de negocios de la empresa APRACOM S.A. con su nueva línea de producción y comercialización de artemia como alimento vivo para laboratorios de larvas de camarón en el litoral ecuatoriano”, realizada en la Escuela Superior Politécnica del Litoral- Postgrado. Esta investigación presenta 4 objetivos

“investigar productos sustitutos de los potenciales clientes”, “identificar los posibles canales de distribución”, “identificar precio y volumen de ventas para los clientes potenciales” y característica de la industria de la larva de camarón. La metodología empleada es de diseño exploratorio-descriptiva, e implementa instrumentos como, entrevista, encuestas, y fuentes secundarios. Los resultados son viablemente en aspectos de ambientales y económicos, sin embargo, se debe mantener alerta en caso de que la competencia innove y genere un producto mejorado al que se está ofreciendo en la empresa analizada.

Esta investigación es de gran aporte para el presente estudio, debido a que, al realizar un modelo de negocios, también toma en consideración varios factores internos y externos, sin embargo, posee una limitante, pues no se habla de las larvas en sí, más bien de su alimento, sin embargo, van relacionadas entre sí, ya que posiblemente tengan varios aspectos en comunes por analizar e incluso podrían tener los mismos problemas que provienen fuera de la empresa.

Espinosa (2020), realizó una monografía para obtención del título de especialista en Negocio Internacionales e Integración Económica denominada “distribución internacional para la exportación de camarón colombiano a España”. El objetivo de esta investigación es determinar la distribución física internacional, en pro de realizar exportaciones de camarón colombiano a España. La metodología aplicada es documental, es decir que se ha recopilado información con base a pura teoría extraída de libros, artículos, documentos académicos entre otras. Además, se utilizó la entrevista como instrumento para recolectar datos.

Los resultados que se presentan con relación al camarón que se exporta en Colombia es que en este sector están enmarcados por la naturaleza y la delicadez del producto, donde necesita de condiciones específicas que se reflejan directamente en los costos, por ejemplo, la cadena de frío y el packing, para que el producto llegue en buen estado, al momento de transportarlo hacia su destino. Por otro lado, se presentan las fortalezas como los requerimientos técnicos, debido a que son muy detallados, sobre todo, relacionados en el transporte, tiempo, costo, que son muy importantes para ser líderes en el mercado, también menciona como puntos a favor, la alta demanda, que a la misma vez se transforma en una oportunidad de negocio, la infraestructura y la tecnología adecuada.

Esta investigación es de suma importancia debido a que, en este sector se presentan varios factores internos refiriéndose en el sector de la larvicultura en el área de producción, además, presenta otros factores internos y externos que se proveen después del sembrío de

larvas, es decir, en la logística que comprende al transporte, empaque y congelado. De tal manera que uno de estos aspectos sea considerado de gran importancia para medir la competitividad en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena.

Desarrollo de teorías y conceptos

Competitividad empresarial

Según Porter (2017), manifiesta que la competitividad va más allá de los rivales consolidados de una industria para alcanzar también a otras fuerzas competidoras: los clientes, los proveedores, los posibles aspirantes y los productos suplentes. Esta ampliación de la rivalidad que se origina de la combinación de las cinco fuerzas define la estructura de una industria y moldea la naturaleza de la interacción competitiva dentro de ella (p. 6).

Con base a la definición general de la competitividad se puede enfocar en factor empresarial, en la cual se menciona que tiene una asimilación aproximada a la definición de la microeconomía, basa su tesis instando que la dotación e interacción de recursos, capacidades y competencias distintivas poseídas por las empresas, son la verdadera fuente de la ventaja competitiva que luego se transformaran en resultados superiores (Bermeo, 2018, p. 14).

Además, expresan su definición como la capacidad de generar valor para todos los actores tanto internos como externos, lo que permite competir en sectores nuevos y adecuarse a los mercados mundiales; es decir, la competitividad es la base del crecimiento empresarial (Martínez et al., 2010, p. 3).

La competitividad empresarial es fundamental para el desarrollo de sus actividades económicas, debido a que a través de sus análisis internos y externos se puede comparar que es lo que hacen las demás empresas y así tomar decisiones, no solo considerando lo que es necesario desde la perspectiva del gerente administrativo, más bien de las que ya se han analizado a través de estudios.

Cadena valor

En términos de competitividad, Porter (1991) considera el valor como cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que una empresa les

proporciona. El valor se mide por el ingreso total, es un reflejo del alcance de un producto en cuanto al precio y de las unidades que puede vender. (p. 54)

Por otro lado, Velasco (2017) lo define como “actividades o procesos que se desarrollan dentro de las organizaciones o negocios, por consiguiente, es el directoriamiento de los bienes o servicios a un sitio adecuado que cumpla con la condición de administración correcta de los suministros” (p.11).

Es una herramienta que sirve para examinar de una forma sistemática las actividades que una empresa desempeña o cómo interactúan. Además se puede considerar a la cadena de valor como un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, llevar a al mercado, entregar y apoyar a sus productos, las cuales son el reflejo de su historia, estrategia, enfoques y las economías que interviene en esas actividades. Además, permite dividir la empresa en actividades estratégicas.

Con base al Apéndice 11, se puede visualizar que Michael Porter divide en dos de actividades, las de apoyo que intervienen ciertos factores como: infraestructura, recursos humanos, desarrollo de tecnología y abastecimiento; y las primarias, las cuales son: logística interna, operaciones, logística externa, mercadotecnia y ventas y servicio.

Actividades primarias

Logística de entrada o interna

Según Rojas et al. (2011) considera a la logística de entrada como “actividades necesarias para cumplir con abastecimiento de los productos, garantizando los recursos disponibles para su transformación o venta. Esto implica actividades de: pronóstico de demanda, aprovisionamiento y compras, gestión de inventario, gestión de almacenamiento de materias primas”(p. 17).

Desde otra perspectiva Jiménez (2021), manifiesta que es un tema en específico que debemos considerar de suma importancia en la empresa, ya que nos ayuda a mejorar en la eficiencia desde la compra de los productos, el almacenaje, y stock que se debe manejar, teniendo en cuenta a los proveedores los cuales tendrán que brindarnos un producto o servicio de calidad. (p. 13)

Con base a las definiciones antes mencionada se puede considerar a la logística de entrada un factor sumamente importante para analizar la competitividad, debido a que, que se debe de cumplir varias actividades relacionadas con el proceso de compras, producción, inventario, entre otras que ayudarían a obtener un producto de calidad.

Operaciones

La función operaciones se ocupa de producir producto, que alguien diseña (quizá una función especial), a partir de materias primas que alguien compra (quizá la función de compras). El uso de las maquinarias e instalaciones suele vincular al director de operaciones con la función técnica. (García, 2020, p. 5)

Por otro lado, relacionándolo con la competitividad “las operaciones por parte de las empresas permite conocer una realidad empresarial que suministran nuevos medios y modelos de negocios, cuya gestión debe estar impregnadas de innovación, creatividad, y el uso adecuado de las tecnologías” (Campos et al., 2023, p. 71).

Estos autores tratan de explicar que las operaciones son todas actividades que realizan las empresas para llevar a cabo un efectivo proceso administrativo, de tal forma que puedan garantizar un producto o servicio de calidad, en la cual puedan satisfacer las necesidades de sus clientes, y de la misma forma que se sientan a gusto por trabajo generado de manera efectiva.

Logística de salida o externa

Según Toledano y Ramírez (2005), la logística de salida analiza y organiza los flujos dentro de la estructura física de la organización por proyectos y el exterior (empresas, proveedoras, distribuidoras, vendedoras, financieras... e instituciones): elección de proveedores, preparación de pedidos, aprovisionamiento, expediciones, distribución de los sistemas y/ o servicios, transporte, almacenamiento, servicio al cliente, etc. (p. 270)

Por otro lado López et al. (2021) tiene el mismo enfoque que el autor antes mencionado y manifiesta que la logística de salida “Son todas las actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores, como

almacén de materias terminadas, manejo de materiales, operación, y selección de vehículos de entrega, soporte técnico, logística inversa, etcétera”(p. 42).

Marketing y ventas

Según Acosta et al. (2018) manifiesta que la venta “es un proceso que toman en consideración diferentes criterios, tales como, preparación, concertación de visita, contacto y presentación, sondeo y necesidades, argumentación, objeciones y cierre”.

Y para Zamarreño (2020), “el marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtiene lo que necesitan y desean a través de generar, ofrecer e intercambiar productos de valor con sus semejantes” (p. 9).

Por lo tanto, se puede mencionar que en segmento de la cadena de valor de Porter se toman en cuenta la relación que existe entre el cliente con la empresa, y con base a ello se podrán determinar el volumen de ventas, ya que están relacionadas directamente. Por tal razón es de suma importancia, analizar los factores que estén relacionadas con el marketing y su impacto con las ventas.

Servicio posventa

La aplicación del servicio posventa “permite a la empresa conocer las opiniones de los clientes, oportunidades de progreso, análisis de los productos y procesos, además permite asegurar una compra regular” (Castañeda y Lugo, 2022, p. 27).

Sin embargo, para Álvarez (2021), el servicio posventa “propone la fidelización y aumento de más clientes, además descubre que la empresa o la marca está dispuesta en brindar ayuda antes y después de la compra de un producto, lo que le brindaría una mayor satisfacción” (p. 256).

Con estas afirmaciones que comprobado una vez más que el proceso de venta no termina hasta el cliente recibe el producto, más bien cuando se tenga la información de como se siente el cliente en relación con todo el procedimiento de venta, el cual es muy importante para la competencia, debido a que algunos prefieren el ser tratado, comunicación, valores del servidor antes durante y después de la venta, tal acción hace que obtengan un cliente fiel para la empresa.

Actividades de apoyo

Adquisiciones o compras

Las adquisiciones “responde a factores del mercado, marco regulatorio y potencial de ganancias al inversor al momento de analizar estratégicamente tal operación comercial, en ella puede darse una compra de carácter privado” (Pachamé, 2017, p. 16).

Además, una de las condiciones para que la adquisición de empresas dé como resultado la generación de un rendimiento superior al promedio, esta debe contemplar que el comprador tiene una capacidad especial para operar la empresa adquirida, ya que bajo ese sustento será posible medir el desarrollo de la transacción, el logro del objetivo perseguido y la correcta aplicación del recurso erogado (Martínez Robles y otros, 2022).

Con respecto a las definiciones analizadas, se puede mencionar que este componente de la cadena de valor, es muy determinante para sintetizar las actividades relacionadas con las compras de un bien o de un servicio, selección, negociaciones de su contrato y evaluaciones que giran alrededor de los proveedores.

Infraestructura

Samper (1969), lo define como aquellas que “requiere de inversiones, por ejemplo, en caminos, viviendas, fuerza y agua, hospitales, escuelas, tecnología” (p. 362).

Por otro lado, International Strategy for Disaster Reduction (2014), lo define como “estructuras físicas y organizativas, redes o sistemas necesarios para el buen funcionamiento de una sociedad y su economía” (p. 2).

Mediante estas dos definiciones se puede comprender el tema de la infraestructura como un factor que puede desempeñar un rol importante en los cambios del interno empresarial, y por lo general se toman en cuenta activos físicos que tiene la empresa, es decir, edificios, instalaciones, sistemas de comunicación y transporte, entre otros recursos.

Administración de recurso humano.

Según Montoya y Boyero (2016) define a la administración de recursos humanos como el elemento fundamental para la ventaja competitiva y, por lo tanto,

este se constituye en un componente esencial para cualquier tipo de institución. Este elemento común es el gran diferenciador que hace que haya competitividad, puesto que esta debe demostrarse, debe medirse y se debe comparar.

Por otro lado, Ríos Delgado (2019) defiende su teoría como un elemento de la competitividad, ya no es solamente el trabajo o actividad que la persona uno ejerce, sino el papel intangible dentro de la organización. Y en estas décadas convulsionadas por los avances tecnológicos y dependencia (a veces peligrosa) de las redes sociales, se debe estar en constante evaluación o reevaluación de los objetivos de la organización, pero sobre todo del papel del colaborador como fuente de competitividad.

La administración de los recursos humanos es un factor sumamente importante en una organización, ya que se toman en consideración la selección del personal, reclutamiento, la evaluación de desempeño con relación a las actividades que se dispongan en el manual de funciones. Los trabajadores poseen grandes conocimientos a través de la experiencia, pero se aumenta su desempeño y sus habilidades por las diversas capacitaciones que reciben, por ende, este último es un aspecto relevante dentro de la administración de recursos humanos, ya que se vuelven más fundamentales en la empresa.

Desarrollo Tecnológico

El desarrollo tecnológico “es un factor que está provocando cambios en diversos aspectos políticos, económicos, sociales, psicológicos y personales, por lo tanto, se vuelve uno de los factores más influyente en la vida contemporánea” (Nongava et al., 2013).

El desarrollo tecnológico incide de cierta manera, en la condición de excelencia en las empresas, ya sean de producción de bienes o de servicios, asunto este que no resulta suficiente aunque si necesario, sobre todo, en economías de mercado, donde los precios son fijados principalmente, en función de la relación de la oferta y la demanda, los que de modo más general se ven desplazados a un ascenso cuando la oferta resulta insuficiente, representando esto una arista a descubrir y utilizar desde la gestión empresarial, para inducir entonces el desarrollo de actividades productivas que generan una alta rentabilidad como consecuencia de esta desproporción que desbalancea el mercado (Alonso et al., 2019).

Si bien es cierto, el desarrollo de la tecnología ha facilitado varios aspectos en el mundo empresarial, es decir, ha permitido optimizar tiempo, recursos y ha aumentado la productividad a gran escala, sin embargo, ha perjudicado en el sector de talento humano, debido a que se han reducido las ofertas de trabajos. Sin embargo, la tecnología se ha convertido en un factor dependiente en las empresas en estos tiempos contemporáneos, es decir, que si no cuentas con la tecnología, no podrán desarrollarse a diferencia de su competencia.

Análisis PESTEL

Desde el punto de vista de Paredes (2018), afirma que a través de “un análisis PESTEL se pone en evidencia las características del contexto, en cuanto a los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos, legales y demográficos; y la herramienta FODA permite visualizar la situación y percepción de las empresas en estudio” (p. 247).

Con respecto a la definición antes presentada, se puede agregar que el análisis PESTEL es una herramienta que sirve para analizar y motorizar el entorno de una organización. Con ello, se puede identificar las amenazas y debilidades, para luego evaluarlos mediante la matriz MEFI y MEFE, para así obtener el análisis FODA (Amador, 2022, p.1)

Por ende, se puede determinar que el análisis PESTEL es una herramienta sumamente importante para determinar factores externos que giran en el entorno de una organización, de tal forma serían la base para realizar matrices como MEFE (matriz de evaluación de factores externos) y en cierta parte para obtener las oportunidades y amenazas de la matriz FODA.

Factores políticos

De acuerdo con Guadamud y Castro (2021), establece que “los factores políticos están formados por las regulaciones procedentes de los gobiernos (internacionales, nacionales, municipales), además de organismos reguladores” (p. 10).

Con respecto a este mismo concepto, se puede determinar que es “primordial para el desarrollo de las actividades empresariales, la cual repercute directamente en su

desenvolvimiento, provocando muchas ocasiones oportunidades y amenazas, mismas que deben ser identificadas a tiempo con el propósito de tomar medidas que permitan anticiparnos” (Sánchez y León, 2018, p. 47)

En referencia a las definiciones antes mencionada, se puede argumentar que los factores políticos podrían afectar la competitividad de un sector determinado, por ejemplo, los cambios en la legislación laboral, políticas fiscales y tributarias, estabilidad política, entre otras, que podrían perjudicar o beneficiar a la empresa en la aplicación de estrategias, operacionales, administrativas, financieras y gestión de recursos humanos.

Factores económicos

Según Sánchez y León (2018) menciona que los factores económicos “comprende el clima económico general y factores específicos: tasa de interés, tipo de cambio, tasa inflacionaria, y de desempleo, tasa de crecimiento, económico, déficit o superávit comercial, tasa de ahorros y producto interno per cápita”.

También se puede considerar que los factores económicos captan el estado general de la situación económica de un país, que compone una de las consideraciones más importantes en desarrollo de planes de inversión, pues el nivel de esta variable tiende a crecer ágilmente en tiempos de auge de la economía y se acortan durante las recesiones (Mera Plaza et al., 2022).

Los factores económicos también es un factor sumamente influyente y dependiente de la rentabilidad de una empresa, debido a que si la economía de un país es desacelerada no existe la demanda necesaria para obtener ingresos, las cuales son necesarias para cancelar los gastos o inversiones generadas por las actividades comerciales.

Factores socioculturales

Como señala Sánchez y León (2018) “son los valores, actitudes, factores culturales y estilos de vida de la sociedad que impactan a los negocios y factores demográficos como el tamaño, tasa de crecimiento, y distribución de la población”.

“Los factores culturales se derivan de una programación colectiva mental, incluyendo las creencias, valores, nivel de educación, entre otros, que afectan el desarrollo

de la actividad emprendedora, creando elementos institucionales, políticas, corrupción y modelos de desarrollo” (Rodríguez Rojas, 2019).

Con referencia a los conceptos antes presentado, los factores externos que pueden presentarse como oportunidades o amenazas, debido a que, involucra mucho la perspectiva de las personas, el cual puede variar de forma constante por diversos factores o tendencias, pues, la globalización ha afectado para que diferentes personas opten o se adapten a diferentes culturas o formas de vida.

Factores tecnológicos

La tecnología incide en variables administrativas fundamentales como las relaciones humanas, los requisitos del personal, las funciones administrativas y la estrategia. De manera que la tecnología es un elemento fundamental para la gestión organizacional. La gestión tecnológica en la empresa se refiere al proceso de planeación, organización, dirección y control aplicable a la tecnología; debe estar orientada a hacer a la empresa más competitiva, así como al logro de ventaja competitiva. (Núñez, 2011, p. 158)

Por otra parte, Elía (2021) lo define a la tecnología como “una actividad humana que tiene como principal misión adaptar la naturaleza a las necesidades humanas. Gracias a ello podemos vivir con comodidad, en gran medida por los objetos y servicios que con ella se crean” (p. 7).

El factor tecnológico es uno de los factores más determinantes en las últimas décadas y su aplicación después de la pandemia fue un éxito total, debido a que, gracias a la tecnología, emprendimiento, MiPymes, y grandes empresas pudieron enfrentar a este factor imprevisto. Desde ese entonces se determinó que el no aplique la tecnología en ninguna de las áreas de la empresa, probablemente tendría una desventaja al resto de su competencia.

Factores legales

“Son las normativas y leyes que las compañías deben cumplir, como las del consumidor, las laborales, antimonopolios y regulaciones sobre seguridad. Además, algunos factores como la desregulación bancaria, la legislación sobre salarios mínimos, entre otros” (Sánchez Quezada & León Serrano, 2018).

Las empresas deben cumplir los procesos legales durante y después de la constitución de la empresa, ya que con ello pueden tener bases legales que sustenten la confiabilidad de esta, de tal forma deben gestionar bien los permisos que se obtienen para laborar en derecho de la empresa, con base a ello pueden conocer sus responsabilidades tributarias, obligaciones y derechos de los trabajadores y del empleador. (Silva Vimos, 2021)

Con base a estas dos definiciones, se puede definir como un factor crucial que podría perjudicar o favorecer a alguna entidad. En el caso de que la empresa conste con todas las normativas o certificaciones necesarias en su actividad comercial, esta podría garantizar la calidad del bien que produce, sin embargo, para lo que consten con estos requisitos, es probable que a nivel de ventas y en reputación baje, además podría ser castigado con multas y sanciones.

Factores ecológicos

Comprende los factores ecológicos y ambientales como el clima y el cambio climático, además factores asociados como la escasez del agua. Tienen impacto directo en la industria de seguros, agricultura, producción eléctrica y turismo (Sánchez Quezada & León Serrano, 2018).

Según los autores Arellano et al. (2018) mencionan que existen varios aspectos ambientales que pueden ser analizados en una empresa, entre ellas están: la generación de residuos por operación, consumo de agua y de materiales, emisiones atmosféricas, generación de escombros y de calor, consumo de combustible, etc.

En referencia a las teorías antes mencionada, son factores externos que pueden ser difíciles de controlar o incontrolables, debido a que, dentro de este aspecto se consideran los fenómenos naturales como: terremoto, maremoto, tornados, etc. Aunque afectarían más al sector primario, es decir, que desempeñan su actividad laboral en la agricultura, ganadería, pesca y acuicultura.

5 Fuerzas de Michael Porter

Las 5 fuerzas de Porter es un modelo que se utiliza para medir la competitividad, donde “la competencia horizontal la representan las tres primeras fuerzas: proveedores,

compradores y rivalidad, y la presión competitiva vertical está representada por los competidores potenciales y la existencia de productos sustitutos” (Baena y otros, 2003).

Según Porter (1991) considera que “comprender las fuerzas competitivas, así como sus causas subyacentes, revela los orígenes de la rentabilidad actual de una industria al tiempo que ofrece un marco para anticipar e influenciar la competencia (la rentabilidad) a lo largo del tiempo”. A continuación, se explicará cada uno de sus elementos.

Amenazas de nuevos aspirantes

Los nuevos aspirantes para entrar en una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, los costes y el índice de inversión necesario para competir. En especial, cuando los nuevos aspirantes proceden de otras industrias y deciden diversificarse, pueden influir en la capacidad existente y en los flujos de liquidez para estimular la competitividad (Porter, 2017).

Las barreras contra el ingreso de nuevos aspirantes pueden incluir la necesidad de lograr rápidamente economías de escala, la necesidad de obtener tecnología y conocimientos técnicos especializados, la falta de experiencia, una fuerte lealtad por parte de los consumidores, sólidas preferencias por determinadas marcas, grandes requerimientos de capital carencias de canales de distribución adecuados, políticas de regulación gubernamental, aranceles, dificultad de acceso a materia prima posesión de patentes, ubicaciones pocos deseables, el contraataque por parte de empresas bien afianzadas y la potencial saturación del mercado (Donawa y Morales, 2018, p. 101).

De tal manera, se puede determinar que cuando las empresas nuevas ingresan al mercado pueden encontrarse con varios obstáculos, los cuales hacen que su participación en el mercado sea lenta, aunque hay algunas que se adaptan rápidamente a las nuevas necesidades de los clientes, por ende, pueden ser una amenaza para empresas existentes.

Poder de negociación de los compradores

Según Parra Valbuena (2009), “los clientes pueden presionar para que disminuyan los precios, exigiendo mayor calidad en los productos o pedir mayor servicio, con la

consiguiente pugna entre todos los competidores y el detrimento de los beneficios globales del sector”. De la misma forma la menciona que “los compradores son poderosos si cuentan con influencia negociadora sobre los participantes en una industria, especialmente si son sensibles a los precios, porque emplean ese peso para ejercer presión en la reducción de precios” (Porter, Ser competitivo, 2017).

De tal manera, se puede analizar que los clientes o compradores exigen bajar los precios, sobre todo cuando existe un producto sustituto con una calidad superior y con un precio más bajo, cuando hay un gran volumen de ventas, o también existe el caso en que el comparador obtiene información de los acuerdos financieros con los proveedores, pues esta es una oportunidad para que cambie de precio el vendedor. Por lo tanto, los clientes también tienen el poder de cambiar las negociaciones en una venta.

Amenaza de productos o servicios sustitutos

Según Baena et al. (2003), “los bienes sustitutos son los productos que realizan las mismas funciones del producto en estudio. Representan una amenaza para el sector, si cubren las mismas necesidades a un precio menor, con rendimiento y calidad superior” (p. 64).

Cuando la amenaza de sustitutos es elevada, la rentabilidad de la industria se resiente por ello. Los productos o servicios sustitutos limitan el potencial de rendimiento de una industria al colocar un techo en los precios. Si una industria no se distancia de los sustitutos a través de las prestaciones que ofrece el producto, por campañas de marketing o por otros medios, este se resentirá en cuanto a su rentabilidad y a menudo inhibirá su capacidad de crecimiento (Porter, Ser competitivo, 2017).

En otras palabras, el producto sustituto puede ser una amenaza que podría afectar en gran medida si esta tiene un precio inferior a lo que ofrece. De tal forma, se tiene que seguir innovando para que dicho producto satisfaga más las necesidades del consumidor o también aumentar un plus adicional para convencerlos, caso contrario el producto y la empresa podría salir del mercado.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores son actores que como se ha mencionado previamente, tienen una gran influencia en las organizaciones, es tanto su poder que sus acciones pueden afectar la planeación estratégica y la toma de decisiones, principalmente del área de compras, la cual es la encargada de decidir cómo, a quién y con qué recursos económicos cuenta para adquirir los bienes y servicios, además de que debe responder a todas y cada una de las solicitudes del cliente interno (Tolosa Pérez, 2021).

Los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final (Porter, Ser competitivo, 2017).

Por lo tanto, se puede definir que la negociación de los proveedores influye en gran medida para la obtención de los insumos; sin embargo, se vuelve más importante cuando el insumo que requiera el cliente está escaso y no tiene sustitutos. De tal forma, podría ocasionar que la competitividad de la empresa disminuya al no adquirir o no aceptar la propuesta del proveedor.

Rivalidad entre competidores existentes

Según Baena et al. (2003), “es el elemento más determinante del modelo de Porter. Es la fuerza con que las empresas emprenden acciones, de ordinario, para fortalecer su posicionamiento en el mercado y proteger así su posición competitiva a costa de sus rivales en el sector” (p.63).

La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio. Una rivalidad elevada limita el rendimiento de una industria. El grado por el cual la rivalidad hace descender el potencial de beneficio de una industria depende, en primer lugar, de la

intensidad con la que las empresas compiten y, segundo, de la base sobre la que están compitiendo (Porter, Ser competitivo, 2017).

Con base a lo expresado anteriormente, se puede explicar que en este aspecto las empresas analizan en profundidad a las competencias, es decir, cuantas de ellas dominan el mercado, sus características diferenciadoras como, estrategias, costos, diseño del producto, servicio, precio, entre otras más. Dependiendo de dichos análisis se determinará cuál es la competencia más fuerte en el mercado.

Fundamentos legales

En el Artículo 304 de la Constitución del Ecuador como política comercial, menciona lo siguiente “evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten en el funcionamiento de los mercados” (Const., 2015, art. 6)

En el caso del Artículo 334 nos manifiesta los siguientes:

El estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción para lo cual le corresponderán (...) la concentración o acaparamiento de factores y recursos productivos, promover redistribución y eliminar privilegios o desigualdades en el acceso a ellos (Const., 2015, art. 334).

En el Artículo 52 menciona lo siguiente “las personas tienen derecho a disponer bienes y servicios de óptima calidad a elegirlos con la libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características” (Const., 2015, art. 52).

El Artículo 335 expresa lo siguiente:

El estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio, oligopolios privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal (Const., 2015, art. 335).

El Artículo 336 expresa que “el estado asegurará la transparencia y eficiencia en el mercado y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley” (Const., 2015. Art. 336).

Además, se toma en consideración el poder del mercado presente en el artículo 7, en el cual se manifiesta que: “Ostentan posición de dominio los operadores económicos que, por cualquier medio, sean capaces de actuar de modo independiente con presencia de sus competidores, compradores, clientes, proveedores consumidores, usuarios, distribuidores u otros sujetos que participen en el mercado” (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011. Art 7).

El artículo 9, se menciona que existe el abuso del poder del mercado cuando: “uno o varios operadores económicos, sobre la base de su poder de mercado, por cualquier medio, impidan, restrinjan, falseen o distorsionen la competencia, o afecten negativamente a la eficiencia económica o al bienestar general” (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011).

A través del artículo 25 se declara lo siguiente: “Se considera desleal a todo hecho, acto o prácticas contrarias a los usos o costumbres honestos en el desarrollo de actividades económicas, incluyendo aquellas conductas realizadas en o a través de la actividad publicitaria” (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011. Art 25).

Además, se menciona que “La expresión actividades económicas se entenderá en sentido amplio, que abarque actividades de comercio, profesionales, de servicio y otras” (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011. Art 25).

En el artículo 37, Facultad de la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, se menciona que:

Corresponde a la Superintendencia de Control del Poder de Mercado asegurar la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentar la competencia; la prevención, investigación, conocimiento, corrección, sanción y eliminación del abuso de poder de mercado, de los acuerdos y prácticas restrictivas, de las conductas desleales contrarias al régimen previsto en esta Ley; y el control, la autorización, y de ser el caso la sanción de la concentración económica (Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, 2011. Art 37).

Capítulo II. Metodología

En este apartado se explica la metodología de esta investigación, de la misma manera el tipo de investigación que se implementará, diseño, métodos, población y muestra, instrumentos y técnicas se serán esenciales para la recolección de datos y así adaptar al problema de investigación, es decir a la competitividad empresarial del sector larvicultor de la provincia de Santa Elena.

Diseño de investigación

Tipo de investigación

Se aplicó la **investigación no experimental**, dado que no se manipulará alguna herramienta y la ventaja de la aplicación de este diseño es que se observan fenómenos tal como se dan en su contexto natural, y así analizarlos posteriormente. Además, no genera ninguna situación, simplemente se observan situaciones existentes y no se tiene un control directo de las variables (Hernández, 2014).

En este caso, el fenómeno de investigación se basa en observaciones que se obtuvieron en los diferentes laboratorios de larvas de la Provincia de Santa Elena y en la entrevista a expertos en el área de la ciencia biológica, en donde se tuvo que buscar y analizar características de la variable principal y de los problemas actuales que ocurrían en la misma, con base al criterio de los entrevistados.

Así mismo, este estudio posee características de una investigación es **transversal**, debido a que los datos del presente estudio tienen periodo de tiempo determinado (Hernández, 2014). Entonces, se determinó el periodo en que se analizará a la empresa, es decir, en el 2022, por lo tanto, solo se evaluará los acontecimientos y los factores de este periodo, porque si se toma en consideración otros años la información podría variar por los cambios constantes en las empresas que suceden con base a los factores internos y externos.

Enfoque

Para este estudio se empleó un **enfoque mixto**, debido a que en esta investigación se aplican técnicas cualitativas y cuantitativas, es decir, que se analizan datos y características teóricas del fenómeno de estudio y datos numéricos en las que se puedan medir los factores

más influyentes en la competitividad empresarial en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena.

Alcance

Por otro lado, el alcance investigativo del presente estudio se basa en una **investigación descriptiva** dado que, solo se toma en consideración a una sola variable, es decir, la competitividad empresarial. Otra de las razones es que cumple la característica de conocer el problema a través de fuentes o investigaciones ya dadas, por lo que solo se encargaría de adaptarlo al contexto actual. En este estudio, es determinante debido a que, solo se adaptará las teorías de varios autores que desempeñan o manejan en gran medida la variable de la competitividad empresarial a la realidad de cada uno de los laboratorios de larvas.

Métodos de investigación

El método de investigación que se utiliza es **deductivo**, debido a que permite conocer a profundidad la problemática desde lo más extenso a algo en específico, es decir, que el investigador plantea una problemática definiendo de un objetivo y una pregunta (Hernández, 2014). Con base a ello, este trabajo se necesita analizar factores que determinan otras empresas para así medir su competitividad para así determinar cuáles son los que afectan al objeto de estudio.

De la misma forma se puede mencionar que se aplicó el **método análisis-síntesis**. En el caso de análisis, se busca obtener una información específica, basada en un aspecto en general. Con relación a la síntesis, en esta investigación ayuda a resumir la información más relevante, obtenida de los instrumentos aplicados, es decir, la guía de observación, entrevista y encuesta.

Población y muestra

Población

La población de esta presente investigación son los laboratorios de larvas de la Provincia de Santa Elena, la cual según la Subsecretaria de Calidad e Inocuidad determina que hay 101 laboratorios de larvas registradas y aprobadas (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023). Cabe recalcar que para esta delimitar la

información se segmentaron las empresas por los diferentes cantones, tal y como muestra la siguiente tabla:

Tabla 1

Población del sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena

| N.º | Cantones | Población |
|-----|-------------|-----------|
| 1 | Santa Elena | 60 |
| 2 | La Libertad | 1 |
| 3 | Salinas | 40 |
| | Total | 101 |

Nota. Información obtenida en el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023.

Muestra

“Una muestra es un subgrupo de la población, que se selecciona para participar en el estudio” (Malhotra, 2008). Cabe recalcar que aplicó una muestra con poblaciones finitas, debido a que, el número de laboratorios que cuenta la Provincia de Santa Elena están en sectores un poco lejanos. Además, se realizó una prueba piloto, el cual solo se pudo apreciar que muchos administradores no querían realizar la encuesta por tales razones: miedo a que sus datos estén en manos de un desconocido, ocupación, e incluso tenían temor por la situación política que vive el país actualmente, por tal razón se consideró la siguiente fórmula de población finita:

$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} \quad \text{donde} \quad n_o = p * (1 - p) * \frac{Z(1-\frac{\alpha}{N})^2}{d}$$

En esta ecuación cada uno de los símbolos tiene su propio significado, es decir:

N= tamaño del universo

n= tamaño de la muestra

P= probabilidad de ocurrencia

d= error máximo de estimación

Obviamente el nivel de confianza determinará el valor de $\left(1 - \frac{\alpha}{N}\right)$ y $Z\left(1 - \frac{\alpha}{N}\right)$ tal t como se representa en la siguiente tabla:

Tabla 2

Tabla de confiabilidad

| Nivel de Confianza (alfa) | 1-alfa/2 | z (1-alfa/2) |
|---------------------------|----------|--------------|
| 90% | 0,05 | 1,64 |
| 95% | 0,025 | 1,96 |
| 97% | 0,015 | 2,17 |
| 99% | 0,005 | 2,58 |

Nota: Realizado por el Econ. William Caiche, MSc.

De tal manera que se reemplazaron los valores en las fórmulas antes mencionada y el resultado total fue 51, lo que significa que, esta será la cantidad de encuesta que se realizará a los administradores, tomando en cuenta un nivel de confianza de 95% y un error máximo de estimación de 9,0%.

Fue necesario escoger la muestra probabilístico-estratificado, debido a que se necesitaba determinar la muestra para los 3 cantones de la Provincia de Santa Elena. Dentro de este tipo de muestreo probabilístico se encuentran los muestreos proporcionales y no proporcionales. Para esta investigación se aplicará el muestreo proporcional, debido a que “el tamaño de la muestra que se toma de cada estrato es proporcional al tamaño relativo de ese estrato en la población total” (Malhotra, 2008).

Para determinar la muestra estratificada proporcional, primero se seleccionó la población objetiva, es decir, los administradores de laboratorios de larvas de camarón; y lo dividimos en 3 estratos con base a la ubicación, es decir, a la provincia de Santa Elena lo dividimos en sus tres cantones. Por consiguiente, con la ayuda de las fórmulas de la muestra infinita se obtiene la muestra total, el cual es fundamental para la proporción, tal como lo muestra la tabla:

Tabla 3*Muestra proporcional*

| Estrato | Cantones | Numero de población | Peso proporcional | Muestra asignación proporcional |
|----------------|-----------------|----------------------------|--------------------------|--|
| 1 | Santa Elena | 60 | 59% | 30 |
| 2 | Salinas | 40 | 40% | 20 |
| 3 | La Libertad | 1 | 1% | 1 |
| Total | | 113 | 100 | 51 |

Nota. Cálculo realizado por Manuel Nicolás Ángel Rodríguez

Recolección y procesamiento de datos

Técnica

La técnica son procesos que ayudan a sistematizar el trabajo de un investigador y a profundizar los conocimientos de un tema determinado. De esta forma ayuda a relacionarlo con lo que sucede a la realidad (Maya, 2014). En este caso, para el presente estudio se aplicó las siguientes técnicas de investigación:

Observación. A través de esta técnica se pudo determinar el fenómeno a investigar, debido a que con la observación puedes obtener información primaria de lo que está sucediendo en un entorno. En este caso, se hizo una visita de campo a uno de los laboratorios para así compararlos con la competencia.

Entrevista

Otras de las técnicas de estudio que se implementó fue la entrevista, el cual fue dirigida a expertos del tema, es decir, a biólogos que trabajan dentro del campo o sector larvario. Esta herramienta permitió conocer el problema general de la competitividad en la provincia de Santa Elena, partiendo de diez preguntas abiertas. De la misma forma, permitió conocer las causas de ese problema y los efectos que tienen con la misma. Por último, proporcionó varios factores internos y externos que intervenían o que afectaban a la competitividad en el sector larvicultor. Esta información será grabada con audio y video para no perder ningún dato valioso que nos permita resolver el problema.

Encuesta

Por otra parte, se utilizó las encuestas como una herramienta fundamental para obtener informaciones más específicas de los factores internos y externos de cada uno de los laboratorios, las cuales nos permite medir las que más intervienen en la competitividad del sector larvicultor de la provincia de Santa Elena. Esta encuesta fue dirigida para los administradores de los laboratorios, debido a que ellos son los que cuentan con las herramientas de medición de objetivos, metas, tareas, entre otras actividades relacionadas con la competitividad empresarial y a la producción de larvas.

Instrumento de investigación

Estos son los instrumentos de investigación que se aplicaron para recolectar y registrar los datos obtenidos.

Guía de observación

Este instrumento fue esencialmente importante, debido a que, este documento permitió recolectar información con la acción de observar personalmente al objeto de estudio, teniendo así información de primera mano. Además, este documento permite ordenar y sistematizar los datos obtenidos, a través de cuadros o tablas que permiten separar las diversas variables encontradas

Guía de entrevista

Antes de realizar la entrevista se debe realizar una guía, el cual permite estructurar una serie de preguntas para la obtención de datos cualitativos de los administradores de cada uno de los laboratorios de larvas. Se ha diseñado esta guía con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados en esta investigación. Cabe mencionar, que todas las preguntas fueron abiertas para el entrevistado tenga la libertad de expresarse y obtener la mayor información posible desde cada punto de vista.

Cuestionario

Antes de realizar la encuesta era necesario contar cuestionario, para que así las preguntas y enunciados sean respondidos con base a una orden y estructura. Por lo tanto, se realizó una encuesta de 29 preguntas cerradas de opción múltiple y escala de Likert con base

a la frecuencia y el grado de acuerdo, para el análisis de los factores internos relacionados con los componentes de la cadena de valor y factores externos relacionados con los factores del análisis PESTLE.

Procedimientos de datos

Una vez recolectado todos los datos e información, obtenidas por los instrumentos de investigación, tales como la observación, entrevista y encuesta, se tuvieron que procesar los datos para realizar los respectivos análisis. En el caso de la observación y entrevista con sus respectivos instrumentos, solo se transcribieron la información para sustentar y aportar la problemática central, además no es necesario implantar alguna herramienta para tabular los datos, pues es información cualitativa. En cambio, para la encuesta sí es necesario trasladar esa información a un programa como el SPSS, que ayuda interpretar datos a través de gráficas y tablas de una forma efectiva.

Validación de los instrumentos

Cabe mencionar que estos instrumentos de recolección de datos, como la entrevista y la encuesta que se aplicaron para este estudio fueron revisados y aprobados por especialistas de metodología en el área de investigación científica, los cuales objetivamente afirmaron el cumplimiento de requisitos de estructura y coherencia para proceder a ejecutar los instrumentos a cada objeto de estudio.

Confiabilidad de los instrumentos

Los instrumentos de investigación brindaron confiabilidad, asegurando la calidad de los resultados que se obtuvieron por su aplicación, a través de una prueba piloto en la herramienta estadística SPSS. Cabe mencionar que se tomó como referencia a 34 administradores de los laboratorios de larvas de la provincia de Santa Elena. Con la ayuda del SPSS se pudo medir la confiabilidad mediante el Alfa de Cronbach, el cual menciona que, si el resultado está cercano el número uno, mayor fiabilidad tiene. En este caso se presenta los resultados de la presente investigación.

Tabla 4*Alfa de Cronbach*

| Estadísticos de fiabilidad | |
|-----------------------------------|------------------|
| Alfa de Cronbach | N.º de elementos |
| 0,806 | 13 |

Nota. El resultado del alfa de Cronbach es 0,806, y está muy cercano a 1, lo que significa que el instrumento aplicado es confiable.

Capítulo III. Resultados y discusión

Análisis de datos

Resultados de la aplicación de la guía de observación

Para identificar las principales características del conjunto de laboratorios de larvas que pertenecen a la Provincia de Santa Elena, se tuvo que realizar visita de campo y visualizar fotografías e informaciones actuales de las pequeñas y grandes empresas que se dedican a esta actividad empresarial. Con base a lo expresado anteriormente se calificó del 1 al 5 cada una de las variables donde 1= malo, 2= deficiente, 3= regular, 4= bueno, 5=excelente. A continuación, se presenta a través de una tabla los resultados.

Tabla 5

Análisis de las variables observadas

| Variables | Laboratorios grandes | | | | Laboratorios pequeños | | | | | | | | Promedio | |
|------------------------------|----------------------|---|---|---|-----------------------|---|---|---|---|---|---|---|----------|------|
| Marketing y ventas | 5 | 4 | 5 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3,31 |
| Calidad | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4,69 |
| Desarrollo tecnológico | 4 | 4 | 5 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2,15 |
| Capacitaciones | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4,23 |
| Certificados | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4,85 |
| Instalaciones | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4,38 |
| Control del Recursos Humanos | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3,92 |
| Compras | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4,62 |
| Entrega y envíos | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3,85 |
| Control de patógenos | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4,77 |
| Ambiente laboral | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4,85 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|
| Operaciones | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4,92 |
|-------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|

Nota: Se considera variable problemática a las que tienen una calificación inferior a 4.00 y variable satisfactoria a superior a 4.01.

Con referencia a la Tabla 5, se puede identificar que el conjunto de laboratorios de larvas tiene problemas en marketing y ventas y el desarrollo tecnológico. Se pudo observar que la mayoría de los laboratorios de larvas tienen alianzas con otras empresas grandes que se ocupan de la etapa de maduración de larvas, sin embargo, se espera vender a otras empresas y de tal forma tener mayor productividad o demanda para poder crecer como empresa, de tal forma solo usan las redes sociales para promocionar su producto. De la misma forma poseen problemas en el desarrollo tecnológico, solo hubo una empresa que utiliza una base de datos que almacena información garantizando seguridad y sincronización, a diferencia de otras empresas que no usan este tipo de tecnología para controlar el nivel de producción o cualquier otra información.

Por otro lado, se puede conocer que los laboratorios de larvas poseen varios beneficios, pero más se desempeñan por la obtención de certificaciones, por el ambiente laboral y por las operaciones que realiza. Con referencia a las certificaciones, la mayoría posee permisos, patente, marca u otros documentos esenciales que garantizan la fiabilidad del producto. En el caso, del ambiente laboral se considera muy buena, debido a que cada uno trabaja de forma ordenada y cada uno tiene un rol importante dentro de la empresa, además de eso, existe el compañerismo e integración. En el caso de las operaciones, cada persona tiene un rol importante, pero en las que más se desempeñan es el área de producción, donde se toma el control de las larvas para que crezca y sobreviva ante varios factores ambientales que intervienen en ella.

Análisis e interpretación de resultados de la aplicación de la entrevista a expertos

Después de implementar los instrumentos, se obtuvieron varios resultados realizados a través de la entrevista, el cual fue dirigida a 3 expertos en la carrera de biología y que hayan tenido experiencia en un laboratorio de larvas dentro de la provincia de Santa Elena. A continuación, se presentan los problemas y posibles soluciones propuestas por los expertos.

Identificación de problemas actuales.

Los principales problemas identificados por expertos se ordenan de acuerdo con el número de veces que los entrevistados lo mencionan. Consecuentemente a ello, se presenta la siguiente tabla.

Tabla 6

Problemas actuales en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena

| ID | Problemas actuales | Ubicación |
|-----------|---|------------------|
| A | Aumento de empresas formales e informales | 11 |
| B | Comercialización del camarón | 10 |
| C | Virus y Fenómeno del niño | 9 |
| D | Factores económicos | 7 |
| E | Precio | 6 |
| F | Calidad del producto | 4 |
| G | Calidad del agua | 3 |
| H | Certificaciones | 2 |
| I | Remediación | 1 |

Interpretación de los problemas actuales

Los expertos consideraron que el problema más grave es el aumento de empresas informales, debido a que, no rinden cuentas a ninguna institución, esto conlleva a que ellos no consideren otros costos y por ende establecen un precio bajo que de la competencia que si tiene sus permisos y trabajan de forma lícita, que la mayor parte de ellos corresponde a microempresas, entonces en este sentido se menciona que existe alrededor de 450 empresas, pero solo un aproximado de 200 están legalizados o constituidos. Además, este gran número de informalidades permite a estos laboratorios tener costos muy bajos, lo cual genera una sobreproducción a diferencia de las empresas grandes y constituidos. En este caso se puede apreciar que el factor principal que afecta la competitividad son las leyes.

Además, los expertos coinciden en que la comercialización del camarón al europeo y al americano es otro de los principales problemas que tiene el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, a causa de las exportaciones que han bajado desde hace dos años un 40%, por las medidas económicas que han tomado los países como Estados Unidos y la

unión europea para evitar la recesión económica mundial. Por ende, se puede determinar el factor político-económico de otros países como un problema que afecta la competitividad empresarial.

Otra de las problemáticas que se presentan son virus como el síndrome de la mancha blanca y el síndrome del Taura afectan directamente a la productividad de larvas. Así mismo se ve afectado la productividad por fenómeno del niño. Todos estos aspectos externos son provenientes de factores ambientales, donde los administradores deben estar preparados con un plan de contingencia que prevengan o que no cause tanto daño a la productividad, para así tener una ventaja en este aspecto para ubicarse por delante de la competencia.

Actualmente, la economía y la política del país están pasando por un mal momento y cuando esto sucede los demás países no quieren intervenir, y consecuentemente a ello afecta la comercialización. Los factores económicos también influyen, debido a que, si se invierte una suma cantidad de dinero y no esperas obtener los ingresos necesarios, pues se tendrán problemas y pérdidas.

El precio es otro de los factores que está afectando debido a que muchas camaroneras están a punto de cerrar porque no tienen suficiente solvencia, entonces a tener menor demanda y mayor competitividad, se bajaran los precios para salvar algo de lo que se está invirtiendo. Y como todo en el ámbito empresarial, al haber demasiada oferta y poca demanda puede perjudicar mucho en el precio, ya que en los últimos años ha bajado 75 ctvs., por libra.

Algunos expertos mencionaron que la calidad del producto se está convirtiendo en una problemática no tan grave, sin embargo, influye en la competitividad debido a que, en ese segmento hay que cumplir una serie de parámetros en la producción de larvas y los laboratorios de larvas no las cumplen y sesgan esa información y no te la entregan completa. Así mismo, la calidad del agua no es de gran impacto, sin embargo, los expertos han tomado en consideración este aspecto, debido a que, el agua del mar de punta carnero no es de la mejor de calidad, por lo tanto, hay que darle mantenimiento, el cual conlleva a gastos. De la misma manera, mencionaron de forma breve que tienen problemas en conseguir las certificaciones, sobre todo, las microempresas. Y, por último, les afecta la remediación, debido a que, para el control minucioso de las larvas, se necesita prebióticos costosos.

Soluciones a los problemas actuales

A continuación, se presentan las soluciones propuestas por los expertos a través de la siguiente tabla:

Tabla 7

Solución a los problemas actuales en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena

| ID | Soluciones a los problemas | Ubicación |
|-----------|--|------------------|
| A | Mayor control por parte de las máximas autoridades | 11 |
| B | Crear alianzas con empresas mayoristas e invertir en marketing | 10 |
| C | Obtener un buen líder, capacitaciones y aplicación de tecnología | 8 |
| D | Formar profesionales desde las universidades | 7 |
| E | Mejorar el proceso de producción para reducir costos | 6 |
| F | Crear un protocolo | 4 |
| G | Dar mantenimiento al agua del mar | 3 |
| H | Conseguir certificaciones y permisos | 2 |
| I | Control minucioso del proceso de producción. | 1 |

Con respecto a la **informalidad**, pues es que las máximas autoridades controlen a las pequeñas empresas de larvas que no cuentan con los requisitos que se presentan en el ámbito legal o acuerdo ministerial, lo que con el tiempo podría tener una mala reputación al país. La solución es que el SRI prohíba los comprobantes de ventas a los laboratorios que tengan requisitos o que certifiquen la calidad de su producto.

En cuanto a la **economía y comercialización**, los expertos esperan que las personas que se están preparando para este ámbito, sobre todo en la universidad, se centren más en lo práctico que en lo teórico, ya que en el campo laboral es un campo muy diferente. Es difícil proponer una solución en la comercialización a países extranjeros porque no se puede ir a los mercados a ofrecer directamente a los mercados y por ende se ve afectado el sector larvicultor. Pero, para que las empresas no se vean afectadas, tanto es mejor reducir los costos siempre y cuando no afecte la calidad.

Para el **fenómeno del niño** se propone que haya un buen manejo de las actividades, obtener un buen guía o líder que tenga la capacidad de solucionar los problemas, porque

hubo muchos problemas cuando apareció la mancha blanca, eso ocasionó mucha pérdida, pero algunas personas que fueron totalmente empíricos pudieron resolver esos problemas. También es mejor que capaciten a las personas que estén involucradas en la producción. Además, en los laboratorios ya existen tecnología y protocolos que permiten captar estos **virus** e infecciones, entonces importante que las empresas se mantengan actualizados de los protocolos de estos patógenos que afectan a los productos.

En cuanto al **precio**, es necesario mejorar la producción, reduciendo los costos y minimizando los gastos, debido a que esta forma se beneficiarán los laboratorios de larvas que elijan esta opción, pues se podrían bajar los precios en función a los controles de la producción, lo que generaría una ventaja sobre los competidores que no están aptas para tomar este tipo de decisiones.

La solución para la **calidad del producto**, se debe llevar un protocolo para tener un soporte que respalde y garantice a la larva como un producto viable para los siguientes procesos como la maduración. También se debe contar con un certificado en donde mencione que se ha llevado un proceso adecuado para confirmar su calidad

Con referencia a la **calidad del agua**, se debe realizar análisis que den soporte para tener las mejores condiciones e iniciar con el cultivo y check list, esta última herramienta es necesaria para verificar si la temperatura y cuáles han sido sus variaciones en diferentes periodos de tiempo, así mismo es necesario controlar los residuos de los alimentos, ya que la permeancia de estas sustancias afecta la calidad del agua.

Se recomienda que los laboratorios de larvas obtengan la mayor parte de **certificaciones** posibles como el ISO, BPM, entre otras, para que tengan una mejor salida a las ventas camaroneras, sobre todo, a empresas internacionales, debido a que para exportar los productos se deben obtener muchos requisitos. Para las empresas pequeñas también es importante, porque las certificaciones garantizan la calidad del producto y también mejoran la reputación de su empresa.

La solución de la **remediación** es utilizar productos de calidad que te aseguren la salud del animal, de la misma forma, tener un buen control de todas las acciones que realicen en la productividad.

Análisis de datos de encuestas a administradores

Los datos y resultados que se obtuvieron al momento de aplicar la encuesta de forma presencial y virtual a los administradores de los laboratorios de larvas del cantón Santa Elena, La Libertad y Salinas, mediante una herramienta tecnológica como Google Forms.

Tabla 8

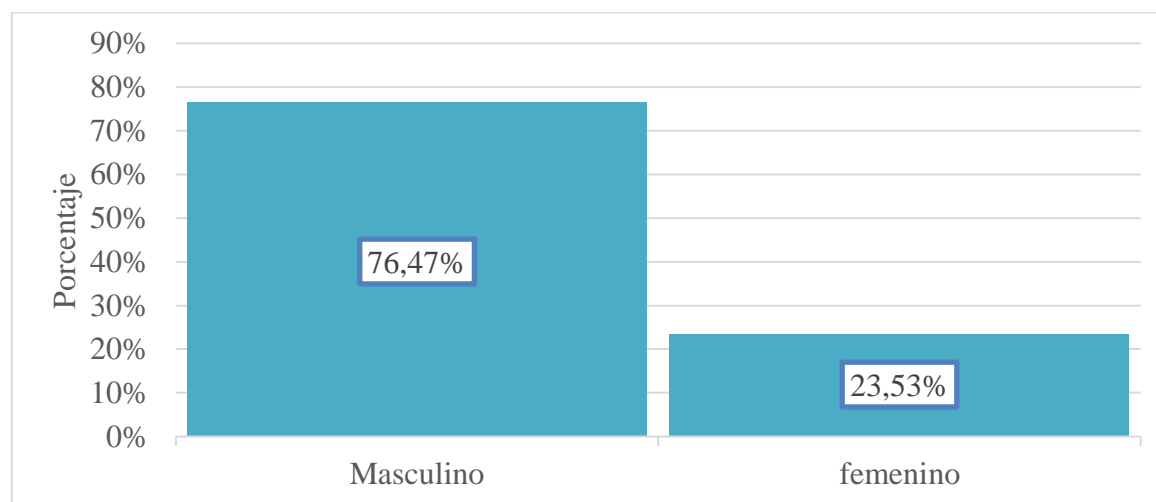
Género

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Masculino | 39 | 76,47% | 76,47% |
| Femenino | 12 | 23,53% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00 | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 1

Género



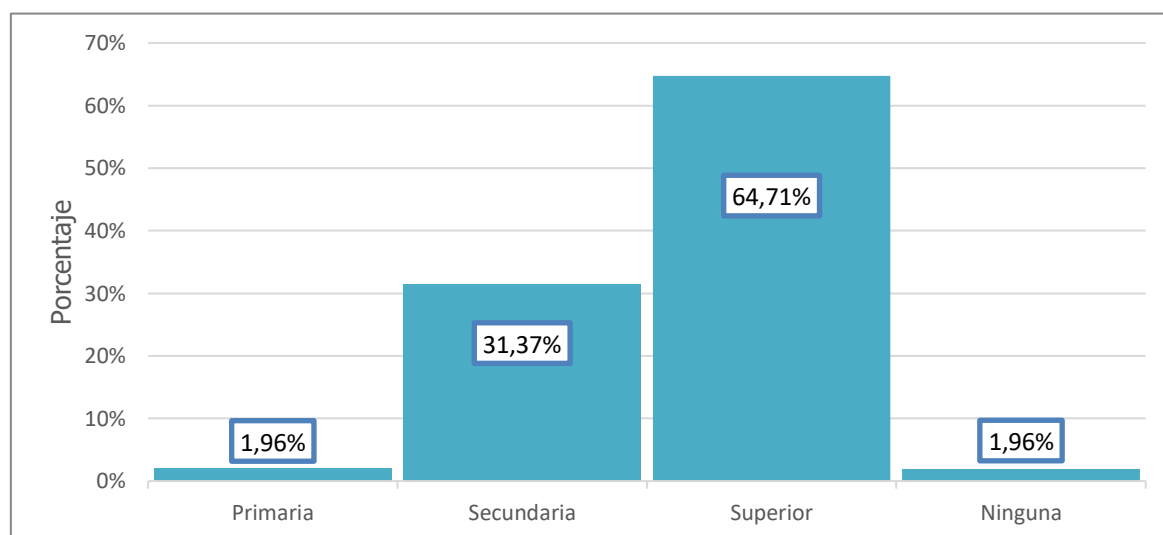
Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

De acuerdo con la Tabla 8 y Figura 1, informa que gran parte de los administradores encuestados pertenecen al género masculino, mientras que el restante, con menor incidencia son de género femenino. Por lo tanto, se puede mencionar que los hombres son lo que predomina en el área administrativa de los laboratorios de larvas en la provincia de Santa Elena.

Tabla 9*Nivel académico*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Primaria | 1 | 1,96% | 1,96% |
| Secundaria | 16 | 31,37% | 33,33% |
| Superior | 33 | 64,71% | 98,04% |
| Ninguna | 1 | 1,96% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 2*Nivel académico*

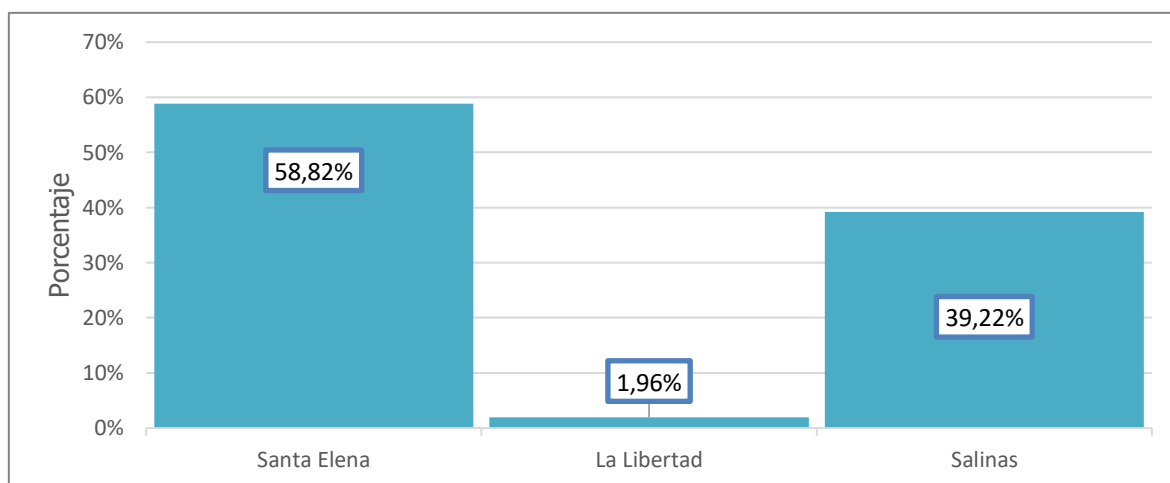
Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En relación con la Tabla 9 y Figura 2, se puede observar que, con mayor porcentaje corresponde a los administradores que poseen un nivel académico superior, mientras que los de primaria y los que no tiene tienen nivel comparten el porcentaje más bajo. Por lo tanto, se puede interpretar que el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena tiene buenas expectativas a futuro, debido a que, poseen administradores con grandes conocimientos y con un alto nivel académico.

Tabla 10*Cantón*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Santa Elena | 30 | 58,82% | 58,82% |
| La Libertad | 1 | 1,96% | 60,78% |
| Salinas | 20 | 39,22% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 3*Cantón*

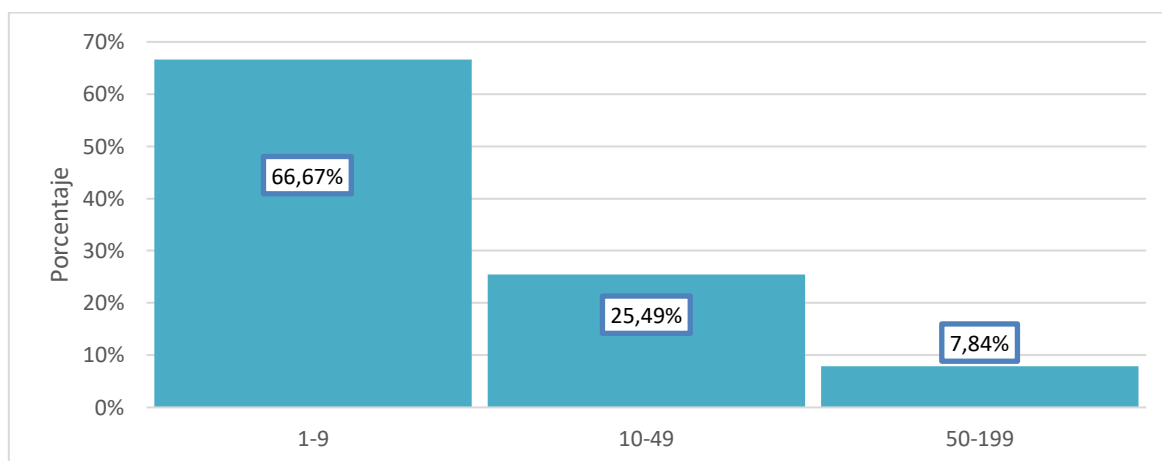
Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Respecto a la Tabla 10 y Figura 3, es apreciable que gran parte de la encuesta se realizó a laboratorios de larvas del cantón Santa Elena, mientras que, el que tiene menor frecuencia forma parte del único laboratorio de la Libertad. De esta manera, se puede evidenciar que gran parte de los laboratorios de larvas están en el cantón Santa Elena, quizás por calidad de agua del mar, mejores temperaturas, facilidad en construir una infraestructura u otros aspectos que intervienen para que los que se dedican a la larvicultura opten por esta zona.

Tabla 11*Número de empleados*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| 1-9 | 34 | 66,67% | 66,67% |
| 10-49 | 13 | 25,49% | 92,16% |
| 50-199 | 4 | 7,84% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 4*Número de empleados*

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Con respecto a la Tabla 11 y Figura 4, se puede apreciar que gran parte de los laboratorios de larvas tienen entre 1-9 empleados, mientras que, el menor porcentaje de la población tienen entre 50-199. En virtud de ello, se puede determinar qué tipo de MiPymes inciden más en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, es decir, los que tienen entre 1-9 trabajadores corresponden a microempresas, de 10-49 son pequeñas empresas, de 50-199 son medianas empresas y de más de 200 son grandes empresas, por lo tanto, existen más microempresas que se dedican a la larvicultura en la toda la Provincia.

1. ¿El laboratorio que usted administra se ve afectado por la existencia de la competencia del mismo sector?

Tabla 12

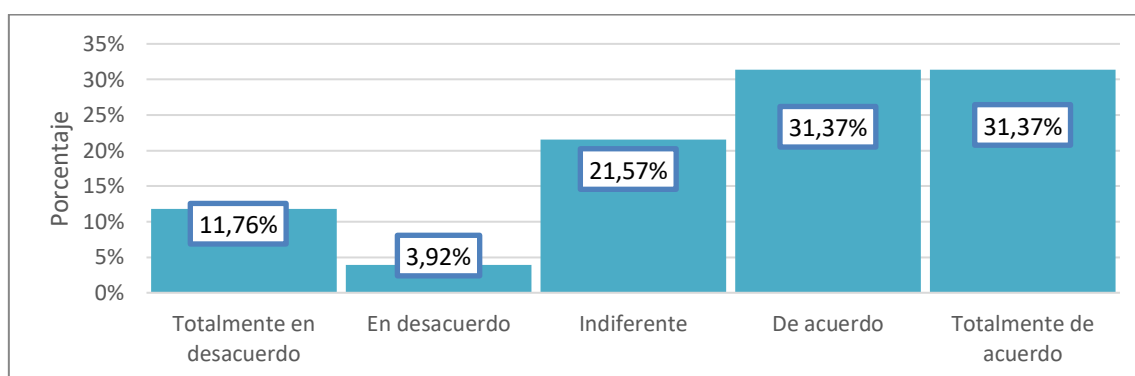
Nivel de afectación por competencia

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Totalmente en desacuerdo | 6 | 11,76% | 11,76% |
| En desacuerdo | 2 | 3,92% | 15,69% |
| Indiferente | 11 | 21,57% | 37,25% |
| De acuerdo | 16 | 31,37% | 68,63% |
| Totalmente de acuerdo | 16 | 31,37% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 5

Nivel de afectación por competencia



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En relación con la Tabla 12 y Figura 5, gran parte de los administradores manifiestan que están de acuerdo y totalmente de acuerdo que el laboratorio de larvas donde administra se ve afectado por las competencias que existe en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, sin embargo, existe un restante que no se sienten tan afectado. En tal caso, las medianas empresas no se ven afectadas por su alta influencia en el mercado, a diferencia de las pequeñas y microempresas, que normalmente tienen que enfrentarse a empresas que trabajan ilícitamente y a las que están posicionadas en el mercado.

2. ¿Todo el personal de talento humano está capacitado para enfrentarse a las nuevas competencias de este sector?

Tabla 13

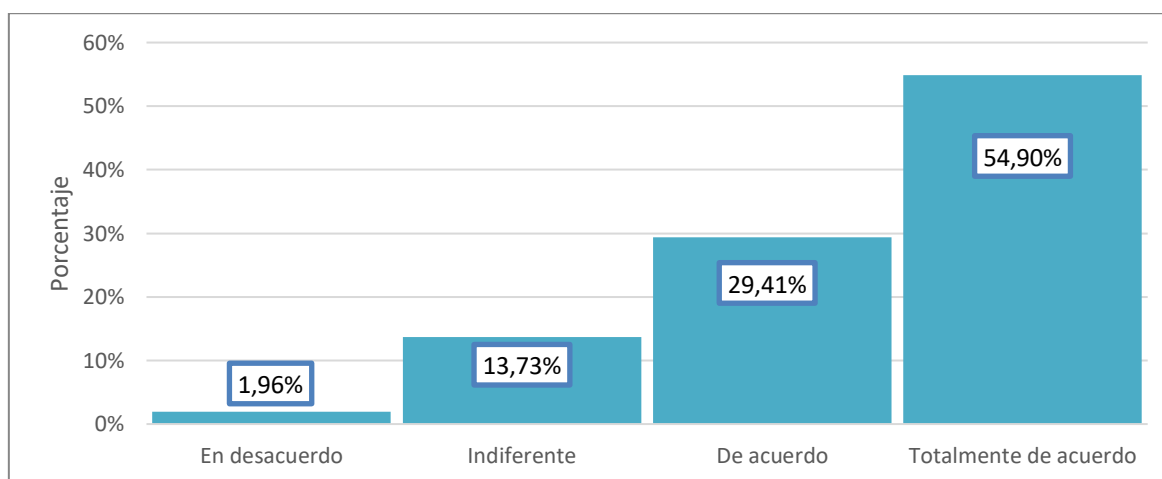
Personal de talento humano capacitado

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| En desacuerdo | 1 | 1,96% | 1,96% |
| Indiferente | 7 | 13,73% | 15,69% |
| De acuerdo | 15 | 29,41% | 45,10% |
| Totalmente de acuerdo | 28 | 54,90% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 6

Personal de talento humano capacitado



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En cuanto a la Tabla 13 y Figura 6, los administradores mencionan que están totalmente de acuerdo de que el talento humano de sus laboratorios de larvas se encuentran aptos y capacitados para enfrentarse a las nuevas competencias que ingresan al mercado, mientras que, con menor medida consideran que no están preparadas, por lo tanto, los administradores en conjunto con el encargado de talento humano tendrán que invertir en ellos para mejorar su nivel competitivo en el sector larvicultor.

3. ¿La calidad de los productos que ofrece a sus clientes supera a la de la competencia en el mercado?"

Tabla 14

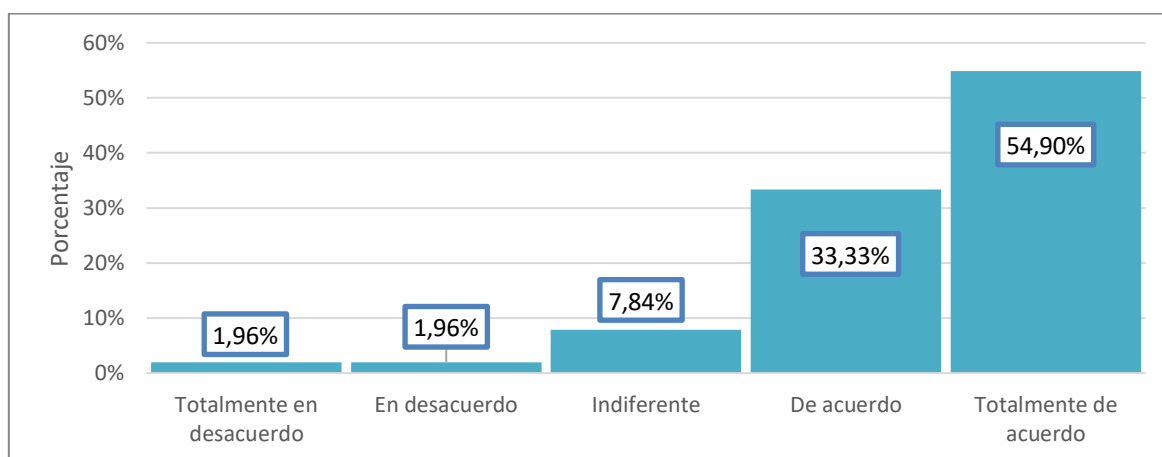
Calidad del producto

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,96% | 1,96% |
| En desacuerdo | 1 | 1,96% | 3,92% |
| Indiferente | 4 | 7,84% | 11,76% |
| De acuerdo | 17 | 33,33% | 45,10% |
| Totalmente de acuerdo | 28 | 54,90% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00 | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 7

Calidad del producto



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Conforme a la Tabla 14 y Figura 7, se interpreta que gran parte de los laboratorios cree que su producto supera la calidad de la competencia, mientras que con menor incidencia consideran que no están a la altura de la competencia. Bajo esas circunstancias, es evidente que los laboratorios de larvas ofrecen productos de calidad, sin embargo, tendrán que analizar otros factores que los diferencien a los demás, para que la demanda de cada uno de ellos aumente y que los clientes se fidelicen con su empresa.

4. ¿El precio que el laboratorio ofrece a sus clientes es el más accesible en el mercado?

Tabla 15

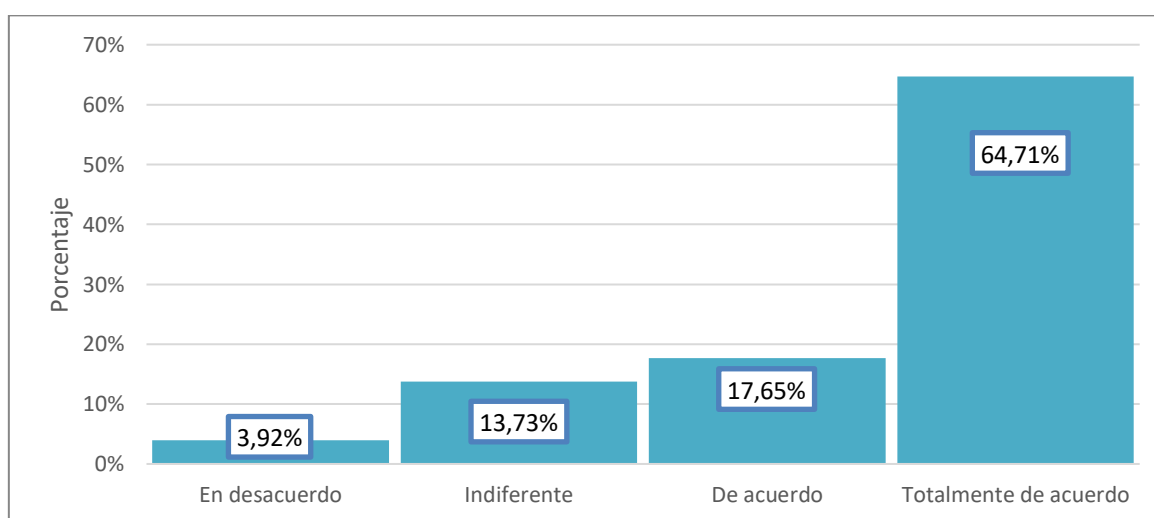
Precio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| En desacuerdo | 2 | 3,92% | 3,92% |
| Indiferente | 7 | 13,73% | 17,65% |
| De acuerdo | 9 | 17,65% | 35,29% |
| Totalmente de acuerdo | 33 | 64,71% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00 | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 8

Precio



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Según la Tabla 15 y Figura 8, se puede apreciar que gran parte de los administradores encuestados están totalmente de acuerdo de que el precio de las larvas es el más accesible para los clientes, sin embargo, un reducido número de encuestados están desacuerdo. Por ello, los precios de larvas en la provincia de Santa Elena son accesible para los clientes, quizás por la reducción de costos de producción o por el volumen de ventas que realizan los clientes

5. ¿La presión para disminuir los precios por parte de los clientes afecta a la competitividad en el sector larvicultor?

Tabla 16

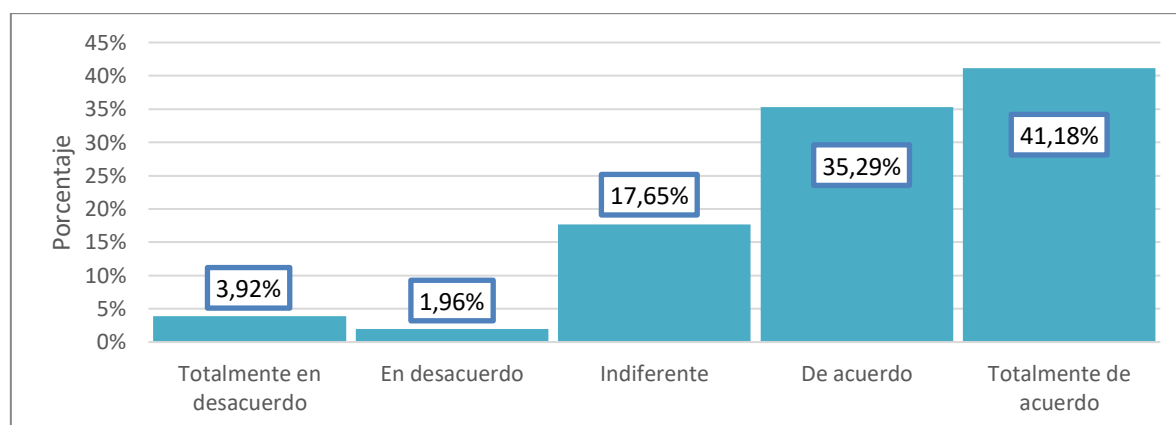
Presión por disminuir precio

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| En total desacuerdo | 2 | 3,92% | 3,92% |
| En desacuerdo | 1 | 1,96% | 5,88% |
| Indiferente | 9 | 17,65% | 23,53% |
| De acuerdo | 18 | 35,29% | 58,82% |
| Totalmente de acuerdo | 21 | 41,18% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 9

Presión por disminuir precio



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Basado en la Tabla 16 y Figura 9, gran parte de los administradores están totalmente que cuando los clientes presionan para disminuir los precios si afecta a la competitividad, mientras que una pequeña parte no se ve afectado. Por lo tanto, en el sector larvicultor si influye el poder de negociación por arte de los clientes, sin embargo, no es oportuno disminuir tanto los precios porque obtendrían perdidas, normalmente bajarían de precio si la demanda aumenta, caso contrario la empresa tendría que enfrentarse a varios desafíos.

6. ¿Las certificaciones que constan actualmente en su laboratorio mejora su participación en el mercado?

Tabla 17

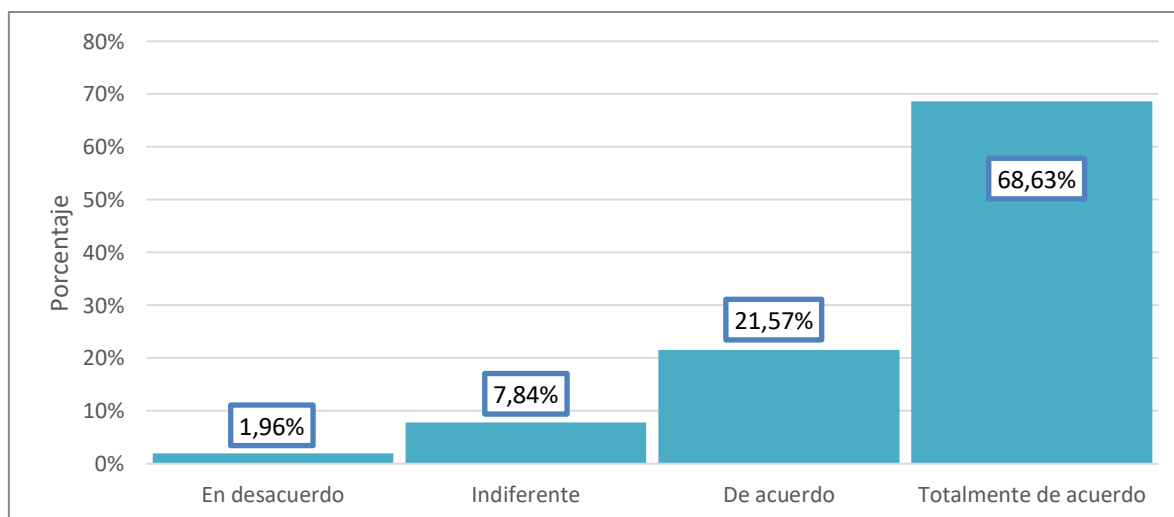
Certificaciones

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| En desacuerdo | 1 | 1,96% | 1,96% |
| Indiferente | 4 | 7,84% | 9,80% |
| De acuerdo | 11 | 21,57% | 31,37% |
| Totalmente de acuerdo | 35 | 68,63% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 10

Certificaciones



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En función de la Tabla 17 y Figura 10, la mayoría de los administradores están de acuerdo que las certificaciones influyen mucho para mejorar la participación en el mercado, mientras que una pequeña parte de los encuestados están en desacuerdo. Por lo tanto, las certificaciones sí son importantes para la competitividad en el sector larvicultor, pues, algunas de ellas garantizan la calidad de sus sistemas, producto, resultados, entre otros, aspectos que clientes nacionales e internaciones toman en cuenta para realizar sus compras.

7. ¿El laboratorio de larvas necesita implementar estrategias de marketing más efectivas para mejorar la participación en el mercado?

Tabla 18

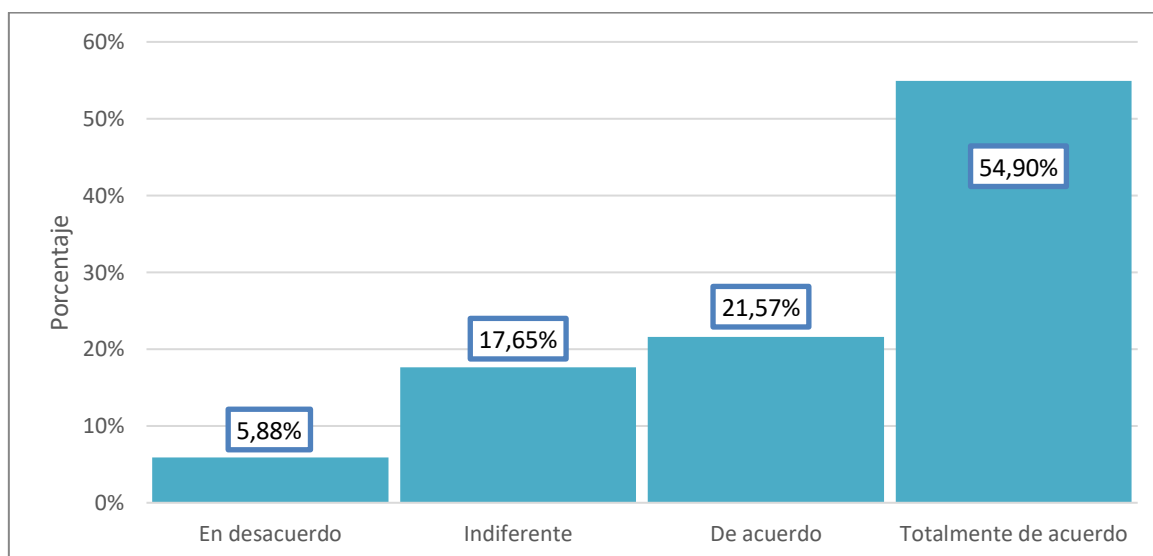
Estrategias de marketing

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| En desacuerdo | 3 | 5,88% | 5,88% |
| Indiferente | 9 | 17,65% | 23,53% |
| De acuerdo | 11 | 21,57% | 45,10% |
| Totalmente de acuerdo | 28 | 54,90% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 11

Estrategias de marketing



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En constancia con la Tabla 18 y Figura 11, están de acuerdo que se deben implementar estrategias de marketing más efectivas para mejorar su participación en el mercado, mientras que la representación de una pequeña parte ellos, están en desacuerdo. Por lo tanto, es apreciable que los laboratorios quieren vender a otras entidades su producto y aumentar su productividad, y con la ayuda de una efectiva estrategia de marketing es posible conseguirla, pero para dar la iniciativa se requiere de tiempo y recursos necesarios.

8. ¿La responsabilidad social que implementa su laboratorio de larva mejora la competitividad empresarial?

Tabla 19

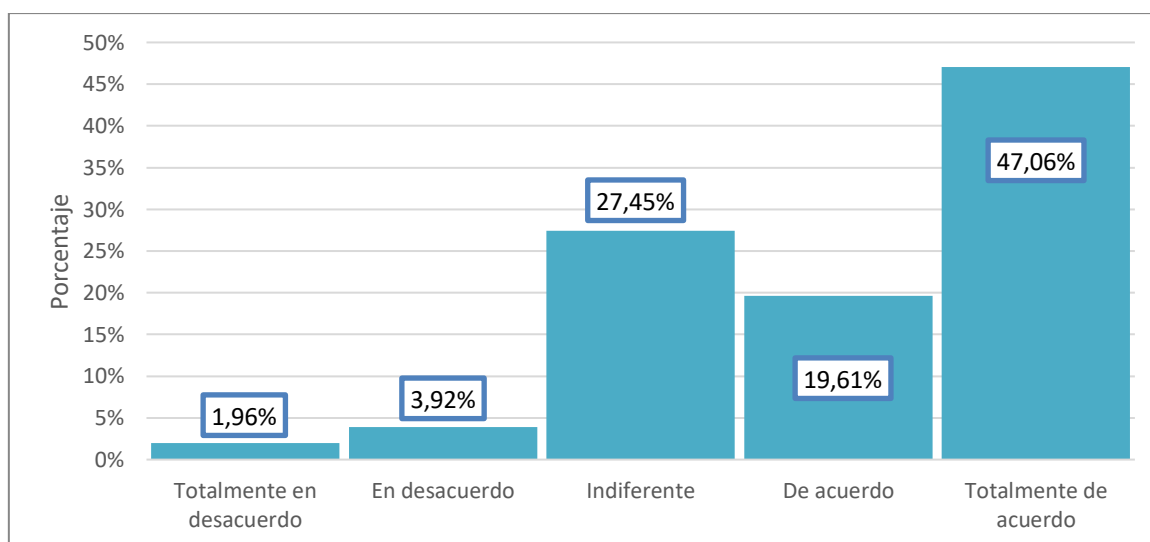
Responsabilidad social

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|------------|----------------|----------------------|
| Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,96% | 1,96% |
| En desacuerdo | 2 | 3,92% | 5,88% |
| Indiferente | 14 | 27,45% | 33,33% |
| De acuerdo | 10 | 19,61% | 52,94% |
| Totalmente de acuerdo | 24 | 47,06% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 12

Responsabilidad social



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Según lo estipulado Tabla 19 y Figura 12, se puede observar que la mayoría de los administradores han considerado que la aplicación de la responsabilidad social en los laboratorios influye para mejorar la competitividad empresarial, a diferencia una mínima cantidad de las encuestas están en desacuerdo. Por lo tanto, se puede apreciar que la responsabilidad social es un factor que puede alterar la competitividad larvícola.

9. ¿la calidad de suministros que ofrecen los proveedores, supera los márgenes que conlleva la competencia?

Tabla 20

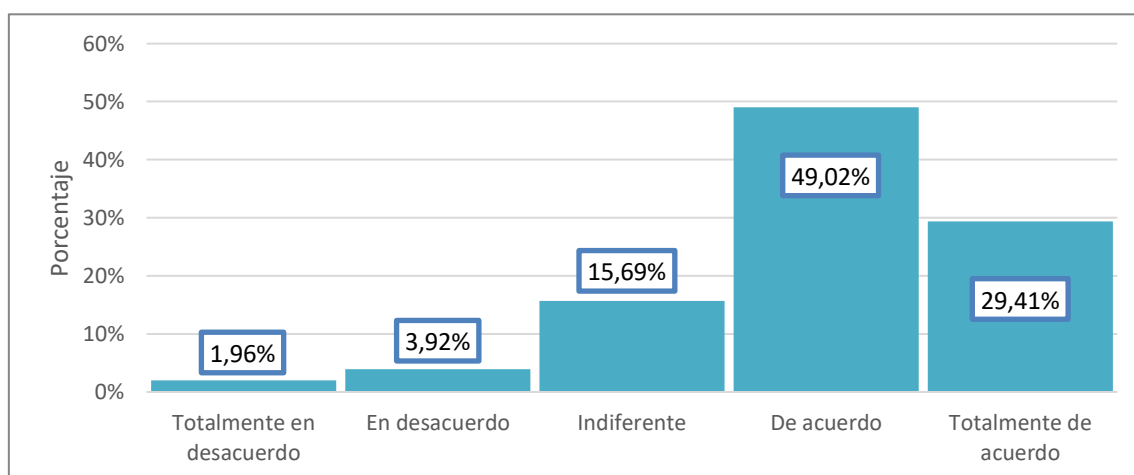
Calidad de suministro de los proveedores

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Totalmente en desacuerdo | 1 | 1,96% | 1,96% |
| En desacuerdo | 2 | 3,92% | 5,88% |
| Indiferente | 8 | 15,69% | 21,57% |
| De acuerdo | 25 | 49,02% | 70,59% |
| Totalmente de acuerdo | 15 | 29,41% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 13

Calidad de suministro de los proveedores



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Según la Tabla 20 y Figura 13, se puede interpretar que la mayor parte de los administradores están de acuerdo que la calidad de suministro que ofrecen sus proveedores superan los márgenes que conlleva la competencia, a diferencia de un pequeño grupo de encuestados que mencionan lo contrario. Por tal razón, se puede afirmar que los laboratorios están usando suministros que son efectivos para mantener vivos y garantizar la calidad de las larvas.

10. ¿Con qué frecuencia controla los patógenos que intervienen en la producción de larvas a través de la tecnología

Tabla 21

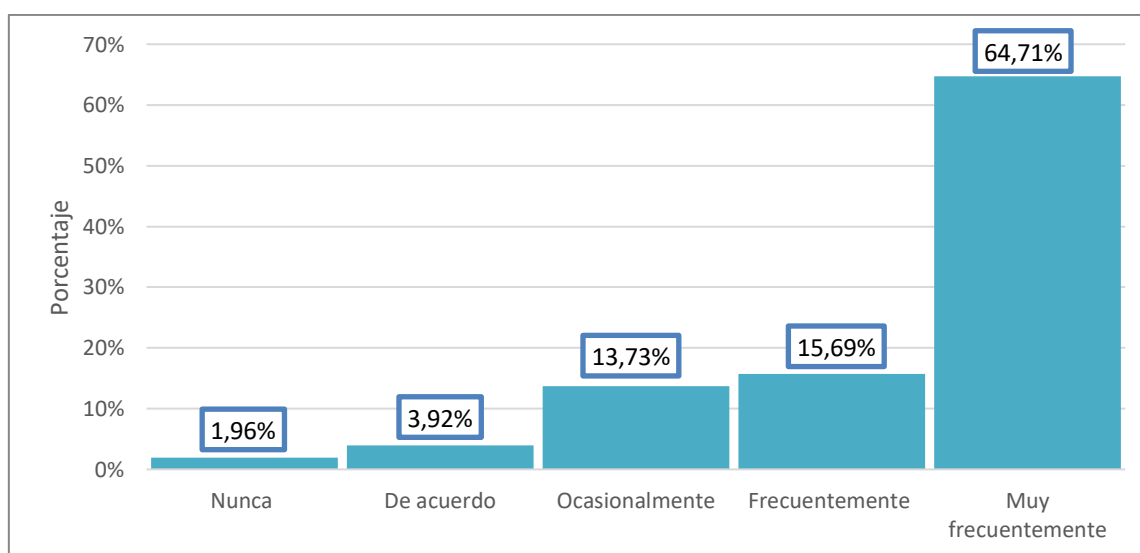
Control de patógenos-tecnología

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------|------------|---------------|----------------------|
| Nunca | 1 | 1,96% | 1,96% |
| De acuerdo | 2 | 3,92% | 5,88% |
| Ocasionalmente | 7 | 13,73% | 19,61% |
| Frecuentemente | 8 | 15,69% | 35,29% |
| Muy frecuentemente | 33 | 64,71% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00 | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 14

Control de patógenos-tecnología



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En función de la Tabla 21 y Figura 14, se puede apreciar que muchos administradores han considerado que controlan los patógenos a través de la tecnología, mientras que solo el 1,96% considera que nunca. En referencia a lo antes mencionado, se evidencia que la mayoría de los laboratorios tiene la disponibilidad de contar con al menos una herramienta tecnología que le ayude evitar problemas ambientales en la producción de larvas.

11. ¿Con qué frecuencia implementa el servicio posventa en su laboratorio de larvas?

Tabla 22

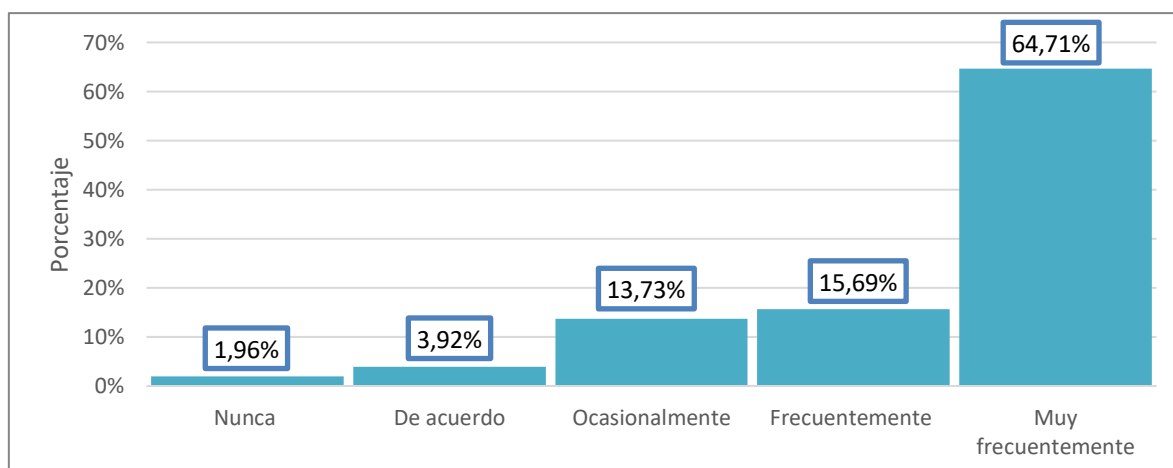
Servicio posventa

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------|------------|---------------|----------------------|
| Nunca | 1 | 1,96% | 1,96% |
| De acuerdo | 2 | 3,92% | 5,88% |
| Ocasionalmente | 12 | 23,53% | 29,41% |
| Frecuentemente | 14 | 27,45% | 56,86% |
| Muy frecuentemente | 22 | 43,14% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00 | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 15

Servicio posventa



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Basado en la Tabla 22 y Figura 15, una gran cantidad de administradores mencionaron que es muy frecuente que usar el servicio de posventa, mientras que menor medida mencionaron que nunca la aplican. Por ello, es evidente que los laboratorios de larvas verifiquen el estado de las lavas después de realizar las ventas, el cual muestra compromiso hacia el cliente, por lo tanto, las demás empresas deberían aplicarla para mejorar la competitividad.

12. ¿Con qué frecuencia las larvas que produce su laboratorio son exportados al mercado internacional?

Tabla 23

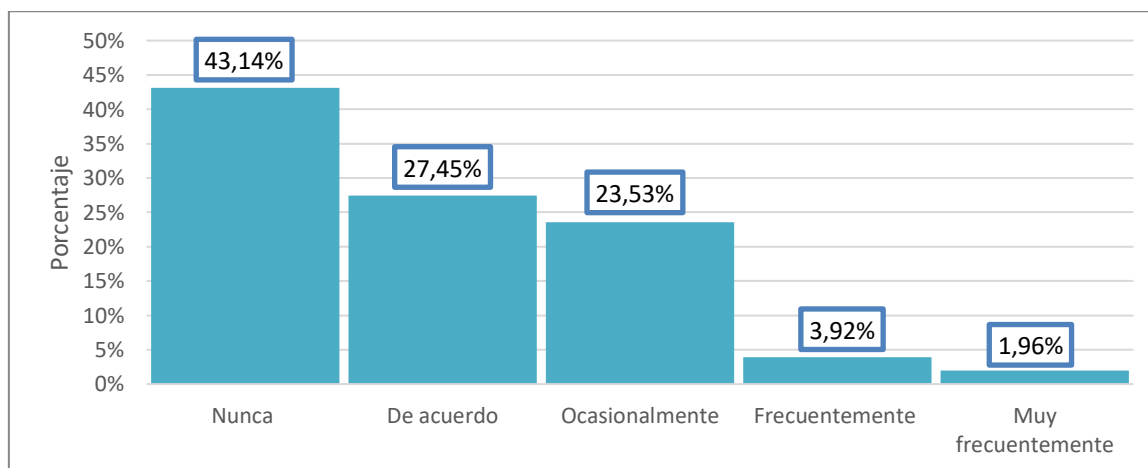
Exportaciones

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Nunca | 9 | 17,65% | 17,65% |
| De acuerdo | 11 | 21,57% | 39,22% |
| Ocasionalmente | 14 | 27,45% | 66,67% |
| Frecuentemente | 11 | 21,57% | 88,24% |
| Muy frecuentemente | 6 | 11,76% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 16

Exportaciones



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En constancia con la Tabla 23 y Figura 16, se puede observar que gran parte de los encuestados han mencionado que nunca envían sus productos al mercado internacional, mientras que un reducido número de administradores consideran que los envían frecuentemente. Como resultado, se considera que solo ciertas empresas son capaces de exportar sus productos, ya que para realizarlo se necesita del cumplimiento de varios factores como, la obtención de certificados, permisos, reconocimiento de la marca, convenios, entre otros recursos necesarios.

13. Seleccione las instituciones gubernamentales que representan un obstáculo en su empresa de larvas

Tabla 24

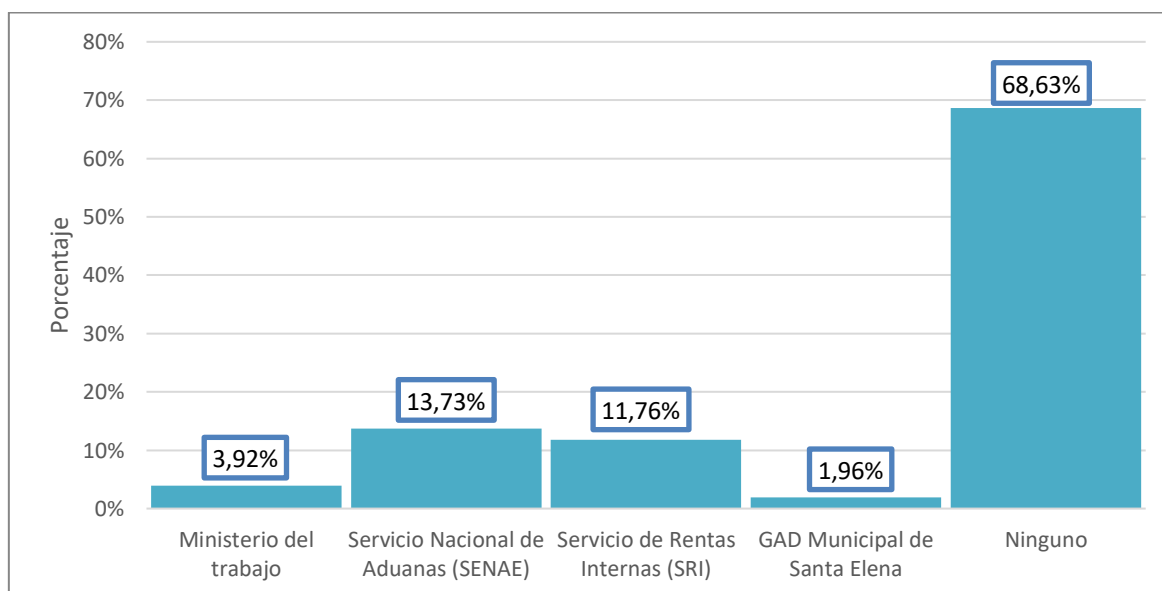
Instituciones gubernamentales

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------------------|------------|----------------|----------------------|
| Ministerio del trabajo | 2 | 3,92% | 3,92% |
| Servicio Nacional de Aduanas | 7 | 13,73% | 17,65% |
| Servicio de Rentas Internas (SRI) | 6 | 11,76% | 29,41% |
| GAD Municipal de Santa Elena | 1 | 1,96% | 31,37% |
| Ninguno | 35 | 68,63% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 17

Instituciones gubernamentales



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En relación con la Tabla 24 y Figura 17, se puede interpretar que la mayoría de los administradores no tienen ningún obstáculo con las instituciones gubernamentales, mientras que una mínima parte tiene problemas con el GAD Municipal de Santa Elena. De esta manera se puede notar la gran influencia de los aspectos legales en el sector larvicultor, las mismas que son esenciales para trabajar de forma lícita y evitar sanciones.

14. ¿Qué medidas consideras importantes para mejorar la eficiencia de la logística en su laboratorio de larvas?

Tabla 25

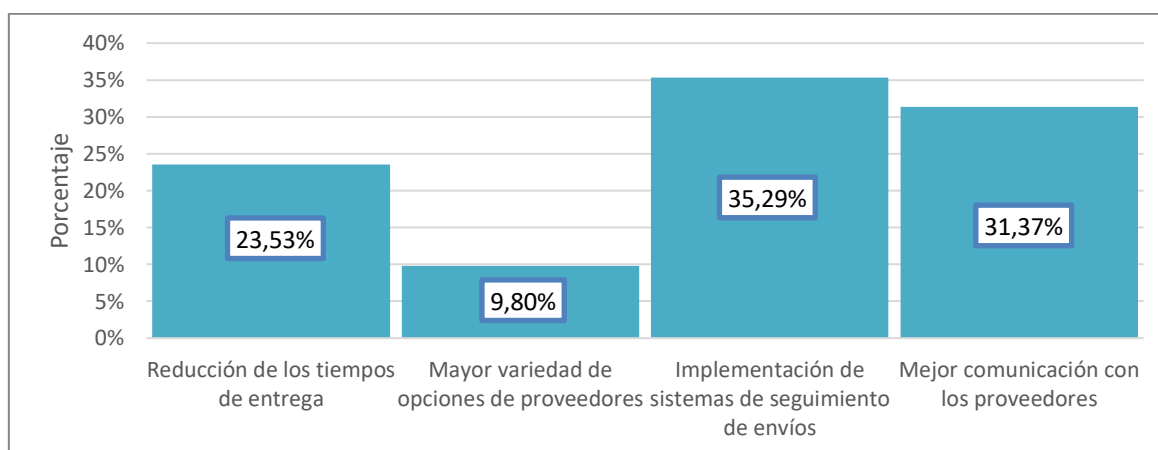
Eficiencia de la logística

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Reducción de los tiempos de entrega | 12 | 23,53% | 23,53% |
| Mayor variedad de opciones de proveedores | 5 | 9,80% | 33,33% |
| Implementación de sistemas de seguimiento de envíos | 18 | 35,29% | 68,63% |
| Mejor comunicación con los proveedores | 16 | 31,37% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 18

Eficiencia de la logística



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En cuanto a la Tabla 25 y Figura 18, la mayoría de los administradores han considerado la implementación de sistemas de seguimiento de envíos como medida para mejorar la eficiencia de la logística de cada laboratorio de larvas, mientras que la parte más pequeña de encuestados considera tener mayor variedad de opciones de proveedores. En vista de eso, los laboratorios de larvas están interesados en tener un control estricto de su producto, donde se pueda evidenciar cada aspecto desde su punto de partida hasta su destino.

15. ¿Qué medidas necesita implementar para mejorar las operaciones o fabricación dentro del laboratorio?

Tabla 26

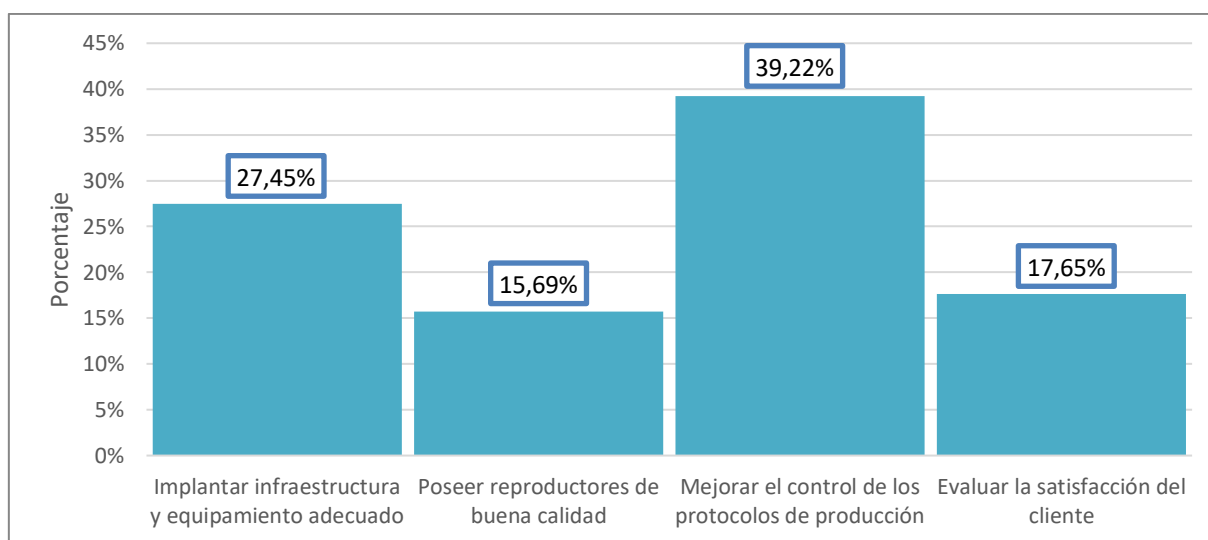
Operaciones

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--|------------|----------------|----------------------|
| Implantar infraestructura y equipamiento adecuado | 14 | 27,45% | 27,45% |
| Poseer reproductores de buena calidad | 8 | 15,69% | 43,14% |
| Mejorar el control de los protocolos de producción | 20 | 39,22% | 82,35% |
| Evaluar la participación del cliente | 9 | 17,65% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 19

Operaciones



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Con referencia a la Tabla 26 y Figura 19, gran parte de los administradores consideran mejorar el control de los protocolos de producción dentro del laboratorio, mientras que con menor incidencia quieren poseer reproductores de buena calidad. Por lo tanto, para la mayoría de los laboratorios de larvas es importante mejorar el aspecto antes mencionado, debido a que podría minimizar los riesgos en todo el proceso de producción.

16. ¿Cuáles son los medios que utiliza para la publicidad de su negocio?

Tabla 27

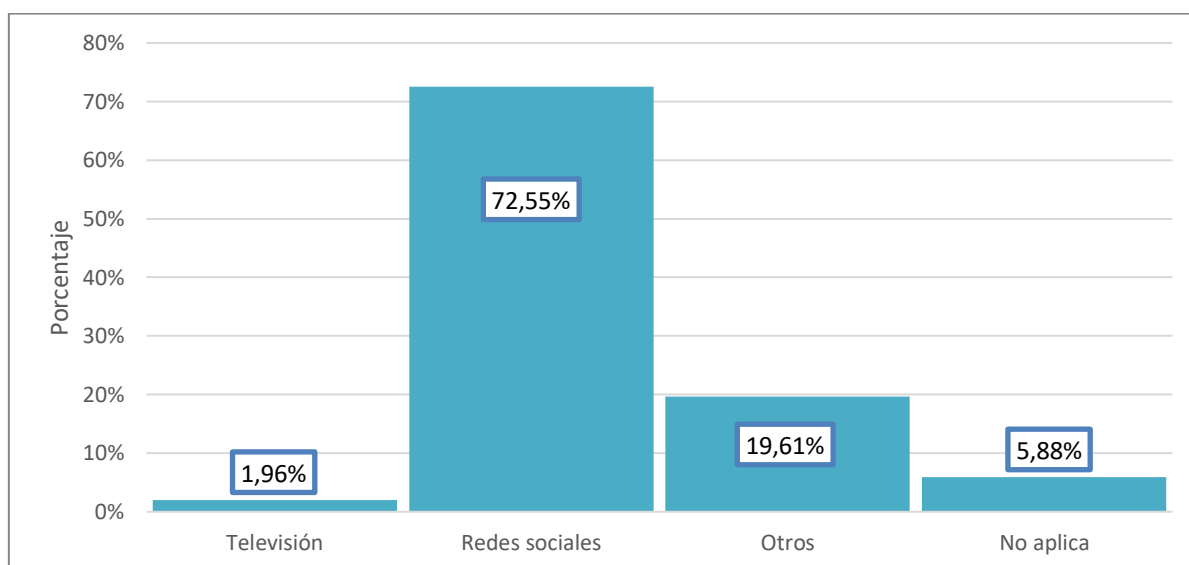
Marketing

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|----------------|------------|-------------|----------------------|
| Televisión | 1 | 1,96% | 1,96% |
| Redes sociales | 37 | 72,55% | 74,51% |
| Otros | 10 | 19,61% | 94,12% |
| No aplica | 3 | 5,88% | 100,00% |
| Total | 51 | 100% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 20

Marketing



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Con respecto a la Tabla 27 y Figura 20, gran parte de los administradores han manifestado que utilizan las redes sociales para publicitar sus productos, mientras que unos cuantos solo usan la televisión. Por lo tanto, las redes sociales se han convertido en medio frecuente para dar a conocer las larvas al público, sin embargo, hay que reconocer algunos laboratorios no majan publicidad y solo venden de forma directa a otras empresas por acuerdos.

17. ¿Qué aspecto es necesario para mejorar actualmente en la infraestructura de su laboratorio de larvas?

Tabla 28

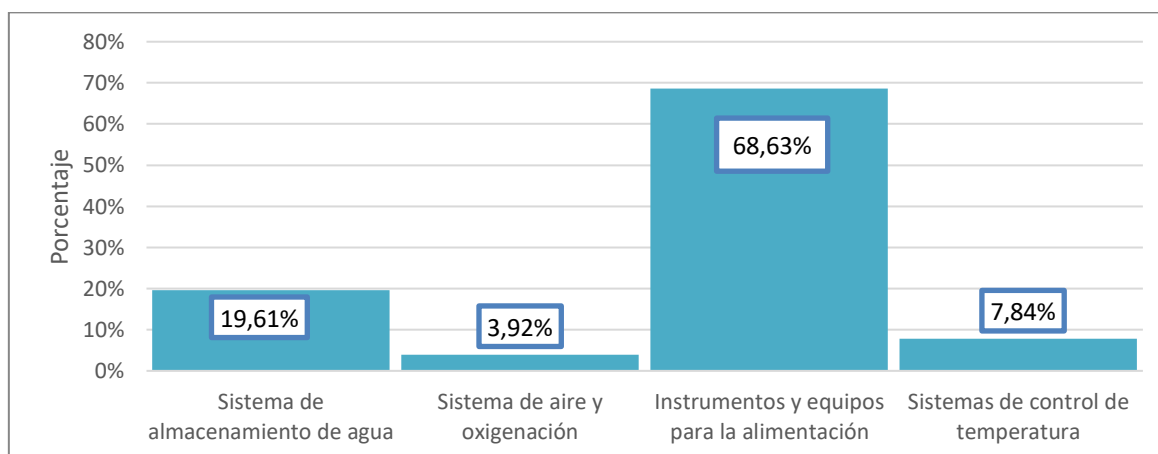
Infraestructura

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|---|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Sistema de almacenamiento de agua | 10 | 19,61% | 19,61% |
| Sistema de aire y oxigenación | 2 | 3,92% | 23,53% |
| Instrumentos y equipos para la alimentación | 35 | 68,63% | 92,16% |
| Sistemas de control de temperatura | 4 | 7,84% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 21

Infraestructura



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En conformidad con la Tabla 28 y Figura 21, gran parte de los administradores consideran que en el tema de la infraestructura se debe implementar instrumentos y equipos para la alimentación, a diferencia que, una pequeña parte de los encuestados requieren de sistemas de aire y oxigenación. Con referencia a lo antes mencionado, se debe de adquirir instrumentos de buena calidad, ya que son esenciales para la producción y se devalúan con rapidez por su uso frecuentemente.

18. ¿Qué factores influyen en tu decisión de utilizar productos sustitutos en lugar de las larvas del laboratorio?

Tabla 29

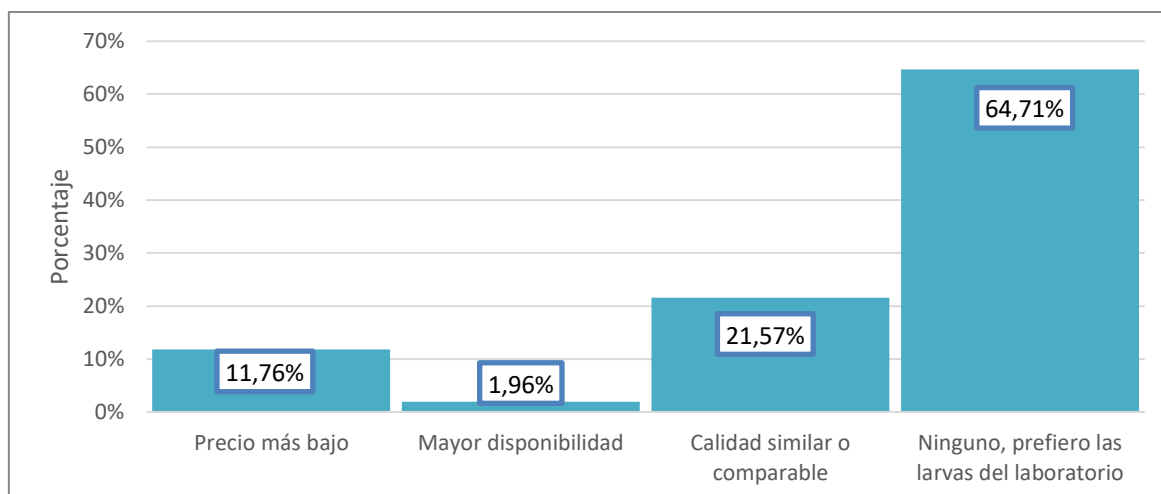
Producto sustituto

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Precio más bajo | 6 | 11,76% | 11,76 |
| Mayor disponibilidad | 1 | 1,96% | 13,73 |
| Calidad similar o comparable | 11 | 21,57% | 35,29 |
| Ninguno, prefiero las larvas del laboratorio | 33 | 64,71% | 100,00 |
| Total | 51 | 100,00 | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 22

Producto sustituto



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

De acuerdo con la Tabla 29 y Figura 22, se puede interpretar que un gran número de Administradores no quiere implementar productos sustitutos, es decir, que prefieren solo las larvas como fuente de trabajo, aunque a un pequeño grupo le interesaría productos con mayor disponibilidad. Es evidente que la rentabilidad de la larva de camarón es muy buena hasta cierto punto, pues muchas empresas no quieren dejar de producir, sin embargo, existen varios factores que limitan a seguir ejecutando esta actividad empresarial.

19. ¿Qué tipo de acuerdos comerciales se han logrado con proveedores?

Tabla 30

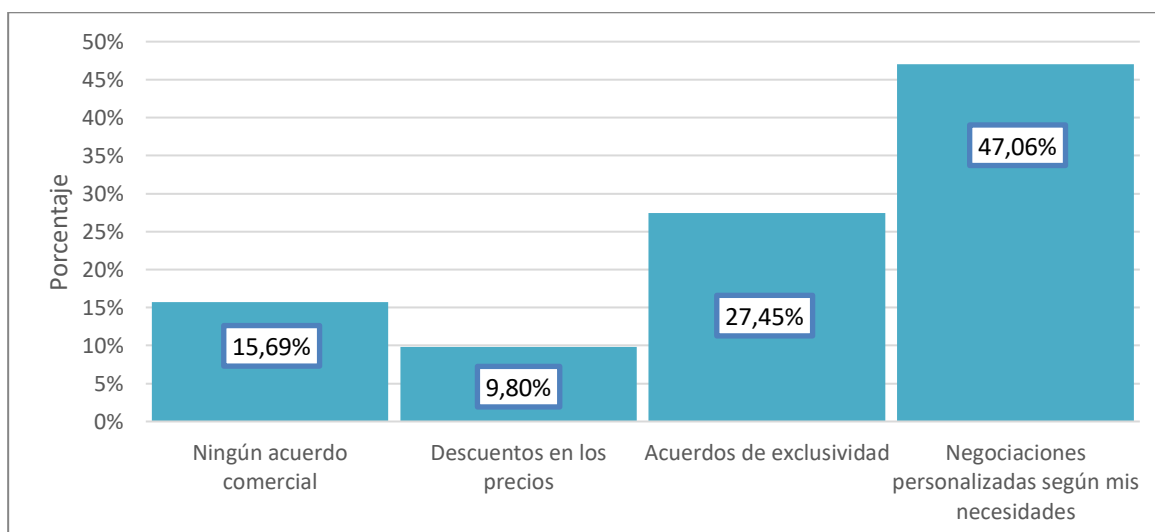
Poder de negociación con proveedores

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Ningún acuerdo comercial | 8 | 15,69% | 15,69% |
| Descuentos en los precios | 5 | 9,80% | 25,49% |
| Acuerdos de exclusividad | 14 | 27,45% | 52,94% |
| Negociaciones personalizadas según mis necesidades | 24 | 47,06% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 23

Poder de negociación con proveedores



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Con respecto a la Tabla 30 y Figura 23, es deducible que con mayor incidencia los administradores demuestran que los laboratorios de larvas tienen negociaciones personalizadas según sus necesidades, mientras que la mínima parte de los encuestados son favorecidos con descuentos. De tal manera, se puede evidenciar que el poder de negociación con los proveedores se basa más en las necesidades que conlleva el representante del laboratorio, es más probable que esos acuerdos estén relacionados en periodos de pagos, garantías, interés, cuentas por pagar, entre otras necesidades relacionadas.

20. Para poder competir con otros laboratorios de larvas:

Tabla 31

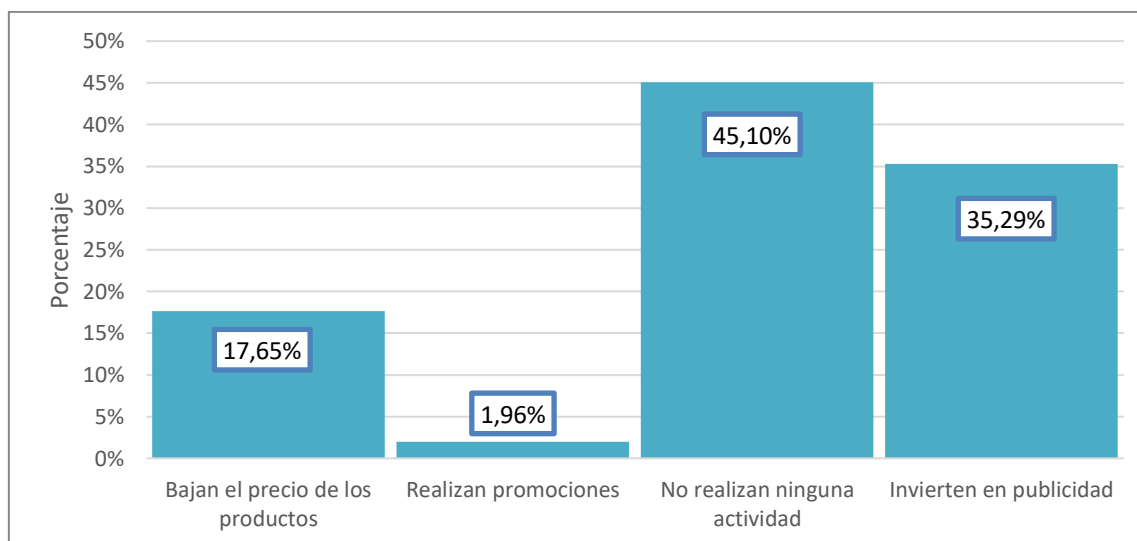
Rivalidad de competidores actuales

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|----------------------------------|------------|----------------|----------------------|
| Bajan el precio de los productos | 9 | 17,65% | 17,65% |
| Realizan promociones | 1 | 1,96% | 19,61% |
| No realizan ninguna actividad | 23 | 45,10% | 64,71% |
| Invierten en publicidad | 18 | 35,29% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 24

Rivalidad de competidores actuales



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

De acuerdo con la Tabla 31 y Figura 24, se observa que gran parte de los laboratorios de larvas para poder enfrentarse a la competencia no realizan ninguna actividad, mientras que en menor medida realizan promociones. De esta manera, es evidente que los laboratorios están más ligados a acuerdos con empresas que se desempeñan en la maduración de larva, sin embargo, muchas de ellas quieren ofrecer sus productos a otras empresas para tener una mejor participación en el mercado, por lo que algunos están invirtiendo en publicidad para ser reconocido y aumentar sus ventas.

21. ¿Cuál de los siguientes factores internos afecta el desempeño competitivo de su laboratorio?

Tabla 32

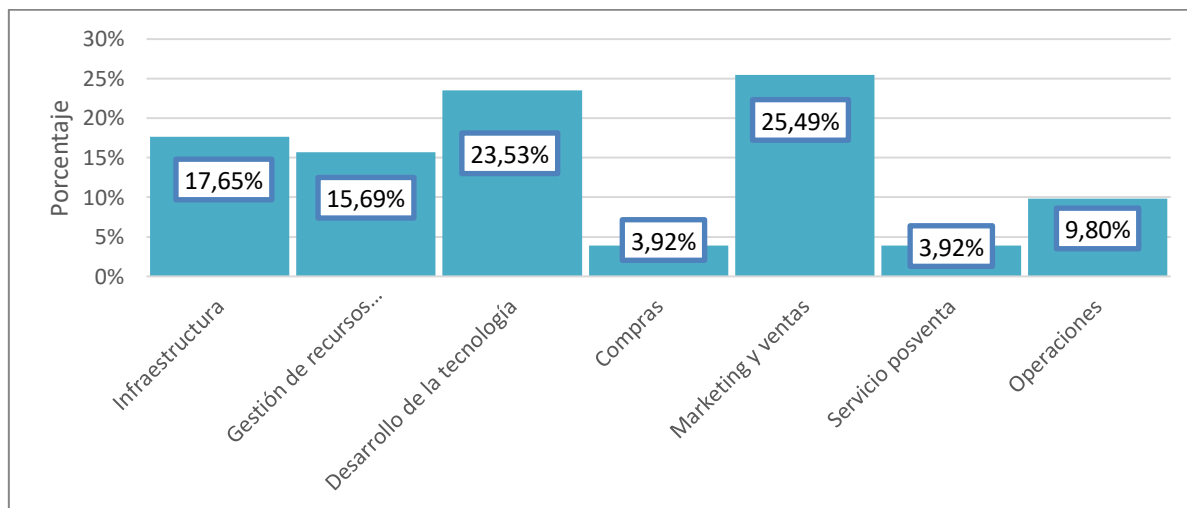
Factores internos desfavorables

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Infraestructura | 9 | 17,65% | 17,65% |
| Gestión de recursos humanos | 8 | 15,69% | 33,33% |
| Desarrollo de la tecnología | 12 | 23,53% | 56,86% |
| Compras | 2 | 3,92% | 60,78% |
| Marketing y ventas | 13 | 25,49% | 86,27% |
| Servicio posventa | 2 | 3,92% | 90,20% |
| Operaciones | 5 | 9,80% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 25

Factores internos desfavorables



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Según la Tabla 32 y Figura 25, la mayoría de los administradores han seleccionado al marketing y ventas como el factor interno que más afecta a la competitividad en el sector larvicultor en la provincia de Santa Elena, mientras que la menor parte, menciona que afecta el servicio posventa y las compras. Por lo tanto, los laboratorios de larvas deberían realizar actividades para resolver esta situación y así mejorar la participación en el mercado.

22. ¿Cuál de los siguientes factores internos beneficia el desempeño competitivo de su laboratorio?

Tabla 33

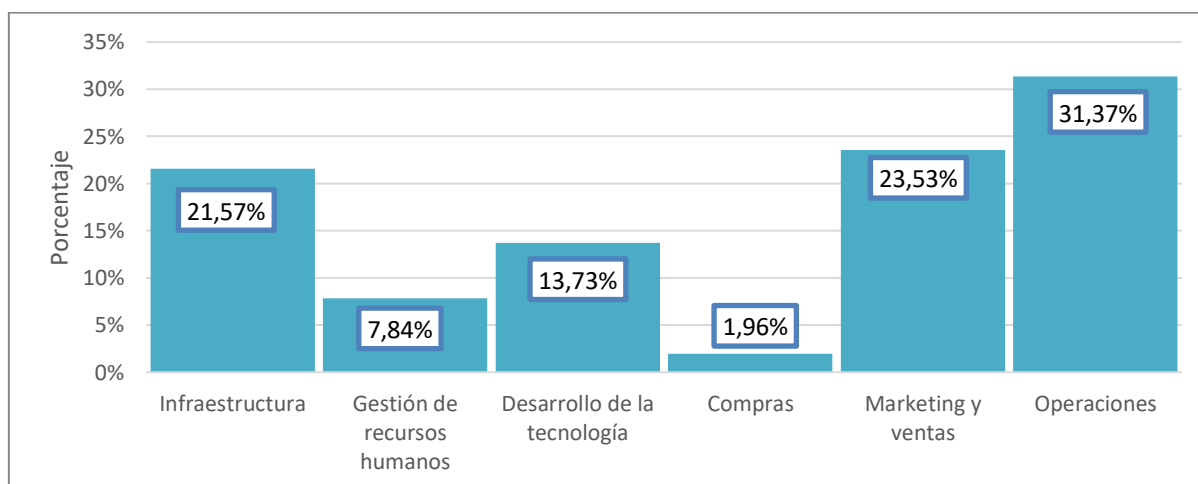
Factores internos favorables

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Infraestructura | 11 | 21,57% | 21,57% |
| Gestión de recursos humanos | 4 | 7,84% | 29,415% |
| Desarrollo de la tecnología | 7 | 13,73% | 43,14% |
| Compras | 1 | 1,96% | 45,10% |
| Marketing y ventas | 12 | 23,53% | 68,63% |
| Operaciones | 16 | 31,37% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 26

Factores internos favorables



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En función de la Tabla 33 y Figura 26, la mayor parte de los administradores han determinado que el factor interno que más favorece al desempeño competitivo es las operaciones, mientras que la menor parte indica que son las compras. De tal manera se puede evidenciar con estos datos que gran parte de los laboratorios tienen un buen control en la productividad de larvas, además poseen un gran conocimiento en este ámbito, el cual hace que realicen sus actividades de forma eficiente.

23. ¿Cuál de los siguientes factores externos afecta el desempeño competitivo de su laboratorio?

Tabla 34

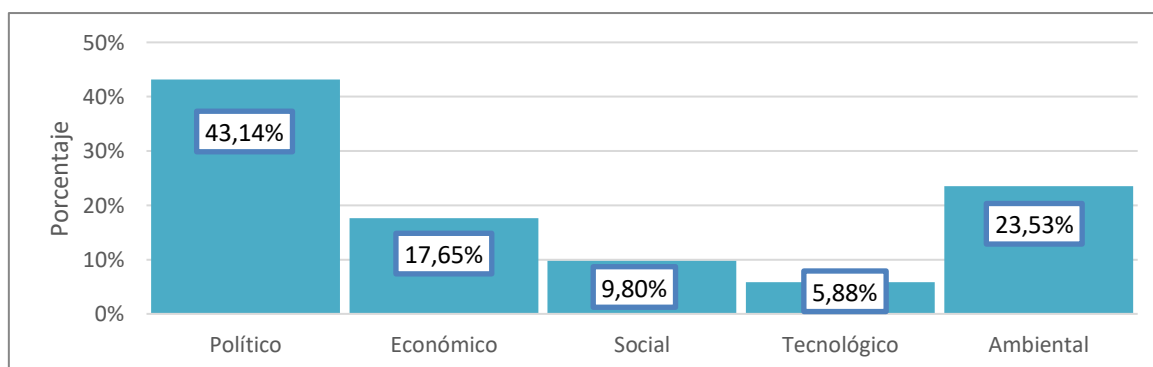
Factores externos desfavorables

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Político | 22 | 43,14% | 43,14% |
| Económico | 9 | 17,65% | 60,78% |
| Social | 5 | 9,80% | 70,59% |
| Tecnológico | 3 | 5,88% | 76,47% |
| Ambiental | 12 | 23,53% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 27

Factores externos desfavorables



Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

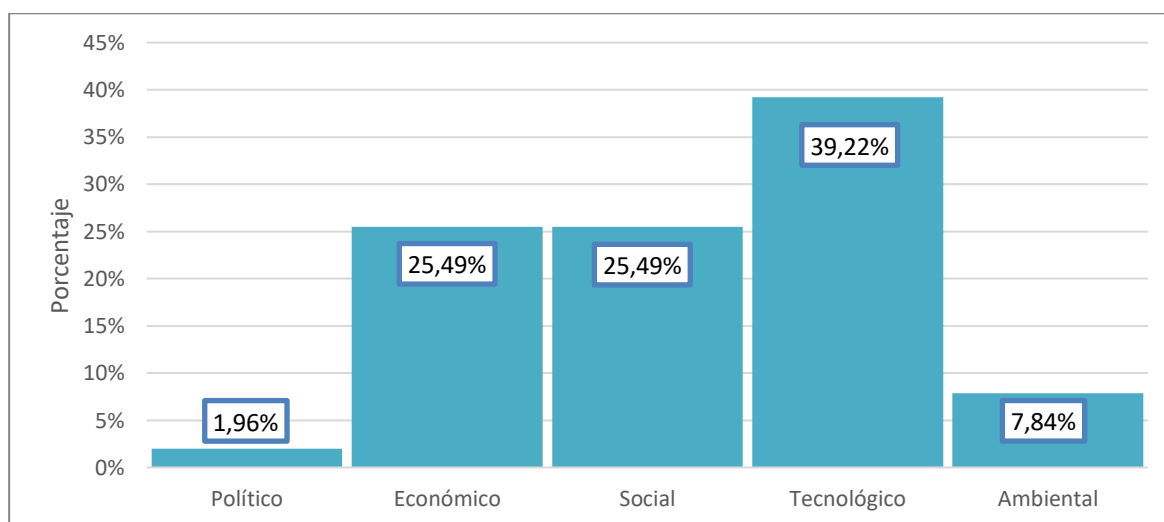
Con respecto a la Tabla 34 y Figura 27, el conjunto más grande representado por los administradores ha decidido que el aspecto político es el factor externo que más afecta al laboratorio de larvas, a diferencia del conjunto más pequeño que considera como problemático a los factores tecnológicos. Por lo tanto, se puede evidenciar que en la actualidad las decisiones políticas que conlleva el Estado ecuatoriano están afectando directamente a los laboratorios de larvas.

24. ¿Cuál de los siguientes factores externos beneficia el desempeño competitivo de su laboratorio?

Tabla 35*Factores externos favorables*

| | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje acumulado |
|--------------|-------------------|-------------------|-----------------------------|
| Político | 1 | 1,96% | 1,96% |
| Económico | 13 | 25,49% | 27,45% |
| Social | 13 | 25,49% | 52,94% |
| Tecnológico | 20 | 39,22% | 92,16% |
| Ambiental | 4 | 7,84% | 100,00% |
| Total | 51 | 100,00% | |

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

Figura 28*Factores externos favorables*

Nota: Encuesta a administradores de la provincia de Santa Elena, año 2022

En constancia con la Tabla 35 y Figura 28, gran parte de los administradores coinciden en que el factor externo beneficia a los laboratorios de larva es tecnología, mientras que unos pocos mencionan que es la política. De esta forma es evidente que la tecnología influye mucho en el sector larvicultor, pues gracias a la tecnología se puede obtener información de diferentes aspectos, en este caso, es posible observar alguna una herramienta, suministro, nuevas técnicas, capacitaciones, u otros aspectos que podrían beneficiar a la empresa.

Relación de los resultados con los objetivos

Objetivo 1: Identificar los componentes administrativos que intervienen en la competitividad empresarial

A través de una tabla se puede identificar todos los componentes que interfieren en la competitividad del sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, estos resultados se obtuvieron con base a la teoría, guía de observación, entrevistas y encuestas. Cabe recalcar que se dividieron en factores internos en donde se toma en cuenta la cadena de valor y factores externos refiriéndose a los componentes del análisis PESTEL.

Tabla 36

Factores que influyen en la competitividad en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena

| | Factores | Características |
|------------------------|------------------------|--|
| Cadena de valor | Infraestructura | Instalaciones e instrumentos, constitución de la empresa |
| | Recursos humanos | Capacitaciones, ambiente laboral, desempeño |
| | Desarrollo tecnológico | Implantación de tecnología en el área productiva |
| | Compras | Adquisición de suministro y alimentos para las larvas |
| | Logística | Transporte y seguimiento de envíos |
| | Operaciones | Control en la producción de larvas y calidad |
| | Marketing y ventas | Publicidad, relación con clientes, precio |
| Análisis PESTEL | Servicio posventa | Asesoramiento, respuestas a consultas y satisfacción al cliente. |
| | Política | Decisiones presidenciales, decretos y crisis |
| | Economía | Disponibilidad de recursos financieros |
| | Social-cultura | Demanda |
| | Tecnología | Nuevas herramientas en la producción, marketing o administrativa |
| | Ecológico | Fenómenos naturales, cambios climáticos y virus |
| | Legal | Cumplimientos de requisitos, organismo de certificación y autoridades reguladoras. |

| | | |
|-----------------------------|--|---|
| | Rivalidad entre competidores existentes | Diferenciación, características, participación en el mercado. |
| 5 fuerzas de Michael Porter | Amenaza de nuevos competidores | Nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente. |
| | Poder de negociación de los clientes | Relación entre el vendedor y comprador |
| | Amenaza de productos sustitutos | Productos reemplazables a la larva de camarón |
| | Poder de negociación con los proveedores | Acuerdos y relación entre el vendedor y los proveedores |

Nota: Factores y características basadas en los resultados de la guía de observación, entrevista y encuesta.

Objetivo 2: identificar los factores que más inciden en la competitividad empresarial del sector larvicultor en la provincia de Santa Elena.

Para identificar los factores que más inciden en la competitividad, se realizará la matriz MEFI, debido a que esta permite medir los factores internos. También se aplicará la Matriz MEFÉ, dado que, permite medir los factores externos.

Tabla 37.

Matriz MEFI

| | Fortalezas | Peso | Calificación | Ponderación |
|---------------------------|---|------|--------------|-------------|
| Operaciones | Proceso de producción | 0,15 | 4 | 0,6 |
| Gestión de recurso humano | Ambiente laboral | 0,05 | 3 | 0,15 |
| Operaciones | Certificado que poseen para asegurar la calidad | 0,06 | 4 | 0,24 |
| Infraestructura | Instalaciones | 0,08 | 3 | 0,24 |
| Operaciones | Calidad del producto | 0,14 | 3 | 0,42 |

| | | | | |
|----------------------------|---|-------------|---------------------|--------------------|
| Gestión de recurso humano | Capacitaciones | 0,1 | 4 | 0,4 |
| Compras | Calidad de alimentos para las larvas | 0,07 | 3 | 0,21 |
| Operaciones | Control de patógenos | 0,13 | 4 | 0,52 |
| Marketing y ventas | Los precios de venta | 0,08 | 4 | 0,32 |
| Servicio posventa | Asesoramiento y control de larvas después de la venta | 0,08 | 4 | 0,32 |
| Total de fortalezas | | | | 3,42 |
| Debilidad | | Peso | Calificación | Ponderación |
| Marketing y ventas | Publicidad | 0,10 | 1 | 0,10 |
| Desarrollo de tecnologías | Implantación de tecnología en el área productiva | 0,05 | 2 | 0,10 |
| Logística | Seguimiento en entregas y envíos | 0,07 | 1 | 0,07 |
| Operaciones | Control del agua en el área de producción | 0,03 | 2 | 0,06 |
| Gestión de recurso humano | Control del talento humano | 0,07 | 1 | 0,07 |
| Total de debilidad | | | | 0,40 |
| Suma total | | 1 | 43 | 3,82 |

Nota: El valor promedio de la matriz MEFI es de 2,5.

Tomado en cuenta que un valor promedio es de 2,5, se puede definir a una empresa con varias debilidades cuando tiene una cantidad inferior a la antes mencionada, a diferencia que, si se supera esa cantidad es considerada fuerte. Por lo tanto, en la Tabla 37 se obtuvo un resultado de 3,82, lo que significa que los laboratorios de larvas de la provincia de Santa

Elena son fuertes en el factor interno, debido a que las fortalezas superan a las debilidades, o también se puede interpretar que se están utilizando estrategias que ayudan a minimizar las debilidades y aumentar fortalezas.

Otro punto de vista es que el valor total de las fortalezas de gran parte de los laboratorios de larvas es superior, pues estas tienen un total de 3,42, mientras que las debilidades tienen un valor de 0,40. Esta es otra forma de comprobar que la empresa internamente está pasando por un buen momento y aplican bien sus estrategias.

Tabla 38.

Matriz MEFE

| | Oportunidades | Peso | Clasificación (1-4) | Ponderación |
|--|---|-------------|--------------------------------|--------------------|
| Factor económico | Disponibilidad de recursos financieros | 0,08 | 3 | 0,24 |
| Factor tecnológico | Aplicación de herramientas tecnológicas en diferentes áreas del laboratorio | 0,04 | 4 | 0,16 |
| Amenaza de productos sustitutos | Los administradores no quieren reemplazar a la larva de camarón | 0,05 | 3 | 0,15 |
| Poder de negociación con los proveedores | La relación con los proveedores | 0,06 | 3 | 0,18 |
| Factor legal | Cumplimiento de requisitos y certificaciones | 0,1 | 4 | 0,4 |
| Total de oportunidades | | | | 1,21 |
| | Amenazas | Peso | Clasificación (1-4) | Ponderación |
| Factor Económico | Bajo número de exportaciones | 0,13 | 1 | 0,13 |
| Factor Político | Decisiones políticas por parte del presidente | 0,09 | 2 | 0,18 |

| | | | | |
|---|---|----------|-----------|-------------|
| Factor social- Político | Baja demanda | 0,07 | 2 | 0,14 |
| Factor Ecológicos | Patógenos | 0,07 | 2 | 0,14 |
| Factor Ecológicos | Cambios climáticos | 0,10 | 1 | 0,10 |
| Amenaza de nuevos competidores | Nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente. | 0,11 | 1 | 0,11 |
| Poder de negociación de los clientes | Los clientes presionan por la baja de precios | 0,04 | 2 | 0,08 |
| Rivalidad entre competidores existentes | Participación en el mercado | 0,06 | 2 | 0,12 |
| | Total de amenazas | | | 1,00 |
| Indicadores | | 1 | 30 | 2,21 |

Nota: El valor promedio de la matriz MEFE es de 2,5.

Tomado en cuenta que un valor promedio es de 2,5, de tal manera, se puede definir a una empresa con varias amenazas cuando tiene una cantidad inferior a la antes mencionada, a diferencia que, si se supera esa cantidad es porque aprovecha sus oportunidades. Por lo tanto, la Tabla 38, se puede observar un resultado de 2,21, lo que significa que, falta un pequeño impulso para colocar a la empresa en buen estado, aprovechando un poco las oportunidades que se las presentan, o también se puede interpretar que hay algunas amenazas que se están saliendo de control, pero que pueden ser evitarse a tiempo aplicando medidas y estrategias efectivas.

Por otro lado, la suma total de las oportunidades es de 1,21, mientras que las amenazas tienen un valor de 1,00. Con ello, se puede visualizar que las oportunidades son superiores, pero no por mucho, lo quiere decir que no se están tomando estrategias para las amenazas o están los están dejando desapercibido pensando que son imposible de controlar.

Objetivo 3: Analizar los factores externos e internos a través de un análisis FODA de los objetos de investigación.

Con base a la ponderación de cada uno de los factores analizados, se escogieron 4 aspectos que tenían mayor peso según su valoración de cada uno de factores interno como, la fortaleza y debilidades, y así mismo de los factores externos compuestos por las oportunidades y amenazas, para así presentarla en la Matriz FODA.

Tabla 39.

Matriz FODA

| ANÁLISIS EXTERNO | | |
|---|---|--|
| ANÁLISIS INTERNO | OPORTUNIDADES | AMENAZAS |
| FORTALEZAS | FO | FA |
| F1. Proceso de producción F2. Control de patógenos F3. Calidad de producto F4. Capacitaciones | F1-O1: Proceso de producción- Cumplimiento de requisitos y certificaciones F2-O4: Control de patógenos- Nuevos equipos tecnológicos más eficientes F3-O3: Calidad de producto- Relación con los proveedores F4-O2: Capacitaciones- Disponibilidad de recursos financieros | F1-A4: Proceso de producción- Bajo número de exportaciones F2-A2: Control de patógenos- Cambios climáticos F3-A3: Calidad de producto- Nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente F4-A1: Capacitaciones- Decisiones políticas por parte del presidente |
| DEBILIDADES | DO | DA |
| D1. Publicidad D2. Implementación de nuevas técnicas y herramientas tecnológicas que ayudan a sistematizar procesos D3. Seguimiento en entrega y envíos D4. Control del talento humano | D1-O2: Publicidad- Disponibilidad de recursos financieros D2-O3: Implementación de nuevas técnicas y herramientas tecnológicas que ayudan a sistematizar procesos- Relación con los proveedores D3-O1: Seguimiento en entrega y envíos- Cumplimiento de requisitos y certificaciones D4-O4: Control del talento humano- Nuevos equipos tecnológicos más eficientes | D1-A4: Publicidad- Bajo número de exportaciones D2-A1: Implementación de nuevas técnicas y herramientas tecnológicas que ayudan a sistematizar procesos- Decisiones políticas por parte del presidente D3-A3: Seguimiento en entrega y envíos- Nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente D4-A2: Control del talento humano- Cambios climáticos |

Nota: Matriz FODA realizado con base a, la Matriz MEFI y MEFÉ.

Discusión

El objetivo del presente estudio era determinar las variables que afectan la competitividad empresarial en función de sus componentes administrativos, a través de herramientas cualitativas y cuantitativas en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, y efectivamente se pudo cumplir este objetivo a través de una guía de observación, entrevistas a expertos y sobre todo la encuesta dirigida a los administradores.

De tal manera, se puede demostrar en los resultados de la entrevista, específicamente en pregunta N.º 4 donde se determinan los principales problemas que se presentan en el sector larvicultor, los expertos mencionan que el factor que más afecta es el crecimiento del número de laboratorios, ya sean los que trabajan de forma lícita o ilegalmente, y de la misma manera en la encuesta de la pregunta N.º 1 se interrogó al administrador si su laboratorio se ve afectado por la existencia de la competencia del mismo sector, el cual bajo una escala de Likert 62,74% estaba de acuerdo y totalmente de acuerdo, es decir que, gran parte de los encuestados afirmaron la principal problemática. De tal manera que entre la rivalidad de la competencia existente y de las amenazas de nuevos competidores de Michael Porter tiene relación con la problemática.

Por otro lado, más allá de la problemática, se interrogó cuáles eran los factores internos y externos que más estaban relacionados con la competitividad empresarial de cada uno de los laboratorios de larvas, esto se ve reflejado en el interrogante N.º 25 y 26 de la encuesta, donde los administradores determinaron que el factor interno que más afecta es el marketing y ventas, el cual está relacionado con la publicidad y los precios, mientras que el que beneficiaba a la competitividad son las operaciones, es decir, la calidad, control y proceso de producción de larvas.

Así mismo, para conocer los factores externos que más afectan y beneficia a la competitividad, se tuvo que obtener resultados de la pregunta N.º 27 y 28, donde los administradores determinaron perjudicador es el político, debido a que actualmente en el Ecuador está viviendo una de las peores crisis política, la misma que lleva a diferentes problemas económicos, legales, comerciales, entre otras. Mientras que, el factor externo que más beneficia es el tecnológico, pues gracias a ello, mencionaron en la pregunta N.º 10 de la misma encuesta, que controlan los patógenos gracias a la tecnología. Además, respaldan en el interrogante N.º 16 que usan más las redes sociales que cualquier otro medio.

Según la investigación propuesta por Alvarado (2017), en la gráfica 7, presenta que los precios de exportación del camarón ecuatoriano iban en crecimiento desde el 2010-2014, sin embargo, en el 2015 decayó 55 ctvs., por la libra. Con ello, se puede apreciar que las exportaciones afectan la competitividad en la larvicultura, pues al ser los vendedores directos a laboratorios de maduración, estos exigirán la reducción de los precios por la poca oferta que existe en el mercado internacional, por lo tanto, las microempresas que no tienen sus costos de producción bajos llegan a aprovecharse de esa situación convirtiéndose en los nuevos proveedores de estas empresas que se encargan de la postlarva.

También presenta una propuesta por parte del presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura, José Camposano denominada “Mejor camarón del mundo”, el cual se pretende involucrar diferentes actores del mismo sector para potencializarlo a nivel comercial, el cual sería una gran oportunidad. A diferencia que en la actualidad no se ha mencionado alguna campaña para potencializar al sector larvicultor.

Por otro lado, Espinosa (2020) menciona que sus larvas tienen mejor competitividad, pues el ciclo de cultivo en Colombia es de 115 días, mientras que el promedio es de 149 días, de tal manera que en el país se puede efectuar 2,5 cosechas anuales. La densidad de siembra en Colombia es de 23,5 larvas por metro cuadrado de espejo de agua, este es similar a la de los otros países. La supervivencia de sus larvas es de 65% y tiene una productividad superior a la de sus competencias como lo es China y Ecuador.

Por último, tiene mejores reconocimientos por sus factores internos, es decir, por calidad, variedad, capacidad de producción, infraestructura y valor agregado. Además, otras de sus principales fortalezas son tener un control constante en sus equipos y transportes. En su investigación presenta que el factor que afecta es el económico, pues al momento de realizar exportaciones los costos cambian, entonces sugiere que se realice un estudio de fluctuaciones de la moneda.

Según Paredes y Villacrés (2019), menciona que una de las grandes amenazas en el sector larvicultor y camaronero fue afectado por el virus de la mancha blanca en el 2000, por ende, las empresas deben estar preparadas seleccionando a las larvas con las mejores condiciones físicas. En la actualidad la preocupación por el tema de virus ha vuelto a surgir, pues se menciona en la pregunta N.º 4 sobre los problemas actuales y gran parte de ellos mencionaron la corriente del niño, debido a que esta atrae muchos patógenos y virus que

afectan el estado de la larva., otras de las amenazas que considera el investigador, son las tasas arancelarias por la situación económica y por último, los cambios de preferencias como factor social, debido a que menciona podría ser afectado por las personas que no comen animales.

Es necesario agregar que los laboratorios de larvas se sienten limitados por vías de acceso y servicios básicos como el internet. Este factor tecnológico en la actualidad aún sigue siendo un problema, pues con las visitas de campo se pudo comprobar que el internet es limitado y la señal para vías telefónicas es inestable. Siguiendo con factores externos, las oportunidades establecidas por el autor de esta investigación se enfocan en las bases de clientes, debido a que esta permite conocer si están satisfechos para así tomar la decisión de crear otras líneas de negocios que complementan a la larvicultura.

Ahora bien, el autor considera que, dentro de los factores internos, la debilidad principal es que gran parte de las empresas son familiares, por lo tanto, esta no garantiza en su totalidad una administración efectiva. Por otro lado, se determina como una fortaleza el talento humano, debido a que, en la empresa analizada, el personal profesional busca la posibilidad de crear líneas de negocios para generar ingresos para la misma empresa.

Conclusión

En conclusión, este trabajo de investigación permitió obtener resultados con base a una ficha de observación en unos cuantos laboratorios de larvas, entrevistas a expertos y encuestas a administradores de larvas que operen en la provincia de Santa Elena, donde se pudo cumplir con todos los objetivos planteados, entre ellas, diagnosticar la situación actual en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, identificar los factores que más inciden en la competitividad empresarial y analizar los factores externos e internos a través de un análisis FODA.

Existen varios problemas en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, sin embargo, a través de los resultados de la entrevista a los 3 expertos y en la encuesta, el 62,74% estaban de acuerdo mencionan que, el que más está afectando por la existencia de la competencia, sobre todo de aquellas que no tienen permisos y laboran normalmente, sin que ninguna entidad pública intervenga en ello, el cual se comprobó con la Matriz Vester. Así mismo, este instrumento pudo determinar varias causas como el precio, que en la actualidad el 64% de los administradores determinaron que ofrecen un precio accesible a los clientes, sin embargo, los expertos mencionaban que estaban bajando poco a poco por la poca demanda, lo que afectaría a la calidad del producto, es decir, al tener un bajo precio es posible que utilicen suministros de baja calidad. La calidad del producto es un efecto del precio, en este caso el 59,90% de los encuestados manifestaron que supera al de la competencia, el cual es muy fundamental para el comercio ecuatoriano, gracias a esto, el Ecuador es uno de los exportadores de camarones. Otra de las causas es las bajas exportaciones de camarón, pues según los expertos mencionaron que en los últimos años han disminuido, además gran parte de los administradores, es decir, el 27,45% mencionan que ocasionalmente con las larvas que produce su laboratorio de larvas son exportados al mercado internacional, esto se da porque falta de potencializar a exportar este producto. Esto conllevaría a tener otros permisos y certificados, y según el 68,63 de administradores están totalmente de acuerdo que esto mejora la participación en el mercado.

Se identificaron los factores que más inciden en la competitividad de la provincia de Santa Elena, a través de la Matriz MEFE y MEFI, donde se valoraron y se calificaron según su relevancia. Con base a ello, dentro de los factores internos se determinaron que las fortalezas son: el proceso de producción de larvas, la eficiencia en control de patógenos, la calidad de producto y las capacitaciones. Mientras que las debilidades son: la publicidad,

implementación de nuevas técnicas y herramientas tecnológicas que ayudan a sistematizar procesos, seguimiento en entrega y envíos, y control del talento humano. Por otro lado, en los factores externos se determinaron las oportunidades, es decir, cumplimiento de requisitos y certificaciones, disponibilidad de recursos financieros, relación con los proveedores y nuevos equipos tecnológicos más eficientes. Mientras que las amenazas son las decisiones políticas por parte del presidente, cambios climáticos, nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente y el bajo número de exportaciones.

Por último, se determinaron las siguientes relaciones de factores internos y externos a través de análisis FO, FA DO y DA. En F1-O1: Proceso de producción- Cumplimiento de requisitos y certificaciones, F2-04: Control de patógenos- Nuevos equipos tecnológicos más eficientes, F3-03: Calidad de producto- Relación con los proveedores, F4-02: Capacitaciones- Disponibilidad de recursos financieros, F1-A4: Proceso de producción- Bajo número de exportaciones, F2-A2: Control de patógenos- Cambios climáticos, F3-A3: Calidad de producto- Nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente, F4-A1: Capacitaciones- Decisiones políticas por parte del presidente, D1-02: Publicidad- Disponibilidad de recursos financieros, D2-03: Implementación de nuevas técnicas y herramientas tecnológicas que ayudan a sistematizar procesos- Relación con los proveedores, D3-01: Seguimiento en entrega y envíos- Cumplimiento de requisitos y certificaciones, D4-04: Control del talento humano- Nuevos equipos tecnológicos más eficientes, D1-A4: Publicidad- Bajo número de exportaciones, D2-A1: Implementación de nuevas técnicas y herramientas tecnológicas que ayudan a sistematizar procesos- Decisiones políticas por parte del presidente, D3-A3: Seguimiento en entrega y envíos- Nuevas micro y pequeñas empresas constituidas de forma lícita e ilícitamente, D4-A2: Control del talento humano- Cambios climáticos.

Recomendaciones

Se diagnosticó que el problema principal eran las apariciones de nuevos laboratorios que realizan sus actividades de forma lícita o ilícita, por ende, se recomienda a los administradores junto a otros directivos implementar otras propuestas de valor, que llamen la atención a los posibles clientes y fidelizarlos, de esta forma, estos individuos podrán diferenciarlos de las demás empresas. También, es recomendable conseguir las certificaciones o permisos necesarios que permitan garantizar la calidad y la gestión del producto, debido a que, a muchos compradores les interesa la seguridad y la calidad, sobre todo, a los clientes internacionales.

Se recomienda utilizar la matriz MEFE Y MEFI para que los administradores de los laboratorios de larvas puedan identificar los factores que más están afectando o beneficiando dentro y fuera de la empresa, para ello es necesario conocer los factores internos que están en la Cadena de valor de Michael Porter y para los externos el análisis PESTLE y las 5 fuerzas de Porter. Así mismo, las personas tienen que elegir cuidadosamente el valor de la ponderación y calificación para que pueda tener datos más exactos y estrategias más eficientes.

Además, se recomienda relacionar bien los factores internos y externos en la Matriz FODA, debido a que, si no se realiza de forma correcta, se podrían establecer deficientes estrategias, lo que conllevaría tomar más decisiones y consecuentemente malas ejecuciones, el cual implica gastos. Por lo tanto, antes de realizar una matriz FODA se debe analizar el contexto del fenómeno a estudiar y después medir las variables que más inciden para obtener las más relevantes, tal y como se implementó en esta presente investigación.

Por último, se recomienda a los administradores de los laboratorios de larvas realizar análisis constantemente de los factores internos y externos que giran alrededor del sector larvicultor, puesto a que el mundo se ha vuelto más globalizado y surden muchas acciones positivas y negativas, por lo tanto, se tienen que adaptarse a esos cambios y formar estrategias para enfrentar esos desafíos dentro de una empresa.

Referencias

- López, D. D., Melo, G. M., & Mendoza, D. L. (2021). *Gestión logística en la industria salinera del departamento de La Guajira, Colombia*. Información Tecnológica. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642021000100039>
- Acosta Morales , M., & Espin Meléndez, M. (2018). *La importancia del marco legal en el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y (Vol. 3)*. Polo del Conocimiento. <https://doi.org/10.23857/pc.v3i7.568>
- Acosta Véliz, M., Salas Narváez, L., Jiménez Cercado, M., & Guerra Tejada, A. M. (2018). *Admnsitración de ventas: Conceptos clave en el siglo XXI*. Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17993/EcoOrgyCso.2017.34>
- Alonso Hernandez, I., Mazaira Rodríguez, Z., Salazar Cantuñi, R., & Mendoza Rodríguez, J. (10 de Abril de 2019). *Revista Espacio*. Obtenido de Revista Espacio: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n14/a19v40n14p04.pdf>
- Alvarado Sánchez, M. d. (2017). *Comercio Internacional y Acuicultura: Caso del camarón en Ecuador*. Creative Coomons 3.0 Ecuador.
- Álvarez Sánchez, A., & García Navarro, J. J. (2021). *Comunicacion empresarial y atencion al cliente*. Editorial Editex.
- Amador Mercado, C. (2022). *El análisis PESTEL*. UNO Sapiens Boletín Científico de la Escuela Preparatoria.
- Amigo, A. C., Bondar, C. E., & Arcieri, H. C. (2013). *La inversión tecnológica y su impacto en la rentabilidad*. Instituto de Investigaciones y Asistencia Tecnológica en Administración, Escuela de Administración.
- Araque Arellano, M., Avilés Sacoto, E., Castro Salvador, P., Vásconez Cruz, M., Álvarez Pulupa, D., Cuarán Sarzosa, F., & García Tumipamba, D. (2018). *Gestión ambiental en la empresa mediante la Norma ISO 14001-2015*. Ediciones Abya-Yala.

- Arboleda Home, H. (2016). *Competitividad: Concepto y Evolución Histórica* (Vol. 13). Revista de Economía & Administración.
- Baena, E., Sánchez, J. J., & Montoya Suárez, O. (2003). *EL ENTORNO EMPRESARIAL Y LA TEORÍA DE LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS*. Scientia et Technica Año IX.
- Barajas Bustillos, H. A., & Gutiérrez Flores, L. (2012). *La importancia de la infraestructura física en el crecimiento económico de los municipios de la frontera norte*. Estudios Fronterizos.
- Bermeo, J. (2018). *El sentido de la competitividad: Episteme y perspectivas*. Editorial Universidad del Cauca.
- Bernal Jiménez, M. C., & Rodríguez Ibarra, D. L. (2019). *Las tecnologías de la información y comunicación como factor de innovación y competitividad empresarial* (Vol. 24). Scientia Et Technica. <https://doi.org/https://orcid.org/0000-0001-7565-2909>
- Burbano, A. (2006). *Costos y Presupuestos: Conceptos fundamentales para la gerencia*. Bogotá, Colombia. Recuperado el 29 de Enero de 2023
- Cámara Nacional de Acuacultura. (2023). *Cámara Nacional de Acuacultura*. Obtenido de Cámara Nacional de Acuacultura: <https://www.cna-ecuador.com/estadisticas/>
- Campos Portugal, P., Cerrud Álvarez, F., & Oxdalia Rodríguez, B. (2023). *Gestión de las operaciones para Pymes como aporte a los nuevos modelos de negocios producto de la transformación y reactivación económica*. Revista Científica Guacamaya. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/journal/212/2123988005/>
- Carvajal Camperos, M., Almodóvar Martínez, P., & Vassolo, R. (2021). *Análisis del concepto y alcance de las alianzas estratégicas: un enfoque longitudinal*. Revista Venezolana. <https://doi.org/>. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.26.e5.20>
- Castañeda Pacheco, J. N., & Lugo García, J. (2022). *Servicio posventa y capacidad de repuesta como factores de satisfacción del cliente de productos tecnológicos* (Vol. Vol.4). AlfaPublicaciones. <https://doi.org/https://doi.org/10.33262/ap.v4i3.2.272>
- Costa, J. (Junio de 2018). *Análisis de la estrategia competitiva por medio de las cinco Fuerzas de Porter en la Asociación de Productores Agropecuarios Piuntza*

Nankais para exportación y diversificación de productos. periodo 2016-2017.

Recuperado el 16 de Enero de 2013, de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador:

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/15453/AN%20LISIS%20ODE%20LA%20ESTRATEGIA%20COMPETITIVA%20POR%20MEDIO%20DE%20LAS%20CINCO%20FUERZAS%20DE%20PORTER%20EN%20LA%20ASOCIACION%20D.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cuéllar Sáenz, J. A. (4 de Noviembre de 2021). *Veterinaria digital*. Obtenido de Veterinaria digital: <https://www.veterinariadigital.com/articulos/acuicultura-en-latinoamerica-cual-es-el-panorama/>

De Luca, R., & Lazzati, S. (2018). *Gestión estratégica: en los distintos niveles de la organización*. Granica. Recuperado el 29 de Enero de 2023

Donawa Torres, Z. A., & Morales Martínez, E. C. (2018). *Fuerzas competitivas que moldean la estrategia en la gerencia del sector MiPyME del distrito de Santa Marta –Magdalena, Colombia–*. Revista EAN, 84.

<https://doi.org/https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1919>

Elía , M. (2021). *Tecnología. Programación y Robótica 3º ESO*. Madrid, España: Editorial Verbum. Recuperado el 29 de Enero de 2023

Espinosa Doria, M. C. (2020). *Distribución Internacional para la exportación de camarón colombiano a España*. BOGOTÁ D.C.

Fajardo Ortiz, M., & Soto González, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial* (Primera Edición ed.). Editorial UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14356/1/Cap.4%20An%C3%A1lisis%20de%20estados%20financieros.pdf>

FAO. (2022). *Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura*. Recuperado el 19 de diciembre de 2022, de Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura: <https://www.fao.org/3/cc0461es/online/sofia/2022/world-fisheries-aquaculture.html>

García Monsalve, J. J., Tumbajulca Ramírez, I. A., & Cruz Tarrillo, J. J. (2021). *Innovación organizacional como factor de competitividad empresarial en mypes*

durante el Covid-19. Comunicación. [https://doi.org/DOI:
https://doi.org/10.33595/2226-1478.12.2.500](https://doi.org/DOI:https://doi.org/10.33595/2226-1478.12.2.500)

García Sabaster, J. (2020). *Introducción a las operaciones y su gestión*. ROGLE - UPV. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/149787/Intro%20a%20Direcci%C3%B3n%20de%20Operaciones.%20Nota%20Tecnica.pdf?sequence=3>

Guadamud Vera, J. G., & Castro Guadamud, B. A. (2021). *Incidencia de los factores económicos, tecnológicos, políticos, legales, gubernamentales y fuerzas competitivas en la gestión de las Pymes inmobiliarias de Manabí*. Dominio de las Ciencias. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i4.2462>

Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta Edición ed.). Mc Graw Hill.

International Strategy for Disaster Reduction. (11 de Junio de 2014). *International Strategy for Disaster Reduction*. Obtenido de International Strategy for Disaster Reduction: <https://eird.org/pr14/cd/documentos/espanol/Publicacionesrelevantes/Recuperacion/6-Infraestructura.pdf>

Jimenez, E. (2021). *La logística de entrada y su impacto empresarial*.

Jory, D. E. (16 de Julio de 2018). La producción actual, desafíos y el futuro del cultivo del camarón. *Global Seafood Alliance*, pág. 3. Obtenido de <https://www.globalseafood.org/advocate/la-produccion-actual-desafios-y-el-futuro-del-cultivo-del-camaron/#:~:text=A%20nivel%20mundial%2C%20el%20camar%C3%B3n,regiones%20principales%2C%20Asia%20y%20Am%C3%A9rica>.

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Artículo 17*. Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Obtenido de <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2020/01/LORCPM.pdf>

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Artículo 25*. Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Obtenido de <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2020/01/LORCPM.pdf>

- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Artículo 26*.
Superintendencia de Control del Poder de Mercado.
- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Artículo 37*.
Superintendencia de Control del Poder de Mercado.
- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Artículo 7*.
Superintendencia de Control del Poder Mercado.
- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. (2011). *Artículo 9*.
Superintendencia de Control del Poder de Mercado.
- Malhotra, N. K. (2008). *INVESTIGACIÓN DE MERCADOS* (Quinta edición ed.). (P. M. Rosas, Ed.) Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Martínez Robles, E., Ortíz Montes, M. H., & García Hernández, A. P. (2022). *Análisis de fusiones y adquisiciones como aporte para la transformación del comercio electrónico, estudios de casos reales e hipotéticos*. Diagnóstico Fácil Empresarial .
- Martínez Santa María, R., Charterina Abando, J., & Araujo de la Mata, A. (2010). *Un modelo causal de competitividad empresarial planteado desde la VBR: capacidades directivas, de innovación, marketing y calidad*. Vigo, España: Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa.
- Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de investigación*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Mera Plaza, C. L., Menéndez Mera, M. H., & Villavicencio Vera, L. E. (2022). *Incidencia de factores en la gestión de las PYMES de la provincia de Manabí, Ecuador*. Digital Publisher . <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2022.1-1.953>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2017). *Laboratorio registrados y aprobados*. Instituto Nacional de Pesca- I.N.P.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior. (2022). *Laboratorios registradas y aprobadas*. Subsecretaría de Calidad e Inocuidad - S.C.I.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (17 de febrero de 2023). *Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca*. Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca:

<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2023/02/LABORATORIO-DE-LARVAS-INTERNAS-HT-17022023.pdf>

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023).

SUBSECRETARÍA DE CALIDAD E INOCUIDAD. Obtenido de SUBSECRETARÍA DE CALIDAD E INOCUIDAD:

<https://www.produccion.gob.ec/mas-temas-vice-ministerio-de-acuicultura-y-pesca/subsecretaria-de-calidad-e-inocuidad/>

Montoya Agudelo, C. A., & Boyero Saavedra, M. R. (2016). *EL RECURSO HUMANO COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA LA GESTIÓN DE CALIDAD Y LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL*. Revista Científica "Visión de Futuro". Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357947335001.pdf>

Nongava, A. M., González Montpellier, L. E., & Guerra González, M. (2013). *Influencia del desarrollo científico-tecnológico y el estudio de la evaluación* (Vol. 15). (C. d. Tecnológica, Ed.) Revista Científica Avances.

Núñez de Schilling, E. (2011). *Gestión tecnológica en la empresa: definición de sus objetivos fundamentales* (Vol. XXVII). Revista de Ciencias Sociales (Ve).

Pachamé Barrera, M. (2017). *Análisis comparado de los procesos de fusiones y adquisiciones en la UE a partir de estudios de casos*. Escuela Internacional de Doctorado.

Paredes Morales, M. C., Santamaría Aguirre, J. L., & Pilamunga Poveda, E. M. (2018). *Situación actual de la integración del Diseño en las empresas manufactureras del Cantón Pelileo para la gestión creativa y de procesos productivos de la indumentaria en denim*. INNOVA Research Journal. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v3.n10.1.2018.851>

Paredes Salinas, C. L., & Villacrés Landivar, L. G. (2019). *Plan de negocios de la empresa APRACOM S.A. con su nueva línea de producción y comercialización de artemia como alimento vivo para laboratorios de larvas de camarón en el litoral ecuatoriano*.

Parra Valbuena, A. (2009). *Modelo de Porter y estrategias de negocio de operadores de telecomunicaciones en España*. Telecom BCN.

- Pérez Espinoza, M. J., Uzcátegui-Sánchez, C., & Solano Solano, J. (2017). *Estrategias empresariales para aumentar la competitividad*. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/competitividad.html>
- Porter, M. (1991). *Ventaja Competitiva: Creacion y Sostenibilidad de un Desempeño Superior*. Editorial Rei Argentina, S.A.
- Porter, M. (2017). *Ser competitivo* (Novena Edición ed.). Ediciones Deusto. Recuperado el 04 de Junio de 2023, de file:///C:/Users/CoreI3/Downloads/SER_COMPETITIVO_Edicion_actualizada_y_au.pdf
- Porter, M. (2021). *¿Qué es la estrategia?* Harvard Business Review. Recuperado el 9 de Diciembre de 2022
- Portillo, A. (2017). *El impacto de la capacitación*. Estado de México, México: Editorial Digital UNID. Recuperado el 29 de Enero de 2023
- Ríos Delgado, T. J. (2019). *El talento humano como factor de competitividad en la actividad turística en Lima Metropolitana* (Vol. 22). Gestión en el Tercer Milenio.
- Robles Roman, C. L. (2012). *Fundamentos de administración financiera*. Red Tercer Milenio.
- Rodríguez Rojas, Y. L. (2019). *Factores socioculturales que influyen en emprendimientos sostenibles*. CORE.
- Rojas López, M. D., Guisao Giraldo, E., & Cano Arenas, J. A. (2011). *Logística Integral* (21 ed. ed.). Ediciones de la U-Transversal.
- Samper, A. (1969). *Desarrollo institucional y desarrollo agrícola*. Biblioteca conmemorativa Orton. Recuperado el 30 de Enero de 2023
- Sánchez Quezada, T., & León Serrano, L. (2018). *La Política Económica en la Gestión Empresarial*. Ediciones UTMACH.
- Silva Vimos, M. E. (2021). *Análisis administrativo, legal y operativo, para la creación de emprendimientos de alimentos y bebidas*. (núm.62 ed., Vol. 6). Polo del Conocimiento. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i9.2998>

- Toledano Gasca, J., & Ramírez Luz, R. (2005). *Gestión del desarrollo de sistemas de telecomunicación e informáticos*. Ediciones Paraninfo, S.A.
- Tolosa Pérez, J. P. (2021). *La Importancia de la Gestión de Proveedores en el Área de Compras de AjeColombia*.
- Velasco Vaicilla, T. J. (2017). *La cadena de valor como herramienta de gestión empresarial en el sector de consumo masivo en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua*.
- Zamarreño, G. (2020). *Marketing y ventas*. ELEARNING, S.L.

Apéndice


Apéndice 1

Matriz de consistencia

| TEMA | PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | METODOLOGÍA |
|---|--|--|---|---|--------------------------------|--|
| LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DEL SECTOR LARVICULTOR DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2022. | Problema general | Objetivo general | Competitividad Empresarial | Factores internos (cadena de valor) | Infraestructura | Alcance: descriptivo |
| | ¿Cuáles son los factores que afectan la competitividad empresarial del sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022? | Determinar los factores que afectan la competitividad empresarial en función de sus componentes administrativos, a través de herramientas cualitativas y cuantitativas, en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena. | | | Gestión de recursos humanos | |
| | | | | | Desarrollo de la tecnología | |
| | | | | | Compras | |
| | | | | | Logística de entrada y salidas | Enfoque: Mixto |
| | Marketing y ventas | | | | | |
| | Problemas específicos | Objetivos específicos | | Factores externos (análisis PESTLE) | Servicio | Tipos de investigación: No experimental-transversal |
| | ¿Cuál es la situación actual del sector larvicultor en la Provincia de Santa Elena? | Diagnosticar la situación actual del sector larvicultor de la provincia de Santa Elena | | | Operaciones | |
| | | | | | Político | |
| | ¿Cuáles son los factores más determinantes en la competitividad empresarial en el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena? | Identificar los factores que más inciden en la competitividad empresarial del sector larvicultor en la provincia de Santa Elena. | | | Económico | |
| socio cultural | | | | | | |
| ¿Cómo analizar los factores que afectan la competitividad? | Analizar los factores externos e internos a través de un análisis FODA de los objetos de investigación. | 5 fuerzas competitivas de Michael PORTER | Tecnológico | Método: Deductivo, Análisis- Síntesis | | |
| | | | Legal | | | |
| | | | Poder de negociación de los clientes | | | |
| | | | Poder de negociación de los proveedores | Técnica: Observación entrevista y encuesta | | |
| Amenaza de nuevos competidores | | | | | | |
| | | | Aparecimiento de productos sustitutos | | | |
| | | | Rivalidad entre empresas | | | |

Apéndice 2

Informe de validación de instrumentos



Facultad de Ciencias Administrativas
Administración de Empresas

FICHA DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

1. DATOS GENERALES:

Título de la investigación: La competitividad empresarial del sector larvicultor en la provincia de Santa Elena, año 2022

Autor del instrumento: Manuel Nicolás Ángel Rodríguez

Nombre del instrumento: Encuesta-entrevista

2. ASPECTOS DE VALIDACIÓN


| INDICADORES | CRITERIOS | Deficiente | Regular | Buena | Muy buena | Excelente |
|--------------------|--|------------|---------|-------|-----------|-----------|
| 1. CLARIDAD | Está formado con lenguaje apropiado. | | | | ✓ | |
| 2. OBJETIVIDAD | Está expresado en conductas medibles. | | | | ✓ | |
| 3. ACTUALIDAD | Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología. | | | | ✓ | |
| 4. ORGANIZACIÓN | Existe una secuencia lógica. | | | | ✓ | |
| 5. SUFICIENCIA | Comprende los aspectos en cantidad y calidad. | | | | ✓ | |
| 6. INTENCIONALIDAD | Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de la investigación. | | | | ✓ | |
| 7. CONSISTENCIA | Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación. | | | | ✓ | |
| 8. COHERENCIA | Sistematizada con las dimensiones e indicadores. | | | | ✓ | |
| 9. METODOLOGÍA | La estrategia responde al propósito del diagnóstico. | | | | ✓ | |
| 10. PERTINENCIA | El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación | | | | ✓ | |

3. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

() El instrumento puede ser aplicado, tal como está elaborado.

() El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado y nuevamente validado.

Lugar y fecha: La Libertad 5 julio de 2023



Firma del Experto Informante
Ing. Sabina Villón Perero, Mgtr.

Apéndice 3

Certificación de validación de instrumentos de trabajo de investigación



Facultad de Ciencias Administrativas
Administración de Empresas

**CERTIFICADO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

A QUIEN INTERESE CERTIFICO QUE:

Habiendo revisado los instrumentos a ser aplicados en el Trabajo de Integración Curricular titulado: “La competitividad empresarial del sector larvicultor en la provincia de Santa Elena, año 2022” planteado por el estudiante Manuel Nicolás Ángel Rodríguez, doy por validado los siguientes formatos presentados.

1. Encuesta.
2. Entrevista.

Las herramientas anteriormente mencionadas reflejan pertinencia en las preguntas en base al tema planteado, además se ajustan a la información que necesita recabarse para los fines del tema especificado por el estudiante.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad autorizando al peticionario de el uso necesario de este documento que más convenga a su interés.

La Libertad, 29 junio de 2023

Ing. Sabina Villón Perero, Mgtr.

Docente de la Carrera de Administración de Empresa

UPSE, crece sin límites

Apéndice 4

Guía de entrevista a expertos en la Ciencias de Biología



UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
CADE 2020-2021
ESTUDIO ADE 8121-CX02-EEP



NOMBRE: _____
 PROFESIÓN: _____ CIUDAD: _____
 RAZÓN SOCIAL: _____ ACTIVIDAD: _____
 RELACIÓN LABORAL: _____ NIVEL DE INSTRUCCIÓN: _____
 DIRECCIÓN: _____ TELÉFONO: _____
 SEXO: HOMBRE 1 MUJER 2
 EDAD: 18-24 1 25-34 2 35-54 3

Buenos días/tardes/noches, soy Manuel Nicolás Ángel Rodríguez, estudiante de la UPSE, carrera ADE y estamos conversando con personas como usted sobre importantes temas, de interés para la sociedad. Todo cuanto nos pueda decir será de mucha utilidad y la información será tratada estadísticamente.

1. ¿Cuáles de las siguientes actividades, Usted realizó durante los últimos 7 días?

- | | | |
|----|--------------------|---|
| 1. | Ir de compras | 1 |
| 2. | Ir de paseo | 2 |
| 3. | Trabajar | 3 |
| 4. | Practicar deportes | 4 |
| 5. | Salir a comer | 5 |

2. ¿Qué opinión tiene con respecto al sector larvicultor en la Provincia de Santa Elena?

3. ¿Con referencia a su profesión tiene experiencia cercana con el sector larvicultor?

4. Que problemas se presentan en la competitividad en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena

5. En su opinión que problemas en la actualidad soporta el sector larvicultor en la provincia de Santa Elena (detallar problema por problema)

6. ¿Qué soluciones propone por cada uno de estos problemas (MENCIONAR cada problema)

7. Como estudiante de la facultad de ciencias administrativas voy a proponer una serie de medidas para mejorar la competitividad del sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena ¿Qué opinión tiene al respecto?

6. ¿Qué ventajas y desventajas encuentra usted en proponer estrategias competitivas para el sector larvicultor?

7. ¿Qué recomendaciones daría usted para generar estrategias competitivas para el sector larvicultor de la provincia de Santa Elena?

8. ¿Qué recomendaciones haría para mejorar la competitividad en la Provincia de Santa Elena?

BIEN ESO ES TODO: ¡MUCHAS GRACIAS!

Apéndice 5

Guía de Encuesta dirigida a administradores de los laboratorios de larvas



**FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DE LABORATORIOS DE LARVAS

Tema de investigación: La competitividad empresarial del sector larvicultor en la provincia de Santa Elena, año 2022.

Objetivo de entrevista: Analizar los diferentes factores que inciden en la competitividad de los diferentes laboratorios de larvas que existen en la provincia de Santa Elena

Encuestador: Manuel Nicolás Ángel Rodríguez

Características del administrador

Género

- Masculino
- Femenino

Nivel académico

- Primaria
- Secundaria
- Superior
- Ninguna
- Otra

Información de la empresa

Cantón:

- Santa Elena
- La Libertad
- Salinas

El número de personas que laboran en su empresa.

- 1-9
- 10-49
- 50-199
- 200 en adelante



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Escala de Likert “De acuerdo”

Marque la opción de cada ITEM según el número que representa a cada criterio:

| Criterio | Puntaje |
|--------------------------|---------|
| Totalmente en desacuerdo | 1 |
| En desacuerdo | 2 |
| Indiferente | 3 |
| De acuerdo | 4 |
| Totalmente de acuerdo | 5 |

| Pregunta | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. ¿El laboratorio que usted administra se ve afectado por la existencia de la competencia del mismo sector? | | | | | |
| 2. ¿Todo el personal de talento humano está capacitados para enfrentarse a las nuevas competencias de este sector? | | | | | |
| 3. ¿La calidad de los productos que ofrece a sus clientes supera a la de la competencia en el mercado? | | | | | |
| 4. ¿El precio que el laboratorio ofrece a sus clientes es el más accesible en el mercado? | | | | | |
| 5. ¿La presión para disminuir los precios por parte de los clientes afecta a la competitividad en el sector larvicultor? | | | | | |
| 6. ¿Las certificaciones que constan actualmente en su laboratorio mejora su participación en el mercado? | | | | | |
| 7. ¿El laboratorio de larvas necesita implementar estrategias de marketing más efectivas para mejorar la participación en el mercado? | | | | | |
| 8. ¿La responsabilidad social que implementa su laboratorio de larva mejora la competitividad empresarial? | | | | | |
| 9. ¿La calidad de suministros que ofrecen los proveedores, supera los márgenes que conlleva la competencia? | | | | | |



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Escala de Likert "Frecuencia"

Marque la opción de cada ITEM según el número que representa a cada criterio:

| Criterio | Puntaje |
|--------------------|---------|
| Muy frecuentemente | 1 |
| Frecuentemente | 2 |
| Ocasionalmente | 3 |
| Raramente | 4 |
| Nunca | 5 |

| Pregunta | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 10. ¿Con qué frecuencia controla los patógenos que intervienen en la producción de larvas a través de la tecnología | | | | | |
| 11. ¿Con qué frecuencia implementa el servicio posventa en su laboratorio de larvas? | | | | | |
| 12. ¿Con qué frecuencia las larvas que produce su laboratorio son exportados al mercado internacional? | | | | | |

De opción múltiple

13. Seleccione la institución gubernamental que representan un obstáculo en su empresa de larvas
- Ministerio del trabajo
 - Servicio Nacional de Aduanas (SENAE)
 - Servicio de Rentas Internas (SRI)
 - GAD Municipal de Santa Elena
 - Otros
14. ¿Qué medidas consideras importantes para mejorar la eficiencia de la logística en su laboratorio de larvas?
- Reducción de los tiempos de entrega
 - Mayor variedad de opciones de proveedores
 - Implementación de sistemas de seguimiento de envíos
 - Mejor comunicación con los proveedores
 - Otro



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Escala de Likert "Frecuencia"

Marque la opción de cada ITEM según el número que representa a cada criterio:

| Criterio | Puntaje |
|--------------------|---------|
| Muy frecuentemente | 1 |
| Frecuentemente | 2 |
| Ocasionalmente | 3 |
| Raramente | 4 |
| Nunca | 5 |

| Pregunta | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 10. ¿Con qué frecuencia controla los patógenos que intervienen en la producción de larvas a través de la tecnología | | | | | |
| 11. ¿Con qué frecuencia implementa el servicio posventa en su laboratorio de larvas? | | | | | |
| 12. ¿Con qué frecuencia las larvas que produce su laboratorio son exportados al mercado internacional? | | | | | |

De opción múltiple

13. Seleccione la institución gubernamental que representan un obstáculo en su empresa de larvas

- Ministerio del trabajo
- Servicio Nacional de Aduanas (SENAE)
- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- GAD Municipal de Santa Elena
- Otros

14. ¿Qué medidas consideras importantes para mejorar la eficiencia de la logística en su laboratorio de larvas?

- Reducción de los tiempos de entrega
- Mayor variedad de opciones de proveedores
- Implementación de sistemas de seguimiento de envíos
- Mejor comunicación con los proveedores
- Otro





FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

21. ¿Cuál de los siguientes factores internos afecta el desempeño competitivo de su laboratorio?
- Infraestructura
 - Gestión de recursos humanos
 - Desarrollo de la tecnología
 - Compras
 - Logística de entrada y salidas
 - Marketing y ventas
 - Servicio
 - Operaciones
22. ¿Cuál de los siguientes factores internos beneficia el desempeño competitivo de su laboratorio?
- Infraestructura
 - Gestión de recursos humanos
 - Desarrollo de la tecnología
 - Compras
 - Logística de entrada y salidas
 - Marketing y ventas
 - Servicio
 - Operaciones
23. ¿Cuál de los siguientes factores internos afecta más el desempeño competitivo de su laboratorio?
- Político
 - Económico
 - Social
 - Tecnológico
 - Legal
 - Ambiental
24. ¿Cuál de los siguientes factores internos beneficia el desempeño competitivo de su laboratorio?
- Político
 - Económico
 - Social
 - Tecnológico
 - Legal
 - Ambiental

Apéndice 6

Guía de observación

|  UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA  | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|
| GUÍA DE OBSERVACIÓN DE CAMPO ESTRUCTURADA: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y LA SATISFACCIÓN LABORAL DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PROVINCIAL DE SANTA ELENA AÑO 2023. | | | |
| MUNICIPIO: | CIUDAD: | FECHA: | |
| FICHA# | PARALELO: | OBSERVADOR: | |
| VARIABLE | INDICADOR | PONDERACIÓN | OBSERVACIÓN |
| | MUY BUENA | | |
| | BUENA | | |
| | INDIFERENTE | | |
| | MALA | | |
| | MUY BUENA | | |
| | BUENA | | |
| | INDIFERENTE | | |
| | MALA | | |
| | MUY BUENA | | |
| | BUENA | | |
| | INDIFERENTE | | |
| | MALA | | |
| | MUY BUENA | | |
| | BUENA | | |
| | INDIFERENTE | | |
| | MALA | | |
| | MUY BUENA | | |
| | BUENA | | |
| | INDIFERENTE | | |
| | MALA | | |

Apéndice 7

Cronograma




UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

MODALIDAD DE TITULACIÓN: TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

| | | PERÍODO ACADÉMICO 2023-1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|--|--------------------------|------------|----------|-----------|------------|------------|---------------------|-----------|------------|-------------|----------------------|-----------|-------------|-------------|-------------|---------------------|------------|-------------------|
| | | 2023 | | | | | | | 2023 | | | | | | | | | | |
| | | ABRIL | | MAYO | | | | | JUNIO | | | | JULIO | | | | AGOSTO | | |
| No. | Actividades planificadas | 1 17- 22 | 2 24-29 | 3 1-6 | 4 8-13 | 5 15-20 | 6 22-27 | 7 29may- 3jun | 8 5-10 | 9 12-17 | 10 19-24 | 11 26jun- 1jul | 12 3-8 | 13 10-15 | 14 17-22 | 15 24-29 | 16 31jul- 5ag | 17 7-12 | FECHA |
| | Presentación de | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Designación de tutores y especialistas | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Aprobación de temas | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | <i>Desarrollo de los Trabajos de Integración Curricular:</i> | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Introducción | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Capítulo I Marco Referencial | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Capítulo II Metodología | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Capítulo III Resultados y Discusión | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Conclusiones, Recomendaciones y Resumen | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | Certificado Antiplagio | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | Entrega de informe por parte de los tutores | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | Entrega de archivo digital del TIC a profesor guía | | | | | | | | | | | | | | | | | | 14 de julio |
| 10 | Entrega de oficios a los especialistas | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | Revisión y calificación de los trabajos | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | Informe de los especialistas (calificación en rúbrica) | | | | | | | | | | | | | | | | | | Hasta 28 de julio |
| 13 | Entrega de archivo digital del Trabajo final a la profesora guía | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 14 | Sustentación de los Trabajos de Integración Curricular | | | | | | | | | | | | | | | | | | 2y 3 de agosto |
| 15 | Aplicación recuperación y publicación de resultados | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 16 | Ingreso de calificaciones en SGA | | | | | | | | | | | | | | | | | | 4 de agosto |
| 17 | Creación de nómina de estudiantes aprobados y reprobados al final del PAO 2023-1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 18 | Entrega de Informe final del docente Guía al Director | | | | | | | | | | | | | | | | | | 10 de agosto |

Apéndice 8

Certificado de antiplagio



Biblioteca General

Formato No. BIB-009

CERTIFICADO ANTIPLAGIO


La Libertad, 25 de julio del 2023

011-TUTOR CAL -2023

En calidad de tutor del trabajo de titulación denominado "La competitividad empresarial en sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022" elaborado por la estudiante Manuel Nicolás Ángel Rodríguez, egresada de la Carrera de administración de empresas, de la Facultad de ciencias administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de licenciada en administración de empresas, me permito declarar que una vez analizado en el sistema antiplagio, luego de haber cumplido con los requerimientos de valoración, el presente proyecto, se encuentra con 8% de la valoración permitida, por consiguiente se procede a emitir el presente certificado.


Adjunto el reporte de análisis.

Atentamente,



Ing. Carola Alejandro Lindao, MSc.
C.I.: 0915229793
DOCENTE TUTOR

Dirección: Campus matriz, La Libertad - prov. Santa Elena - Ecuador
Código Postal: 240204 - Teléfono: (04) 781732 ext 131
www.upse.edu.ec





CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Trabajo de Integración Curricular 2023

8% Similitudes
6% Texto entre comillas
2% similitudes entre comillas
< 1% Idioma no reconocido

Nombre del documento: TRABAJO CURRICULAR 24-7-2023.docx
ID del documento: f709496411b2b8b09ca10439bbe55d2bd9c72950
Tamaño del documento original: 177,02 kB
Autor: Manuel Ángel

Depositante: Manuel Ángel
Fecha de depósito: 24/7/2023
Tipo de carga: url_submission
fecha de fin de análisis: 24/7/2023

Número de palabras: 17.792
Número de caracteres: 116.881

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

| Nº | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|--|-------------|-------------|--|
| 1 | www.redalyc.org Fuerzas competitivas que moldean la estrategia en la gerencia d... 10 fuentes similares | 2% | | Palabras idénticas : 2% (339 palabras) |
| 2 | www.leadersummaries.com Resumen de 'Ser competitivo', de Michael E. Porter L... 8 fuentes similares | 2% | | Palabras idénticas : 2% (332 palabras) |
| 3 | hdl.handle.net Estrategias competitivas para incrementar las ventas de las Mypes ... 3 fuentes similares | 2% | | Palabras idénticas : 2% (279 palabras) |
| 4 | Documento de otro usuario #281050 El documento proviene de otro grupo 16 fuentes similares | 1% | | Palabras idénticas : 1% (138 palabras) |
| 5 | repositorio.utmachala.edu.ec La Política Económica en la Gestión Empresarial - Fa... 1 fuente similar | < 1% | | Palabras idénticas : < 1% (132 palabras) |

Fuentes con similitudes fortuitas

| Nº | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|---|-------------|-------------|---|
| 1 | www.dominioelasciencias.com Incidencia de los factores económicos, tecnológic... 1 fuente similar | < 1% | | Palabras idénticas : < 1% (38 palabras) |
| 2 | knepublishing.com Formulación de estrategias de marketing mix a partir del estud... 1 fuente similar | < 1% | | Palabras idénticas : < 1% (40 palabras) |
| 3 | portal.amelica.org Gestión de las operaciones para Pymes como aporte a los nuevo... 1 fuente similar | < 1% | | Palabras idénticas : < 1% (34 palabras) |
| 4 | localhost Análisis de la afectación de la mancha blanca en las exportaciones de ca... 1 fuente similar | < 1% | | Palabras idénticas : < 1% (22 palabras) |
| 5 | 1library.co Análisis de Objetivos y Preguntas de Investigación: 1 fuente similar | < 1% | | Palabras idénticas : < 1% (10 palabras) |

Fuentes ignoradas Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

| Nº | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|---|-------------|-------------|--|
| 1 | planetadelibropedagogico.com 1 fuente similar | 2% | | Palabras idénticas : 2% (395 palabras) |
| 2 | repositorio.pucesa.edu.ec La calidad del servicio al cliente para lograr la competiti... 1 fuente similar | 2% | | Palabras idénticas : 2% (390 palabras) |

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17993/EcoOrgyCso.2017.34>
- <https://www.revistaespacios.com/a19v40n14/a19v40n14p04.pdf>
- <https://doi.org/https://orcid.org/0000-0001-7565-2909>
- <https://www.cna-ecuador.com/estadistica/>
- <https://doi.org/>

Apéndice 9

Oficio de trabajo culminado



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Oficio No. 31-ADE-CAL-2023

La Libertad, 25 de julio de 2023

Licenciado
José Xavier Tomalá Uribe, MSc.

Director de la Carrera Administración de Empresas
 En su despacho.-

Estimado director:

Mediante el presente informo a usted que, se ha concluido con el trabajo de integración curricular, cuyo título es "**La competitividad empresarial en sector larvicultor de la provincia de Santa Elena, año 2022**", mismo que ha sido desarrollado por el estudiante Ángel Rodríguez Manuel Nicolás de la Carrera de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, razón por la que, luego de haber asesorado y revisado el trabajo de investigación según el cronograma establecido, doy por culminada la tutoría de titulación. Para que se continúe con el respectivo proceso, adjunto la siguiente documentación:

1. Trabajo de Integración Curricular
2. Certificado de Antiplagio, mismo que reporta el 8% de plagio.
3. Ficha de Control de tutoría y evidencias
4. Cronograma de tutoría.

Particular que comunico a usted para fines consiguientes.

Atentamente,

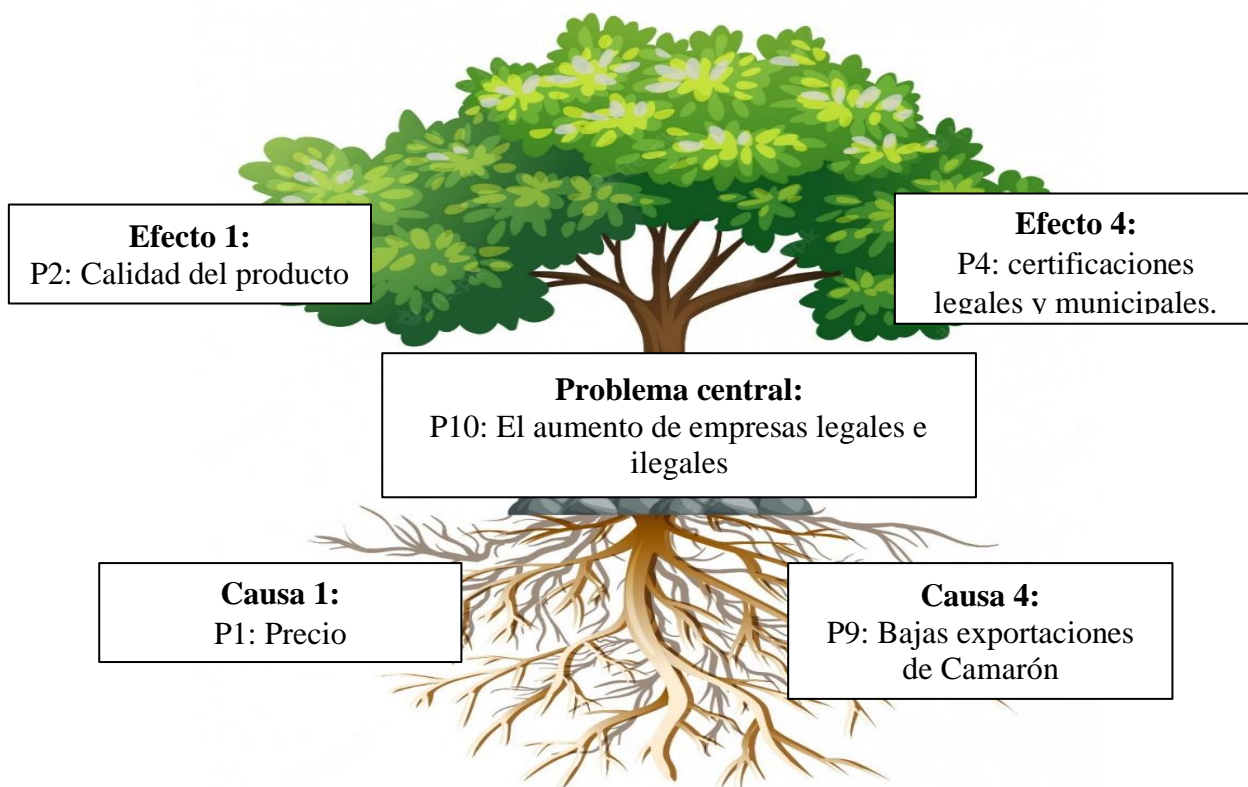

Ing. Carola Alejandro, MSc.

c/c: Sabina Villón-Coordinadora de Comisión titulación

Archivo

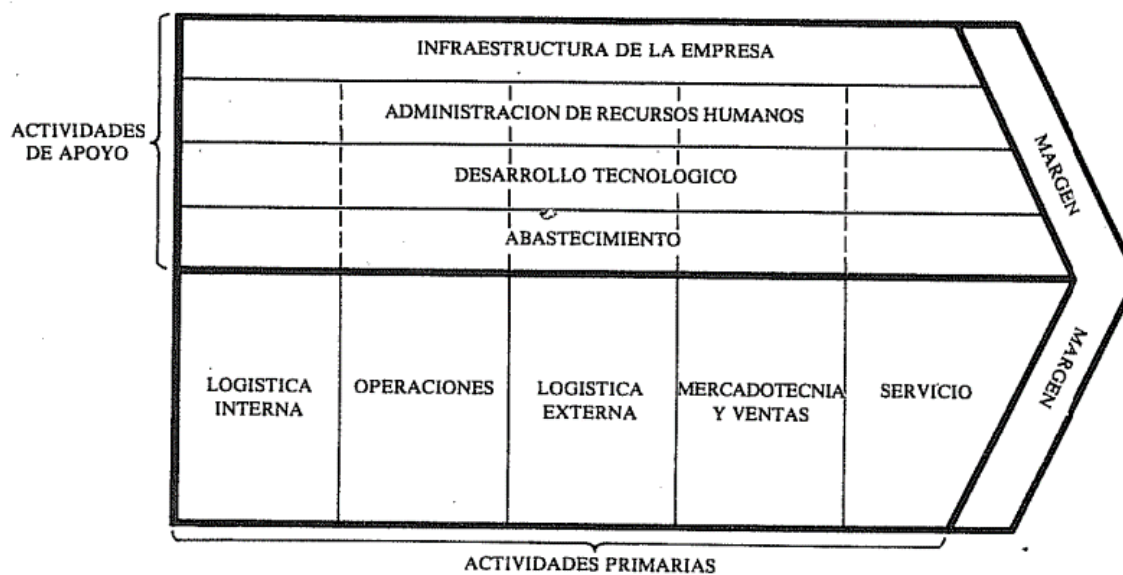
Apéndice 10

Árbol de problemas



Apéndice 11

Cadena de valor de Michael Porter



Apéndice 12

Evidencia de encuesta día 1



Apéndice 13

Evidencia de encuesta en el Cantón Salinas



Apéndice 14

Evidencia de encuestas en Cantón Santa Elena

**Apéndice 15**

Evidencia de la primera entrevista a expertos



Apéndice 16

Evidencia de la segunda entrevista a expertos

Word document content:

PUEDA DECIR SERÁ DE MUCHA UTILIDAD Y LA INFORMACIÓN SERÁ TRATADA ESTADÍSTICAMENTE.

1. ¿Cuáles de las siguientes actividades, Usted realizó durante los últimos 7 días?

| | |
|-----------------------|---|
| 1. Ir de compras | 1 |
| 2. Ir de paseo | 2 |
| 3. Trabajar | 3 |
| 4. Practicar deportes | 4 |
| 5. Salir a comer | 5 |

2. ¿Qué opinión tiene con respecto al sector larvicultor en la Provincia de Santa Elena?

3. ¿Con referencia a su profesión tiene experiencia cercana con el sector larvicultor?

4. Que problemas se presentan en la competitividad en el sector larvicultor de la Provincia de Santa Elena

COMERCIALIZACION EUROPEO
INFORMALIDAD

5.

6. En su opinión que problemas en la actualidad soporta el sector larvicultor en la provincia de Santa Elena (detallar problema por problema)

Zoom chat messages:

Caiche Rosales William Al
EVALUACIÓN GENERAL DELÑ
Respuesta

Caiche Rosales William
Caiche Rosales Will
Alberto
EVALUACIÓN DEL OA
Respuesta

Apéndice 17

Evidencia de la tercera entrevista a experto

Word document content:

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
CADE 2020-2021
ESTUDIO ADE 8121-CX02-EEP

NOMBRE: _____ CIUDAD: _____
 PROFESIÓN: _____ ACTIVIDAD: _____
 RAZÓN SOCIAL: _____ NIVEL DE INSTRUCCIÓN: _____
 RELACIÓN LABORAL: _____ TELÉFONO: _____
 DIRECCIÓN: _____

SEXO: HOMBRE 1 MUJER 2
 EDAD: 18-24 1 25-34 2 35-54 3

BUENOS DÍAS/TARDES/NOCHES, SOY MANUEL NICOLÁS ÁNGEL RODRÍGUEZ, ESTUDIANTE DE LA UPSE, CARRERA ADE Y ESTAMOS CONVERSANDO CON PERSONAS COMO USÉ SOBRE IMPORTANTES TEMAS, DE INTERÉS PARA LA SOCIEDAD. TODO CUANTO NOS PUEDA DECIR SERÁ DE MUCHA UTILIDAD Y LA INFORMACIÓN SERÁ TRATADA ESTADÍSTICAMENTE.

1. ¿Cuáles de las siguientes actividades, Usted realizó durante los últimos 7 días?

| | |
|-----------------------|---|
| 1. Ir de compras | 1 |
| 2. Ir de paseo | 2 |
| 3. Trabajar | 3 |
| 4. Practicar deportes | 4 |
| 5. Salir a comer | 5 |

2. ¿Qué opinión tiene con respecto al sector larvicultor en la Provincia de Santa Elena?

3. ¿Con referencia a su profesión tiene experiencia cercana con el sector larvicultor?

Zoom chat messages:

Caiche Rosales Willian
APROBADO, USAR HOJA I
CARRERA

Caiche Rosales Willian
AQUÍ EMPEZAR (LEER TE)

Caiche Rosales Willian
SPEACH

Caiche Rosales Willian
Pregunta de calentamiento

Caiche Rosales Willian
EVALUACIÓN GENERAL D

Apéndice 18

Evidencia de algunos laboratorios de larvas que no estaban produciendo

