



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

**ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD EN LOS LABORATORIOS DE
LARVAS DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA.**

**COMPONENTE PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A
LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Diana Carolina Malave Yagual

Ing. Soraya Linzán R., MSc.

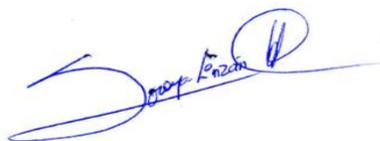
La Libertad - Ecuador

Octubre de 2020

APROBACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

En mi calidad de Profesor Guía del Ensayo titulado, “**Análisis de la productividad de los laboratorios de larvas del cantón Salinas provincia de Santa Elena**”, elaborado por el señor **Diana Carolina Malave Yagual** de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad examen complejo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente 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. Soraya Linzán R., Msc.

PROFESOR GUÍA

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

Yo, DIANA CAROLINA MALAVE YAGUAL, con C.I. 2400091555, por medio de la presente, declaro que, las conceptualizaciones, ideas, análisis, y resultados desarrollados en este tema de investigación son de mi absoluta propiedad y responsabilidad.

Con el tema de:

ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS LABORATORIOS DE LARVAS DEL CANTÓN SALINAS

Reconozco y acepto el derecho de la Universidad Estatal de la Península de Santa Elena, en base al Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior a que se realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual.



Nombre: Diana Carolina Malave Yagual
C.I.: 2400091555
Fecha: la libertad, octubre 25 del 2020

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por la vida y haber permitido acabar la carrera universitaria, a mi familia por el apoyo incondicional para llevar a cabo el trabajo de titulación.

A mi profesora guía Ing. Soraya Linzán R., Msc. Que con sus conocimientos fue más llevadero el estudio de la investigación.

Diana Carolina Malave Yagual

DEDICATORIA

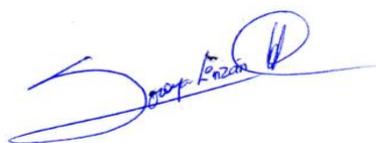
Dedico el presente trabajo a mi esposo y a mis hijos que, con su apoyo incondicional en diferentes aspectos para cumplir con mis objetivos, los considero fuente de inspiración en mi vida.

Diana Carolina Malave Yagual

TRIBUNAL DE GRADO



Econ., Caiche Rosales William, MSc
**DELEGADO POR DIRECTOR (E) DE
LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**



Ing. Soraya Linzán R., MSc.
**DOCENTE GUÍA DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Sabina Villón Perero, MSc.
**DOCENTE TUTOR DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Econ., Caiche Rosales William,
MSc.
**DELEGADO POR EL DOCENTE
SPECIALISTA DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**

INDICE

RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN	1
DESARROLLO	4
CONCLUSIONES	19
RECOMENDACIONES	20
BIBLIOGRAFIA	21
ANEXOS	25

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Productividad de los laboratorios de larvas del cantón Salinas” tiene por objetivo principal analizar la productividad en los laboratorios mediante la identificación de las medidas de bioseguridad, el análisis de las estrategias de ventas y la identificación de las normas de exportación, en base a un estudio exploratorio en el cual se indago conceptos de diferentes autores.

Con respecto a los resultados de la investigación se constató que las empresas del sector acuícola tuvieron inconvenientes en las áreas mencionadas en la crisis sanitaria ante la presencia del virus covid -19, las cuales tomaron las medidas necesarias para mantenerse con sus actividades.

Se obtuvo como conclusión que a pesar de la presencia de la pandemia en estas empresas prevalecieron las ventas ya que implementaron de manera inmediata las medidas necesarias para mantenerse en el mercado cuidando la salud de los trabajadores como el del producto final.

Palabras clave: productividad, bioseguridad, estrategias, normas

ABSTRACT

The main objective of the present research work entitled “Analysis of the productivity of larvae laboratories in the Salinas Canton” is to analyze the productivity in the laboratories through the identification of the biosecurity measures, the analysis of the sales strategies and the identification of the export norms, based on an exploratory study in which concepts of different authors were investigated.

With respect to the results of the investigation, it was found that the companies in the aquaculture sector had problems in the areas mentioned during the sanitary crisis due to the presence of the covid -19 virus, and they took the necessary measures to maintain their activities.

It was concluded that despite the presence of the pandemic in these companies, sales prevailed since they immediately implemented the necessary measures to remain in the market, taking care of the health of the workers and the final product.

Keywords: productivity, biosecurity, strategies, norms.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad es necesario mantener la productividad de las empresas de manera efectiva en donde se mantenga los puntos más importantes como la eficiencia y la eficacia para que estas permanezcan en el mercado debido a que las empresas requieren alcanzar metas planteadas y para ello es necesario revisar las actividades del área empresarial

La importancia de este proyecto radica en realizar un enfoque de la productividad a través de las teorías planteadas y la recolección de información en donde se despejan varias interrogantes como el manejo de las medidas de bioseguridad, la implementación de las estrategias de venta y las medidas de exportación si se han modificado por la pandemia en los laboratorios de larvas del cantón salinas.

A nivel nacional las organizaciones se ven afectadas por la escasez de efectividad en sus objetivos planteados, ya que son muchas las empresas que se lanzan al mercado de manera empírica, sin tener la dirección y las herramientas óptimas para su desenvolvimiento lo que perjudica a la productividad de la empresa.

Es por esto que, la efectividad, eficacia y eficiencia de las organizaciones se ven expuestas por el entorno cambiante de la población por ello las empresas deben adaptarse a los cambios empresariales teniendo presente la mejora continua de la organización para no desaparecer del mercado.

Por ende, en la provincia de Santa Elena se ve reflejado a diario problemas como los cierres de laboratorios o camaroneras a diario por falta de iniciativa de muchos propietarios en buscar conocimientos frecuentemente para que los mismos perduren, generando estabilidad en las empresas.

En el cantón Salinas se encuentran varios laboratorios de larvas de camarón, donde estas organizaciones desconocen el proceso de exportación ya que muchos de ellos no tienen bien definido los cambios, no aplican las medidas de bioseguridad que hay que implementar en los procedimientos dentro de los protocolos internos de la misma empresa y se desconoce en ella la variación de ventas del proceso comercial en relación a la época de la pandemia en la organización. (ver anexo 1)

Esta investigación tiene como finalidad analizar la productividad en los laboratorios de larvas del cantón Salinas identificando las medidas de bioseguridad existentes en las empresas acuícolas de camarón, analizando las estrategias de venta de las organizaciones de cultivo de larvas e identificando las nuevas normas de exportación que permitan el análisis de productividad en los laboratorios del cantón salinas para cumplir sus objetivos planteados dentro del mercado ya que en la pandemia muchas empresas detuvieron la producción de las mismas por motivo de la emergencia sanitaria.(ver anexo 2)

Este trabajo de investigación permitió identificar la eficiencia, eficacia y efectividad de las empresas en la pandemia para valorar las necesidades que presentaron a fin de mejorar sus actividades y a si convertirla en organizaciones competitivas, es decir conocer las medidas de bioseguridad que aplican, los procesos de exportación que se ejecutan las estrategias que implementan para lograr

sus ventas dando como resultado productividad de las organizaciones de manera permanente.

Se utilizó como instrumentos libros de investigación para que se argumente la variable de estudio que permita dar un diagnóstico de la situación de la empresa en la pandemia ya que estas se vieron afectadas de manera indirecta, para mantenerse en el mercado ya que no había fluidez de actividades en la provincia; por ello era fundamental analizar la variable con las definiciones de autores.

El proyecto de investigación se aplicó un estudio netamente exploratorio, en donde se recopiló información de fuentes primarias y secundarias de la variable que caracteriza las medidas aplicadas en la organización. De esta manera se realizó un análisis de la productividad para determinar el origen de los problemas y darle respectivas soluciones en las organizaciones para que este funcione de manera efectiva y eficaz y a la vez genere ingresos y producción de ventas en el futuro.

Debido a la problemática presentada a dado a la búsqueda de alternativas para que las organizaciones mejoren en el campo competitivo es decir realizar un análisis de la productividad para determinar la eficiencia y eficacia de los procesos de exportación venta y bioseguridad dentro de la empresa, y determinar de qué manera afecta la disminución de la productividad en los laboratorios de larvas del cantón Salinas

El trabajo de investigación está dividido en tres partes en donde en el primer punto se muestra el problema, los objetivos en la parte dos encontramos los antecedentes y las bases teóricas de la variable analizada detalladamente, se muestra los materiales y métodos, tipo de investigación y las técnicas de recolección de

datos y los análisis de los resultados para dejar finalmente en la parte tres las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada.

DESARROLLO

Dentro del presente trabajo se menciona los antecedentes los cuales permitieron dar una pauta para el inicio de la investigación por esto en el estudio de la productividad en el sector de la manufactura en el Ecuador tuvo como objetivo analizar la productividad del sector manufacturero en donde los resultados evidenciaron que en el Ecuador la manufactura sigue siendo intensiva con relación a la productividad las ramas de actividad más productiva corresponden a la fabricación de combustibles líquidos o gaseosos, elaboración de cerveza, fabricación de cementos hidráulicos, fabricación de barras palastros de hierro o acero, fabricación de aceites grasas o lubricantes también se analizó la productividad media laboral. (Defaz Heredia, 2011)

En ese mismo sentido la investigación titulada gestión de procesos para mejorar la productividad de la línea de productos de exhibición en la empresa Instruequipos Cía. Ltda. Mantuvo como objetivo identificar la situación actual de cada producción de la empresa, obteniendo como resultado una apreciación adecuada de uno de los procesos de fabricación de la empresa, (Cabezas Moposita & Reyes Vazquez, 2014) además de conocer las restricciones de los procesos de producción, la capacidad real de la producción luego se examinó y se determinó soluciones factibles para la mejora de la empresa.

Con referencia a lo anterior en la tesis análisis y propuesta de mejora de la productividad del departamento de ventas ELSYSTEC S.A., tiene como objetivo

obtener los conocimientos básicos que permitan determinar los cambios necesarios para la mejora de productividad del departamento de ventas, tuvo como resultados el rediseño del procesos de ventas, con resultados positivos y deseados a la mejora de la productividad, se presentó un plan de productividad y se detalló los beneficios y la factibilidad técnica y económica al implementarlo. (Cueva Soto , 2016)

Con el mismo propósito la tesis mejora de la productividad mediante la gestión por procesos en la línea de producción de tilapia entera en la empresa gran Manantial asumió como objetivo mejorar la productividad en la línea de tilapia entera aplicando la gestión por procesos en la empresa tiene como resultados el diseño y mejoramientos continuo de sus proceso asegurando la calidad y satisfacción de sus clientes al igual que buscan reducir el nivel de los recursos, (Ceron Oñate, 2018) se mapeo la cadena de valor actual donde se implementaran los cambios propuesto para mejorar la productividad.

En efecto en el trabajo plan de mejora para aumentar la productividad en el área de producción de la empresa confecciones deportivas todo sport Chiclayo tuvo como objetivo diseñar un plan de mejora para aumentar la productividad en el área de producción de la empresa confecciones deportivas todo sport Chiclayo obteniendo como resultados en donde se deduce que los trabajadores se encuentran satisfechos y conocen su trabajo de manera práctica, gracias a su experiencia y la fortaleza de la empresa es su ubicación en el centro de la ciudad, lo que facilita la llegada de clientes. (Orozco Cardozo, 2016)

En ese mismo en la tesis titulada propuesta de un plan de mejora, basada en gestion por procesos, para incrementa la productividad en la empresa distribuciones

A&B tiene como objetivo elaborar un plan de mejoras basado en la gestión de procesos obtenidos, como resultado de la investigación mejoran los procesos de producción y en las estrategias de venta y un posible aumento de satisfacción de partes de los clientes y colaboradores de la empresa. (Fernandez Cabrera & Ramirez Olascoaga, 2017)

Con referencia a lo anterior en la tesis denominada TIC, Co-Innovación y productividad de las pequeñas y medianas empresas en Chile tiene como objetivo verificar relaciones de complementariedad entre las fuentes de co-innovación (uso de tecnologías y formas de gestión organizacional) tuvo como resultados el interés imperativo de aplicar tecnologías en los procesos de negocios en las diferentes etapas del proceso productivo (Jijena Infante, 2015), también se evidenció que las empresas sufren cambios constantemente en el medio externo como en el interno también.

Hecha la observación anterior en la tesis capacitación y su impacto en la productividad laboral de las empresas chilenas que tiene por objetivo evaluar el impacto de la capacitación en la productividad laboral de las empresas chilenas. Dando como resultado un impacto negativo y significativo en la probabilidad de que una empresa capacite, (Alvarez Sandoval, Freire Morales, & Gutierrez Bascur, 2017) esto quiere decir que, a mayor porcentaje de propiedad extranjera, propiedad privada y miles de ingresos por venta, la empresa tendrá una menor probabilidad de capacitar a su personal que a mayor salario promedio de sus trabajadores la empresa tendrá mayor probabilidad de realizar capacitación.

Por las consideraciones anteriores la productividad es el índice de vital importancia dentro de una organización ya que relaciona la producción y la cantidad de insumos que pueda existir, en conjunto con el factor tiempo para lograr los objetivos determinados dentro del ámbito empresarial, en los procesos se toman medidas importantes ya que se utilizan recursos que deben ser aprovechados al máximo para aumentar la productividad de la empresa. (Cruelles Ruiz, 2013)

Se dice también que la productividad tiene que ver con los resultados y el rendimiento (Pullido Gutierrez, 2010) que se obtiene en un proceso o sistema, en donde se utilizan los recursos de manera óptima para incrementar la eficiencia y eficacia y así lograr los mejores resultados teniendo en cuenta todos los factores empleados en la organización.

Entre las capacidades de la productividad en la organización se da en diferentes áreas y direcciones siempre teniendo en cuenta el proceso de producción como un sistema para el cual el cumplimiento de los objetivos es lo primordial y de llevar a cabo las actividades requeridas para que estas satisfagan las estrategias dentro de la empresa. (Alamar Belenguer & Guijarro Tormo, 2018)

En si la productividad es un indicador factible muy utilizado en las empresas en donde se mide las diferentes perspectivas como la variación del tiempo y el comportamiento de la empresa (Rincon De Parra, 2015) para el estímulo en el proceso de la toma de decisiones y así obtener los resultados esperados.

De hecho, la productividad tiene relación entre recursos utilizados y productos obtenidos donde se denota la eficiencia con la cuales fueron utilizados para mejorar los recursos humanos, capital conocimiento energía, entre otros para

de estos producir bienes y servicios en el mercado competitivo en donde se desenvuelve la empresa. (Marinez C, 2016)

Por ende, la productividad es la capacidad de lograr y de generar respuestas de maxima calidad con el menor esfuerzo humano, fisico , en beneficio de todos , al permitir a las personas desarrollar su potencial (Fernandez Garcia , 2010) y obtener un mejor nivel en su calidad de vida.(ver anexo 3)

Incluso para determinar la productividad en una empresa es indispensable analizar los factores tanto internos como externos, entre los internos encontramos el factor tecnologicos que se refieren a la maquinaria, equipos diseño de producto y procesos,factor motivacional que van dirigidos al desarrollo de los individuos de la organización e influir el liderazgo en cada uno de ellos, y el factor tecno-organizativo que son los diversos sistemas administrativos, metodos, normas y procedimientos que existen en la organización.

Ademas la productividad es el resultado de las acciones realizadas en un buen ambiente laboral, con normas, procesos y metodos eficientes y eficacez para alcanzar los objetivos de la empresa es asi que la productividad es la solucion empresarial con mas relevancia para obtener ganancias y crecimiento en el mercado.

En cambio la eficacia dentro de las organizaciones ayuda a sobrevivir y mantenerse de manera independiente desarrollando actividades funcionales dentro de las áreas establecidas, (Ortega Reyes , 2015) procesando de manera adecuada la información para lograr acatar el costo mínimo, y buscando siempre el grado de

beneficio para la organización, por ello es necesario mantener las áreas informadas de los procesos que se aplican para obtener un solo resultado.

Los resultados que se esperan y pretenden dentro de la eficacia para la empresa es la producción, ya que entre más se produce estos generan valor representativo en términos económicos para la organización y por lo tanto esta crecerá y competirá de manera más fuerte en el mercado para mantenerse siempre con la ventaja. (Mayo Alegre & Rodriguez Pompa , 2015)

Aunque las empresas siempre tienen que mantener sus objetivos claros y saber dónde quieren llegar, pero manteniendo el control y la dirección de los recursos, métodos y procedimientos, estimulando siempre las estrategias para determinar los frutos de la organización. (Bozeman , 2015)

A pesar de que la eficiencia constituye parte fundamental dentro de las organizaciones esto depende de constatar las mayores potencialidades dentro de la misma. (Rodriguez Aguilera , 2012) Hacer el mejor uso de los recursos elevando así la productividad del trabajo, con esto se alcanzan los resultados con menos costos siempre teniendo un efecto positivo en los procedimientos empresariales.

Ya que para obtener productos servicios de calidad es indispensable la utilización del mínimo de recursos a medida con relación a los costos con beneficios esto quiere decir que la empresa genera utilidad optimizando tiempo esfuerzos recursos en general para así obtener los resultados esperados estos son los que están inmerso en los objetivos de la empresa. (Mayo Alegre J. , 2014)

Así la efectividad de una empresa que cumpla con todas las medidas como la infraestructura que es la imagen de la organización, el buen manejo de los

procedimientos estandarizados de esto dependerá los resultados de la misma, teniendo siempre en cuenta la adecuada utilización de los recursos con las medidas de bioseguridad respectivas.

Aun cuando dentro de las organizaciones la capacidad de respuestas depende mucho del conocimiento que tenga la empresa en relación a las habilidades que mantengan internamente para que este se desenvuelva y se relacione con la velocidad y coordinación de manera periódica haciendo frente a su competencia. (Demuner Flores, Becerril Torres, & Ibarra Cisneros , 2018)

Pues para esto la empresa debe identificar sus fortalezas y reforzarlas para que este se adapte a los cambios que se presenta en el mercado y en el entorno para que este funcione de manera efectiva en relación a su desempeño y coordinación de sus acciones y la conlleve a los resultados de acuerdo a sus objetivos planteados.

A pesar de que las ventas son un indicador que toda empresa tiene en cuenta para verificar la productividad de la misma y el crecimiento del negocio, (Bernal Dominguez, 2018) en donde se consideran factores como los empleados los activos la rentabilidad para la medición del desempeño dentro de la organización de esto depende la utilidad de la misma.

Así que las ventas es la manera en las se potencializan clientes y se genera la iniciativa de generar comprar esto es el intercambio de un bien o servicio a cambio de algo, estos deben ser de calidad y generados en tiempos establecidos para que den una buena imagen en relación a la organización ya que de esto dependerá la empresa si no hay venta no hay facturación por ende no abra crecimiento.

Por otra parte el proceso de ventas es fundamental para poder acaparar a nuevos clientes y con esto cerrar de la manera más efectiva las ventas con los clientes fijos de la organización, muchas veces esta actividad no se le toma mucha importancia sin embargo este es el corazón de las empresas ya que es el departamento que tiene contacto inmediato con el cliente por ello se toman en consideración los siguientes pasos para su ejecución (Torres Morales , 2015)

Prospeccion y calificacion es el inicio en donde se buscan clientes potenciales de la empresa se toman en cuenta datos periodicos, informacion obtenida de seguimientos de la competencia, referencias estas pueden ser obtenidas de familiares o clientes que hayan recomendado para realizar un analisis de la capacidad economica y la disposicion de compra todo esto dependiendo de la perspectiva de la cartera de clientes de la empresa.

Contacto e inicio del proceso de venta en este proceso se conoce de manera ambigua al cliente para entrar en contacto y confianza con el mismo y asi promocionar los productos que expende la empresa este proceso puede incluir visitas previas.

Presentacion este el momento en donde la venta forman parte de un proceso primordial ya que aquí se dan todas las especificaciones del producto para que el cliente observe detalladamente; la conveniencia del mismo teniendo en cuenta los beneficios del producto o servicio estandarizado para captar la atención del cliente.

Manejo de objeciones y resistencia a la venta en este paso se suelen presentar que el cliente no requiera del producto del servicio por motivos como precios, o porque ya está trabajando con la competencia, o le incomoda la actitud

del proveedor son motivos del cual los clientes suelen rechazar una venta en las empresas.

Cierre de la venta este es la parte final de la venta en donde se cierra el proceso cuando se le entrega al cliente el producto de la manera más eficiente y segura en el cual el mismo verifica el producto o si el servicio fue de su agrado. Actividades de postventa en esta etapa es cuando el vendedor ya con el servicio brindado al cliente quiere entregar el producto de la manera más eficiente y por esto se comunica para verificar si el producto está siendo del agrado del cliente y si este le está brindando una satisfacción.

Mientras que las estrategias de venta en las organizaciones se dan para alcanzar los objetivos estos son los que suelen ser planteados por los vendedores en donde ellos detallan los clientes y los catálogos que se van a presentar para vender y la información que se brindara a los clientes para que estos tomen la mejor decisión según le convenga. (Arenal Laza, 2018)

Entre las principales estrategias que se especifican son: fidelización que son los clientes fijos de la organización a los cuales les agrada el producto y la atención que le brinda el mismo, vinculación: se refiere a los clientes prospectos los cuales tienen un crecimiento o negociación dentro del mercado, mantenimiento: es tener en contacto a los clientes que han realizado una compra es decir un servicio postventa

Atracción: esta es la capacidad de atraer clientes nuevos a la organización o tratar de recuperar clientes que están con la competencia, establecimiento: son los

diferentes canales en donde se realizan las diferentes transacciones estas pueden ser en las páginas web, redes sociales o publicidad en la ciudad.

No obstante la calidad de las empresas depende muchos de la capacidad de elaborar un producto que satisfaga las expectativas del cliente y en un tiempo determinado (Diaz Acosta , Espitia Peña , & Murillo Solarte, 2015) para su debida entrega, estos requerimientos son necesarios para que la organización se mantenga en el mercado ya que al brindar un servicio y producto de calidad este, será reconocido y aceptado por los clientes.

Dentro de las empresas siempre hay la necesidad de brindar servicios o productos de calidad porque este es uno de los principales objetivos de las empresas, para esto se maneja una gestión dentro de la organización que permite la interacción de todos los departamentos y para esto necesitan una buena comunicación dentro de la organización.

Además, la calidad es un factor que produce satisfacción a los clientes, empleados y accionistas dentro de la empresa, porque esta permite conseguir mayor rendimiento es las actividades por ende se obtendrán mayor beneficio en las utilidades como en los objetivos de la organización.

Por consiguiente, los procesos o actividades que se dan en una empresa para lograr la obtención del producto final representan un valor para los usuarios por lo tanto debe contar y tener la mayor calidad posible para la satisfacción del mismo ya que estos indicaran la conformidad y aceptación del producto haciendo de esto una ventaja competitiva en el mercado para la organización.

A pesar de que la bioseguridad es una parte esencial dentro de las organizaciones porque este detalla las normas, medidas y protocolos (Correa Leiva , 2019) los cuales se deben aplicar en las diferentes áreas de trabajo con el fin de contribuir a la prevención de riesgo derivados de las exposiciones de los diferentes agentes infecciosos.

Estas medidas preventivas son de gran utilidad para todo tipo de organización ya que evitan los riesgos laborales, al tener presente estas normas se maneja y se manipula responsablemente el área donde se labora para obtener los resultados establecidos dentro de la empresa.

Cabe recalcar que el sector productivo es el que labora diariamente y por ende la capacidad de contagio con el actual virus es relevante debido a esta situación es indispensable tomar en cuenta las medidas de bioseguridad para que estas se mantengan y eviten el cierre de las empresas.

De igual manera dentro de las organizaciones es fundamental las medidas de prevención dependiendo del área donde se labore siempre teniendo presente las adaptaciones básicas como: lavarse las manos frecuentemente, cubrirse la boca con una mascarilla, evitar tocarse ojos, nariz y boca, distanciamiento social mínimo dos metros de distancia

Las empresas en la actualidad aplican las prevenciones posibles para evitar el contagio al personal como al producto que se expende, para brindar un servicio y producto bajo las normas de calidad y con las conductas apropiadas para disminuir el riesgo.

Por otra parte, la exportación es una actividad comercial en la cual se intercambian productos o servicios de un país a otro con fines comunes y se encuentran regulados de manera legal y sanitaria posible para que la transacción sea de manera eficiente y eficaz, es por esto que se determinan medidas indispensables para el proceso de exportación

Dentro del procesos de exportación se encuentran los datos del exportador o declarante, descripción de mercancía por ítem o factura, datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso y demás datos relativos a la mercancía, también es indispensable contar con la documentación digital como la factura comercial original, las autorizaciones previas (cuando se amerite), y certificado de origen electrónico.

Así mismo es importante que el producto que se exporta sea inspeccionado, certificado y asegurado para que se transporte adecuadamente a otro país bajo todas las normas, tramites y regulaciones que permitan garantizar la seguridad jurídica de la empresa. Actualmente se da el seguimiento adecuado a todos los productos que se exportan para que estos cumplan todos los controles sanitarios establecidos que exige el mercado internacional para la seguridad comercial de ambas partes,

Cabe agregar que el estudio es de tipo exploratorio que según Hernández Sampieri en donde refirió que la investigación exploratoria solo se realiza cuando el objetivo es examinar un tema poco estudiado, o del cual surgen muchas interrogantes, se realizó este tipo de investigación con el fin de indagar la productividad en los laboratorios de larvas ubicadas en el cantón Salinas.

Es decir, la investigación permitió recoger información relevante para conocer el problema estudiado y las perspectivas de la misma, con conocimientos más profundos de los cuales se obtuvieron ideas más claras del desenvolvimiento de las empresas ante la pandemia. (Hernandez Sampieri, 2010)

Aunque según a (Del Castillo, 2014)“La muestra es un subconjunto de los miembros de una población, mientras que la población comprende todos los miembros de un grupo”. por lo tanto, la muestra que se aplicó en la investigación fue la no probabilística que está dirigida a un sub grupo de la población, específicamente un muestreo por conveniencia que consiste en la elección por métodos no aleatorios de una muestra cuyas características sean parecidas a las de la población objetivo.

En referencia, al autor el trabajo se ha realizado con una muestra de los laboratorios de larvas del cantón salinas la cual está conformada por 14 laboratorios en donde se tomó 4 empresas considerando a los administradores que representa al área administrativa en los cuales se aplicara los instrumentos de investigación, condicionalmente a causa de la pandemia del COVID-19 las organizaciones se vieron expuestas al recorte del personal y muchas de ellas al cierre total de su producción.(ver anexo 4)

De manera que la recolección de información para el estudio se utilizó la encuesta que consiste en la realización de un cuestionario estructurado para la obtención de la información del tema de estudio como pueden ser datos relevantes de la empresa o comportamiento y características del cliente, esta técnica se aplica

a la muestra de la población y por lo general son por escritas, pero también se las puede realizar verbalmente. (Malhotra, 2016)

La encuesta se aplicó al área administrativa que permitió identificar los factores relevantes de las medidas que se están implementando en las empresas por la situación que se vive en la actualidad, dichos resultados fueron sometidos a una respectiva tabulación para la interpretación respectiva. (ver anexo 5)

Con respecto a los resultados obtenidos en la investigación se deduce que para obtener la productividad en las empresas es indispensables tener comunicación en todas las áreas de la organización teniendo presente siempre los objetivos planteados, el propósito, la visión es decir a donde quiere llegar para que esta se desenvuelva de manera eficiente y eficaz obteniendo los resultados esperados. (ver anexo 6)

También se evidencio que el personal que labora en las organizaciones siempre está predispuestos a dar soluciones a los problemas, porque de ello depende la productividad dentro de la empresa y con eso se define el sentido de pertinencia con el que se identifican cada uno de los colaboradores con relación a los objetivos del mismo.

Las organizaciones generalmente mantienen actividades necesarias y criticas es decir un manual de procedimientos en donde constan normas, acerca del comportamiento de los empleados, descripción de cargos los cuales deben ser comunicados a los colaboradores para que estos conozcan y apliquen para contribuir con los fines de la misma.

En las empresas exportadoras es fundamental seguir los lineamientos establecidos según el área a que se dedique por ello en el sector acuícola sus normas de exportación se han variado un poco en relación a los exámenes que se realizan al producto en este caso las larvas de camarón, en el proceso se realizan múltiples exámenes para establecer la calidad del producto , con la presencia del covid -19 se aumentó un proceso más al cual para poder exportar las organizaciones se rigen bajo el proceso establecido

Bajo estas medidas se suma el distanciamiento social que es uno requisitos básicos para la nueva normalidad que se vive en la actualidad, en el cual en un alto porcentaje lo respetan para cuidar la integridad de su personal como la calidad del producto, es por esto que al momento que se presentó la crisis sanitaria las organizaciones aplicaron planes de contingencias que son instrumentos de gestión alternativa que se aplican ante una emergencia.

En relación a las ventas en las organizaciones se evidencio que estas generan un mayor ingreso, ya que esta área es el motor de la producción en donde se va a reflejar la utilidad, el desarrollo y la efectividad de la misma, y en conjunto con el proceso de ventas eficiente se atrae a clientes potenciales y ayuda a solucionar dificultades e identificar necesidades.

CONCLUSIONES

Estas empresas han realizado las debidas adecuaciones precautelando siempre las nuevas normas de bioseguridad por la pandemia como el uso permanente de la mascarilla, el distanciamiento físico y el lavado de manos, no solo para el personal de producción, es la disposición para todas las empresas y todas las áreas que dispongan, así manteniendo la prevención de la salud y el control de transmisión del virus en las personas y de patógenos para las larvas.

Con respecto a las estrategias de ventas implementadas como la fidelización de sus clientes y el mantenimiento de sus canales establecidos en los laboratorios fueron de gran utilidad ya que sus niveles de ingresos no disminuyo más bien se mantuvo estable ante la crisis sanitaria y en la actualidad.

Finalmente, las organizaciones de acuicultura tienen establecidas normas de proceso de exportación por lo consiguientes estas fueron adaptadas a la nueva realidad que se vive para controlar la calidad del producto que se envía bajo los estándares de efectividad y eficiencia haciendo de este un producto apto para el traslado al extranjero.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que las medidas de bioseguridad se apliquen en todo momento para preservar la inocuidad del producto y la salud de los trabajadores dentro de la empresa.

Se recomienda establecer relación directa con los clientes respetando los acuerdos establecidos en la pre -venta como, la trasportación, el plus que se despacha y valor final del millar también garantizando la larva.

Se recomienda que las empresas de acuicultura se informen de los conocimientos acerca de las normas para exportar en cuestión de gestión y cadena de suministro que estas servirán de ayuda para evitar cualquier riesgo tanto en el producto como en las personas que laboran en estas áreas.

BIBLIOGRAFIA

- Alamar Belenguer, J., & Guijarro Tormo, R. (2018). *Cómo mejorar la productividad de tu*. Valencia: 2018 ©RESULTAE.
- Alvarez Sandoval , B., Freire Morales , D., & Gutierrez Bascur, B. (Diciembre de 2017). *Universidad de Concepcion*. Obtenido de Universidad de Concepcion:
<http://repositorio.udec.cl/bitstream/11594/2495/3/%C3%81lvarez%20-%20Freire%20-%20Guti%C3%A9rez.pdf>
- Arenal Laza, C. (2018). *Direccion y estrategias de venta e intermediacion comercial*. Mexico: Editorial Tutor Formacion.
- Bernal Dominguez, D. (2018). Análisis del crecimiento de las ventas mediante un modelo logarítmico con ratios. *Redalyc*.
- Bozeman , B. (2015). Causas, efectos y eficacia de la burocratización en las administraciones públicas. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*,.
- Cabezas Moposita , J., & Reyes Vazquez, J. (abril de 2014). *Universidad Tecnica De Ambato*. Obtenido de Universidad Tecnica De Ambato:
<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/7344>
- Ceron Oñate, G. (2018). *Repositorio Digital Universidad de las Americas*. Obtenido de Repositorio Digital Universidad de las Americas:
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/9295>

Correa Leiva , N. (2019). *Universidad del Desarrollo*. Obtenido de Universidad del Desarrollo: <https://medicina.udd.cl/icim/files/2019/09/MANUAL-DE-BIOSEGURIDAD-pdf-web.pdf>

Cruelles Ruiz, J. (2013). *Productividad e incentivos :como hacer que los tiempos de fabricacion se cumplan* . Mexico: Alfaomega Grupo Editor de C.V. Mexico.

Cueva Soto , P. (2016). *Pontificia Universidad Catolica del Ecuador*. Obtenido de Pontificia Universidad Catolica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/12380>

Defaz Heredia, H. (Septiembre de 2011). *Flacso Andes*. Obtenido de Flacso Andes: <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/8468>

Del Castillo, C. y. (2014). *Metoldologia de la Investigacion*. Mexico D.F.: Grupo Editorial Patria.

Demuner Flores, M., Becerril Torres, O., & Ibarra Cisneros , M. (10 de abril de 2018). Capacidad de respuesta y capacidad de absorción. Estudio de empresas manufactureras en México. *Nósis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*,.

Diaz Acosta , J., Espitia Peña , G., & Murillo Solarte, B. (2015). Lineamientos para la mejora del sistema de gestión de la calidad en entidades. *SIGNOS- Investigación en Sistemas de Gestión*.

Fernandez Cabrera, A., & Ramirez Olascoaga, L. (25 de julio de 2017). *Repositorio Universidad Señor Sipan*. Obtenido de Repositorio

Universidad Señor Sipan:

<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/4068/TESIS%20FINAL%202002-08-2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Fernandez Garcia , R. (2010). *la mejora de la productividad en las pequeñas y medianas empresas*. Club Universitario.

Hernandez Sampieri, R. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Jijena Infante, R. (agosto de 2015). *Universidad Oberta de Catalunya* . Obtenido de Universidad Oberta de Catalunya :

[https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/363913/2016%20-%20RJJJENA%20-%20TESIS%20DOCTORADO%20\(29%20ENE%202016\)%20.pdf;jsessionid=F718D1FD8C1D974347162E34A83DE60F?sequence=1](https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/363913/2016%20-%20RJJJENA%20-%20TESIS%20DOCTORADO%20(29%20ENE%202016)%20.pdf;jsessionid=F718D1FD8C1D974347162E34A83DE60F?sequence=1)

Malhotra, N. K. (2016). *Investigacion de Mercados*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Marinez C, H. (2016). Eficiencia y Productividad en el comercio. *Redalyc*.

Mayo Alegre , J., & Rodriguez Pompa , A. (2015). *LA EFICACIA ORGANIZACIONAL COMO CONSTRUCTO SOCIAL*. La Habana , Cuba: Editorial Universitaria.

Mayo Alegre, J. (2014). *La eficacia organizacional como constructo social* . Cuba : Editorial Universitaria.

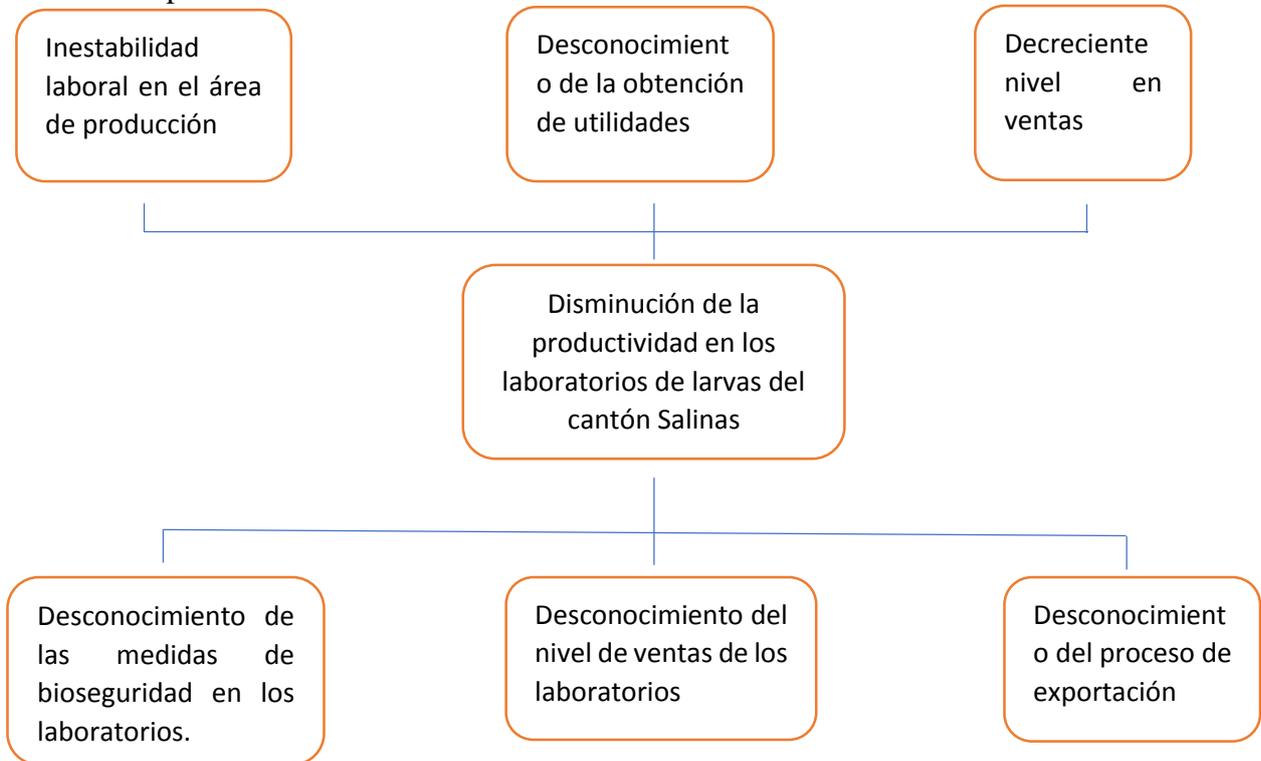
- Orozco Cardozo, E. (2016). *Universidad Señor de Sipan*. Obtenido de Universidad Señor de Sipan:
<http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/2312?show=full>
- Ortega Reyes , A. (2015). *Elemental mi querido consultor diagnostico organizacional al estilo Sherlock Holmes*. Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Pullido Gutierrez, H. (2010). *Calidad Total Y productividad*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Rincon De Parra, H. (2015). *Calidad, Productividad Y Costos: Analisis y relaciones entre los tres conceptos*. *Redalyc*.
- Rodriguez Aguilera , A. (2012). *Eficacia y eficiencia premisas indispensables para la competitividad*. *Ciencias Holguin* , 6.
- Torres Morales , V. (2015). *Administacion en ventas* . Mexico: Grupo Editorial Patria.

ANEXOS

Anexo 1

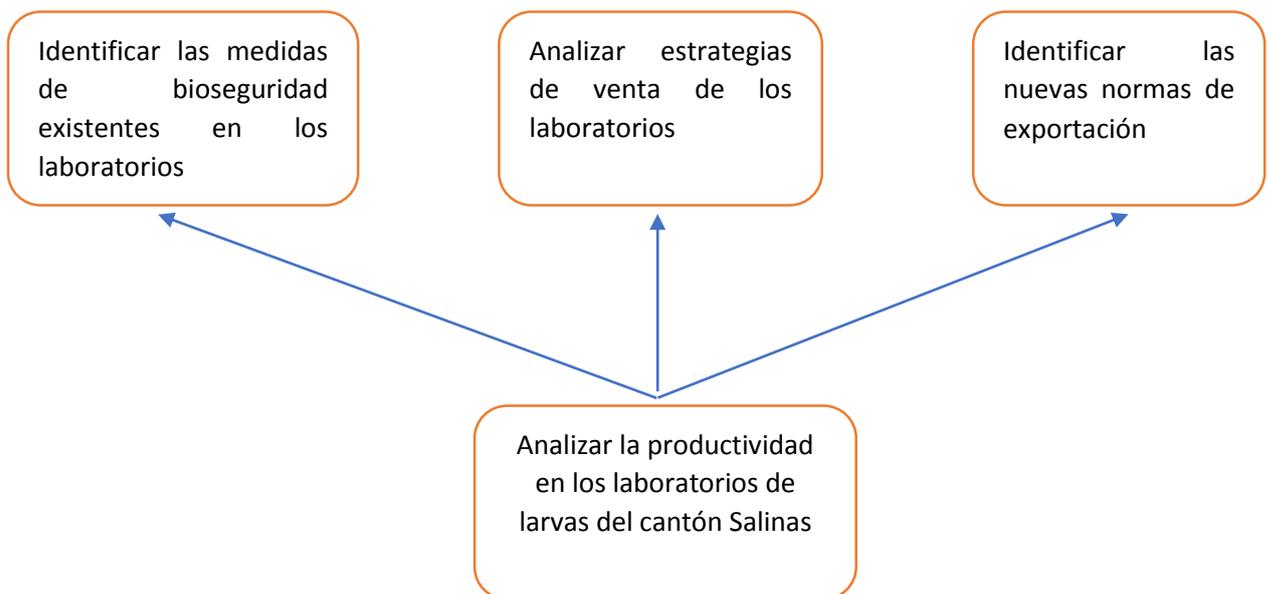
TEMA: ANALISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LOS LABORATORIOS DE LARVAS EN EL CANTON SALINAS

Árbol de problemas



Anexo 2

Árbol de Objetivos



Anexo 3

Operacionalización de las variables

CONCEPTO	DIMENSION	INDICADOR	ITEM	INSTRUMENTO
<p>La productividad es la <u>capacidad de lograr objetivos</u> y de <u>generar respuestas de máxima calidad</u> con el <u>menor esfuerzo humano, físico, en beneficio de todos</u>, al <u>permitir a las personas desarrollar su potencial</u> y obtener a cambio un mejor nivel en su calidad de vida.</p>	Capacidad de lograr objetivos	<ul style="list-style-type: none"> ○ Numero de ventas ○ Clientes perdidos contra clientes nuevos 	<p>¿Comunicas internamente (a todos los empleados) sobre cómo quieres posicionar la agencia?</p> <p>¿Participan los empleados en el desarrollo de los objetivos y el propósito de la empresa?</p>	Encuesta virtual
	Generar Respuestas (Eficacia)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Comunicación ○ Productos defectuosos 	<p>¿Se siente comprometido con los objetivos de la empresa?</p> <p>¿Trata de solucionar problemas que se presentan en sus labores?</p>	Encuesta virtual
	Menor esfuerzo humano, físico, en beneficio de todos (eficiencia)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Trabajo en equipo ○ Incentivos 	El trabajo en equipo es importante para lograr la eficiencia ¿	Encuesta virtual
	Máxima calidad	Normas de exportación Calidad	<p>¿Qué debo considerar antes de exportar?</p> <p>¿Qué requisitos necesito cumplir para exportar?</p>	Encuesta virtual
	Permitir a personas desarrollar su potencial	<ul style="list-style-type: none"> ○ Conducta del personal ○ Plan de contingencias 	<p>¿Las personas respetan el distanciamiento social?</p> <p>¿La empresa cuenta con un plan de contingencias?</p>	Encuesta virtual

Anexo 4

Tabla 1 Muestra de laboratorios

Muestra anterior	Muestra actual
14	4

Anexo 5



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

Encuesta

Buenos días, tardes, soy estudiante de le UPSE, carrera de administración de empresas estoy realizando una encuesta que nos permita obtener información relevante para la ejecución del proyecto de titulación

Objetivo: Obtener información que nos permita determinar la productividad en los laboratorios de larvas en el Cantón Salinas

Escasamente	A veces	Generalmente	Siempre
1	2	3	4

	1	2	3	4
¿Participan los empleados en el desarrollo de los objetivos y el propósito de la empresa?				
¿Comunicas internamente (a todos los empleados) sobre cómo quieres posicionar la empresa?				
¿Trata de solucionar problemas que se presentan en sus labores?				
¿Se siente comprometido con los objetivos de la empresa?				
¿El trabajo en equipo es importante para lograr la eficiencia?				
¿Considera importante cumplir las normas de exportación ante la presencia del covid-19?				
¿Las personas respetan el distanciamiento social?				
¿La empresa cuenta con un plan de contingencias?				
¿los servicios de la empresa son competitivos?				
¿la empresa tiene políticas, manuales de procedimientos y descripción de cargos conocidos y acatados por toda la organización?				
¿cree usted que las ventas generan utilidad a la empresa?				
¿El proceso de venta de la empresa es eficiente?				

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo 6

Gráficos y Tablas

¿Se siente comprometido con los objetivos de la empresa?

Tabla 2 *Objetivos de la empresa*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	3	75%
Generalmente	1	25%
A veces		0%
Escasamente		0%
Total	4	100%

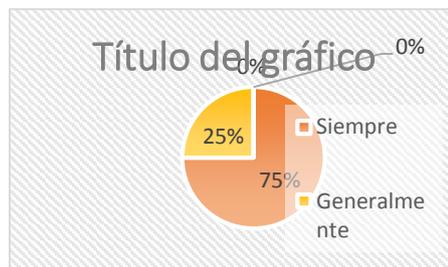


Gráfico 1 *Objetivos de la empresa*

¿El trabajo en equipo es importante para lograr la eficiencia?

Tabla 3 *Trabajo en equipo*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	3	75%
Generalmente	1	25%
A veces		0%
Escasamente		0%
Total	4	100%

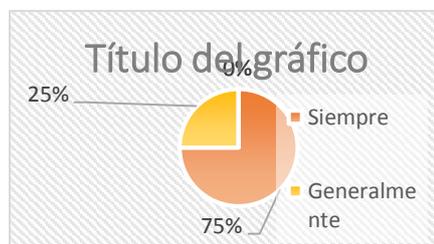


Gráfico 2 *Trabajo en equipo*

¿Considera importante cumplir las normas de exportación ante la presencia del covid-19?

Tabla 4 *Normas de exportación*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	4	100%
Generalmente		0%
A veces		0%
Escasamente		0%
Total	4	100%

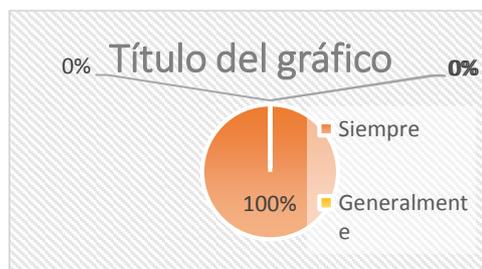


Gráfico 3 *Normas de exportación*

¿Las personas respetan el distanciamiento social?

Tabla 5 *Distanciamiento social*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre		0%
Generalmente	2	50%
A veces	2	50%
Escasamente		0%
Total	4	100%



Gráfico 4 *Distanciamiento social*

¿los servicios de la empresa son competitivos?

Tabla 6 *Servicios competitivos*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	1	25%
Generalmente	3	75%
A veces		0%
Escasamente		0%
Total	4	100%

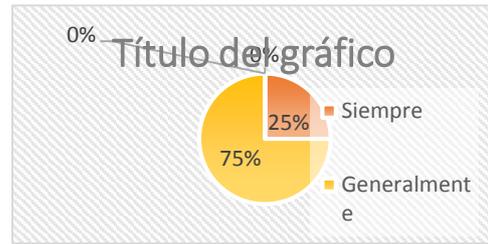


Gráfico 5 Servicios Competitivos

¿la empresa tiene políticas, manuales de procedimientos y descripción de cargos conocidos y acatados por toda la organización?

Tabla 7 *Políticas, manual de procedimientos y descripción de cargos*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	1	25%
Generalmente	2	50%
A veces	1	25%
Escasamente		0%
Total	4	100%

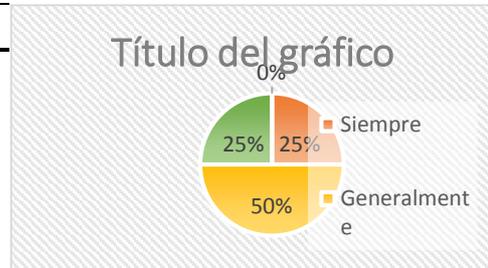


Gráfico 6 Políticas, manual de procedimientos y descripción de cargos

¿cree usted que las ventas generan utilidad a la empresa?

Tabla 8 *Utilidad de ventas*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	2	50%
Generalmente	2	50%
A veces	0	0%
Escasamente	0	0%
Total	4	100%

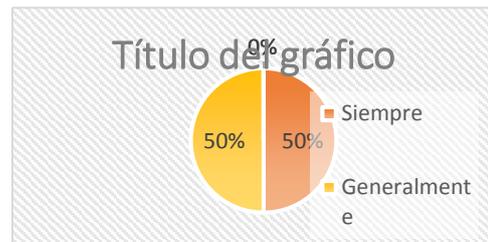


Gráfico 7 Utilidad de ventas

¿El proceso de venta de la empresa es eficiente?

Tabla 9 *Ventas eficientes*

Categoría	Resultado	Porcentaje
Siempre	1	25%
Generalmente	3	75%
A veces	0	0%
Escasamente	0	0%
Total	4	100%

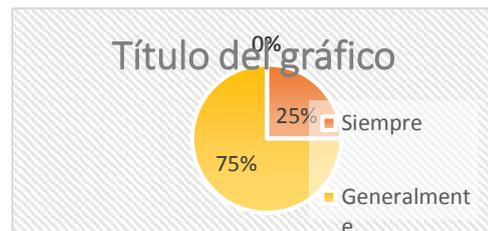


Gráfico 8 Ventas eficientes