



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**DESARROLLO DE ARTÍCULO ACADÉMICO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO:

**“COMPETITIVIDAD Y GESTIÓN ESTRATÉGICA EN LA INDUSTRIA DEL CANNABIS NO
PSICOACTIVO DE GRADO FARMACEUTICO EN PEDRO MONCAYO, ECUADOR”**

AUTORA:

Andy Patricio Sampedro Rojas

**Facultad Ciencia Administrativas, Contables y Comercio
Carrera de Administración de Empresas**

TUTORA:

Ing. Jefferson Alexander Triviño Quijije, Mg.

MANRA – MANABÍ – ECUADOR

2024

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página II de 7

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

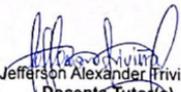
Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría del estudiante **Sampedro Rojas Andy Patricio**, legalmente matriculado/a en la carrera de Administración de Empresas periodo académico 2024-2025, cumpliendo el total de 400 horas, cuyo tema del proyecto es "**Competitividad Y Gestión Estratégica En La Industria Del Cannabis No Psicoactivo De Grado Farmacéutico En Pedro Moncayo, Ecuador**"

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 6 de Diciembre del 2024

Lo certifico,


 Ing. Jefferson Alexander Triviño Q, Mg
 Docente Tutor(a)
 Área: Administración de Empresas

CERTIFICADO DEL SISTEMA ANTI PLAGIO COMPILATION



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

7.-Sampedro Andy

9%
Textos sospechosos

85 Similitudes
7% similitudes entre comillas
2% entre las fuentes mencionadas
1% Idiomas no reconocidos

Nombre del documento: 7.-Sampedro Andy.docx
ID del documento: 540863f5f934ef739119294122fec5b30922
Tamaño del documento original: 4,5 MB
Autores: []

Depositante: JEFFERSON TRIVIÑO QUILLE
Fecha de depósito: 6/12/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 6/12/2024

Número de palabras: 6583
Número de caracteres: 44.546

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.scifeio.org.pe http://www.scifeio.org.pe/pdf/ridoi-v13n1-a08-v13n1.pdf & fuentes similares	2%		↳ Palabras idénticas: 2% (162 palabras)
2	www.palermo.edu http://www.palermo.edu/inepicias/cbri/pdf/gb-26/P88-29-03.pdf	1%		↳ Palabras idénticas: 1% (77 palabras)
3	www.timecamp.com https://www.timecamp.com/es/planner/glossary/estrategias-de-implementacion-de-proyectos/	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (63 palabras)
4	economipedia.com Gestión estratégica Economipedia https://economipedia.com/definiciones/gestion-estrategica.html	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (46 palabras)
5	www.sci.com.br <i>Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales</i> ISSN https://www.sci.com.br/revistas/ablog/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (45 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	ri.conicet.gov.ar http://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/150024/CONICET_Digital_Hero_ah95429-d73f-43-	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (32 palabras)
2	www.google.com Competitividad - Recherche Google https://www.google.com/search?q=competitividad&rlz=C1CCEA_enB9v9209793	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (18 palabras)
3	aunarcall.edu.co https://aunarcall.edu.co/revistas/index.php/RDECS/articlerib=nl0ad/2271147	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (19 palabras)
4	Documento de otro usuario <i>rhusa</i> ↳ El documento proviene de otro grupo	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (20 palabras)
5	ARTICULO JENY FLORES.docx ARTICULO JENY FLORES <i>rhms17</i> ↳ El documento proviene de mi grupo	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (14 palabras)

Fuente ignorada Estas fuentes han sido retiradas del cálculo del porcentaje de similitud por el propietario del documento.

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	2.-Márquez Aaron.docx 2.-Márquez Aaron <i>rh10703</i> ↳ El documento proviene de mi biblioteca de referencias	< 1%		↳ Palabras idénticas: < 1% (41 palabras)

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

- https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=AHhmMY11_EyGvToPCe47dF0psn8h1FteHxMK3t0tUQ1MxLUU0WjY0OVoY50u5Q1ZNS7h0QZdVh4u
- <https://economipedia.com/definiciones/Investigacion-descriptiva.html>
- https://www.bdv.cat/perfil/esbarbera/recursos/recursos/confer_ncla_qualitat_2011.pdf

DECLARACIÓN DE AUTORIA

Yo, **Andy Patricio Sampedro Rojas**, con cédula de identidad N°2350851719, declaro que el presente trabajo de titulación: "**COMPETITIVIDAD Y GESTIÓN ESTRATÉGICA EN LA INDUSTRIA DEL CANNABIS NO PSICOACTIVO DE GRADO FARMACÉUTICO EN PEDRO MONCAYO, ECUADOR**", cumple con los requerimientos que la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí y la Facultad de Contabilidad y Auditoría sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma



Andy Patricio Sampedro Rojas

C.I.: 2350851719

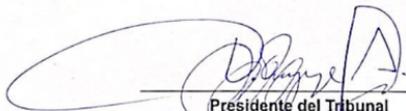
E-mail: e2350851719@live.uileam.edu.ec

Telf.: 0960704655

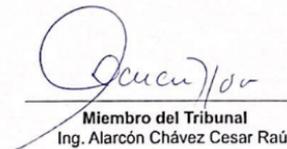
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Los miembros del tribunal de grado da la aprobación al trabajo final de titulación sobre el tema: "Competitividad Y Gestión Estratégica en la industria del Cannabis No Psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, Ecuador", elaborado por el egresado Sampedro Rojas Andy Patricio, el mismo que cumple con lo estipulado por reglamentos y disposiciones emitidas por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí de la Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, de la carrera de Administración de Empresas.

Por constancias firman:



Presidente del Tribunal
Ing. Quijije Anchundia Diomedes Ricardo



Miembro del Tribunal
Ing. Alarcón Chávez Cesar Raúl



Miembro del Tribunal
Ing. Cano Lara Evelyn Dyann

DEDICATORIA

Dedico este artículo a mi familia, que ha sido mi mayor fuente de inspiración y fortaleza. A mis padres, quienes han trabajado incansablemente para brindarme oportunidades y enseñarme los valores del esfuerzo, la honestidad y la perseverancia. Su amor incondicional y sus sacrificios han sido la luz que guía mi camino.

A mis hermanas, por ser mis aliadas inquebrantables y mis mejores amigas, cada conversación profunda y cada momento de apoyo han enriquecido mi vida de maneras que no puedo expresar con palabras, porque incluso ustedes me brindaron de su apoyo en muchos aspectos. Ustedes son el motor que me impulsa a seguir adelante y a dar lo mejor de mí en todo lo que hago.

Finalmente, dedico este artículo a todas las personas que, de una manera u otra, han influido en mi vida.

Gracias a todos por su amor, su apoyo y por ser parte de esta travesía. Sin ustedes, este trabajo no sería posible.

ANDY PATRICIO SAMPEDRO ROJAS

RECONOCIMIENTO

Quiero dedicar estas palabras de agradecimiento a todas las personas que han sido fundamentales en mi carrera como estudiante universitario, permitiéndome culminar esta etapa de mi vida con éxito y satisfacción.

A mi mamá, cuyo amor y dedicación han sido mi mayor fuente de inspiración. Gracias por tu sacrificio incondicional. Eres el pilar que sostiene mis sueños y cada logro es, en gran parte, gracias a ti.

A mi papá, por tu apoyo constante y por ser un ejemplo de integridad y trabajo duro. Tus enseñanzas han dejado una huella profunda en mi vida, y siempre llevaré conmigo las lecciones que me has impartido.

A mis hermanas, que han estado a mi lado en cada paso de este viaje. Gracias por su apoyo y por siempre brindarme aliento en los momentos de duda. Su presencia ha hecho que este camino sea mucho más significativo.

A mis amigos, quienes han sido mis compañeros inquebrantables en este viaje. Gracias por compartir risas, momentos difíciles y por motivarme a seguir adelante. Vuestra amistad ha sido un regalo invaluable.

Quiero agradecer también a mis profesores y mentores, quienes me han brindado su sabiduría y orientación a lo largo de este proceso. Su dedicación y pasión por la enseñanza han sido una inspiración constante y han dejado una huella en mi formación.

A mi abuela, GLORIA PARDO, por ser un ejemplo de amor y sabiduría. Su legado de valores familiares me acompañará siempre y agradezco cada momento compartido a su lado.

Finalmente, a mi novia, gracias por tu amor incondicional y por estar siempre a mi lado, apoyándome en cada paso de este camino. Tu comprensión y aliento han sido esenciales para mi éxito.

A todos ustedes, les agradezco de corazón por ser parte de esta etapa tan significativa de mi vida. Sin su apoyo, este logro no habría sido posible. ¡Gracias!

COMPETITIVIDAD EN CANNABIS NO PSICOACTIVO EN PEDRO MONCAYO

RESUMEN.

En el ámbito empresarial del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico, la falta de planificación afecta la calidad del producto y las ventas. A nivel internacional, la legalización del cannabis medicinal ha sido un proceso progresivo, liderado por países como Canadá y Uruguay. A nivel nacional, persisten estigmas y desinformación sobre el cannabis no psicoactivo, a pesar de su creciente aceptación. En Pedro Moncayo, Ecuador, la industria enfrenta desafíos significativos en términos de gestión estratégica y competitividad. Se planteo una hipótesis correlacional entre la gestión estratégica y la competitividad, con variables como eficiencia operativa, calidad del producto e innovación. Para demostrar esta relación, Se usó como instrumento la encuesta siguiendo el modelo de la escala de Likert con 10 preguntas dirigidas a una empresa local. La mejora de ambas variables es crucial para el éxito de esta industria en Pedro Moncayo, Ecuador. Esto implica una planificación estratégica sólida y sostenible a largo plazo, el cumplimiento de normativas legales. Además, se requiere una continua innovación y mejora de la calidad del producto para destacarse en el mercado nacional e internacional. Dentro de los resultados, la encuesta proporciono información valiosa para el desarrollo futuro de la industria en la región, confirmando una correlación positiva entre la gestión estratégica y la competitividad en la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo. Más del 90% de los encuestados destacan la coordinación interna y la adaptación al mercado como claves para una gestión estructurada en este sector emergente

PALABRAS CLAVES/PALAVRAS-CHAVE:

Cannabis Medicinal, Cáñamo, Licencia, Gestión Estratégica, Sostenibilidad

COMPETITIVENESS AND STRATEGIC MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL GRADE NON-PSYCHOACTIVE CANNABIS INDUSTRY IN PEDRO MONCAYO, ECUADOR

ABSTRACT

In the business field of pharmaceutical grade non-psychoactive cannabis, lack of planning affects product quality and sales. At an international level, the legalization of medicinal cannabis has been a progressive process, led by countries such as Canada and Uruguay. At a national level, stigmas and misinformation about non-psychoactive cannabis persist, despite its growing acceptance. In Pedro Moncayo, Ecuador, the industry faces significant challenges in terms of strategic management and competitiveness. A

correlational hypothesis was raised between strategic management and competitiveness, with variables such as operational efficiency, product quality and innovation. To demonstrate this relationship, a survey was used as an instrument following the Likert scale model with 10 questions directed to a local company. The improvement of both variables is crucial for the success of this industry in Pedro Moncayo, Ecuador. This implies solid and sustainable long-term strategic planning, compliance with legal regulations. In addition, continuous innovation and improvement of product quality is required to stand out in the national and international market. The survey results provided valuable information for the future development of the industry in the region, confirming a positive correlation between strategic management and competitiveness in the non-psychoactive cannabis industry in Pedro Moncayo. More than 90% of respondents highlight internal coordination and market adaptation as key to structured management in this emerging sector.

KEYWORDS: Medical Cannabis, Hemp, License, Strategic Management, Sustainability

INTRODUCCIÓN:

En el mundo de la industria empresarial dedicada al Cannabis No Psicoactivo, actualmente pueden llegar a presentarse conflictos con respecto a la logística y a los temas de administración dentro de la organización, esto se debe a que dentro de las primeras etapas de desarrollo del proyecto en estas empresas, no cuentan con la suficiente planificación organizativa sostenible en las diferentes áreas de trabajo, como consecuencia se ve reflejado en varios aspectos desde la siembra del producto hasta la entrega final al cliente; por lo que es importante la inducción asertiva hacia el personal que labora en las diferentes áreas y actividades responsables de entregar y despachar a conformidad del cliente, lo que generaría un alcance de metas en el resultado de la comercialización hacia los mercados nacionales y mercados extranjeros, cumpliendo con las normativas de calidad exigidas por la industria de Cannabis No Psicoactivo.

La estructura funcional de una empresa es el principal factor de diferenciación para las compañías que se dedican a la siembra, cosecha y venta de la flor cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico.

En lo Internacional: (Sánchez, 2020) menciona que "A inicios del siglo XIX se dio la primera ola de descriminalización del cannabis para fines medicinales e incluso recreativos. Sin embargo, solo hasta 2013 se dio una segunda ola de legalizaciones para los fines medicinales del cannabis en todo el mundo, pese a que algunos países habían tomado pasos similares incluso una década antes.

Solo algunos países como Canadá y Uruguay permiten su consumo de forma recreativa”.

En lo nacional: de acuerdo con (Malca, 2023) resalta que “la sociedad en todos los tiempos se ha caracterizado por una constante evolución o crítica personal, que ha tenido como efecto en la Apología de la marihuana, en el cual los medios de comunicación se han encargado de difundir, información incorrecta en contra de esta planta el cual los ha convertido en militantes. Es por ahí donde empieza todo este conflicto, desde la discriminación a aquellos que la usan con fines recreativos, hasta aquellos que la usan para sanar distintas enfermedades de carácter terminal como el cáncer, epilepsia, glaucoma etc.”.

En lo cantonal: Pedro Moncayo, ubicado en la provincia de Pichincha, Ecuador, tiene un gran potencial para desarrollar una industria de cannabis no psicoactivo (cáñamo) de grado farmacéutico, gracias a su clima favorable, suelos agrícolas productivos y cercanía a mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, también enfrenta diversos desafíos en términos de **competitividad** y **gestión estratégica** que podrían limitar su desarrollo. E incluso en el cantón podrían carecer de instalaciones para el cultivo controlado, laboratorios para análisis químicos y espacios para la transformación y almacenamiento del producto final. Esto puede aumentar los costos de producción y limitar la competitividad frente a otros países que ya tienen cadenas de valor consolidadas. Países como Colombia, Canadá y Estados Unidos ya tienen industrias de cannabis no psicoactivo consolidadas, con acceso a mercados globales y políticas de apoyo gubernamental. Pedro Moncayo podría quedar en desventaja si no logra posicionarse estratégicamente en el mercado global.

El mercado farmacéutico exige estándares rigurosos de calidad (GMP, ISO), y muchas empresas locales podrían no cumplirlos inicialmente. Esto podría reducir la confianza de los compradores

Es por ello la importancia de estas metodologías y saber responder a ellas, mediante una buena capacitación y una aceptación efectiva en el tema de la marihuana no psicoactiva de grado farmacéutico, ya que para poder progresar y estar dentro del mercado internacional es importante tratar varios temas sobre el manejo y la importancia de cómo manejar el producto y saber realizar un proceso adecuado con todas las normativas legales y dar a entender al público ecuatoriano sobre esta propuesta de negocio tanto para las ventas micro y macro.

Por esta razón en las empresas existe esa debilidad en la gestión estratégica, el cual venimos a buscar.

Problema General

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta la industria del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, Ecuador, en términos de competitividad y gestión estratégica?

Problema Especifico:

1. ¿Existe falta de conocimiento sobre las estrategias de gestión específicas implementadas por las empresas del sector, lo que dificulta la identificación de prácticas exitosas y áreas de mejora?
2. ¿Se encuentra una limitada disponibilidad de datos y métricas para realizar una evaluación objetiva de la competitividad de las empresas en la industria del cannabis no psicoactivo, lo que dificulta la comparación y el análisis?
3. ¿Hay dificultad para establecer una relación clara y directa entre las prácticas de gestión estratégica implementadas por las empresas y su nivel de competitividad, debido a la influencia de múltiples variables y factores externos?

Objetivo General

Analizar la Gestión Estratégica y su incidencia en la Competitividad en la industria del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, Ecuador. Con la condición de proponer soluciones a problemas identificados

Objetivos específicos:

1. Identificar las estrategias de gestión utilizadas por las empresas de la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo.
2. Evaluar el nivel de competitividad de las empresas de la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo.
3. Determinar la relación entre la gestión estratégica y la competitividad en el contexto de la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo

Hipótesis general

La gestión estratégica incidirá de manera eficaz y sustancial en la Competitividad de la industria del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, Ecuador.

Hipótesis específicas:

1. Las empresas de la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo implementan estrategias de gestión que incluyen planificación estratégica, implementación de tácticas específicas y procesos en cada una de sus áreas con la evaluación de resultados.

2. Existe variabilidad en el nivel de competitividad entre las empresas de la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo, y este nivel está influenciado por factores como eficiencia operativa, calidad del producto, innovación y estrategias de marketing.
3. Existe una relación positiva entre la implementación efectiva de estrategias de gestión estratégica y el nivel de competitividad de las empresas en la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo.

MARCO TEORICO

GESTIÓN ESTRATÉGICA

Desde el punto de vista de (Vagarecha, Calacich, & Sandoval, 2021) "La gestión estratégica es acción y efecto por parte de la gerencia de crear las estrategias adaptativas que requiere el negocio para sobrevivir a corto plazo y las estrategias anticipativas para ser competitivo a mediano y largo plazo. Además, la gestión estratégica es un arte y responsabilidad que todos los miembros de la organización deberían tener en un rol gerencial.

Para (Quiroa, 2021) "La gestión estratégica es un conjunto de acciones que se realizan para desarrollar estrategias competitivas. Esto, implementado políticas que resulten favorables para la asignación eficiente de los recursos que permitan lograr el éxito de las organizaciones, buscando obtener una ventaja competitiva que sea sostenible en el largo plazo."

Cuando la empresa opte por alternativas de análisis en el ámbito competitivo y poder realizar ciertos ajustes dentro de sus recursos esta la obliga a progresar con sus fortalezas y disminuir con sus debilidades debido que, el concepto de gestión estratégica se basa en realizar un conjunto de actividades que sean beneficiosos para poder llevar a cabo con éxito los objetivos que está buscando la empresa

Planificación Estratégica

(Plazas & Peñuela, 2021) Afirman con respecto del tema que: "La planificación estratégica representa una de esas áreas de la administración, que legitima los aportes de tales extrapolaciones, cuando implementa en su terminología conceptos como: diseño de estrategias, acciones tácticas, dirección, control, análisis del ambiente y amenazas".

La planeación estratégica podría identificarse como un sistema en donde se reflejan los datos que sean relevantes y a su vez proporcionen como base de

la empresa para tomar las mejores decisiones y llegar a explorar un sinfín de oportunidades y a su vez evitar los riesgos

Implementación de estrategias

Hace referencia al conjunto de actividades y decisiones que son necesarias para poner en marcha una estrategia, de modo que se consiga los objetivos estratégicos previamente planteados.

“Las Estrategias de Implementación de Proyectos, dentro del campo de la Gestión de Proyectos, se refieren al conjunto de métodos, técnicas y actividades planificadas y coordinadas para llevar a cabo y lograr los objetivos específicos de un proyecto determinado. Estas estrategias son fundamentales porque dan un enfoque sistemático y estructurado a la realización del proyecto, proporcionando un marco claro y efectivo para su desarrollo exitoso”. (TimeCamp, 2019)

Por otra parte, (Salguero & Pérez, 2022) , afirman que “la implementación de estrategias constituye una vía factible para resolver problemas que se manifiestan en el ámbito educacional, al permitir la planeación de acciones que conlleven a la consecución de los objetivos que se persiguen” (p.27).

Evaluación y control

(Arriata, 2008) relata que: “El proceso de evaluación y control garantiza que una empresa logre lo que se propuso llevar a cabo. Compara el rendimiento con los resultados deseados y proporciona la retroalimentación necesaria para que la administración evalúe los resultados y tome medidas correctivas, según se requiera. Este proceso es visto como un modelo de retroalimentación de cinco pasos”

En este apartado tanto como el control y la evaluación tienen un valor institucional que podría generar las instancias de ejecución y cómo podrían ser reguladas a modo que en el interior de la administración pública correspondan a alcanzar las metas ya fijadas con la ayuda de los órganos de decisión por parte de la institución. Así como señala (Ruiz, 2020) en su publicación sobre Las Teorías Del Control Y Evaluación Organizacional Independiente que “En el campo del control organizacional se hace relación a aquellas acciones determinadas por la administración para coadyuvar al logro de sus metas y objetivos, mucho más preocupados por los intereses de los administradores”.

MODELOS TEORICOS DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE (X)

Tabla 1

Autores relevantes del marco teórico de la variable independiente (x)

VARIABLE X	DIMENSIONES	AUTOR (ES)
GESTIÓN ESTRATÉGICA (Vagarecha, Calacich, & Sandoval, 2021)	Planificación Estratégica	(Plazas & Peñuela, 2021)
	Implementación de estrategias	(Salguero & Pérez, 2022)
	Evaluación y control	(Ruiz, 2020)

Nota: Elaboración propia

COMPETITIVIDAD

Según (Roldán, 2016) "La competitividad es la capacidad de una persona u organización para desarrollar ventajas competitivas con respecto a sus competidores. Obteniendo así una posición destacada en su entorno".

Conforme lo señala (Flórez & Vallejo, 2024) en su artículo El Concepto De Competitividad: Una Revisión A La Luz De La Evolución Histórica De Los Sistemas Productivos: "En el mundo actual el concepto de la competitividad constituye la base angular sobre la cual se cimientan las decisiones de la empresa respecto de su interacción con el mercado. Su logro se traduce en el posicionamiento que adquiere la unidad empresarial dentro del abanico de competidoras con las que rivaliza por la satisfacción de nuevas formas de necesidades complejas de los clientes-consumidores"

Se podría definir como el distintivo de cada empresa y a su vez como esta llega a implementar estrategias competitivas y mantenerse dentro del mercado incluso se podría aumentar la cuota de los productos de manera que esta pueda ser sostenible

Eficiencia Operativa

(Slack, 2023) Postula: "La capacidad de realizar una determinada tarea empleando el mínimo de tiempo posible, con el menor coste posible, sin necesidad de aumentar el gasto".

Aquí se evalúa todas las actividades que se llegan a realizar en el menor tiempo posible en formato de reflexión para poder determinar en otras áreas como ser eficientes para que la empresa pueda obtener mayores beneficios con esta implementación.

Calidad del producto

Según (Perez, Cruz, & González, 2019): “El concepto se aplica para describir los productos con los máximos estándares de calidad en todas sus características. Este concepto de calidad tiene su importancia por incidir en la trascendencia de la calidad de diseño, que marca el grado de excelencia del producto”.

El término calidad hace referencia a lo perfecto, el detalle final, y es que dentro del producto es muy importante adentrarse en la mente del consumidor esto con muchas estrategias que e incluso no solo son producto, sino que también servicios qué hacen verse como si fuera una necesidad que el cliente debe adquirir.

Estrategias de marketing y comercialización

Como señala (Flórez J. , 2023) en su informe sobre Estrategias de Marketing: “Con relación a los competidores, estos deben buscar la manera de crear, cultivar o identificar las ventajas competitivas, para así lograr ofrecer un mayor valor al cliente, en comparación con el resto de empresas participantes del mercado”.

Dentro de este concepto aquí se emplean muchas herramientas que pueden ayudar a estabilizar a favor de la empresa las opciones para que sean más reconocida a manera de marketing para poder abarcar a un público más grande.

MODELOS TEORICOS DE LA VARIALBE DEPENDIENTE (Y)

Tabla 2

Autores relevantes del marco teórico de la variable independiente (y)

VARIABLE Y	DIMENSIONES	AUTOR (ES)
COMPETITIVIDAD (Flórez & Vallejo, 2024)	Eficiencia Operativa	(Slack, 2023)
	Calidad del producto	(Perez, Cruz, & González, 2019)
	Estrategias de marketing y comercialización	(Flórez J. , 2023)

Nota: Elaboración propia

MATERIALES Y MÉTODOS

Diseño de Investigación

El diseño de la investigación es descriptivo-correlacional, complementado con elementos, correlacionales. Este enfoque permitió analizar y describir las características específicas de la población objeto de estudio, estableciendo relaciones entre las variables mediante la recolección de datos

Alcance de la investigación

La investigación se centra en analizar la relación entre la gestión estratégica y la competitividad en la industria del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, Ecuador. Este alcance incluye:

Descriptiva: Analizar y describir las características de la población objetivo, especialmente los trabajadores de la empresa KAÑAMU 593.

Explicativa: Determinar y explicar los factores que influyen en la competitividad empresarial.

Correlacional: Establecer relaciones significativas entre las variables estudiadas (gestión estratégica y competitividad).

Enfoque de investigación

Por la naturaleza, el enfoque es cuantitativo, ya que es una estrategia de investigación que se centra en la recopilación de información para el análisis de los datos para posteriormente verificar la posibilidad de fijar algún patrón de estudio o conducta de algunas características de una población o situación en particular como se lo menciona de carácter indagador de las MiPymes.

Enfoque cuantitativo:

Para las investigaciones dentro del parámetro cuantitativo, como lo menciona (Sánchez, 2019): "la investigación bajo el enfoque cualitativo se sustenta en evidencias que se orientan más hacia la descripción profunda del fenómeno con la finalidad de comprenderlo y explicarlo a través de la aplicación de métodos y técnicas derivadas de sus concepciones y fundamentos epistémicos, como la hermenéutica, la fenomenología y el método inductivo."

El estudio adoptó un enfoque multidisciplinario que integra aspectos de la economía, la gestión empresarial y la farmacología para comprender la competitividad y la gestión estratégica en la industria del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, Ecuador.

Métodos

El método utilizado fue predominantemente **cuantitativo**, alineado con las características y necesidades del estudio:

Recopilación de datos: Se usaron encuestas basadas en una escala Likert para recolectar información de los empleados de KAÑAMU 593. Este enfoque permitió medir percepciones sobre colaboración, adaptación al mercado, eficiencia y calidad del producto.

De igual forma la aplicación de otros mecanismos investigativos que nos podrían ayudar a ondear en el proceso sería la utilización de la encuesta con el formato de la escala de Likert

Tipos de Investigación:

Investigación Descriptiva:

(Arias, 2021) Afirma que : “La investigación descriptiva analiza las características de una población fenómeno sin entrar a conocer las relaciones entre ellas”

Investigación Correlacional:

(Galarza, 2020) nos demuestra que en este campo: “esta investigación surge de la necesidad de plantear una hipótesis en el cual se proponga una relación entre 2 o más variables. En el nivel cuantitativo surge la aplicación de procesos estadísticos inferenciales que buscan extrapolar los resultados de la investigación para beneficiar a toda la población.

Investigación de campo:

(Grajales, 2020) afirma que “esta clasificación distingue entre el lugar donde se desarrolla la investigación, si las condiciones son las naturales en el terreno de los acontecimientos tenemos una investigación de campo, como lo son las observaciones en un barrio, las encuestas a los empleados de las empresas, el registro de datos relacionados con las mareas, la lluvia y la temperatura en condiciones naturales. En cambio, si se crea un ambiente artificial, para realizar la investigación, sea un aula laboratorio, un centro de simulación de eventos, etc. estamos ante una investigación de laboratorio”.

Investigación Documental:

Para (González, 2024) La investigación documental es el estudio de los documentos como los artículos científicos, capítulos de libros, libros, temas científicos en las redes sociales, periódicos, entrevistas a personas, cualquier fuente informativa en la que se escribió y se llevó un procedimiento para llevarse a cabo una metodología científica para analizar, evaluar y crear nueva información en un artículo científico

Técnicas de recolección de datos

Se usará como técnica de investigación la encuesta en formato de escala de Likert con el fin de tabular los datos obtenidos y esto permitirá una mayor interpretación en los resultados y llegar a un análisis fijo con respecto a los objetivos que se plantearon.

Para (Anguita, Labrador, & Campos, 2003) "la técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz"

Para (Pineda & Alvarado, 2008) en este caso de cuestionario "el método que utiliza un instrumento o formulario, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que el investigado o consultado llena por sí mismo"
Población y unidad de análisis

"Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros. (López, 2004)

En este caso se tomará en cuenta una aproximación del número de trabajadores de cada departamento y área en el que se encuentra la empresa KAÑAMU 593.

Población

30 empleados dentro de la empresa KAÑAMU 593 el cual se dedican a la industria del Cannabis no Psicoactivo que se encuentren en la Ciudad de Pedro Moncayo, 2024

Unidad de análisis

Como unidad de análisis se centrarán en los 30 empleados de la empresa KAÑAMU 593.

Área administrativa 7

Jefes de área 7

Personal de campo 12

Personal de seguridad 4

Cálculo de la muestra

Para (Rabolini, 2009) la muestra es: "Es una colección de individuos extraídos de la población a partir de algún procedimiento específico para su estudio o medición directa. Una muestra es una fracción o segmento de una totalidad que constituye la población"

Para el presente informe no es posible aplicar la fórmula ni sacar la muestra debido a que la cantidad total disponible en la población o universo de estudio

es muy reducida. Esto significa que, al calcular el tamaño de la muestra, se obtiene un número demasiado pequeño como para garantizar resultados representativos. Por lo tanto, se sugiere trabajar con la totalidad de los datos disponibles para maximizar la precisión del estudio.

RESULTADOS:

A continuación, se presentarán los resultados obtenidos en base a cada pregunta siguiendo el formato de encuesta con escala Likert con sus respectivas dimensiones y se realizara un análisis a cada una.

CUESTIONARIO

1. ¿Usted siente que los departamentos trabajan en colaboración para alcanzar las metas estratégicas?

¿Usted siente que los departamentos trabajan en colaboración para alcanzar las metas estratégicas?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	15; 50%
De acuerdo	15; 50%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

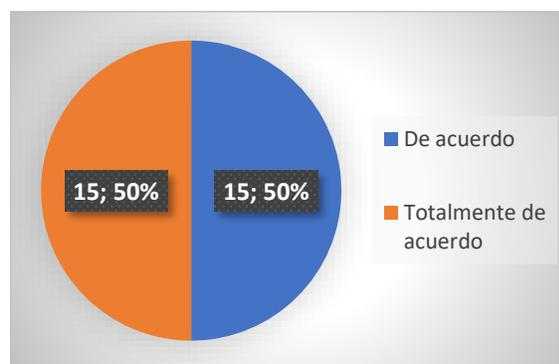


Ilustración 1 Resultados de la pregunta #1. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: Hay un gran porcentaje que afirman que hay mucha coordinación de trabajo por parte de todos los colaboradores en todas las áreas 50% están de acuerdo y el otro 50% totalmente de acuerdo, esto va a tener un gran impacto para la elaboración del producto con una calidad deseada.

2. ¿La empresa se adapta rápidamente a cambios en el mercado?

¿La empresa se adapta rápidamente a cambios en el mercado?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	11; 37%
De acuerdo	19; 63%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

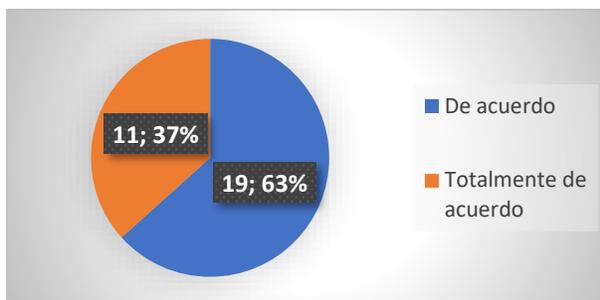


Ilustración 2 Resultados de la pregunta #2. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: Hay un grande porcentaje de que las personas concuerdan que la empresa está capacitada para adaptarse a los distintos

cambios en el mercado con una cantidad de 19=63% personas que están de acuerdo y las 11=37% personas restantes que están totalmente de acuerdo. Presentando una gran apertura al ámbito internacional

3. ¿Usted comprende las estrategias que la empresa está implementando?

¿Usted comprende las estrategias que la empresa está implementando?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	8; 27%
De acuerdo	21; 70%
Neutral	1; 3%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

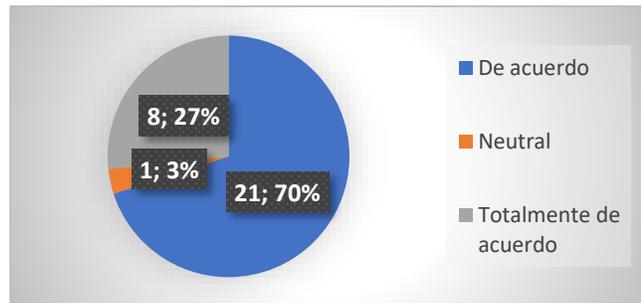


Ilustración 3 Resultados de la pregunta #3. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: La presente grafica representa en la mayoría de los trabajadores tienen pleno conocimiento de las actividades y procesos que la empresa está realizando, presentando resultados de 21=70% personas están totalmente de acuerdo, 8=27% personas en de acuerdo, y solo 1=3% persona representa el neutral dando a entender que para esta persona necesitaría una retroalimentación del área de trabajo en donde desempeñe

4. ¿Siente que hay eficiencia en el proceso de implementación de estrategias?

¿Siente que hay eficiencia en el proceso de implementación de estrategias?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	9; 30%
De acuerdo	21; 70%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

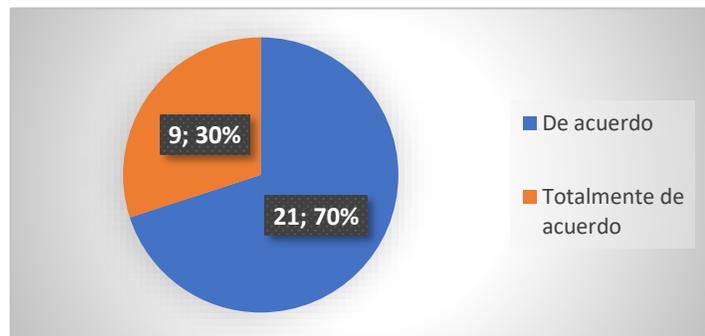


Ilustración 4 Resultados de la pregunta #4. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: En relación con la pregunta 1. Al presentar una óptima colaboración entre los distintos departamentos, se observa una excelente eficiencia para el proceso de implementación de estrategias, presentando un total de 21=70% personas que están de acuerdo y 9=30% personas que están totalmente de acuerdo

5. ¿Hay suficiente apoyo y recursos para ejecutar las iniciativas estratégicas?

¿Hay suficiente apoyo y recursos para ejecutar las iniciativas estratégicas?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	17; 57%
De acuerdo	13; 43%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

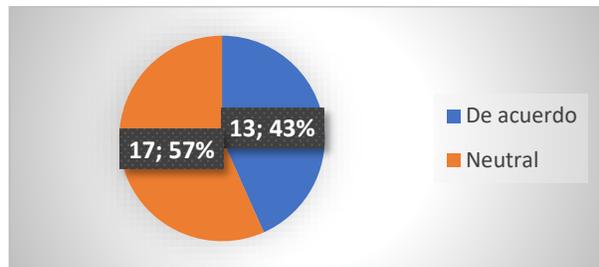


Ilustración 5 Resultados de la pregunta #5. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: Para la empresa “Kañamu 593”, dentro de sus instalaciones se ha observado que cuenta con muchas herramientas funcionales que ayudan con las actividades diarias sin embargo también cumple un papel crucial la cantidad que se vaya a exportar pero como es una empresa en crecimiento haría falta más recursos humanos como de maquinarias que incrementen la cantidad del inventario de exportación y , esto es reflejado en el producto terminado y en las opiniones de los trabajadores, y la cantidad 13=43% personas han respondido que están de acuerdo y 17=57% personas neutral.

6. ¿Usted observa que las estrategias implementadas generan resultados positivos?

¿Usted observa que las estrategias implementadas generan resultados positivos?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	14; 47%
De acuerdo	16; 53%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

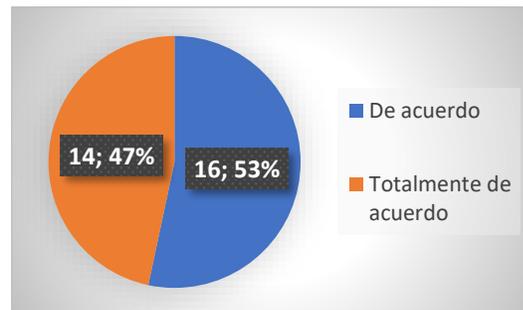


Ilustración 6 Resultados de la pregunta #6. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: Dentro de la perspectiva de las estrategias que han establecido la directiva de la empresa, los colaboradores afirman que estas estrategias si generan los resultados óptimos en el tiempo establecido, con unos resultados de 14=47% personas que están de acuerdo y 16=53% personas que están totalmente de acuerdo.

7. ¿Cree que los productos cumplen con los estándares de calidad establecidos?

¿Cree que los productos cumplen con los estándares de calidad establecidos?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	23; 77%
De acuerdo	7; 23%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

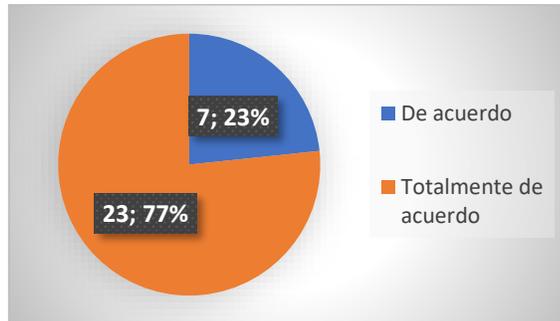


Ilustración 7 Resultados de la pregunta #7. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: En base con las anteriores preguntas, relacionadas al conocimiento de las estrategias y la importancia de la comunicación entre compañeros hacen que la calidad del producto sea la deseada reflejando que 23=77% personas están totalmente de acuerdo con la calidad del producto y 7=23% personas están de acuerdo.

8. ¿Observa que se recibe retroalimentación positiva de los clientes?

¿Observa que se recibe retroalimentación positiva de los clientes?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	14; 47%
De acuerdo	15; 50%
Neutral	1; 3%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

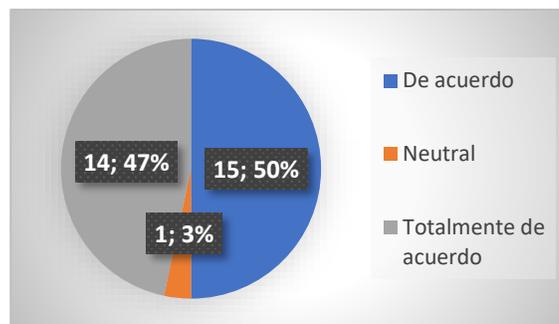


Ilustración 8 Resultados de la pregunta #8. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: Por parte de los trabajadores de la empresa Kañamu 593, ante las situaciones que se llegaran a presentar, casi en su totalidad reciben la capacitación necesaria para seguir mejorando en el ámbito laboral representando 15=50% de acuerdo, 14=47% totalmente de acuerdo, 1=3% neutral.

9. ¿Usted observa que se convierten adecuadamente los clientes potenciales en clientes reales?

¿Usted observa que se convierten adecuadamente los clientes potenciales en clientes reales?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	18; 60%
De acuerdo	12; 40%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

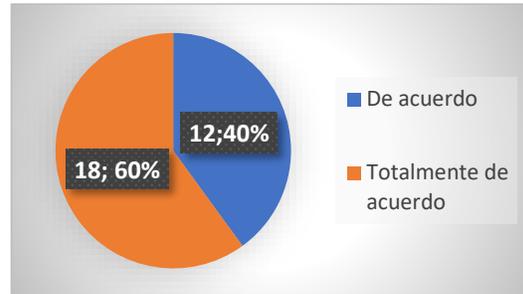


Ilustración 9 Resultados de la pregunta #2. Elaboración propia

Cabe recordar que es una empresa que está en constante crecimiento de los cuales aquellos clientes potenciales logran sumarse a clientes reales en mayor tiempo de lo esperado y de igual forma dentro de la gráfica se observa un aumento de ventas progresivo 18=60% totalmente de acuerdo y 12=40% de acuerdo.

10. ¿La empresa se mantiene competitiva en su sector?

¿La empresa se mantiene competitiva en su sector?	RESPUESTAS
Totalmente de acuerdo	22; 73%
De acuerdo	8; 27%
Neutral	0; 0%
Totalmente en desacuerdo	0; 0%
En desacuerdo	0; 0%

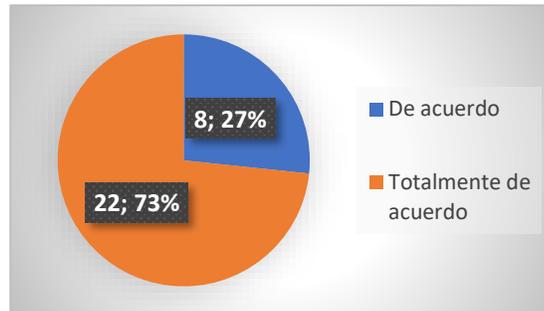


Ilustración 10 Resultados de la pregunta #2. Elaboración propia

Análisis e Interpretación: Kañamu 593 es una empresa sólida y sostenible a largo plazo debido a sus distintivas cualidades que ofrece en el producto terminado (Flor de cannabis medicinal) por ende dentro de la industria del cannabis en Pedro Moncayo la calidad del producto es un factor importante que hace que sea la empresa competitiva. Demostrando por parte de los colaboradores 22=73% personas que están totalmente de acuerdo y 8=27% personas que están de acuerdo.

DISCUSIÓN:

Se confirma una correlación positiva entre la gestión estratégica y la competitividad en la industria del cannabis no psicoactivo en Pedro Moncayo en base a los resultados obtenidos. Cuando se trata de la alta coordinación entre departamentos y la eficiencia en la adaptación a los cambios del mercado (con más del 90% de los encuestados en niveles de acuerdo o total acuerdo) hacen que esta teoría tome un refuerzo en la importancia de una gestión estructurada en este sector emergente. Y esto concuerda con lo propuesto por (Vagarecha, Calacich, & Sandoval, 2021), quienes destacan que la gestión estratégica debe ser adaptativa y anticipativa para garantizar la sostenibilidad de la empresa.

Asimismo, los datos hacen relevancia a que el entendimiento de las estrategias implementadas es extendido entre todos los colaboradores, con un 97% mostrando comprensión. Esto es consistente con (Quiroa, 2021), quien resalta que la claridad en la comunicación estratégica es decisiva para alinear a todos los departamentos de la organización a un propósito en común. Sin embargo, un pequeño porcentaje muestra neutralidad, lo que podría indicar una posible área que necesite retroalimentación de mejora en interna.

En lo que respecta a competitividad, se observa una inclinación de percepción positiva sobre el cumplimiento de estándares de calidad, con un 77% de los encuestados totalmente de acuerdo. Demostrando la relevancia de la calidad del producto como ventaja competitiva, en línea con (Perez, Cruz, & González, 2019), quienes señalan que los estándares rigurosos generan una mayor confianza en los mercados nacionales e internacionales.

La disponibilidad de recursos y el apoyo para implementar estrategias, puede beneficiarse de una mayor inversión, especialmente en infraestructura y recursos humanos. Esto se alinea con las observaciones de (Plazas & Peñuela, 2021) sobre la necesidad de optimizar recursos durante la planificación estratégica.

En última instancia, la influencia favorable de las técnicas implementadas y la impresión de rivalidad hacen que empresas como KAÑAMU 593 se establezca competitivo dentro del mercado potencial emergente de este sector. No obstante, ciertas barreras que impiden el progreso de estas ideas de negocio que son arraigadas por la desinformación y limitantes legales jurídicas son indicadores de que se debe ejecutar pronto tácticas más sólidas de marketing estratégico y algunas capacitaciones a la comunidad local del tema.

En comparación con estudios anteriores, estos resultados amplían el entendimiento sobre la correlación entre gestión estratégica y competitividad en un sector altamente regulado y en constante crecimiento como lo es el cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico.

CONCLUSIONES

La presente investigación analizo la relación entre la gestión estratégica y la competitividad en la industria del cannabis no psicoactivo de grado farmacéutico en Pedro Moncayo, utilizando como caso de referencia la empresa KAÑAMU 593.

- KAÑAMU 593 implementa estrategias enfocadas en la calidad del producto y el cumplimiento de normativas legales, pero a su vez enfrenta desafíos relacionados con la innovación y la implementación de tácticas de marketing. Evidenciando la necesidad de retroalimentar y reforzar las capacidades estratégicas del sector para adaptarse a las exigencias de un mercado.
- También se recabo información sobre la competitividad de las empresas, y, en gran parte está afectada por la desinformación social con el tema del cannabis no psicoactivo generando tabúes sobre el uso importante de la planta como método medicinal, restricciones legales y carencia de infraestructura técnica adecuada. Estos factores logran limitar la capacidad de penetrar en los mercados internacionales y de maximizar el potencial del sector a nivel nacional.
- Los resultados obtenidos de las encuestas confirman una correlación positiva entre la gestión estratégica y la competitividad que hay en este sector industrial, demostrando que empresas con mayor enfoque en la planificación y ejecución estratégica tienden a obtener mejores resultados cuando se habla en calidad e innovación
- Se concluye que la gestión estratégica constituye un factor determinante para mejorar la competitividad para este tipo de empresas en constante crecimiento, debido a que nos permite identificar y aprovechar oportunidades, optimizar recursos y superar desafíos asociados a un mercado que puede ser volátil. A pesar de operar en un entorno con muchas limitantes y entre ellas son: legales, sociales y de infraestructura, la toma de decisiones para la implementación de estrategias claras puede llegar a generar impactos positivos que tienen una mayor relevancia en términos de eficiencia operativa, calidad del producto. KAÑAMU 593 tiene la oportunidad de liderar el sector de la producción y venta de cannabis no psicoactivo, ejerciendo alianzas estratégicas en el desarrollo de la industria en Pedro Moncayo.

REFERENCIAS

- Alonso, A. (2016). *Métodos de investigación de enfoque experimental*. Perú.
- Anguita, C., Labrador, R., & Campos, D. (2003). La encuesta como técnica de investigación. *Atención primaria*, 527-538.
- Arias, E. R. (05 de Febrero de 2021). *Investigación descriptiva*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/investigacion-descriptiva.html>
- Arriata, R. (2008). Evaluación y control. 261-289.
- Barney, J. (1986). "Strategic factor markets: Expectation, luck, and business strategy". *Management Science*, 32.
- Bermúdez, D., Cuenca, P., García, P., Guitiérrez, G., & Portela, A. (2021). *Sugerencias para escribir análisis de resultados, conclusiones y recomendaciones en tesis y trabajos de grado*. Quito- Ecuador: Ciencia.
- Burgoa, A. (2010). Cómo lograr definir objetivos y estrategias comerciales. *Perspectiva*, 191-201.
- Camisón, C., Cruz, S., & González, T. (2019). *Gestión de la Calidad: Conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid- España: PEARSON Prentice Hall.
- Carlos Hernández, C. F. (2003). *Metodología de la investigación*. México D.F: McGraw-Hill.
- Cruz, I. (2013). PLANEACIÓN ESTRATÉGICA. *El buzón de Pacioli*.
- Galarza, C. R. (2020). *Los alcances de una investigación*. Quito-Ecuador: Ciencia América (2020).
- Flórez, A., & Vallejo, I. (2024). EL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD: UNA REVISIÓN A LA LUZ DE LA EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS. *Palermo Business Review*, 49-70.
- Flórez, J. (2023). *Estrategias de Marketing*. AREANDINA.
- López, L. (2004). POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO. *Puto Cero*, 69-74.
- Malca, A. (2023). *CRIMINALIZACION Y VULNERACION AL DERECHO DEL LIBRE DESARROLLO DE LA PERSONALIDAD POR USO DE LA MARIHUANA*. Riobamba- Ecuador: UNIVERSIDAD REGIONAL AUTONOMA DE LOS ANDES.
- Mougabure, G. (2021). *El desafío de escribir la sección de discusión de un artículo científico*. Argentina: Ecología Austral.
- Pineda, J., & Alvarado, B. (2008). *Metodología de la Investigación (3a, Ed.)*. Mexico.
- Plazas, A., & Peñuela, A. (2021). *La administración militar como generadora de grandes cambios en la administración mundial*. Bogota- Colombia : Escuela Superior de Guerra "General Rafael Reyes Prieto".
- Quiroa, M. (06 de Septiembre de 2021). *Gestión Estratégica*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/gestion-estrategica.html>
- Rabolini, N. M. (2009). Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de la muestra en investigación cuantitativa. *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales*.
- Ródenas, J. (10 de Febrero de 2015). *Definiciones de calidad*. Obtenido de TECNOMESURA Centro Tecnológico: https://www.bdv.cat/perfil/esbarbera/recursos/recursos/conferncia_qualitat_2011.pdf
- Roldán, P. (02 de Diciembre de 2016). *Competitividad*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/competitividad.html>
- Ruiz, R. (2020). LAS TEORÍAS DEL CONTROL Y EVALUACIÓN ORGANIZACIONAL INDEPENDIENTE. *Universidad Libre*. , 71-107.

- Sánchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *RIDU* , 101-122.
- Sánchez, D. (2020). *Nulidad sobre la prohibición a la exportación de flor seca de Cannabis para*. Bogotá D.C.: Universidad de los Andes .
- Slack. (7 de Noviembre de 2023). *Eficiencia operativa: qué es, beneficios y cómo mejorarla*. Obtenido de Slack: <https://slack.com/intl/es-es/blog/productivity/eficiencia-operativa#:~:text=La%20eficiencia%20operativa%20se%20define,deseada%20y%20minimizar%20los%20errores>.
- TimeCamp. (20 de Agosto de 2019). *Estrategias de Implementación de Proyectos*. Obtenido de TimeCamp: <https://www.timecamp.com/es/planner/glossary/estrategias-de-implementacion-de-proyectos/>
- Vagarecha, A., Calacich, S., & Sandoval, M. d. (2021). Gestión estratégica en las pequeñas y medianas empresas en Mozambique. *Revista Ciencia UNEMI* , 73-83.

Anexos

Plantilla de la Revista



TÍTULO LARGO (En mayúsculas sostenida, resaltado en negrita)

(Como regla general entre 9 y 15 palabras o 90 letras. El objeto de investigación debe estar explícito. Debe existir una relación directa entre la temática que se aborda y la idea que se quiere expresar en el título. Claro, preciso, directo, conciso, sugerente e informativo)

TÍTULO CORTO (que ocupe sólo una línea)

(Línea en blanco)

AUTORES: Los metadatos de todos los autores ubicados al momento de registrarse en la revista también deben constar al pie de página (Se detallarán los nombres completos sin el título académico en el orden acordado).

Autor ¹

Autor ²

Autor ³

DIRECCIÓN PARA CORRESPONDENCIA: (del autor principal)

(Los datos del autor principal (dirección, correos electrónicos, teléfonos deben ser los institucionales.)

Fecha de recepción:

Fecha de aceptación:

RESUMEN/RESUMO (español/ portugués).

(Un párrafo. Entre 200 y 250 palabras. Escrito en tiempo pasado. Debe estructurarse según el formato **IMRyD**: Introducción; Metodología (incluirá los procedimientos básicos: diseño, selección de muestra; métodos y/o técnicas de experimentación u observación y de análisis); Resultados y Discusión. Si el resumen es estructurado no debe faltar el objetivo, método, resultados y conclusión.)

¹ Breve resumen curricular: Título universitario y académico, Categoría Docente. Grado científico. Afiliación institucional. Correo, código ORCID, Provincia, País.

² Breve resumen curricular: Título universitario y académico, Categoría Docente. Grado científico. Afiliación institucional, Correo, código ORCID .Provincia, País. Correo electrónico.

³ Breve resumen curricular: Título universitario y académico, Categoría Docente. Grado científico. Afiliación institucional. Correo, código ORCID. Provincia, País. Correo electrónico.

PALABRAS CLAVES/PALAVRAS-CHAVE: Están conformadas por 3 o 5 clave o descriptores significativos (separadas por punto y coma). En la medida de lo posible, se recomienda extraerlas del [Tesauro de ERIC](#) (Education Resources Information Center).

(Línea en blanco)

TÍTULO LARGO EN IDIOMA INGLÉS

(Línea en blanco)

ABSTRACT (Según las indicaciones anteriores)

KEYWORDS: (Según las indicaciones anteriores)

(Línea en blanco)

INTRODUCCIÓN: Fundamentación de los antecedentes y su pertinencia.

(Escribir entre 5-10 párrafos o hasta 1000 palabras. Hacer referencia a la novedad y actualidad del tema -justificativos argumentados-. Incluir aspectos de la estructura planteada en la investigación: problema, objetivos, hipótesis, materiales y métodos. (No se incluirán datos ni conclusiones)

- Fundamentar epistemológicamente el objeto de estudio, considerando las normas establecidas por la última edición de las Normas APA para citar los autores dentro del texto y en la bibliografía. El 75% de los documentos referenciados deben tener una antigüedad de hasta 5 años.
- Debe tener subtítulos breves de hasta 6 palabras, con la misma letra y tamaño. Realizar una relatoría del proceso de investigación con una extensión entre 12 páginas.

MATERIALES Y MÉTODOS

- Explicar concretamente el contexto de la investigación y los aspectos metodológicos del proceso investigativo.
- Enunciar los recursos destinados a la investigación.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN:

- Mostrar estadísticamente los resultados obtenidos durante la investigación.
- Mostrar una postura crítica y reflexiva tanto en las relaciones como en las contradicciones desde los fundamentos epistemológicos abordados.

- Los resultados se presentarán en secuencia lógica y se proveerán solo las estadísticas pertinentes.

En la discusión se interpreta, analiza las implicaciones, limitaciones y se confrontan con la hipótesis planteada considerando la perspectiva de otros autores, tratará los aspectos aportados que resulten novedosos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(Basada en las regulaciones de la última edición de las Normas APA. Incluir solo referencias bibliográficas citadas directa o indirectamente dentro del documento. En el caso de las publicaciones electrónicas es necesario colocar el URL y que este remita directamente al documento citado. Se recomienda al menos 15 referencias mínimas.

REQUISITO INDISPENSABLE: Deben citarse autores de artículos anteriores publicados en la REFCAIE.

Recomendaciones generales: para tener en cuenta cuando se redacte el manuscrito.

- Solo se aceptarán artículos subidos en la plantilla de Word para manuscritos, que consta como formato oficial de la Revista.
- El texto general del artículo se presenta en archivo Word, letra Verdana, tamaño de letra 12, excepto la Referencia que debe ser escrita en tipo Times New Román de 10.0 puntos.
- Tamaño carta, con márgenes simétricos, interlineado sencillo.
- Párrafos estructurados entre 4 y 6 oraciones.
- Escriba oraciones cortas, con ideas directas.
- No utilice términos ambiguos, imprecisos, doble negación, gerundios o de difícil comprensión.
- Siga las recomendaciones del lenguaje científico, no utilice la primera persona, las expresiones deben ser en modo impersonal
- No usar negritas, ni subrayado.
- Párrafos ajustados a los márgenes: superior, inferior e interior de 2,5 cm; exterior de 1,5 cm, con sangría en la primera línea.

- Las abreviaturas y los símbolos no se emplearán en títulos ni resúmenes. La primera vez que aparezca se pondrán entre paréntesis, precedidos por el nombre completo de las palabras que agrupa.
- Los gráficos, las tablas y las figuras que se incluyan en el cuerpo del trabajo estarán en formato JPG con una resolución de 72 dpi y un máximo de 580 píxeles.
- En el texto no se repetirá la información presentada en tablas y figuras. Los gráficos serán utilizados como una alternativa a las tablas. El uso de estos para textos no debe ser excesivo, solo se presentarán aquellos que resulten imprescindibles como elementos probatorios de lo expresado. (La escritura será en Times New Roman de 10.0 puntos)
- Los gráficos, tablas y figuras deben estar alineados con el texto.
- Los títulos y fuentes deben ser claros y concisos; y la información debe ser necesaria para ayudar a la lectura. En caso de ser necesaria alguna autorización para la publicación del material, esta corre por cuenta de quien escribe el artículo.
- La extensión total del artículo entre 25 -30 páginas.

PhD. Rocío Piguave Pérez

Directora Revista REFCALÉ-ULEAM

www.refcale.uleam.edu.ec