

CALEIDOSCOPIO

DE LAS CIENCIAS SOCIALES



UNIVERSIDAD
DEL ZULIA

EDITORIA

MORELA PEREIRA BURGOS

CALEIDOSCOPIO

DE LAS CIENCIAS SOCIALES

HIGH
**RATE**
CONSULTING

Autoridades Rectorales

Jorge Palencia Piña
Rector

Dra. Judith Aular de Durán
Vicerrectora Académica

Dr. Clotilde Navarro
Vicerrector Administrativo

Dra. Marlene Primera Galué
Secretaria

Mgs. Ivan Cañizales Camacho
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

PEREIRA BURGOS, Morela (ed). 2020. **Caleidoscopio de las Ciencias Sociales**.
Universidad del Zulia/High Rate Consulting. Venezuela. 130p. ISBN 978-980-402-294-4
DOI: <https://doi.org/10.38202/caleidoscopio>

1. Ciencias sociales, 2. Organizaciones, 3. Gerencia, 4. Estrategia, 5. Ecuador

Caleidoscopio de las Ciencias Sociales

Primera edición, 2020.

Compilador y Editor: Morela Pereira Burgos
Diseño de portada: Ronald Morillo
Diseño y cuidado de edición: Equipo de diseño High Rate Consulting Co
ISBN: 978-980-402-294-4
Depósito legal: ZU2020000047



Este libro fue arbitrado por pares externos ciegos expertos en el área.

Índice

Presentación. <i>Morela Pereira Burgos</i>	1
Control interno como herramienta anti fraude para las organizaciones. <i>Rosa Yessenia Vera Loor</i>	3
Reclutamiento y selección de talento humano en organizaciones de la economía social y solidaria. <i>César Andrés Guerrero Velástegui y Carlos Andrés Velástegui Jaramillo</i>	19
Usabilidad de las TIC en las pymes. <i>Carlos Leonardo Ronquillo Bolaños</i>	41
Marketing: herramienta administrativa para el desarrollo local. <i>Estela Rossana Sabando-Mendoza</i>	57
Competencias gerenciales de los sectores estratégicos de Ecuador. <i>Leonardo Gabriel Ballesteros López y Carlos Vinicio Mejía Vayas</i>	73
La política pública: ¿elemento clave en la economía solidaria del Ecuador? <i>Richard Oswaldo Manzano</i>	89
Gobierno en la universidad del Zulia: la injerencia de los grupos sindicales. <i>Morela Pereira Burgos y Jazmín Díaz-Barrios</i>	115

COMPETENCIAS GERENCIALES DE LOS SECTORES ESTRATÉGICOS DE ECUADOR

Management Competences of the Strategic Sectors in Ecuador

Leonardo Gabriel
Ballesteros López

Docente, e-mail: leonardogballesteros@uta.edu.ec
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1014-9872>

Carlos Vinicio Mejía Vayas

Docente, e-mail: carlosvmejia@uta.edu.ec
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2048-1086>

¿CÓMO CITAR?

Ballesteros López, Leonardo Gabriel y Mejía Vayas, Carlos Vinicio. (2020). Competencias gerenciales de los sectores estratégicos de Ecuador. En Pereira Burgos, Morela (Ed.) **Caleidoscópico de las Ciencias Sociales**. Universidad del Zulia/High Rate Consulting. Venezuela. DOI: <https://doi.org/10.38202/caleidoscopio.5>

RESUMEN

Tungurahua es una provincia conformada por pymes en evolución, muchas de estas empresas no conocen la importancia de la tecnicidad en los procesos, desde un comportamiento de liderazgo con sus colaboradores, la comunicación y su influencia para alcanzar objetivos a corto plazo. La presente investigación analiza las competencias gerenciales de los sectores farmacéuticos y florícolas de Tungurahua con el fin de conocer las falencias de estas en cuanto a las habilidades técnicas, conceptuales y humanísticas consideradas en estudios de Vayas et. al. (2017) y Leyva et. al. (2018). Para ello se utiliza una encuesta dirigida hacia los gerentes de los sectores florícolas y farmacéuticos, desde tres

enfoques: habilidades conceptuales, humanas y técnicas. Los resultados obtenidos permiten identificar los puntos fuertes de las empresas florícola, farmacéutica en cuanto a la identificación de objetivos, compromiso, una buena comunicación asertiva, destreza para comunicar, una adecuada negociación, identificar las oportunidades, alianzas estratégicas y una contabilidad eficiente.

Palabras clave: Competencias Gerenciales, Sectores Estratégicos.

ABSTRACT

Tungurahua is a province made up of small and medium sized companies in evolution. Many of these companies do not know the importance of technical processes, from leadership behaviour with their collaborators, communication and its influence to achieve short-term objectives. This research analyzes the management skills of the pharmaceutical and flower sectors of Tungurahua in order to understand their shortcomings in terms of technical, conceptual and humanistic skills considered in studies by Vayas et. al. (2017) and Leyva et. al.(2018). For this, a survey was conducted among managers in the floriculture and pharmaceutical sectors, using three approaches: conceptual, human and technical skills. The results obtained allow us to identify the strengths of the floriculture and pharmaceutical companies in terms of identification of objectives, commitment, good assertive communication, communication skills, proper negotiation, identification of opportunities, strategic alliances and efficient accounting.

Key words: Management skills, strategic sectors.

Introducción

El fácil acceso de información ha provocado un mercado muy competitivo causando la extinción de empresas que no implementan las competencias gerenciales para potencializar los recursos humanos de las mismas. En este contexto, se habla de que las competencias gerenciales son fundamentales para direccionar a las empresas hacia el cumplimiento exitoso de objetivos. La existencia de nuevas estrategias de atraer clientes confluencia a la necesidad de aprender y poner en práctica formas de otorgar productos de excelencia a un menor coste ligado a un ambiente laboral adecuado.

A esto se le suma, la relación de la calidad del producto final con el trato que reciben los colaboradores; por esto, es importante desarrollar las competencias del talento humano que brinden un trabajo justo. Las competencias se logran a través de la formación directa

que debe ofrecer la empresa hacia sus trabajadores. Para ello se considera dos sectores de relevancia en la provincia de Tungurahua: el sector farmacéutico y el florícola.

La industria farmacéutica inició con pequeños emprendimientos familiares a base de excelentes formulas; esta industria obtuvo una evolución a partir de los años 60 cuando surgió Laboratorios H.G. como el pionero en productos farmacéuticos (Ríos y Orellana, 2017). Otro sector de relevancia en el Ecuador según Parra (2015) es el que obtuvo el florícola cuando inicio sus plantaciones en Cayambe. Este sector abrió fuentes de trabajo con la expansión de hectáreas de flores en todo el país; lugares como Pedro Moncayo y Mejía, en Pichincha; Pujilí, Latacunga, Salcedo, en Cotopaxi; las dos provincias con mayor concentración de fincas.

En el estudio realizado por Burgos y Delgado (2018) sobre la madera, explicaba que la situación geográfica y la diversidad de climas con las que cuenta Ecuador, indica la Corporación Financiera Nacional - CFN (2017) que lo hace una potencia florícola debido a que posee tierras aptas para producir y cubrir la demanda de países como Rusia, Estados Unidos y Japón.

La idea de contextualizar las competencias gerenciales radica en conocer el estado en el que se encuentran los sectores farmacéutico y florícola en cuanto a las competencias gerenciales para identificar las falencias que estas poseen y así las empresas concienticen con la importancia de las competencias gerenciales.

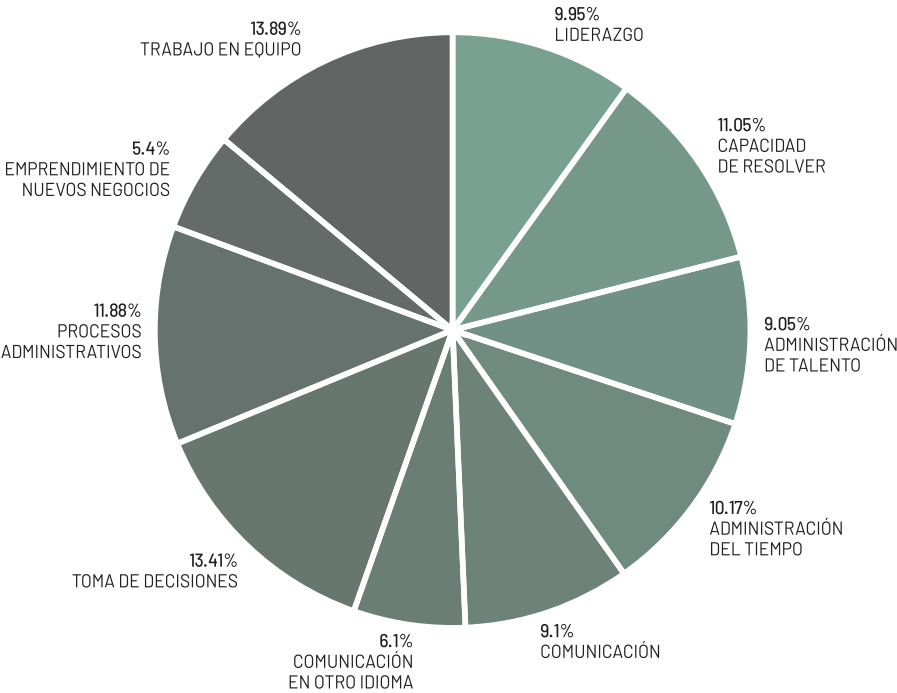
COMPETENCIAS GERENCIALES

Desde la perspectiva de Useche et. al. (2019) las competencias gerenciales son las capacidades para realizar actividades productivas hacia el logro de objetivos. Todas estas observaciones se relacionan con Tovar (2012) y la referencia de la investigación preliminar de Vayas et. al. (2017) que enfatiza en la importancia de fortalecer las competencias gerenciales provoca al éxito de alcanzar las metas propuestas. Hay que mencionar las habilidades que componen a las competencias a partir de la adición de Leyva et. al. (2017) en su clasificación: habilidades humanas, técnicas y conceptuales.

En este contexto, el trabajo en equipo facilita el alcance de objetivos, agrega valor a los procesos debido a que disminuye la rotación de personal. Para Gómez (2012) en su modelo por competencias considera al liderazgo, el cual indica que es la clave para fomentar el alcance de objetivos planteados a corto y largo plazo. El talento humano es un factor volátil imprescindible para la empresa, por ello, es importante considerar un ambiente de

trabajo con aplicaciones de procesos administrativos adecuados que permita potencializar el tiempo y la capacidad de los colaboradores en cuanto a la resolución de problemas (Peñaherrera et. al. 2018).

Figura 1. Modelo de competencias gerenciales para los sectores productivos de Tungurahua.



Fuente: Vayas et. al. (2017)

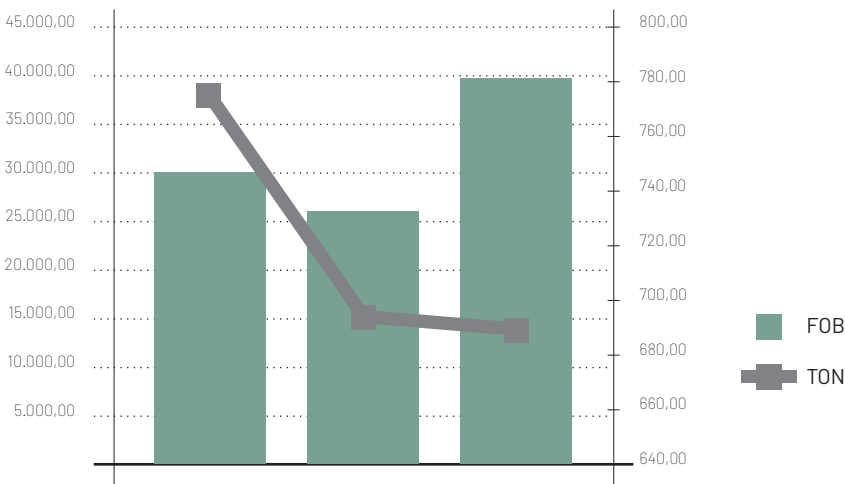
Bajo la misma línea de investigación de Leyva, et. al. (2018) y su clasificación de habilidades gerenciales desde tres componentes: humanas, técnicas, conceptuales. La primera, enfatiza en aspectos emocionales; la segunda en los conocimientos y la tercera en las capacidades de raciocinio.

Sector farmacéutico

De acuerdo con Calderón (2014) el sector de productos y sustancias químicas representa el 10% del total de la industria manufacturera. Este sector cuenta con un crecimiento al 3.2% en 2017 de acuerdo con los estudios de Bank Watch Ratings S.A. (2019) en los que indica que este sector va en crecimiento debido a la consideración del Plan Toda una Vida en la que inmersa proyecciones de mejora, propuesta por el actual gobierno. Debido a los antecedentes expuestos se establece a dicho sector como objetivo potencial para agregar mejoras en beneficio de la sociedad ecuatoriana.

En este contexto, para Aguado et. al. (2016) la industria genera ocho mil plazas de trabajo directo y veinte mil fuentes de trabajo indirecto. De esta forma, se dividen en públicas y privadas; el sector privado vende en farmacias, cadenas farmacéuticas y clínicas privadas; en el sector público el manejo es para abastecer los servicios públicos otorgados por el gobierno.

Figura 2. Evolución exportaciones sector: Farmacéuticos



Fuente: Adaptado de CFN (2017)

Las cadenas en la adaptación a los nuevos requerimientos del mercado que demanda los clientes centran sus estudios en brindar y facilitar un mejor servicio. Este mercado funciona a través de la difusión de medicamentos a través de la visita a médicos informándoles sobre los productos ofertados y los beneficios moleculares o alternativas terapéuticas. Para Ayala (2016) en el mercado existen 221 laboratorios, de los cuales 64 son nacionales y los otros extranjeros; manejan montos de 20 mil dólares aproximadamente.

Dentro del estudio de Ortiz et. al. (2014), Ecuador exporta productos antibióticos, antiinflamatorios, analgésicos y antipiréticos; antihipertensivos, antiácidos; inhibidores, antitusígenos, mucolíticos, expectorantes; hepaprotector, vitaminas, antiparasitarios, antihelmínticos, antimicóticos; y suplementos médicos de origen natural.

Sector florícola

Uno de los motores del comercio exterior son las exportaciones del sector floricultor, registran para el 2011 un crecimiento promedio de 12% en ingresos y del 3% en tonelaje (Sánchez, 2012). Agrega Monta (2019) que los últimos meses se realizaron comercializacio-

nes de 203.000 toneladas métricas de estos productos; esto represento aproximadamente 728 millones de dólares.

Para Sánchez (2012), Alejandro Martínez de Expoflores indico que las ventas durante algunos periodos se vieron afectada por la presencia de plagas que se alimentan de las hojas de las flores y sus tallas; estos ácaros no permitieron un crecimiento correcto para cumplir con la calidad de exportación.

De acuerdo con la investigación de Burgos et. al. (2016) Ecuador es considerado el exportador de flores con mayor calidad y belleza; potencial que fue descubierto en los claveles, rosas, gipsófilas, crisantemos como los primeros productos valorados para fines de exportación y los que permitieron abrirse en el mercado de exportación florícola. Se agrega la biodiversidad geográfica que posee Ecuador como su clima favorecen la plantación de muchas especies de flores (claveles, limonios, margaritas, flores de verano...) (Monta, 2019).

Dentro del contexto geográfico de Ecuador según Noroña y Casa (2013) dice que la sierra cumple con las condiciones de luminosidad idóneas para producir rosas de gran tamaño, incrementando esta industria en sectores como Imbabura, Azuay, Cotopaxi, Pichincha, Cañar, Guayas y Carchi. Ecuador es considerado un país tropical que continúe una variedad de climas en un mismo territorio por lo que abrió el desarrollo de la floricultura por las características únicas en: tallos gruesos, largos y totalmente verticales, colores vivos, botones grandes y vidas de larga duración en flores.

Figura 3. Arancel Nacional de Importaciones de plantas vivas y productos de la floricultura en Ecuador

06.03 Flores y capullos, cortados por ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma.		Descripción: El apartado considera los códigos arancelarios y su clasificación de flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma. Adaptado de Robalino y Pinto (2019)
FRESCOS		
0603.11.00.00	ROSAS	
0603.12	CLAVELES	
0603.12.10.00	MINIATURA	
0603.12.90.00	LOS DEMÁS	
0603.13.00.00	ORQUIDEAS	
0603.14	CRISANTEMOS	
0603.14.10.00	POMPONES	
0603.14.90.00	LOS DEMÁS	
0603.15.00	AZUCENAS (LILIUM SPP.)	
0603.19	LOS DEMÁS	
0603.19.10.00	GYPSOPHILIA (LLUVIA ILUSIÓN)(GYPSOPHILIA PANICULATA L)	
0603.19.20.00	ASTER	
0603.19.30.00	ALSTROEMERIA	
0603.19.40.00	GERBERA	
0603.19.90	LOS DEMÁS	
0603.19.90.10	LÍRIOS	
0603.19.90.90	LOS DEMÁS	
0603.90.00.00	LOS DEMÁS	

Fuente: Adaptado de CFN (2017)

La provincia de Tungurahua y en especial la ciudad de Ambato con su nombre “tierra de flores y frutas” inicio dicha actividad con el fin de cubrir la necesidad en ocasiones especiales como San Valentín, día de la Madre, entre otros. Los cultivos de mayor relevancia de la ciudad de Ambato son los crisantemos (cultivados en Aguaján, Ficoa y Santa Rosa), geranios, granizos, alélies, ilusiones, claveles y astromelias; esta ciudad es considerada el centro de acopio y distribución de flores a el resto del país (ciudades como Riobamba, Guaranda u otras ciudades del Oriente).

El incremento en la demanda de flores ha provocado que se incluyan a estas actividades cantones como Pillaro y Patate con el cultivo de claveles y astromelias. Otro aspecto por considerar es el de la tecnificación de los cultivos que limita a los mercados pequeños a seguir cultivando viejas variedades que ya no poseen demanda en la floristerías.

Figura 4. Sector Florícola por tamaño y superficie

NÚMERO DE FLORÍCOLAS POR TAMAÑOS Y SUPERFICIE CULTIVADA SEGÚN TIPO DE FLORES

TIPO	TOTAL		TAMAÑO DE CULTIVO					
			MENOS DE 3ha		DE 3 A MENOS DE 20ha		DE 20 Y MÁS ha	
	Nº florícolas	Hectáreas	Nº florícolas	Hectáreas	Nº florícolas	Hectáreas	Nº florícolas	Hectáreas
TOTAL	447	3504,50	134	184.1	288	2552.0	25	768.5
ROSAS	275	2517,20	53	79	203	1868.1	19	570.1
CLAVELES	16	88,6	10	14.9	5	49.8	1	23.9
GYPSOPHILIA	29	316,4	2	3	25	242.8	2	70.6
CALLA	8	31,8	4	3.8	4	28	-	-
HYPERICUM	19	163.2	5	7.3	12	78.9	2	76.9
ALSTROMERIA	3	12,5	1	0.7	2	11.8	-	-
LIMONIUM	13	28,3	9	7.2	4	21.1	-	-
GERBERA	3	3,4	3	3.4	-	-	-	-
ASTER	4	5,2	4	5.2	-	-	-	-
DELPHINIUM	12	29,6	7	7.1	5	22.5	-	-
FLORES DE VERANO	45	188,9	27	40.2	18	148.8	-	-
FLORES TROPICALES	7	76,3	1	2.9	5	46.4	1	27
FOLLAJES	10	41,5	5	7.6	5	33.9	-	-
OTRAS FLORES	3	1,7	3	1.7	-	-	-	-

SUPERFICIE CULTIVADA Y NÚMERO DE PLANTAS POR TIPO DE FLOR SEGÚN PROVINCIAS

PROVINCIAS		TIPO DE FLOR						
		ROSAS	CLAVELES	GYPSOPHILIA	CALLA	HYPERICUM	ALSTROMERIA	LIMONIUM
AZUAY	HECTÁREAS	29.80	-	84.50	-	21.00	-	4.00
	Nº PLANTAS	1069335	-	8770000	-	3175956	-	102000
CARCHI	HECTÁREAS	117.60	-	-	1.00	-	-	-
	Nº PLANTAS	8638921	-	-	6000	-	-	-
CAÑAR	HECTÁREAS	25.30	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	1493529	-	-	-	-	-	-
CHIMBORAZO	HECTÁREAS	11.50	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	698007	-	-	-	-	-	-
COTOPAXI	HECTÁREAS	572.10	42.50	-	-	7.20	-	-
	Nº PLANTAS	42096646	8964290	-	-	720000	-	-
GUAYAS	HECTÁREAS	-	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	-	-	-	-	-	-
IMBABURA	HECTÁREAS	105.20	-	19.80	-	62.90	-	14.40
	Nº PLANTAS	6584060	-	906600	-	7627100	-	890600
PICHINCHA	HECTÁREAS	1655.70	44.10	212.10	30.80	72.10	12.50	9.90
	Nº PLANTAS	119231591	11875975	14062552	1258600	15371844	285588	346188
SANTA ELENA	HECTÁREAS	-	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	-	-	-	-	-	-
TUNGURAHUA	HECTÁREAS	-	2.00	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	133000	-	-	-	-	-
TOTAL NACIONAL	HECTÁREAS	2517.20	88.60	316.40	31.80	163.20	12.50	28.30
	Nº PLANTAS	179812089	20973265	23739152	1264600	26894900	285388	1338788
PROVINCIAS		TIPO DE FLOR						
		GERBERA	ASTER	DELPHINIUM	FLORES DE VERANO	FLORES TROPICALES	FOLLAJES	OTRAS FLORES
AZUAY	HECTÁREAS	1.00	-	6.00	2.50	-	-	1.50
	Nº PLANTAS	36000	-	300000	465000	-	-	1040000
CARCHI	HECTÁREAS	-	-	-	15.00	-	4.50	-
	Nº PLANTAS	-	-	-	250000	-	25000	-
CAÑAR	HECTÁREAS	-	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	-	-	-	-	-	-
CHIMBORAZO	HECTÁREAS	-	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	-	-	-	-	-	-
COTOPAXI	HECTÁREAS	-	-	2.00	23.80	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	-	70000	2573722	-	-	-
GUAYAS	HECTÁREAS	-	-	-	-	76.30	34.00	-
	Nº PLANTAS	-	-	-	-	92596	667940	-
IMBABURA	HECTÁREAS	-	0.30	1.50	34.90	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	21000	24000	2050460	-	-	-
PICHINCHA	HECTÁREAS	1.20	4.90	16.50	102.90	-	3.00	0.20
	Nº PLANTAS	30000	2195600	1670231	28220089	-	900000	300000
SANTA ELENA	HECTÁREAS	1.20	-	-	-	-	-	-
	Nº PLANTAS	60734	-	-	-	-	-	-
TUNGURAHUA	HECTÁREAS	-	-	3.60	9.90	-	-	-
	Nº PLANTAS	-	-	360000	990397	-	-	-
TOTAL NACIONAL	HECTÁREAS	3.40	5.20	29.60	188.90	76.30	41.50	1.70
	Nº PLANTAS	126734	2216600	2424231	34549668	92596	1592940	1340000

Fuente: Adaptado de CFN (2017)

Metodologia

Para el estudio se adoptó la investigación en las modalidades bibliográfica – documental y de campo. Tiene un proceso de investigación de campo puesto que la investigación se desarrolla en el lugar de los hechos a través de la encuesta que se realiza a los gerentes de los sectores farmacéuticos y florícolas de la provincia Tungurahua específicamente. Además, se utilizó la investigación bibliográfica-documental con el fin de fundamentar la teoría con artículos de relevancia para la investigación.

Parte de la población analizada en el estudio de Vayas et. al. (2017) el cual proporciona una muestra de los gerentes de la cámara de comercio de la provincia de Tungurahua en cuanto a los sectores productivos, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1. Muestreo por sectores productivos de la provincia de Tungurahua

SECTORES	TOTAL	PORCENTAJE	MUESTRA
METALMECÁNICA	55	13.95	28
TURISMO	10	2.54	6
FARMACÉUTICA	19	4.82	9
PETROQUÍMICA	42	10.66	22
CADENA AGROFORESTAL Y PRODUCTOS ELABORADOS	6	1.52	3
CUERO Y CALZADO	45	11.41	23
ALIMENTOS FRESCOS, PROCESADOS E INDUSTRIALIZADOS Y BEBIDAS	132	33.5	66
TEXTIL	67	17	33
TECNOLOGÍA Y SOFTWARE	18	4.6	9
TOTAL	394	100	199*

Fuente: Vayas et. al. (2017)

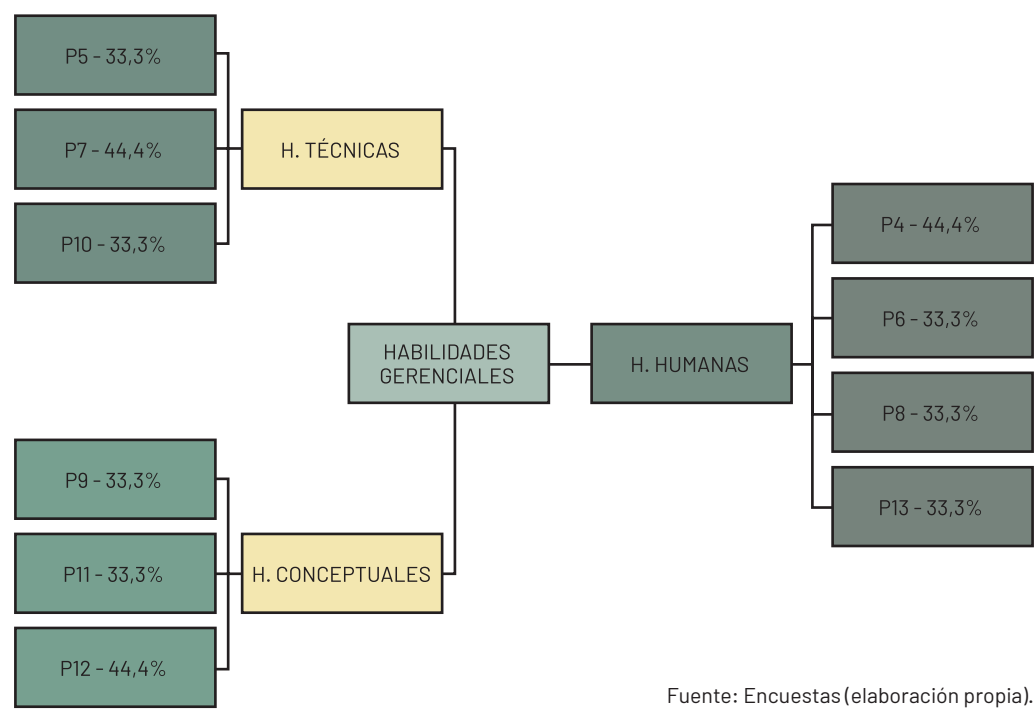
Se hace uso de dos instrumentos: el primero esta direccionado a toda la muestra con el fin de conocer los conocimientos que los gerentes poseen sobre las competencias gerenciales; la segunda, es específica en cuanto a los componentes de análisis y a los sectores con un contenido específico sobre las habilidades gerenciales. La encuesta es aplicada a los productores y cadenas de fármacos y flores; tras el análisis estadístico realizado por Vayas et. al. (2017) otorga una población de 19 entrevistados del sector fármacos y 6 del sector florícola. Los dos instrumentos tienen una escala de Likert basado en un rango de 5 respuestas que indica: 5= totalmente de acuerdo; 4= Parcialmente de Acuerdo; 3= Indiferente; 2= Parcialmente en desacuerdo; 1=Totalmente en desacuerdo.

El primer instrumento cuenta con 13 preguntas que permite conocer la panorámica en cuanto al conocimiento de las competencias gerenciales abordando el tema de forma general. El segundo instrumento ya se especializa con preguntas concretas de acuerdo con la clasificación de habilidades; cuenta con 21 preguntas distribuidas bajo la misma escala.

Análisis

Los resultados del primer instrumento consideran los aportes teóricos de Leyva et. al. (2018) y su clasificación de habilidades a considerar en el siguiente grafico obteniendo los siguientes resultados:

Figura 5. Estado de las empresas en cuanto a habilidades gerenciales



La clasificación de las habilidades gerenciales consta de: habilidades técnicas (H.T), humanas (H.H) y conceptuales (H.C). Las H.T indican que los encuestados se encuentran indiferentes con un 33,3% en cuanto a la capacidad para resolver los conflictos, para el tema de organización de tiempo están parcialmente en desacuerdo con un 44,4% y están de acuerdo con que cuentan con la capacidad para tomar decisiones con 33,3%. El estado de las H.H en cuanto al liderazgo, están parcialmente en desacuerdo con un 44,4%, parcialmente de acuerdo con la capacidad de tratar con el talento humano con un 33,3%, se debe considerar la capacidad de comunicación como parcialmente en desacuerdo e indiferente

con un 33,3% y es indiferente para ellos la capacidad de trabajo en equipo. Finalmente las H.C se encuentran con la consideración de dominar otros idiomas como parcialmente de acuerdo con un 33,3%, están totalmente de acuerdo con mejorar e innovar procesos administrativos con un 33,3% enlazada con la pregunta sobre oportunidades para emprender como indiferente con un 44,4%. Adaptado de información proveniente de la encuesta de estudio.

El enfoque del segundo instrumento considera las preguntas basadas en estudios que involucran a puntos considerados dentro de las habilidades gerenciales. El análisis considera los sectores farmacéutico y florícola como se muestra a continuación:

En primer lugar, las habilidades humanísticas son las capacidades que posee el dirigente con el resto del grupo, basándose en competencias sociales y comunicativas entre individuos; como lo afirma Sánchez y Poveda (2019) el éxito de cualquier proyecto dependerá de la habilidad de motivar y transmitir conocimientos al resto del grupo.

Tabla 2. Habilidades humanísticas

ITEMS	FLORES*	FARMACEUTICA*
2. AMBIENTE	4	4
3. COMPROMISO	5	5
4. COMUNICACIÓN	5	5
5. HONESTIDAD	5	5
6. RELACIONES PÚBLICAS	5	5
8. MOTIVACIÓN	4	4
12. NEGOCIACIONES FUTURAS	3	4
16. CLIENTES POTENCIALES	4	4

Notas: * Los resultados obtenidos se miden en una escala de acuerdo en la que indica que: 5= totalmente de acuerdo; 4= Parcialmente de Acuerdo; 3= Indiferente; 2= Parcialmente en desacuerdo; 1=Totalmente en desacuerdo.
Fuente: Encuestas (elaboración propia).

Los resultados obtenidos determinan que el sector florícola tiene una deficiencia en las negociaciones futuras, debido a que no consideran a los clientes con los que no llegan a acuerdos para ofrecerles futuros servicios que suplan sus necesidades; dejando suelta una gran oportunidad. Como lo recalca Fisher et. al. (1993) la negociación está en cualquier situación que se vive a diario, por lo cual indica que las negociaciones que no conllevan a

acuerdos deben ser consideradas como retroalimentación; enfatiza que en un futuro pueden alcanzar a cerrar tratos y no considerarlo sería perder oportunidades.

Tanto el sector farmacéutico como el florícola deben reflexionar en la importancia del ambiente de trabajo y la motivación con sus colaboradores para que se sientan identificados con las metas planteadas a alcanzar. En la acepción de Romero y Castillo (2019) hacia la felicidad organizacional indica estos factores permiten cultivar el bienestar corporativo de todos los colaboradores de la empresa.

En segundo lugar, las habilidades conceptuales se encuentran vinculadas con las actividades realizadas por la directiva de una empresa; indica Sánchez y Poveda (2019) el enfoque de un todo enlazado a la capacidad del nivel organizacional y la observación del individuo con la empresa.

Tabla 3. Habilidades humanísticas

ITEMS	FLORES*	FARMACEUTICA*
1. OBJETIVOS	5	5
7. CREDIBILIDAD E INFLUENCIAS	3	4
9. DIAGNOSTICAR COMPETENCIAS	4	4
14. REVISAR SITUACIÓN	5	5
15. PROYECTOS DE GOBIERNO	4	4

Notas: * Los resultados obtenidos se miden en una escala de acuerdo en la que indica que: 5= totalmente de acuerdo; 4= Parcialmente de Acuerdo; 3= Indiferente; 2= Parcialmente en desacuerdo; 1=Totalmente en desacuerdo.
Fuente: Encuestas (elaboración propia).

La indiferencia hacia el enfoque de saber cómo establecer credibilidad e influencia hacia los colaboradores determina un déficit en esta área causando una imagen corporativa poco seria. En este contexto de habilidades conceptuales expuestas por Sánchez y Poveda (2019) es importante un pensamiento creativo en la conceptualización para adelantarse a los acontecimientos futuros.

Finalmente, la tercera habilidad es la técnica la cual como lo indica Sánchez y Poveda (2019) evalúa el nivel de conocimientos y experiencia que posee el líder que dirige los procesos de la empresa.

Tabla 4. Habilidades humanísticas

ITEMS	FLORES*	FARMACEUTICA*
10. LLEGAR A ACUERDOS	4	4
11. NEGOCIACIÓN	5	5
13. IDENTIFICAR OPORTUNIDADES	5	5
17. ALIANZAS ESTRATÉGICAS	5	5
18. ADAPTACIÓN TECNOLÓGICA	4	5
19.ELABORACIÓN E.F.	4	4
20. PROCESOS ADMINISTRATIVOS	4	5
21. CONTABILIDAD EFICIENTE	5	5

Notas: * Los resultados obtenidos se miden en una escala de acuerdo en la que indica que: 5= totalmente de acuerdo; 4= Parcialmente de Acuerdo; 3= Indiferente; 2= Parcialmente en desacuerdo; 1=Totalmente en desacuerdo.
Fuente: Encuestas (elaboración propia).

Los sectores conocen la importancia que recae en el líder que dirige la empresa por lo que están totalmente de acuerdo con que él debe ser un experto en las herramientas a utilizar en cada ocasión; así es como lo afirma Sánchez y Poveda (2019) que un buen líder debe convertirse en el mentor y ejemplo para el resto.

Los resultados obtenidos permiten identificar los puntos fuertes de los sectores florícola y farmacéutica con un valor de 5 en cuanto a la identificación de objetivos, compromiso, una buena comunicación asertiva, destreza para comunicar, una adecuada negociación, identificar las oportunidades, alianzas estratégicas y una contabilidad eficiente. Por el contrario existen falencias para el sector florícola en cuanto a la credibilidad e influencia que estas cuenta es de un valor 3; el mismo valor es para el trato de negociaciones a futuro con clientes con los que no han llegado a acuerdos en un momento determinado.

Conclusiones y recomendaciones

De las encuestas aplicadas a las empresas de los sectores farmacéutico y florícola de Tungurahua se determinaron los siguientes temas considerados para las encuestas tras estudios previos; estos están conformados por los ámbitos de liderazgo, comunicación trabajo en equipo, negociación, actitud frente a los cambios, comunicación de mercado y tecnología, administrativa y contabilidad.

Los estudios permitieron conocer las variables de análisis las cuales se componen de des-

trezas que enmarcan la habilidad de gestionar personal, liderazgo, trabajo en equipo y la resolución de conflictos. La aplicación de estas habilidades permite el desarrollo personal de los colaboradores y el posicionamiento de la empresa.

En cuanto a los resultados se logró conocer el estado de los sectores farmacéuticos y florícolas determinaron que no identifican la importancia de las habilidades gerenciales dentro del contexto empresarial y mucho menos consideran estas como estrategias para mejorar sus negocios. Por tal, tras ver los resultados obtenidos se idéntica el estado de las empresas en los que hay que mejorar. Dentro de este punto, las empresas deben considerar el ambiente de trabajo con entusiasmo, ilusión y compromiso profundo que debe ser otorgado por un líder capacitado y comprometido con la empresa. Este líder debe establecer la credibilidad entre colaboradores; la existencia de una continua motivación con los miembros de la empresa y capitalizar las competencias fundamentales de los mismos; un análisis minucioso de las habilidades permite llegar acuerdos satisfactorios.

Hoy en día, el talento humano es el mayor capital que posee una empresa por lo que se recomienda analizar estrategias que fortalezcan la unión entre colaboradores y la empresa; implementar políticas flexibles que permita desarrollar a los trabajadores como personas con vidas y no como maquinas de trabajo; reconocerlos por el tiempo y dedicación en las actividades encomendadas. Además, fortalecer a los líderes con continuas capacitaciones que permitan generar un pilar amigable con los colaboradores, eficaz y eficiente para las actividades de la empresa que otorgue una representación con la competencia a la altura.

Referencias Bibliográficas

Aguado, Eduardo; Becerril, Arianna, & Aguilar, María (2016). Universitas Psychologica: un camino hacia la internacionalización. **Universitas Psychologica**, vol.15, n°2, Bogotá-Colombia (Pp. 321-338).

Ayala, Mario (2016). El Mercado Farmacéutico en el Ecuador: Diagnóstico y Perspectiva. E+ E Espae y Empresa. Extraído de: <https://slidex.tips/download/el-mercado-farmaceutico-en-el-Ecuador-diagnostico-y-perspectiva> consulta: 03/04/2019

Bank Watch Ratings S.A. (2019). Sectorial Farmacéutico. Extraído de: <https://www.bankwatchratings.com/noticias/187-sectorial-farmaceutico-enero-2019> consulta: 14/09/2019

Burgos, Bertha y Delgado, Dilmar (2018): "Estudio económico del comportamiento de la madera en el Ecuador en los últimos años. 2009-2017", Revista OIDLES, n.25. Extraído de: <https://www.eumed.net/rev/oidles/25/madera-Ecuador.html> consulta: 01/01/2020

Burgos, Guido; LLauca, Jonathan; Vargas, Gema; Moncada, Genesis; Peñafiel, Wellinton & Balladares, Viviana (2016). Análisis De Las Exportaciones De Claveles

Ecuatorianos Cortados En Miniatura Hacia El Mercado Japonés. Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón, (pp.27-40). Extraído de: <http://www.eumed.net/rev/japon/27/claveles.html> consulta: 13/12/2019

Calderón, Jean Carlo (2014). Oportunidades para productos farmacéuticos y cosméticos en Ecuador. Extraído de: <https://www.procomer.com/uploads/downloads/4391dcefb5bfd2b1ce94434dcafd6607c3a85ff1.pdf> consulta: 08/10/2019.

Corporación Financiera Nacional – CFN (2017). Productos Farmacéuticos: ficha sectorial. CFN. Extraído de: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/08/SNAI-FS-FARMACEUTICOS.pdf> consulta: 25/11/2019

Fisher, Roger; Ury, William, & Patton, Bruce (1993). **iSí, de acuerdo!: cómo negociar sin ceder**. Norma. Argentina.

Geoportal Agro-Ecuatoriano (2017). Mapa de catastro florícola en el Ecuador continental. Ecuador. Extraído de: <https://fliphtml5.com/wtae/cjcx/basic> consulta: 23/09/2019

Gómez, Liliana (2012). **Perfil de competencias gerenciales para mejorar el desempeño de los hoteles Gran Turismo, en la ciudad de México**. Trabajo de Grado de Maestría en Ciencias en Administración de Negocios. Instituto Politécnico Nacional, Unidad Santo Tomas, Distrito Federal, México. Extraído de: <http://tesis.ipn.mx/jspui/handle/123456789/11843> consulta: 18 de diciembre del 2019

Leyva, Alma; Cavazos, Judith, & Espejel, Joel (2018). Influencia de la planeación estratégica y habilidades gerenciales como factores internos de la competitividad empresarial de las pymes. **Contaduría y administración**, vol. 63, n°3, México, (Pp 1-21).

Monta, Guicela (2019). **Las exportaciones y la tasa de empleo en el sector florícola del cantón Latacunga de la provincia de Cotopaxi (Tesis de licenciatura)**. Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera Ingeniería Financiera. Ambato-Ecuador.

Noroña, Cinthya, & Casa, Jhon (2013). **Plan estratégico de marketing aplicado a la hacienda La Florencia ubicada en la parroquia Tupigachi en el cantón Pedro Moncayo de la provincia de Pichincha**. Tesis de licenciatura. UCE. Ecuador.

Ortiz, Esteban; Galarza, Claudio; Cornejo, Fernando & Ponce, Jorge (2014). Acceso a medicamentos y situación del mercado farmacéutico en Ecuador. **Revista Panamericana de Salud Pública**, vol. 36, n°1, Ecuador, (Pp. 57-62).

Parra, Pamela (2015). La crisis rusa obliga a floricultores ecuatorianos a diversificarse. **Revista Gestión Digital**, vol.62, n° 248, Ecuador, (Pp. 2-6).

Peñaherrera, Daniel; Flores, José; Pincay, David & Vargas, Priscilla (2018). Esquema de alineamiento estratégico: Una perspectiva teórica desde la consultoría empresarial y la gerencia aplicada. //Strategic alignment scheme: A theoretical perspective from business consulting and applied management. **Ciencia Unemi**, vol.11, n°28, (Pp. 41-56).

Ríos, Marco & Orellana, Iván (2017). Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica de la ciudad de Cuenca. *Revista Perspectivas*, Año 20, n° 39, (Pp. 121-163).

Robalino, Michelle & Pinto Roque (2019). **Análisis comparativo de las estrategias propuestas en el acuerdo comercial de partes entre Ecuador y la Unión Europea, enfocado al sector exportador de flores, provincia de Pichincha periodo 2015-2017 (Tesis de licenciatura)**. Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.

Romero, Luis & Castillo, Bárbara (2019). **Happiness Management and Creativity in the XXI Century**. Editorial Comares, S.L. España.

Sánchez, Marco & Poveda, Jinsop (2019). Habilidades Gerenciales de la Actualidad. **E-IDEA Journal of Business Sciences**, vol. 1, n°1, Ecuador, (Pp 14-30).

Sánchez, Raúl (2012). Exportación de flores creció 11% este año. El telégrafo, 17. Ecuador.

Tovar, Ruth (2012). **Habilidades gerenciales: desarrollo de destrezas, competencias y actitud**. Eco Ediciones. Colombia.

Useche, María Cristina; Giler, Martina & Peña, Landys (2019). Competencias gerenciales en el ámbito empresarial zuliano. **Revista de ciencias sociales**, vol.25, n°4, Venezuela, (Pp. 173-185).

Vayas, Carlos; Ballesteros, Leonardo; Santamaria, Edwin & Sisa, Segundo (2017) Competencias gerenciales de los sectores productivos desde una perspectiva del Plan Nacional del Buen Vivir, **Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana**, vol. 232 (issue), Universidad de Málaga, España, (Pp 29.36).

Caleidoscopio de las ciencias sociales

High Rate Consulting Co
www.highrateco.com

CALEIDOSCOPIO

DE LAS CIENCIAS SOCIALES



UNIVERSIDAD
DEL ZULIA



**HIGH
RATE**
CONSULTING

