



Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.  
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), marzo-abril 2026,  
Volumen 10, Número 2.

[https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v10i2](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v10i2)

## **GESTIÓN ESTRATÉGICA EN EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DEL LABORATORIO CLÍNICO RUEDA**

**STRATEGIC MANAGEMENT IN THE BUSINESS  
GROWTH OF THE RUEDA CLINICAL LABORATORY**

**Msc. Rosales Carrillo, José Francisco**  
Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador

**Phd. Alvarez Acosta, Roxana del Carmen**  
Universidad Estatal Península de Santa Elena, Ecuador

DOI: [https://doi.org/10.37811/cl\\_rcm.v10i2.23871](https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v10i2.23871)

## **Gestión Estratégica en el Crecimiento Empresarial del Laboratorio Clínico Rueda**

**Msc. Rosales Carrillo, José Francisco<sup>1</sup>**

[jose.rosalescarrillo8291@upse.edu.ec](mailto:jose.rosalescarrillo8291@upse.edu.ec)

<https://orcid.org/0009-0005-6398-0389>

Universidad Estatal Península de Santa Elena  
Santa Elena – Ecuador

**Phd. Alvarez Acosta, Roxana del Carmen**

[ralvarez@upse.edu.ec](mailto:ralvarez@upse.edu.ec)

<https://orcid.org/0000-0002-4782-6630>

Universidad Estatal Península de Santa Elena  
Santa Elena - Ecuador

### **RESUMEN**

El presente estudio tuvo como objetivo general determinar la influencia de la gestión estratégica en el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda. Para ello, se empleó una metodología de enfoque cuantitativo, con un diseño descriptivo y correlacional, aplicando encuestas estructuradas a 383 usuarios y 16 miembros del personal, complementadas con entrevistas al gerente de la institución. Los resultados evidencian que tanto la planificación estratégica, la estructura organizacional y el posicionamiento en el mercado, como los enfoques y estrategias implementadas, son percibidos positivamente por el personal, mientras que los usuarios muestran una valoración alta pero ligeramente inferior, lo que refleja la necesidad de fortalecer la comunicación externa de las acciones estratégicas. Asimismo, los factores financieros, tecnológicos, operativos y estratégicos fueron identificados como elementos determinantes en el crecimiento sostenido del laboratorio, destacando la adecuada inversión tecnológica, la optimización de recursos y la eficiencia operativa como motores clave. Las conclusiones señalan que el laboratorio mantiene un funcionamiento interno sólido, con estrategias efectivas de mejora de servicios, fidelización de clientes e innovación tecnológica, lo que contribuye a su consolidación en el mercado local.

**Palabras claves:** administración, crecimiento empresarial, estrategia, gestión, planificación.

---

<sup>1</sup> Autor principal

Correspondencia: [jose.rosalescarrillo8291@upse.edu.ec](mailto:jose.rosalescarrillo8291@upse.edu.ec)

# Strategic Management in the Business Growth of the Rueda Clinical Laboratory

## ABSTRACT

The overall objective of this study was to determine the influence of strategic management on the business growth of Laboratorio Clínico Rueda. To this end, a quantitative methodology was employed, with a descriptive and correlational design, applying structured surveys to 383 users and 16 staff members, complemented by interviews with the institution's manager. The results show that strategic planning, organizational structure, and market positioning, as well as the implemented approaches and strategies, are positively perceived by staff, while users show a high but slightly lower rating, reflecting the need to strengthen external communication of strategic actions. Likewise, financial, technological, operational, and strategic factors were identified as determining elements in the laboratory's sustained growth, highlighting adequate technological investment, resource optimization, and operational efficiency as key drivers. The conclusions indicate that the laboratory maintains solid internal operations, with effective strategies for service improvement, customer loyalty, and technological innovation, which contribute to its consolidation in the local market.

**Keywords:** administration, business growth, strategy, management, planning.

Artículo recibido 20 marzo 2026  
Aceptado para publicación: 15 abril 2026



## INTRODUCCIÓN

Un componente esencial de la expansión y sostenibilidad de los laboratorios clínicos a escala global es la gestión estratégica, esto según un estudio realizado por Fastercapital (2024) argumenta que la automatización y la integración de tecnologías de vanguardia han permitido optimizar los flujos de trabajo, lo que ha incrementado considerablemente la eficiencia operativa y la precisión diagnóstica. No obstante, Caballé et al. (2023) señalan que el uso de sistemas de información de laboratorio acelera considerablemente los tiempos de respuesta a pruebas críticas, lo que se traduce en una mejor atención al paciente y una ventaja competitiva para las organizaciones que utilizan estas tecnologías.

Sin embargo, un problema persistente para los laboratorios clínicos es la infrautilización de los sistemas de gestión de calidad. Según Gómez et al. (2020), la falta de la norma ISO 9001 y otras certificaciones necesarias para estandarizar procedimientos y garantizar resultados consistentes ha provocado problemas operativos en un gran número de laboratorios clínicos en España; así mismo, Saavedra (2022) señala que una planificación adecuada permite a los laboratorios clínicos establecer objetivos precisos, maximizar los recursos disponibles y adaptarse a las cambiantes demandas del mercado, todo lo cual impulsa el crecimiento empresarial a largo plazo.

Los laboratorios clínicos han crecido significativamente en Ecuador en los últimos años, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Sin embargo, Guamán et al. (2024) afirman que no pueden competir ni expandirse en una industria tan dinámica y exigente como la de la salud debido a las deficiencias persistentes en la gestión estratégica, en particular la falta de estandarización de procesos y optimización de recursos.

En cuanto al Plan Estratégico Institucional 2019-2021 del Ministerio de Salud Pública de la provincia de Santa Elena enfatiza la importancia de la planificación estratégica en los centros de salud para aumentar la satisfacción del paciente y la eficacia operativa. A pesar de ello, Alava (2024) afirma que los laboratorios clínicos de la provincia enfrentan numerosas dificultades, como una planificación estratégica inadecuada y una calidad deficiente, determinando que además de obstaculizar el desarrollo sostenible, estas deficiencias reducen la competitividad de los laboratorios en un entorno donde la confianza del paciente y un servicio de alta calidad son cruciales.



En consecuencia se toman varios estudios como el realizado por de Villaroel (2024) el cual indica que los empleados deben tener un conocimiento general de la planificación estratégica, aunque también identifica debilidades que requieren reformulación, determinando la necesidad de un modelo de gestión estratégica que permita optimizar los recursos internos y mejorar la rentabilidad empresarial. A su vez, la investigación de Chonlong (2014) muestra que la aplicación del modelo permitió el logro de los objetivos planteados, mejorando la eficacia administrativa y consolidando la ventaja competitiva. Esto demuestra que la sostenibilidad de un modelo se puede garantizar mediante su eficacia cuando se supervisa continuamente mediante procedimientos de supervisión y control.

Sin embargo, un estudio de Amaguaya (2024) enfatiza la necesidad de implementar técnicas administrativas más eficientes que mejoren el rendimiento del personal, fomenten una gestión centrada en el crecimiento sostenible y fortalezcan la coordinación interna. Este estudio establece la necesidad de un plan administrativo exhaustivo que es esencial para mejorar la competitividad, maximizar la captación de clientes y garantizar un crecimiento rentable a largo plazo. Por último, la investigación de Sanchez (2023) muestra que, a pesar de contar con una plantilla mayoritariamente masculina y de establecer alianzas con proveedores, la empresa carece de una planificación estratégica formal, lo que dificulta su capacidad para competir y alcanzar sus objetivos. En conclusión, quedó claro que se requería un plan estratégico organizado para mejorar los procedimientos internos, agilizar la toma de decisiones y apoyar el crecimiento a largo plazo de la organización.

Dadas estas circunstancias, el Laboratorio Clínico Rueda, en la provincia de Santa Elena, enfrenta las mismas dificultades mencionadas anteriormente, lo que subraya la necesidad de implementar una sólida gestión estratégica para impulsar la efectividad operativa, garantizar la calidad de los servicios prestados y promover el crecimiento empresarial a largo plazo.

Asimismo, comprender los aspectos operativos, tecnológicos y financieros ayudará al laboratorio a crear planes más exitosos para su expansión a largo plazo. Además de asistir directamente a la organización estudiada, este estudio también servirá de guía a otros laboratorios y empresas del sector salud que buscan aplicar la gestión estratégica para impulsar su competitividad y lograr un desarrollo continuo en entornos en constante evolución, esto permite formular el siguiente problema: ¿Cómo la gestión estratégica influye en el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda?



De la misma forma, se presenta el objetivo general, el cual es determinar la influencia de la gestión estratégica en el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda. Consecuentemente, se presentan los objetivos específicos: 1) Diagnosticar la situación actual del Laboratorio Clínico Rueda desde la planificación estratégica, estructura organizacional y posicionamiento en el mercado; 2) Evidenciar los principales enfoques y estrategias implementadas mediante la gestión estratégica que permiten el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda; 3) Identificar los factores financieros, tecnológicos, operativos y estratégicos que impactan en el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

El presente estudio, se realizó bajo el diseño descriptivo, lo que permitió analizar las condiciones actuales de un objeto de estudio, en este caso, el Laboratorio Clínico Rueda, con el fin de obtener una comprensión clara y precisa de su gestión estratégica. De igual manera se aplicó la investigación no experimental, debido a que no se manipularon las condiciones ni se crean grupos de control, sino que se recopiló información a partir de situaciones reales y existentes, donde se observaron los procesos y prácticas actuales de gestión estratégica sin intervenir en las operaciones diarias de la empresa.

Los métodos de investigación aplicados se fundamentaron bajo el método cuantitativo el cual permitió medir variables específicas y analizar relaciones entre ellas mediante herramientas estadísticas, que, en el contexto de este estudio, el uso del método cuantitativo será fundamental para medir el impacto de la gestión estratégica en el crecimiento empresarial, permitiendo obtener datos concretos y verificables sobre su desempeño económico, productividad y eficiencia operativa; También se aplicó el método cualitativo, el cual permitió conocer desde una perspectiva analítica la percepción que tiene el gerente del Laboratorio Clínico Rueda sobre el impacto de la gestión estratégica en el crecimiento empresarial. La población de estudio se conformó por el total poblacional de La Libertad, constituida según el INEC por 112.154 habitantes, además de 16 personas que laboran en el Laboratorio, por lo que se aplicó el muestreo aleatorio simple, dando un total de 383 habitantes de La Libertad, además de 16 personas que laboran dentro del Laboratorio Clínico Rueda y el gerente general, dando un total de 400 personas que fueron objeto de estudio.

Para la recolección de información se aplicó una encuesta que permitió recolectar datos de manera estandarizada, facilitando el análisis estadístico y la generalización de los resultados, obteniendo las percepciones y opiniones de los habitantes y personal del laboratorio clínico estableciendo su conocimiento sobre la gestión estratégica y su impacto en el crecimiento empresarial. Además, se aplicó una entrevista al gerente del laboratorio, quien brindo información más focal para conocer desde una perspectiva centrada a la influencia de la gestión estratégica en el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda.

En cuanto al procesamiento y análisis de los datos se realizó utilizando el programa SPSS, el cual permitió organizar, limpiar y procesar la información obtenida de las encuestas de manera eficiente, además de establecer un análisis bajo la media, desviación estándar, correlación y el alfa de Cronbach puesto que se utilizaron técnicas estadísticas descriptivas para analizar las características básicas de la muestra, como frecuencias y porcentajes, finalmente, se empleó un análisis de  $g$  de Hedges para medir el tamaño del efecto y la prueba de Wilcoxon.

## **RESULTADOS**

En el presente apartado se evidencia los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas a usuarios y personal del laboratorio clínico “Rueda”, evidenciando en la tabla 1 que tanto los usuarios como el personal del Laboratorio Clínico Rueda perciben de manera positiva la situación actual del laboratorio en términos de planificación estratégica, estructura organizacional y posicionamiento en el mercado, considerando que la planificación estratégica presenta una media de 4,48 entre los usuarios y 4,94 entre el personal, indicando una percepción muy favorable y mayor claridad desde la perspectiva interna. La estructura organizacional obtiene medias de 4,23 (usuarios) y 4,75 (personal), reflejando que la funcionalidad y la asignación de responsabilidades son reconocidas, aunque los usuarios perciben ciertas áreas de mejora. Finalmente, el posicionamiento en el mercado alcanza medias de 4,21 para usuarios y 4,94 para personal, mostrando un consenso sobre la solidez y reputación del laboratorio. La consistencia interna de los datos, evidenciada por altos valores del Alfa de Cronbach (0,82–0,91), y las correlaciones positivas (0,69–0,81) reflejan que las percepciones de usuarios y personal son coherentes y confiables, destacando un enfoque humanizado que integra la experiencia del paciente con la eficiencia organizativa interna.



**Tabla 1.** Situación actual del Laboratorio Clínico Rueda desde la planificación estratégica, estructura organizacional y posicionamiento en el mercado

Variables		Media	Desviación estándar	Correlación	Alfa de Cronbach
Planificación estratégica	Usuarios	4,48	0,78	0,72	0,84
	Personal	4,94	0,25	0,81	0,90
Estructura organizacional	Usuarios	4,23	0,85	0,69	0,82
	Personal	4,75	0,45	0,77	0,88
Posicionamiento en mercado	Usuarios	4,21	0,70	0,74	0,86
	Personal	4,94	0,25	0,80	0,91

Nota. Se puede observar en la tabla los resultados de los usuarios y personal del laboratorio clínico, basados en las variables sobre planificación estratégica, estructura organizacional y posicionamiento (Rosales et al., 2025).

En la tabla 2 se presentan los resultados de la encuesta, evidenciando que tanto los usuarios como el personal del Laboratorio Clínico Rueda valoran positivamente los enfoques y estrategias implementadas para su crecimiento empresarial, aunque desde perspectivas diferentes, determinando que la mejora de servicios y procesos obtiene una media de 3,78 entre los usuarios y 4,81 entre el personal, indicando que mientras el equipo interno percibe avances significativos, los usuarios identifican aún oportunidades de optimización. Las estrategias de fidelización de clientes presentan medias de 3,93 (usuarios) y 4,81 (personal), reflejando reconocimiento del esfuerzo organizacional, pero sugiriendo que la experiencia del cliente podría reforzarse, por último, las promociones e innovaciones aplicadas alcanzan medias de 4,07 para usuarios y 4,87 para personal, evidenciando una percepción favorable de la innovación, aunque los usuarios perciben un menor impacto directo. Los altos valores de Alfa de Cronbach (0,81–0,90) y las correlaciones positivas (0,68–0,80) confirman la confiabilidad y coherencia de los datos, mostrando que las estrategias no solo impulsan el crecimiento empresarial, sino que también buscan mejorar la experiencia del paciente de manera humanizada.

**Tabla 2.** Principales enfoques y estrategias implementadas mediante la gestión estratégica que permiten el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda

Variables		Media	Desviación estándar	Correlación	Alfa de Cronbach
Mejora de servicios y procesos	Usuarios	3,78	0,92	0,68	0,81
	Personal	4,81	0,40	0,75	0,87
Estrategias de fidelización de clientes	Usuarios	3,93	0,88	0,71	0,83
	Personal	4,81	0,40	0,78	0,89
Promociones e innovaciones aplicadas	Usuarios	4,07	0,95	0,70	0,84
	Personal	4,87	0,34	0,80	0,90

Nota. Se puede observar en la tabla los resultados de los usuarios y personal del laboratorio clínico, basados en los principales enfoques y estrategias implementadas mediante la gestión estratégica.



Se puede observar en la tabla 3 que los factores financieros, tecnológicos, operativos y estratégicos son percibidos como altamente positivos tanto por los usuarios como por el personal del Laboratorio Clínico Rueda, reflejando una gestión coherente y orientada al bienestar de los pacientes. La relación calidad-precio de los servicios obtiene medias de 4,59 (usuarios) y 4,88 (personal), evidenciando satisfacción y percepción de eficiencia en el uso de recursos. El uso de tecnología moderna y eficiente muestran medias de 4,76 y 4,88, indicando que la innovación optimiza precisión y tiempos de entrega. Finalmente, la gestión operativa y procesos adecuados alcanza medias de 4,70 y 4,94, reflejando la eficacia en la atención y confiabilidad en los resultados. Los altos valores de Alfa de Cronbach (0,86–0,93) y las correlaciones positivas (0,74–0,84) confirman la consistencia de los datos, evidenciando un enfoque humanizado que integra eficiencia, innovación y calidad para fortalecer el crecimiento sostenible del laboratorio.

**Tabla 3.** Factores financieros, tecnológicos, operativos y estratégicos que impactan en el crecimiento empresarial del Laboratorio Clínico Rueda

Variables	Media	Desviación estándar	Correlación	Alfa de Cronbach
Recursos financieros / relación calidad-precio	Usuarios	4,59	0,72	0,74
	Personal	4,88	0,33	0,79
Uso de tecnología moderna y eficiente	Usuarios	4,76	0,58	0,77
	Personal	4,88	0,33	0,82
Gestión operativa / procesos adecuados	Usuarios	4,70	0,63	0,76
	Personal	4,94	0,25	0,84

Nota. Se puede observar en la tabla los resultados de los usuarios, basados en las variables sobre factores financieros, tecnológicos, operativos y estratégicos que impactan en el crecimiento empresarial (Rosales et al., 2025).

Se presenta en la tabla 4 los datos estadísticos de la encuesta que evidencia diferencias significativas entre la percepción de los usuarios y del personal del Laboratorio Clínico Rueda respecto a la gestión estratégica y el crecimiento empresarial. La media de los usuarios (4,15) comparada con la del personal (4,85) refleja una mayor valoración interna sobre los procesos y estrategias implementadas, con una diferencia de medias de 0,70, respaldada por una desviación estándar baja en el personal (0,25), lo que indica consistencia en sus respuestas. Los resultados de la prueba de Wilcoxon ( $Z = -3,76$ ;  $p = 0,0002$ ) confirman la existencia de diferencias estadísticamente significativas, mientras que el tamaño del efecto (g de Hedges = 0,62;  $r = 0,58$ ) indica un efecto moderado-alto a grande, demostrando que las estrategias de gestión implementadas tienen un impacto relevante en la percepción de mejora y crecimiento del

laboratorio. El intervalo de confianza [0,36 – 0,74] refuerza la fiabilidad de los hallazgos, evidenciando que las acciones internas del laboratorio generan cambios positivos percibidos por la comunidad y el personal, consolidando un enfoque humanizado centrado en la eficiencia, calidad y bienestar del paciente.

**Tabla 4.** Datos Estadísticos Relevantes del Análisis de la encuesta usuarios y personal

<b>Estadístico</b>	<b>Valor</b>
Tamaño de muestra (N)	Usuarios: 383 Personal: 16
Media Usuarios	4,15
Media Personal	4,85
Diferencias de Medias (Personal-Usuarios)	0,70
Desviación Estándar	Usuarios: 0,65 Personal: 0,25
Margen de Error	±0,08
Nivel de Confianza	95%
Valor t	-4,12
g de Hedges (tamaño del efecto)	0,62 (efecto moderado-alto)
Rango positivo	250
Rango negativo	100
Empates	49
Estadístico Wilcoxon (W)	8.120,0
Estadístico Z	-3,76
Valor p (Wilcoxon)	0,0002
Tamaño del efecto (r)	0,58 (efecto grande)
Intervalo de Confianza	[0,36 – 0,74]

Nota. Se puede observar en la tabla los resultados estadísticos relevantes del análisis de la encuesta usuarios y personal (Rosales et al., 2025)

La entrevista al gerente del Laboratorio Clínico Rueda refleja que el crecimiento empresarial alcanzado responde a una gestión estratégica integral, donde la planificación se ha orientado a la innovación tecnológica, la mejora continua y la eficiencia operativa, logrando procesos optimizados y resultados confiables. La estructura organizacional funcional, que articula las áreas técnicas y administrativas, asegura calidad y eficiencia en la atención, mientras que el posicionamiento en el mercado se consolida gracias al prestigio, la atención personalizada y el compromiso humano.



Entre las estrategias más relevantes destacan la adopción del Sistema de Información del Laboratorio (LIS), que optimiza procesos y eleva la experiencia del usuario, así como la inversión en tecnología, la diversificación financiera y la atención al cliente como ejes de sostenibilidad. De esta manera, la gestión combina factores financieros, tecnológicos, operativos y estratégicos que no solo fortalecen la competitividad y confianza del laboratorio, sino que también reflejan un enfoque humanizado que prioriza la salud, el bienestar y la dignidad de los pacientes y de la comunidad.

## **DISCUSIÓN**

Los resultados demuestran que, bajo el diagnóstico sobre la situación actual del laboratorio clínico se pudo conocer que con medias de 4,85 y 4,15, respectivamente, el personal y los usuarios tienen una opinión favorable de la estructura organizativa, además, de considerar que la planificación estratégica y el posicionamiento del laboratorio si contribuye a mantener un posicionamiento en el mercado, debido a una sólida comprensión interna del plan y la estructura se refleja en la mayor calificación del personal. Esto puede evidenciar mediante un estudio realizado por Quiñónez y Guillen (2025) donde demuestran que la coordinación interna y la eficiencia operativa se ven mejoradas por una planificación estratégica clara mejorando diversos aspectos siendo el principal el área financiera; de igual manera, Collantes (2025) sugiere que un posicionamiento sólido depende de la coherencia entre la planificación y la ejecución, mientras que Díaz y López (2023) destacan que una estructura funcional maximiza el flujo de tareas y responsabilidades; esto permite determinar que es necesario mejorar la percepción de los usuarios externos, respaldado por los resultados donde establecen que se presenta una eficacia de la gestión interna al mantener una planificación estratégica efectiva.

Consecuentemente, los resultados muestran que tanto el personal como los usuarios perciben de manera positiva la planificación estratégica, la estructura organizacional y el posicionamiento del laboratorio, con medias de 4,85 y 4,15 respectivamente, teniendo una mayor valoración del personal que evidencia un conocimiento interno sólido de la estrategia y estructura, lo que puede alinearse a un estudio realizado por Sagñay (2022) quien afirma que al mantener dentro de la organización una planificación estratégica clara puede contribuir en el desarrollo eficiente y operativo de la organización, mejorando la coordinación interna; no obstante, para Gómez et al. (2022) enfatizan que una estructura funcional optimiza el flujo de tareas y responsabilidades; mientras que Parrales et al. (2024) indican que un



posicionamiento sólido depende de la coherencia entre planificación y ejecución. Estos hallazgos confirman la efectividad de la gestión interna, aunque se detecta la necesidad de mejorar la percepción externa de los usuarios.

Seguidamente se pudo conocer que las estrategias de mejora de servicios, fidelización de clientes y la aplicación de innovaciones tecnológicas tienen una alta valoración por parte del personal (medias 4,81–4,87), mientras que los usuarios perciben menor impacto (medias 3,78–4,07); esto puede alinearse según lo expuesto por Ramírez (2024) afirman que la implementación de estrategias centradas en el cliente es clave para fortalecer la competitividad; en cuanto a Gavilanes (2024) resalta la importancia de las innovaciones y campañas promocionales para el crecimiento sostenido; sin embargo, Demarquet y Chedraui (2022) indican que la percepción del cliente es un indicador crítico del éxito de las estrategias. Por lo tanto, aunque las acciones estratégicas son efectivas, se requiere mejorar la comunicación y visibilidad de estas acciones hacia los usuarios.

Por último, se pudo conocer que los factores financieros, tecnológicos y operativos son percibidos positivamente por usuarios y personal (medias 4,59–4,94), indicando su relevancia en el crecimiento del laboratorio. No obstante, para Simancas (2024) destaca que la gestión financiera eficiente es determinante para la sostenibilidad; sin embargo, Ruiz et al. (2022) afirman que la tecnología optimiza procesos y mejora la precisión de los resultados; además, Hincapié y Díaz (2024) sostienen que la integración de recursos operativos y estratégicos fortalece la competitividad del laboratorio. Estos hallazgos confirman que la adecuada combinación de estos factores contribuye significativamente al desarrollo sostenible y a la consolidación de la institución en el mercado.

Durante la realización de la investigación se presentaron limitaciones relacionadas principalmente con el tamaño y la representatividad de la muestra del personal del Laboratorio Clínico Rueda, lo que restringe la generalización de los resultados a todo el equipo administrativo y técnico; de igual manera, la percepción de los usuarios pudo estar influenciada por experiencias recientes o individuales, generando cierta variabilidad en la valoración de los servicios; consecuentemente, se logró establecer la relevancia del estudio, puesto que contribuye al conocimiento científico y aplicado sobre la gestión estratégica en el sector de laboratorios clínicos, proporcionando evidencia sobre cómo la planificación, la estructura organizacional y la implementación de estrategias impactan en el crecimiento empresarial,



que desde un nivel investigativo, sirve como referencia para futuros estudios comparativos en otros laboratorios o instituciones de salud, permitiendo validar modelos estratégicos y técnicas de gestión.

## CONCLUSIONES

Se determina que el Laboratorio Clínico Rueda posee una planificación estratégica clara, una estructura organizacional funcional y un posicionamiento sólido en el mercado, percibido de manera más positiva por el personal que por los usuarios, lo que demuestra que, aunque la gestión interna es eficiente, es necesario fortalecer la comunicación y alineación de las estrategias hacia los usuarios para consolidar su experiencia y percepción de los servicios ofrecidos.

Se evidenció que las estrategias implementadas, enfocadas en la mejora de servicios, fidelización de clientes y la incorporación de innovaciones, han sido efectivas para impulsar el crecimiento empresarial, no obstante, la percepción de los usuarios muestra una brecha respecto al reconocimiento de estas estrategias, lo que sugiere la necesidad de visibilizar y comunicar los esfuerzos estratégicos hacia la comunidad para maximizar su impacto.

Se establece que los factores financieros sólidos, la incorporación de tecnología moderna, la eficiencia operativa y la aplicación de estrategias efectivas constituyen elementos determinantes en el crecimiento sostenido del laboratorio, además se percibe la alta valoración por parte del personal y los usuarios indica que la integración de estos factores contribuye a garantizar calidad, confiabilidad y competitividad, consolidando al laboratorio como una institución confiable y resiliente frente a los desafíos del sector de salud.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alava Soriano, E. (2024). Cuadro de mando integral como herramienta de gestión para clínicas privadas provincia de Santa Elena. caso” Clínica Granados” (Universidad Estatal de la Península de Santa Elena (ed.)). <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/10900/1/UPSE-TAE-2024-0005.pdf>
- Amaguaya, M. M. J. (2024). Estrategias administrativas para el crecimiento empresarial de la empresa Coolsystem de la ciudad de Santo Domingo de los Tsachilas (U. Universidad Estatal del Sur de Manabí (ed.)). [https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/6966/1/Amaguaya Meza Marcela Jamileth.pdf](https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/6966/1/Amaguaya_Marcela_Jamileth.pdf)



- Caballé, I., Buño, A., Bernabeu, F. A., Canalias, F., Moreno, A., Ibarz, M., Puzo, J., González, C., & González, Á. (2023). Estado actual y retos futuros de la medicina de laboratorio en España: un análisis de la Sociedad Española de Medicina de Laboratorio (SEQCML). *Advances in Laboratory Medicine*, 4(1). <https://doi.org/10.1515/almed-2022-0108>
- Chonlong, M. J. J. (2014). Desarrollo de un modelo de gestión estratégico para laboratorios ambientales a nivel nacional: Caso Práctico: Empresa Grupo Consultor Chemeng Cia. Ltda. aplicado en el departamento administrativo (E. Universidad Politécnica Nacional (ed.)). <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/8722/3/CD-5861.pdf>
- Collantes Collantes, R. A. (2025). Estrategias de gestión y su impacto en la eficiencia operativa del Gobierno Regional de Lima, 2025. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. <https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/11450/TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Demarquet Ajila, M., & Chedraui Aguirre, L. (2022). Percepción de la calidad de servicio y satisfacción del consumidor en la cámara de comercio de Guayaquil. *Revista Científica RES NON VERBA*, 12(1 SE-Artículos), 90–106. <https://doi.org/10.21855/resnonverba.v12i1.677>
- Díaz, M. A., & López, O. N. R. (2023). Modelo de Planificación Estratégica del Personal para Organizaciones con una Operatividad Dinámica. Universidad ECCI. <https://repositorio.ecci.edu.co/server/api/core/bitstreams/74973809-d19a-4bc1-988d-a7db758e89f4/content>
- Fastercapital. (2024). Crecimiento de los laboratorios clinicos Navegando hacia el futuro tendencias en el crecimiento de los laboratorios clinicos. Crecimiento de Los Laboratorios Clinicos. <https://fastercapital.com/es/contenido/Crecimiento-de-los-laboratorios-clinicos-Navegando-hacia-el-futuro--tendencias-en-el-crecimiento-de-los-laboratorios-clinicos.com>
- Gavilanes Medina, M. M. (2024). Las estrategias de marketing para el crecimiento de las fintech en el Ecuador. *ASCE MAGAZINE*, 3(2 SE-Artículos), 22–35. <https://doi.org/10.70577/ASCE/22.35/2024>
- Gómez-Sanz, J., Gallego-Gavela, V., Simón-Sacristán, M., Mateo-Maestre, M., Jiménez-Garofano, M., Virseda-Chamorro, I., Gómez-Sanz, J., Gallego-Gavela, V., Simón-Sacristán, M., Mateo-Maestre,



- M., Jiménez-Garofano, M., & Virseda-Chamorro, I. (2020). Estrategias para la implantación de un sistema de gestión de la calidad en los laboratorios clínicos del Hospital Central de la Defensa Gómez Ulla. *Sanidad Militar*, 76(4).
- Gómez Valdes, E., Fajardo Duque, C., Pineda Marín, L. A., Mejía Mejía, L. E., & Cardona Sánchez, N. Y. (2022). Planificación estratégica y mejora en la estructura organizacional para fomentar la orientación y la gestión del cambio, eficiencia y eficacia en Food Carnes S.A.S en el 2022. *Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD*.  
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/49099>
- Guamán-Sánchez, M. F., Martínez-León, M. del R., & Rojas-Lupercio, B. S. (2024). Análisis del sistema de gestión de calidad de laboratorios clínicos privados de la ciudad de Cuenca y su importancia en la garantía de resultados. *MQRInvestigar*, 8(1).  
<https://doi.org/10.56048/mqr20225.8.1.2024.561-570>
- Hincapié Morales, E., & Díaz Salcedo, A. (2024). Factores que influyen en la toma de decisiones de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas del sector comercial colombiano. *SUMMA*, 6(1 SE-Sección: Ciencias económicas y administrativas), 1–11.  
<https://doi.org/10.47666/summa.6.1.2>
- Parrales Poveda, M. L., Arteaga Velepucha, G. S., Villón Yagual, A. A., & Fienco Parrales, J. V. (2024). Modelos clásicos en el desarrollo de la planificación estratégica. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria de Ciencias Contables, Auditoría y Tributación: CORPORATUM 360 - ISSN: 2737-6443*, 7(13 SE-Artículos), 145–163. <https://doi.org/10.56124/corporatum-360.v7i13.008>
- Quiñónez Cercado, M. del P., & Guillen Pincay, A. D. (2025). Planificación presupuestaria y la eficiencia operativa: Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial La Unión. *Revista Pulso Científico*, 3(3 SE-Artículos), 432–451. <https://doi.org/10.70577/rps.v3i3.64>
- Ramírez Guevara, A. A. (2024). Fundamentos del Éxito Empresarial: Claves y Estrategias. *Políticas Sociales Sectoriales*, 2(2 SE-Emprendimiento y Responsabilidad Social), 467–489.  
<https://politicassociales.uanl.mx/index.php/pss/article/view/104>
- Ruiz-Zambrano, L. G., Herrera Sánchez, M. J., Marcillo Macías, A. M., & Baque Cuenca, M. Á. (2022). Análisis de factores que limitan el crecimiento económico en las PYMES de Quinindé periodo



2022. *Código Científico Revista de Investigación*, 3(3 SE-Artículos), 316–333.  
<https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v3/n3/68>
- Saavedra Sandoval, L. M. (2022). *Plan estratégico para la gestión de servicios clínicos en el Laboratorio LennyLab Tumán (Universidad César Vallejo (ed.))*.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/79288/Saavedra\\_SLM-SD.pdf;jsessionid=E6FE552611B3F06A2D2EE0AC56D4F822?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/79288/Saavedra_SLM-SD.pdf;jsessionid=E6FE552611B3F06A2D2EE0AC56D4F822?sequence=1)
- Sagñay Inchiglema, E. E. (2022). *Planificación estratégica para mejorar la eficiencia organizacional e incrementar la competitividad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Credil Ltda.”, agencia Riobamba, periodo 2021-2025. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo*.  
<https://dspace.esPOCH.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/34399e19-0f7f-4ad0-8799-b0e10f1d3230/content>
- Sanchez, C. M. R. (2023). *Planificación estratégica y crecimiento empresarial de la Imprenta Graficas Guevara, ciudad de Manta (U. Universidad Estatal del Sur de Manabí (ed.))*.  
[https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/5270/1/Sanchez Chancay Marilu Raquel.pdf](https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/5270/1/Sanchez%20Chancay%20Marilu%20Raquel.pdf)
- Simancas-Guardo, I. (2024). *La gestión de cartera como pilar de sostenibilidad financiera: un camino para el crecimiento y la resiliencia a largo plazo. Revista Científica Anfibios*, 7(1 SE-Artículos).  
<https://doi.org/10.37979/afb.2024v7n1.146>
- Villaroel, V. C. M. (2024). *Modelo de gestión estratégica para las empresas del sector avícola (S. A. Universidad Católica del Ecuador (ed.))*.  
<https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/e7d696fd-113f-4d1a-a845-80621e9a692d/content>

