



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

PROPUESTA PRÁCTICA DEL EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE
CARRERA (DE CARÁCTER COMPLEXIVO)
INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

TEMA: CADENA DE ABASTECIMIENTO COMO FACTOR QUE
AFECTA LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES:
ESTABLECIMIENTOS ALIMENTARIOS DE COMIDAS
PREPARADAS DEL CANTÓN MILAGRO

Autora: Valero Segura Ericka Vanessa

Acompañante: Ing. Luis Eduardo Solís Granda

MILAGRO, NOVIEMBRE 2018

ECUADOR

DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero,
Fabricio Guevara Viejó, PhD.
RECTOR
Universidad Estatal de Milagro
Presente.

Yo, Valero Segura Ericka Vanessa, en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la propuesta práctica de la alternativa de Titulación – Examen Complexivo: Investigación Documental, modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor de la propuesta practica realizado como requisito previo para la obtención de mi Titulo de Grado, como aporte a la Línea de Investigación Gestión de Empresas, Innovación y Desarrollo Empresarial, de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de esta propuesta practica en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, a los 23 días del mes de Noviembre del 2018.

Ericka Valero S.

Valero Segura Ericka Vanessa
CI: 0940354244

APROBACIÓN DEL TUTOR DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL

Yo, Ing. Luis Eduardo Solís Granda, en mi calidad de tutor de la Investigación Documental como Propuesta práctica del Examen de grado o de fin de carrera (de carácter complejo), elaborado por la estudiante Valero Segura Ericka Vanessa, cuyo tema de trabajo de Titulación es **Cadena de abastecimiento como factor que afecta la competitividad de las Mipymes: establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro**, que aporta a la Línea de Investigación Gestión de empresas, Innovación y Desarrollo Empresarial previo a la obtención del Grado Ingeniera Comercial; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de del Examen de grado o de fin de carrera (de carácter complejo) de la Universidad Estatal de Milagro.

En la ciudad de Milagro, a los 23 días del mes de Noviembre del 2018.



Ing. Luis Eduardo Solís Granda
C.I.: 0917032245

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Presidente: Solís Granda Luis Eduardo

Delegado: Álvarez Baque Wellington Arturo

Secretario: Robalino Muñiz Rosa Claudiana

Luego de realizar la revisión de la Investigación Documental como propuesta práctica, previo a la obtención del título (o grado académico) de Ingeniería Comercial presentado por la señorita Valero Segura Ericka Vanessa.

Con el tema de trabajo de Titulación: **Cadena de abastecimiento como factor que afecta la competitividad de las Mipymes: establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro.**

Otorga a la presente Investigación Documental como propuesta práctica, las siguientes calificaciones:

Investigación documental	[76]
Defensa oral	[16]
Total	[92]

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado) APROBADO

Fecha: 23 de Noviembre del 2018.

Para constancia de lo actuado firman:

	Nombres y Apellidos
Presidente	Solís Granda Luis Eduardo
Secretario /a	Álvarez Baque Wellington Arturo
Delegado	Robalino Muñiz Rosa Claudiana

Firma



Three horizontal lines for signatures, with the first line containing a signature that appears to be 'Luis Solís'.

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación lo dedico principalmente a Dios, a mis padres e hija por ser los inspiradores y darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados, quienes han sido parte fundamental de mi crecimiento y pilares para seguir adelante y gracias a ellos he logrado alcanzar mis metas y objetivos.

Valero Segura Ericka Vanessa

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios por acompañarme a lo largo de mi carrera por ser mi fortaleza en mis momentos de debilidad.

También agradezco de todo corazón a mis docentes que impartieron sus conocimientos hacia mí y por todas las lecciones de vida que nos entregaron.

Al Ing. Luis Solís Granda por su guía y apoyo durante el desarrollo de este proyecto.

Valero Segura Ericka Vanessa

INDICE GENERAL

Contenido

DERECHOS DE AUTOR	II
APROBACIÓN DEL TUTOR DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
INDICE GENERAL	VII
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	4
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	7
METODOLOGÍA	16
DESARROLLO DEL TEMA	17
CONCLUSIONES	21
BIBLIOGRAFÍA	22
ANEXOS	25

Título de la Investigación Documental: Cadena de abastecimiento como factor que afecta la competitividad de las Mipymes: establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro.

RESUMEN

El desarrollo del trabajo se enfocó en la cadena de abastecimiento y su influencia en la competitividad de la Mipymes de establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro, partiendo de este problema se estableció el objetivo general y del cual se plantearon los específicos, los mismos que consistieron en determinar cómo los conocimientos administrativos de los propietarios influyen en la satisfacción de los clientes, identificar que estrategias de inventario emplean los establecimientos alimentarios de comidas preparadas e identificar que estrategias de abastecimiento que aplican los establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro. La justificación se basó en el conocimiento de las ciencias de la administración con nociones básicas de la cadena de abastecimiento. El marco teórico parte de los antecedentes del tema en estudio y de la fundamentación de información referente al tema establecido provenientes de diferentes fuentes bibliográficas, web, entre otros, con el fin de comprender la importancia de la cadena de abastecimiento en las formas de operar de los establecimientos de comida preparadas en el cantón Milagro. La metodología requirió un diseño de tipo documental, como tipos de investigación cualitativa y explicativa, el alcance es exploratorio y bibliográfica. Las fuentes utilizadas fueron de tipos primarias y secundarias, los métodos utilizados fueron el lógico, analítico, sintético, inductivo. El desarrollo del tema se direccionó en 25 Mipymes; establecimientos alimentarios de comidas preparadas registradas en la Cámara de Comercio del cantón Milagro donde se dio a conocer las limitaciones y estrategias que presentan estas organizaciones en la actualidad y como les ha funcionado, que beneficios han obtenido y cuales no han aprovechado para mantener un buen posicionamiento en el mercado.

Palabras claves: Abastecimiento, Estrategias, Competitividad.

Title of the Documentary Research: Supply chain as a factor that affects the competitiveness of MSMEs: food establishments for prepared meals in the Milagro canton.

ABSTRACT

The development of the work focused on the supply chain and its influence on the competitiveness of the Mipymes of the sector of food establishments of prepared meals of the Milagro corner, starting from this problem the general objective was established and of which the specific ones, the These were to determine how the administrative knowledge of the owners influences the satisfaction of the clients, identify which inventory strategies are used by the food establishments of prepared meals and identify which supply strategies that the food establishments of prepared meals of the canton of Milagro apply. The justification was based on the knowledge of the administration sciences with basic notions of the supply chain. The theoretical framework starts from the background of the subject under study and the foundation of information regarding the established theme from different bibliographic sources, web, among others, in order to understand the importance of the supply chain in the ways of operating the food establishments prepared in the canton Milagro. The methodology required a documentary type design, such as types of qualitative and explanatory research, the scope is exploratory and bibliographic. The sources used were of primary and secondary types, the methods used were the logical, analytical, synthetic and inductive. The development of the subject was addressed in 25 SMEs; food establishments of prepared meals registered in the Chamber of Commerce of the canton of Milagro, where the limitations and strategies presented by these organizations are presented today and how they have worked, what benefits they have obtained and what they have not taken advantage of to maintain a good positioning in the market.

Keywords: Supply, Strategies, Competitiveness.

INTRODUCCIÓN

Las cadenas de abastecimiento en la actualidad dan un valor importante a sus empresas porque pueden hacer una diferencia frente a la competencia, la buena gestión de esto podría implicar una mejora en todos los aspectos del producto o servicio ofrecido al consumidor, algunos de estos y los más importantes son la calidad, los costos asequibles, la velocidad de entrega. Dar este bono a sus productos es beneficioso para las organizaciones porque obtienen clientes satisfechos y, si es posible, el reclutamiento de nuevos clientes, esto a su vez implica un aumento significativo de ingresos y ventas, que es lo que está buscando cada empresa. Entre otros beneficios está la reducción de costos, la mejora de la organización de los miembros de la cadena de abastecimiento.

Pero no todas las empresas pueden mantener una organización de estas en sus empresas, es el caso de las pymes, que no cuentan con los recursos de una gran empresa o una multinacional. Por eso es importante analizar cómo se gestionan las empresas de este tipo de empresas en nuestro país y, especialmente, centrarse en el cantón Milagro, que están haciendo frente a la competencia, y si consideran que las cadenas de abastecimiento son una herramienta importante para mantener o crecer su negocio.

Dentro de este contexto, el trabajo se realizó con el planteamiento del problema, objetivos y justificación, en donde se efectuó una descripción de los problemas que influyen en la forma de operar de las Mipymes con respecto a la cadena de abastecimiento. El marco teórico está compuesto por los antecedentes en relación al tema, así también se estableció información de diferentes fuentes bibliográficas, tanto primarias como secundarias, que ayudaron a fundamentar las variables de estudio.

La metodología presenta un diseño de tipo documental, cualitativa y explicativo, el alcance es exploratorio porque se recabó información documental de tipo bibliográfica. Las fuentes utilizadas son de tipos primarias y secundarias, los métodos utilizados fueron el lógico, analítico, sintético, inductivo.

El desarrollo del tema se centró en las Mipymes registradas en la Cámara de Comercio del cantón Milagro donde se dio a conocer las limitaciones que no les permite el desarrollo de la cadena de abastecimiento a los establecimientos alimentarios de comidas preparadas, así como las estrategias que han aplicado para mantenerse en el mercado.

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Planteamiento del problema

Hoy en día existe un mercado cada vez más informado y más exigente, con gustos y necesidades particulares y variados. Las personas sienten la necesidad de buscar nuevas alternativas de consumo. La comida es una necesidad básica que debe satisfacerse, a pesar de los contratiempos de los consumidores y sus diferentes necesidades. Por esta razón, hay muchas empresas de comida rápida, restaurantes con menús diarios o empresas que distribuyen alimentos a los hogares. Sin embargo, se ha apreciado la necesidad de volver a las raíces del hogar, un sabor que cada consumidor recibe en su tiempo libre.

La realidad muestra una concentración de alimentos en ciertos sectores del mundo y la sociedad, donde abundan y se desperdician; en contraste con los miles de personas que mueren de hambre cada día. Por eso, las empresas procesadoras de alimentos, ya sean grandes, medianas o pequeñas, tienen una gran responsabilidad; contribuye desde sus capacidades y espacios, a que los recursos utilizados sean utilizados de manera responsable con el medio ambiente. Además, los procesos se llevan a cabo en un entorno que contribuye a reducir estas inequidades, que enfrenta la industria alimentaria.

La importancia de la gestión de la cadena de suministro (GCS) en las empresas, especialmente en las Mipymes, es incuestionable, y las empresas en Ecuador no son una excepción. La gran mayoría de las compañías en el mundo han reconocido la necesidad de invertir en GCS, primero para sobrevivir y segundo para tener ventajas competitivas.

En este contexto, el presente estudio se centra en la cadena de suministro como un factor que afecta la competitividad de las Mipymes en el sector: establecimientos de alimentos para comidas preparadas en el cantón de Milagro. Milagro que tiene una variedad de Mipymes que ofrece a los ciudadanos una variedad de platos típicos. Sin embargo, muchas de estas organizaciones tienen deficiencias administrativas, como la falta de control de los inventarios, debido al desconocimiento de la administración en el uso de métodos adecuados para evitar compras excesivas o innecesarias de los productos que se utilizarán para la transformación de la materia prima en los diferentes platos de comida.

La falta de procedimientos en las áreas de compra y venta a ocasionado que la compañía presente problemas, debido al escenario en el que las Mipymes se encuentran en una situación muy comprometida, ya que no tienen un manual de funciones, por lo que hay una

falta de conocimiento de los deberes y obligaciones del personal, este tipo de deficiencias pueden retraer la recarga laboral, procesos repetitivos, entre otros, que no ayudan al crecimiento de estas organizaciones.

En lo que respecta a la gestión contable, las Mipymes no tienen un sistema informático, las operaciones diarias generalmente se realizan de forma manual, lo que no permite mantener la información actualizada, por lo tanto, existe una baja productividad.

La situación actual de estas organizaciones pone en riesgo la permanencia de las mismas en el mercado, ya que se encuentra en un sector ampliamente competitivo, donde las deficiencias encontradas limitan su desarrollo constante.

Formulación del problema

¿De qué forma la cadena de abastecimiento influye en la competitividad de las Mipymes alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro?

Preguntas de investigación

¿De qué manera los conocimientos administrativos de los propietarios de las Mipymes influyen en la satisfacción de los clientes?

¿Cómo un manual de funciones influye en el conocimiento de los deberes y obligaciones del personal?

¿Cómo un sistema contable desarrollado y actualizado influye en la ejecución de las transacciones diarias?

Objetivos

Objetivo general

Determinar de qué forma la cadena de abastecimiento influye en la competitividad de las Mipymes alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro.

Objetivos Específicos

- ❖ Determinar cómo los conocimientos administrativos de los propietarios influyen en la satisfacción de los clientes.

- ❖ Identificar que estrategias de inventario emplean los establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro.
- ❖ Identificar que estrategias de abastecimiento aplican los establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro.

Justificación

El presente trabajo busca, a través de esta investigación, promover la aplicación de teorías actuales y visionarias sobre el conocimiento existente de Ciencias de la Administración con nociones básicas del análisis de la cadena de abastecimiento y su impacto en la competitividad de las Mipymes del cantón de Milagro.

Dentro de este proceso de investigación, se aplicarán herramientas de investigación de mercado y se demostrará que el análisis de la información obtenida demuestra la viabilidad del tema propuesto. Para lograr los objetivos del proyecto, se llevará a cabo un análisis comparativo, la evolución, la tendencia y la perspectiva del proceso de recolección de datos. Las Mipymes son organizaciones que necesitan un cambio en su estructura organizativa y funcional para maximizar su participación en el sector empresarial de Milagro.

Por lo tanto, el trabajo tiene un valor de análisis cualitativo y cuantitativo del comportamiento de los cambios en toda la Organización y su impacto en el aspecto económico y financiero, que es lo que da dinamismo a la entidad empresarial, en los indicadores económicos de productividad, efectividad y desarrollo, evolución, crecimiento y demanda total del mercado.

En estas circunstancias, creemos que es necesario que las Mipymes alimentarias de comidas preparadas revisen sus procesos, ya que las deficiencias de sus miembros o los procesos que llevan a cabo no dan los resultados esperados y pueden limitar el desarrollo sostenido.

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

Antecedentes

Cadena de suministro

Ballou define la cadena de suministro como un conjunto de actividades funcionales que se repiten a lo largo del canal de flujo del producto, a través del cual la materia prima se convierte en productos terminados y se agrega valor al consumidor. El OEM (Fabricante de Equipo Original de los Estados Unidos) que lo define como un grupo de consumidores y proveedores, que trabajan juntos en el cumplimiento de sus objetivos, compran, transforman, distribuyen y venden bienes y servicios entre ellos, lo que resulta en la generación de un producto final específico. El manual práctico de logística propone otra definición del término y es: La cadena de suministro abarca los procesos de negocios, personas, organización, tecnología e infraestructura física que permite la transformación de la materia prima en productos terminados que se ofrecen y distribuyen a los consumidores para la satisfacción de Demanda (Fernández Villamil, 2017)

De las definiciones anteriores se puede inferir que la cadena de suministro es una estructura de procesos y recursos integrados, cuyo principal objetivo es satisfacer al consumidor final y cubrir una demanda del mercado.

Según (Terrado, 2007), la cadena de suministro es una visión integral de los elementos logísticos, que se dividen de la siguiente manera: adquisición o insumos logísticos, manufactura o logística interna, y distribución o producción logística. El aprovisionamiento o la logística de entrada contemplan las actividades necesarias para llevar a cabo el suministro de los productos o la materia prima, garantizando los recursos disponibles para la transformación en producto terminado o la comercialización al cliente o consumidor final del bien demandado. Esto involucra actividades tales como: previsión de la demanda, adquisiciones y compras, gestión de inventario y gestión de almacenamiento de materias primas (Pinheiro de Lima & Santiago, 2017).

Entre los procesos incluidos en la logística de entrada uno es de vital importancia y es el proceso de compra. El juego de la competencia es tal que el precio de venta de un determinado producto es similar en una empresa que en otra. El beneficio de la empresa solo se puede obtener optimizando las compras.

La logística interna es responsable de la planificación y la gestión de los flujos de materiales y productos que tienen lugar dentro de la empresa, es decir, considera la producción, el almacenamiento y la recolección de productos en la bodega (Cano Olivios, Orue Carrasco, Martínez Flores, Mayett Moreno, & López Nava, 2015).

Otra definición de logística interna, según (Giraldo, Mazo, & Villa, 2014) dice que cubre las actividades involucradas en la transformación de materias primas en productos terminados, y en las actividades de agregar valor a los bienes o servicios durante su fabricación. Implica procesos tales como la estandarización de métodos y tiempos de procesos (ingeniería básica), programación de la producción, mantenimiento productivo total, sistemas de planificación y ejecución de la producción.

La distribución es la función que permite la transferencia de productos y servicios desde su estado final de producción al de adquisición y consumo, que abarca el conjunto de actividades o flujos necesarios para colocar los bienes y servicios en las condiciones de lugar, tiempo, forma y cantidad adecuados. La logística de salida se define como el momento de la verdad para la operación logística de una organización, donde se evalúa la eficiencia y la eficacia de los procesos integrados en la cadena de suministro, incluidas todas las actividades inherentes a la administración del producto terminado. Cuando estos tres elementos (logística de entrada, interna y de salida) interactúan y coordinan actividades, se considera la creación y el funcionamiento de la cadena de suministro (Manene, 2012).

Gestión de la Cadena de Suministro

Según el esquema de evolución del concepto de SCM1 realizado en los años 50 y 60 con la estrategia de producción en masa, que tenía como objetivo minimizar los costos unitarios de producción; aunque aumentará los inventarios de productos en proceso. Se encontró que, para este tiempo, compartir tecnología e información con clientes y proveedores se consideraba un riesgo y una práctica poco utilizada. La evolución del concepto de SCM continuó en los años 90, a medida que las organizaciones adoptaron mejores prácticas para la gestión de los recursos corporativos, incluyendo proveedores estratégicos y funciones logísticas (Carro Paz & Ganzáles Gómez, 2013).

En el proceso de evolución de SCM, se observan dos tendencias: suministro y manejo de materiales y logística y marketing. Según (Larson & Halldorsson, 2002) proponen cuatro

perspectivas conceptuales: el tradicionalista, el renombrista, el unionista y el interseccionista, cada uno de ellos se describe a continuación: (Serna López, 2011).

Tradicionalista: concibe a SCM como un aspecto estratégico de la función de compra, con un fuerte énfasis en el desarrollo de proveedores de primera y segunda línea.

Renombrista: Cambia el nombre de la función de compras por SCM. Sin embargo, las compras no son la única área que puede ser renombrada, otras funciones como la logística y el marketing también se ven afectadas por esta tendencia.

Unionista: incluye la función de compra como parte del SCM, que involucra aspectos como logística, mercadeo, operaciones y compras.

Interseccionista: El concepto de intersección se refiere al hecho de que SCM no es la unión de logística, operaciones y compras, sino que incluye elementos de cada una de estas disciplinas, que coordinan los esfuerzos interfuncionales a través de múltiples empresas (Serna López, 2011).

Herramientas de Gestión de la Cadena de Suministro

Balance Score Card: se define como un cuadro de mando para la gestión de la cadena de suministro, SCM, que mide y evalúa las operaciones comerciales diarias en las siguientes perspectivas: finanzas, clientes, procesos comerciales internos, aprendizaje y crecimiento. Es un modelo de gestión que traduce la estrategia en objetivos relacionados, medidos por medio de indicadores y vinculados a planes de acción que alinean el comportamiento de los miembros de la organización. (Fernández A., 2001). Para cualquier actividad comercial, como la gestión de la cadena de suministro (SCM), una herramienta que tiene implicaciones estratégicas, es esencial identificar las medidas de rendimiento requeridas; Se han sugerido muchos métodos en los últimos años para la evaluación de la SCM de cualquier organización, hay una propuesta y se trata de enfocar la evaluación en los costos y en los métodos tradicionales de medidas financieras, aunque existe una limitación con las variables cuantitativas en el momento de generar nuevas aplicaciones en la gestión de la cadena de suministro, es por eso que se sugiere utilizar un enfoque de medición equilibrado (Díaz Curbelo & Marrero Delgado, 2013).

Elementos de un Balance Score Card.

- Misión, visión y valores.

- Perspectivas, mapas estratégicos y objetivos.
- Propuesta de valor al cliente.
- Indicadores y sus metas.
- Iniciativas estratégicas.
- Responsables y recursos.
- Evaluación subjetiva (Capote García, Pérez Moreno, Yzquierdo Herrera, Febles-Estrada, & Estrada Sentí, 2015)

Si bien las tendencias de compra se están moviendo hacia la consolidación de proveedores, existen pruebas con algunas empresas que actualmente utilizan iniciativas de diversidad de proveedores, donde demostraron que puede ser una fuente de ventaja competitiva, una estrategia que se ha considerado parte integral de la cadena de suministro. Las empresas más grandes de América.

Los estudios concluyen que las grandes empresas deben integrar toda la diversidad de proveedores en las iniciativas emprendidas en la gestión de su cadena de suministro y en las estrategias generales de la empresa; en un entorno altamente competitivo, el éxito o el fracaso dependen de la capacidad de desarrollar constantemente competencias y alianzas estratégicas entre sí y con sus clientes corporativos (Travaglini, 2016).

VMI: es una iniciativa comercial de colaboración donde los proveedores están autorizados para administrar el inventario de compradores. Es un sistema de suministro que se basa en el intercambio de información, de manera que es el proveedor el que gestiona los niveles de stock de la empresa del cliente y genera los pedidos (Montenegro Carrascal, Pulido Reina, & Palacio León, 2015).

Visión VMI se define como una relación entre vendedores y compradores por la cual los compradores aceptan permitir que el vendedor administre sus decisiones de inventario y reposición. El uso del Inventario Administrado por el Proveedor (VMI) creció con el tiempo en las industrias, la evidencia mostró que mejora el rendimiento de las cadenas de suministro al disminuir los niveles de inventario, además, funciona mejor en comparación con el suministro tradicional de la cadena de suministro y justo a tiempo. Estos beneficios de la herramienta son percibidos por los minoristas y proveedores, principalmente por Walmart y Procter & Gamble. El aumento en el uso de VMI también se vio incrementado por los

desarrollos tecnológicos y la posibilidad de contar con información en tiempo real (Montenegro Carrascal, Pulido Reina, & Palacio León, 2015).

Algunas de las ventajas de usar el VMI son: gestionar de manera más eficiente la reposición, la reducción de los costos de transporte, la disminución del número de inventarios y las mejoras en el sistema de demanda (Pronóstico) en la empresa del cliente. Además, Ballou explica que la aplicación del VMI mejora la estimación de pronósticos y la administración y control de producción e inventarios.

Las desventajas son la falta de confianza por parte de las empresas para delegar la responsabilidad a sus proveedores y la falta de infraestructura tecnológica de muchas empresas para garantizar el flujo de información sobre el consumo y los inventarios para llevar a cabo las operaciones. A lo largo del proceso puede haber algunos inconvenientes, tales como: la aceptación de la estrategia para todas las partes involucradas, la implementación de los sistemas informáticos adecuados para ejecutar la operación, la base de clientes debe actualizarse para los proveedores y para los clientes, la solución de contingencias y las diferencias en la ejecución del proceso, el tiempo invertido en la consolidación de la herramienta para ambas partes (Camacho, Gómez Espinosa, & Monroy, 2012).

Los beneficios totales de la cadena de suministro son mayores si el costo para el proveedor es pequeño en relación con el comprador antes de la aplicación de VMI, o grande en relación con el comprador después de la aplicación de VMI; Además, el comprador recibe más beneficios en términos de ahorro de costos de inventario, mientras que el proveedor mantiene un alto nivel de inventario (Sablón CossíoI, Medina León, Antonio, Julia, & López Joy, 2013).

Tecnologías de información y la comunicación en la cadena de suministro.

La Asociación Americana de Tecnologías de la Información (ITAA) define las TIC como: el estudio, diseño, desarrollo, promoción, mantenimiento y administración de información a través de sistemas informáticos. Esta definición permite determinar el uso de esta herramienta en la cadena de suministro, teniendo en cuenta que sus procesos se operan a través de la información y es este mismo recurso el que les permite tomar decisiones en tiempo real y actuar de manera proactiva ante el mercado. Existen otras definiciones, tales como: Otros estudios muestran que cuando las pequeñas y medianas empresas adquieren de

manera incremental las tecnologías de la información y la comunicación basadas en el comercio electrónico pueden tener ventajas competitivas y lograr acceso a los mercados globales (Lemus Pinto, Garzón Sogamoso, & Tarazona Bermúdez, 2016).

La misma investigación asegura que la adquisición de tecnología esté directamente relacionada con el conocimiento que los usuarios pueden tener de su explotación adecuada. Comparando con economías más desarrolladas, se revisó una investigación con 79 compañías del sudeste de Europa que buscaron indagar sobre el estado actual y la orientación futura del uso de los sistemas de información en logística y la cadena de suministro, concluyendo que las empresas y los gobiernos de la región no están preparados para asumir este desafío global y entre los hallazgos más representativos se mencionan las redes de valor limitado en la cadena de suministro, la debilidad en la planificación estratégica y la infraestructura que no permite un resultado uniforme de la inmersión de las tecnologías en los procesos de desarrollo de estas Empresas (Hernández, Castorena, 2017).

A partir de este estudio, se analizan dos elementos para analizar a la luz del contexto empresarial, que tienen que ver con la capacidad de las empresas para generar redes de valor hacia adelante con sus clientes y la planificación estratégica como un elemento clave en la adopción de las TIC, entendiendo esta herramienta como el que permite sistematizar y conocer en tiempo real la situación actual de una organización.

Competitividad empresarial

Actualmente, el concepto de competitividad ha adquirido una gran presencia en la literatura internacional y local al analizar el progreso económico de los países y las empresas. Las comparaciones internacionales nos permiten investigar qué naciones a través de sus empresas han proporcionado mejoras a sus ciudadanos a través del aumento en el nivel de vida. Por lo tanto, se reconoce que el nivel de competitividad internacional de un país está estrechamente relacionado con empresas altamente productivas que aprovechan las ventajas competitivas que genera el país a través de sus instituciones, políticas, infraestructura y cultura (Ibarra Cisneros, González Torres, & Demuner Flores, 2017).

Definición

(Demuner Flores, 2011), que define la competitividad como el proceso de integración dinámica de países y productos en los mercados internacionales, dependiendo de las condiciones de la oferta y la demanda, pág.11.

Mientras Porter (1991), argumenta que la competitividad de una nación se debe al hecho de que sus empresas son altamente productivas gracias al uso eficiente de sus recursos humanos, naturales y de capital. Para lo cual diseñó el modelo de competitividad de diamantes que permite visualizar las ventajas competitivas de un país en relación con otros; aunque también puede llevarse a cabo a escala de la industria o empresa, a través del análisis de las condiciones de los factores, la demanda, la estrategia, la estructura y la rivalidad empresarial, así como las industrias relacionadas y de apoyo. La combinación de estos factores da como resultado el nivel de competitividad que se produce en una economía, por lo que es posible determinar qué elementos dentro de cada factor son más relevantes al impulsar la productividad de las empresas que a largo plazo conducen a un nivel más alto de competitividad (Ibarra Cisneros, González Torres, & Demuner Flores, 2017).

Cadena de abastecimiento y la competitividad

En el entorno empresarial existen múltiples variables que permiten el éxito de las organizaciones, desde el proceso de selección de personal hasta la implementación de estándares internacionales; es por eso que la compañía debe prestar especial atención a las actividades que planifica y ejecuta. El factor esencial en la creación de valor y, por lo tanto, en la mejora de la competitividad-productividad es la calidad de las actividades realizadas en la empresa; es decir, la calidad en sus estrategias. Por lo tanto, se puede concluir que el factor determinante para lograr la máxima competitividad empresarial es una planificación y control estratégicos adecuados, que toman de su entorno los elementos y herramientas que lo ayudarán a lograr sus objetivos. (Aguilar Rascón, Bastida Bonilla, Lagos Mendoza, & Salinas González, 2012).

La competitividad de la empresa es directamente proporcional al margen de sus productos, crece si su mercado aumenta y disminuye si sus costos crecen. Miranda y Sánchez señalan lo siguiente: la sofisticación de los procesos de negocios y la innovación tienen una relación sólida, lo que indica que el desarrollo de innovaciones en la organización está necesariamente vinculado a procesos de negocios organizados y estructurados, así como a buenos desarrollos tecnológicos. Con esto, Pérez Garzón y Nieto se enfocaron en la innovación como un elemento decisivo de la competitividad, declaran: las empresas que incorporan conocimiento e innovación, como parte esencial de su gestión organizativa, obtienen una rentabilidad operativa, términos estadísticos, que aquellas que no la incorporan.

Tomando lo anterior como factores internos que permiten analizar la competitividad en las acciones diarias de cada entidad empresarial, es esencial que también se analicen los elementos externos que existen en las economías, por lo que se han creado agrupaciones que permiten a las empresas tener un mayor acercamiento a su mercado y por lo tanto, puede aumentar sus ganancias.

Factores internos que afectan la competitividad de las MIPYMES

Continuando con los factores internos que afectan la competitividad de una empresa, la cadena de suministro se muestra como una pieza fundamental en el contexto empresarial; Díaz, García y Porcell establecen lo siguiente: en resumen, la contribución al establecimiento y control de la cadena para optimizar los recursos del sector de las MIPYMES es escasa e insuficiente; esto se debe a la falta de capacidad de innovación por parte de los miembros de la organización, a los recursos económicos limitados, a la falta de información y comunicación. Al dar la importancia necesaria a la cadena de suministro, las empresas deben prestar especial atención al suministro, la producción y la distribución.

Cabe mencionar que en la primera etapa de este procedimiento, la adquisición: en esta etapa no solo se tienen en cuenta los costos relacionados con las actividades de la compra, sino que también se deben incluir los costos adicionales de almacenamiento o inventario posterior, los costos de reclamación a proveedores, costo de reemplazo por parte del proveedor, costo de inspección, costo de comunicación con el proveedor y costo de desarrollo de proveedores, lo que concluye el costo total de compras particulares. (Aguilar Rascón, Bastida Bonilla, Lagos Mendoza, & Salinas González, 2012).

Cuando una empresa realiza esta primera etapa de manera correcta y lógica, es decir, cubriendo las necesidades de producción, es posible minimizar los costos de almacenamiento de la materia prima, y tal vez generar un proceso justo a tiempo. La segunda etapa es la producción, que incluye varios costos, tales como: mano de obra, materiales o materia prima, costos indirectos de fabricación y el tiempo necesario para fabricar el producto, que termina en el área de despacho o área de embarque; este factor permite medir la eficiencia del proceso de fabricación y el grado de calidad que hay en los productos y, por lo tanto, de la empresa.

La última etapa que incluye la cadena de suministro es la distribución, que corresponde a la entrega del producto al cliente final de manera oportuna; identificando algunos factores que

deben considerarse en esta etapa, tenemos: medios de transporte, distancia desde el destino final, peso de la carga, método de empaque, manejo de la carga a cargar y descargar; lo que nos lleva a la contratación de capital humano y al equipo de reparto o distribución necesario para el correcto manejo de los productos. (Aguilar Rascón, Bastida Bonilla, Lagos Mendoza, & Salinas González, 2012).

Al llevar a cabo correctamente las etapas anteriores, se predice una disminución de los costos para las MIPYMES y un aumento en la calidad de sus procesos, a pesar del hecho de que las pequeñas empresas tienen algunas desventajas en comparación con las más grandes, frente a las cuales presentan ciertas ventajas, como las planas. La estructura, el corto proceso de toma de decisiones, así como el bajo grado de especialización que favorece una visión más amplia, que mejora la participación y la comunicación entre sus miembros, la flexibilidad de la producción debido al cambio de la capacidad de volumen, clase y calidad de sus miembros productos; Sin embargo, la base del éxito de tales operaciones es la creación de una base sólida llamada planificación (Aguilar Rascón, Bastida Bonilla, Lagos Mendoza, & Salinas González, 2012).

METODOLOGÍA

El diseño de la presente investigación es documental, considerando que el objetivo fundamental es el análisis de diferentes fenómenos (histórico, psicológico, sociológico, etc.), utilizando técnicas muy precisas, de la documentación existente, que directamente o indirectamente, proporciona la información. (Sampieri, Investigación documental, 2010).

En lo referente al alcance en términos de diseño, esta es exploratorio, es decir, se ejecutó con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales de un problema dado y encontrar los procedimientos apropiados para preparar una investigación posterior (Sampieri, Investigación exploratoria, 2010).

Cabe mencionar que el alcance exploratorio estuvo presente desde el momento en que se recopiló la información documental de tipo bibliográfico para poder analizar todos los estudios anteriores sobre el tema que se está tratando, y luego paso a hacer un alcance descriptivo porque cada una de las variables del estudio fue analizado teóricamente relacionado con la cadena de abastecimiento como un factor que afecta la competitividad de las Mipymes: establecimientos de alimentos para comidas preparadas en el cantón de Milagro. Más tarde termino siendo explicativo porque se realizó un análisis dentro del capítulo que luego se desarrolla.

La información bibliográfica utilizada en esta investigación fue obtenida de base de datos entre ellas tenemos a Google Académico y Scielo, al ser una biblioteca virtual que brinda acceso a información particularmente de América Latina sobre estudios aplicados a la región en diversos temas.

Además, se utilizó la modalidad de investigación de campo, de esta manera se busca una interrelación con la realidad y de esa manera conseguir la información que van en mano con los objetivos planteados; por lo cual se realizaron vistas a dos establecimientos alimentarios de comidas preparadas del cantón Milagro, en la sección de anexos del presente trabajo se evidencias las visitas realizadas donde se dialogó con los propietarios de los establecimientos de comidas. Dentro de esta modalidad también se encontró que en la ciudad de Milagro existe 25 Mipymes enfocadas en este tipo de negocios de los alimentos, esta información fue obtenida a través de uno de los entrevistados y luego se la verifíco con la información obtenida a través de la Cámara de Comercio de la ciudad de Milagro.

DESARROLLO DEL TEMA

En este tema se darán a conocer las limitaciones que impiden el desarrollo de la cadena de suministro de los establecimientos alimentarios que preparan las comidas del cantón Milagro, por ejemplo, el bajo presupuesto con el que cuenta o el hecho de ser expuestos a factores externos que son controlados por el Estado, y sus consecuencias.

En base a lo investigado, se obtuvo que la cadena de suministro tiene como etapas, la compra y el suministro, la fabricación, el almacenamiento, el transporte y las ventas, por los cuales debe pasar un producto antes de llegar al cliente final, comenzando por el proveedor que es el que vende en primera instancia la materia prima o el producto terminado a sus clientes que, al mismo tiempo, que han adquirido el producto serán responsables de su fabricación, luego llega el almacenamiento y, finalmente, transfiere el producto terminado a las tiendas donde el consumidor puede comprar esa mercancía.

Además se encontró que las áreas de logística están vinculadas entre sí, y que cada una de ellas tiene sus objetivos definidos, al mismo tiempo deben estar alineados con el objetivo general de la cadena de suministro y el de la empresa.

En base a los objetivos planteados en este trabajo de investigación, considero que el servicio al cliente es una estrategia competitiva, ya que trata de satisfacer las necesidades de los clientes actuales y potenciales, aumenta su lealtad y, al mismo tiempo, trata de atraer nuevos clientes, esto se logra con una buena comunicación entre los miembros de la cadena de suministro y estrategias que tiene con las áreas que están conectadas de alguna manera con el servicio al cliente, tales como: estrategias de inventario, estrategias de transporte y ubicación.

El desarrollo del tema investigado se enfoca en la aplicación de las siguientes estrategias, las cuales ayudará a que los establecimientos de comidas preparadas mejoren su cadena de abastecimiento:

Implementación de políticas de servicio al cliente que servirán para tener una mejor organización entre vendedores y clientes, para brindar un mejor servicio, hacer entregas a domicilio para la comodidad de sus clientes, usar la clasificación ABC de clientes que permite para identificar cuáles son sus mejores clientes y el centro de llamadas y la página web para mantenerse conectados de alguna manera con el usuario y poder atenderlos a través de este canal.

Producto del uso de estas estrategias, estas pymes han experimentado beneficios tales como: aumento de la lealtad de los clientes, aumento de las ventas o ingresos, reducción de reclamos, reducción de devoluciones, reducción de costos, reducción en los tiempos de entrega y reducción de la pérdida de clientes. Factores que podrían determinar la diferencia respecto a la competencia.

La mayoría de estas pymes utiliza estrategias en esta área, por lo que se entiende que actualmente están enfocadas en brindar un buen servicio a sus usuarios, esta es una ventaja que deben enfrentar la competencia.

El inventario es una estrategia competitiva: la forma, la ubicación y la cantidad de inventario permiten que la cadena de suministro varíe de un costo bajo a uno con una gran capacidad de respuesta. Las grandes cantidades de inventario de productos terminados cerca de los clientes permiten que una cadena de suministro sea receptiva, pero a un alto costo. El inventario centralizado en forma de materia prima permite que una cadena de suministro reduzca el costo pero a expensas de la capacidad de respuesta. El objetivo de un buen diseño de la cadena de suministro es encontrar la manera correcta, la ubicación y la cantidad de inventario para ofrecer el nivel correcto de capacidad de respuesta al menor costo posible.

Para que esto suceda, es bueno tener una buena organización en los inventarios, como políticas de implementación tales como: stock mínimo, stock de seguridad, auditoría periódica, punto de pedido, orden periódica. Más que las políticas se han preocupado por el uso de estrategias como: clasificación de inventario ABC que permite una mejor organización con la mercancía, el código de barras para identificar cada producto de acuerdo con la forma en que los gerentes de las MIPYMES lo indican; Reducción de los costos de producción: transporte, coordinación de la oferta y la demanda, apoyo al proceso de producción y apoyo en el proceso de comercialización.

Con respecto a las MIPYMES, los establecimientos de alimentos que han preparado comidas han estado utilizando equipos de almacenamiento como:

- Refrigeradores
- Congeladores

De la misma manera se almacenan mediante:

- Perchas

- Vitrinas

Una parte mínima de las pymes no se basa en ningún tipo de almacenamiento, según el estudio realizado por estas empresas como estrategia de almacenamiento: ubicación de productos no perecederos por rotación. Como resultado de haber implementado esta estrategia, han tenido los siguientes beneficios: optimización del espacio, reducción de las distancias recorridas, reducción en los tiempos de envío, reducción de costos, reducción de daños a los productos, aumento de ventas o ingresos.

El abastecimiento es una estrategia competitiva: las decisiones de adquisición son cruciales porque afectan el nivel de eficiencia y la capacidad de respuesta que la cadena de suministro puede alcanzar. En algunos casos, las empresas subcontratan a terceros si les resulta demasiado caro desarrollar su propia capacidad de respuesta.

Las estrategias que han utilizado las MIPYMES, los establecimientos de alimentos que preparan las comidas del Cantón Milagro en el suministro son: compras justo a tiempo, desarrollo de proveedores.

Beneficios obtenidos por la implementación de las estrategias: reducción de costos, aumento de la confianza entre el cliente y el proveedor, reducción de inventario, aumento de ventas o ingresos y otros, como: mejora en los tiempos de entrega de los productos terminados.

El transporte y la distribución es una estrategia que permite a los establecimientos de alimentos de comidas del cantón Milagro ajustar la ubicación de sus instalaciones e inventario para determinar el equilibrio correcto entre la capacidad de respuesta y la eficiencia. Por lo tanto, es importante que las empresas se preocupen por su administración y se den cuenta de lo que implica una buena organización en el transporte y la distribución. Gracias al estudio realizado, se observó que una parte de las Mipymes ha implementado estrategias como: alianzas estratégicas, justo a tiempo, modelo tarifario, aumento de la capacidad de transporte, sin embargo, la mayoría de estas empresas no han utilizado ninguna estrategia y distribución de transporte. Por lo tanto, esto ha permitido a las compañías no tener beneficios tales como: reducción de costos, aumento en las entregas a tiempo, reducción en los tiempos de entrega, aumento en ventas o ingresos, y otros como: cobertura.

Por lo tanto, es importante que estas empresas utilicen el transporte y la distribución como una estrategia en cada una de las áreas de logística y, por lo tanto, obtengan resultados positivos.

La medición del desempeño de la estrategia en una cadena de suministro, una vez que las empresas han implementado las estrategias analizadas previamente en las diferentes áreas de logística, los gerentes de las MIPYMES deben saber si estas estrategias están funcionando. Tres medidas son útiles para verificar: flujo de caja, ahorro y retorno de la inversión. Si todos son positivos y sustanciales, tal vez las estrategias estén funcionando bien. Estas medidas financieras son de particular interés para la alta dirección.

El flujo de efectivo, es el dinero generado por una estrategia. Por ejemplo, si la estrategia es disminuir la cantidad de inventario dentro de un canal de suministro, entonces el dinero liberado por el inventario mantenido como un activo se convierte en efectivo. Luego, este efectivo puede usarse para pagar salarios o dividendos, o puede invertirse en otras áreas del negocio.

El ahorro se refiere al cambio en todos los costos relevantes asociados con una estrategia. Estos ahorros contribuyen a los beneficios del periodo comercial. Una estrategia que modifique el número y la ubicación de las tiendas dentro de una red logística afectará los costos de transporte, gestión de inventario, almacenamiento y producción / compras. Una estrategia de diseño de red adecuada producirá ahorros de costos anuales significativos (o, como alternativa, un mejor servicio al cliente que contribuya al crecimiento de los ingresos). Estos ahorros aparecerán como una mejora de las ganancias en la cuenta de resultados del negocio.

El retorno de la inversión es la proporción del ahorro anual derivado de la estrategia frente a la inversión que requiere. Indica la eficiencia con la que se utiliza el capital. Las buenas estrategias deben mostrar un rendimiento mayor o igual al rendimiento esperado de los proyectos de la empresa.

Toda la información establecida permite concluir que cada uno de los pasos detallados en esta parte son herramientas que los gerentes de las MIPYMES podrían usar, especialmente los establecimientos de alimentos prepararon las comidas en el cantón Milagro, para saber si las estrategias utilizadas en cada área de logística están funcionando correctamente, esto podría ser un diseño de estrategia para dar el acecho de lo que requiere y lograr encontrar posibles errores que se pueden corregir a tiempo para mejorar los procesos que comprenden llevar un producto al mercado, un producto de calidad al menor costo posible.

CONCLUSIONES

- El primer objetivo indica que el conocimiento administrativo por parte de los gerentes de las MIPYMES influye en la satisfacción de los clientes, de acuerdo con el trabajo llevado a cabo, los gerentes están preocupados por implementar estrategias de atención al cliente, lo que les ha resultado beneficioso como; aumento de la fidelidad del cliente, aumento de las ventas o ingresos, reducción de reclamos, reducción de devoluciones, reducción de costos, reducción en los tiempos de entrega y reducción de la pérdida de clientes.
- En relación con el segundo objetivo, en la aplicación de estrategias de inventario, no todas las Mipymes, los establecimientos de alimentos preparados no tienen un tipo específico de almacenamiento, que han utilizado como estrategia de almacenamiento: ubicación de productos no perecederos por rotación, obteniendo con estos beneficios, optimización de espacio, reducción de distancias recorridas, reducción en tiempos de despacho, reducción de costos, reducción de daños a productos, aumento de ventas o ingresos.
- Respecto al tercer objetivo sobre estrategias de oferta, pymes; los establecimientos de alimentos prepararon comidas, aplicaron ciertas estrategias, como compras justo a tiempo, desarrollo de proveedores, lo que los ha traído como beneficio, reducción de costos, mayor confianza entre el cliente y el proveedor, reducción de inventario, un panorama agradable pero no satisfactorio, Porque sería importante que se apliquen como estrategias; Alianzas estratégicas, compras consignadas y negociación competitiva, que traerían beneficios, reducción de la variabilidad en los tiempos de entrega, aumento de la calidad de los productos, reducción de los tiempos de entrega de los proveedores, aumento de las ventas o ingresos.
- El desarrollo de este trabajo documental permitió conocer la importancia de la cadena de abastecimiento en las Mipymes; establecimientos de alimentos prepararon las comidas en el cantón Milagro, puesto que el desconocimiento de los gestores ha limitado la aplicación de estrategias, por ello, la importancia de este trabajo, puesto que se brinda información acertada que ayudaría eficazmente al desarrollo sostenido de estas organizaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Demuner Flores. (2011). *Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612017000100107
- Hernandez Sampieri. (2010). *Método sintético*. Madrid.
- Hernández, Castorena. (2017). *Proveedores y modelos de gestión en la cadena de suministro: Pymes manufactureras de Aguascalientes (México)*. Obtenido de <http://www.udla.edu.co/revistas/index.php/faccea/article/view/649>
- Aguilar Rascón, O. C., Bastida Bonilla, J., Lagos Mendoza, M. L., & Salinas González, E. (2012). *Cadena de abastecimiento, factores que afectan la competitividad en las MIPYMES*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/342/34224543014.pdf>
- Bernal. (2012). *Investigación descriptiva*. Medellín.
- Bernal, Cesar. (2013). *Metodología de la Investigación. Para Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. México: Pearson Educación.
- Camacho, H., Gómez Espinosa, K., & Monroy, C. (2012). *Importancia de la cadena de suministros en las organizaciones*. Obtenido de <http://www.laccei.org/LACCEI2012-Panama/RefereedPapers/RP200.pdf>
- Cano Olivos, P., Orue Carrasco, F., Martínez Flores, J. L., Mayett Moreno, Y., & López Nava, G. (2015). *Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0186-10422015000100008
- Capote García, T., Pérez Moreno, Y., Yzquierdo Herrera, R., Febles-Estrada, A., & Estrada Sentí, V. (2015). *Perspectivas del Cuadro de Mando Integral personalizadas para laboratorios de pruebas de software*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362015000200004
- Carballo. (2013). *Definiendo el alcance de una investigación: exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa*. Obtenido de

<https://pensamientodesistemasaplicado.blogspot.com/2013/03/definiendo-el-alcance-de-una.html>

Carro Paz, R., & Ganzáles Gómez, D. (23 de Agosto de 2013). *Estrategia de Producción y operaciones*. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1608/1/03_estrategia_operaciones.pdf

Díaz Curbelo, A., & Marrero Delgado, F. (2013). *El modelo SCOR y el Balanced Scorecard, una poderosa combinación intangible para la gestión empresarial*. Obtenido de revistacientifica.fce.unam.edu.ar/index.php?option=com_docman&task...

Fernández Villamil, E. (2017). *Análisis y tendencias para establecer condiciones iniciales de la propuesta de maestría en logística y cadena de suministros en la universidad católica de Colombia*. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/15657/1/Trabajo%20Grado.pdf>

Giraldo, G., Mazo, Z., & Villa, L. (2014). *Tecnologías de información y comunicación, elemento dinamizador en el desarrollo de un sector - caso aplicado a clúster textil confección Medellín - Antioquia*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4955410.pdf>

Hernández Sampieri. (2010). *Método deductivo*. Madrid.

Hernández Sampieri. (2010). *Método Inductivo*. Madrid.

Ibarra Cisneros, M., González Torres, L., & Demuner Flores, M. (2017). *Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612017000100107

Jervis, M. (2014). *¿Qué son las Fuentes Primarias y Secundarias?* Obtenido de <https://www.lifeder.com/fuentes-primarias-secundarias/>

Lemus Pinto, A. C., Garzón Sogamoso, C. A., & Tarazona Bermúdez, G. M. (2016). *Tic en gestión de la cadena de suministro bogotana*. Obtenido de <https://revistas.udistrital.edu.co/ojs/index.php/visele/article/view/11653>

- Manene, L. (21 de Junio de 2012). *Logística, transporte, almacenaje y manutención*. Obtenido de <http://www.luismiguelmanene.com/2012/06/21/logistica-transporte-almacenaje-y-manutencion/>
- Montenegro Carrascal, M., Pulido Reina, J., & Palacio León, Ó. (2015). *Coordinación de existencias mediante la administración de inventarios por parte del proveedor – VMI*. Obtenido de http://www.umng.edu.co/documents/10162/745279/V2N2_9.pdf
- Mora De Labastida, N. (2014). *La Investigación Bibliográfica*. Obtenido de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/blog/docentes/trabajos/17306_55962.pdf
- Pinheiro de Lima, O., & Santiago, B. (2017). *Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma*. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052017000200264
- Repplinger. (2014). *Fuentes secundarias*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/fuentes-primarias-secundarias/>
- Sablón CossíoI, N., Medina León, A., Antonio, A.-S., Julia, A. U., & López Joy, T. (2013). *Consideraciones sobre la planificación de productos alimenticios en una cadena de suministro comercial*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362013000300011
- Sampieri, H. (2010). *Investigación exploratoria*. Madrid.
- Sampieri, H. (2010). *Ivestigación documental*. Madrid: Madrid.
- Serna López, M. (2011). *Factores para el diseño de estrategias que integren la gestión de las relaciones con el cliente -CRM- y la administración de la cadena de suministro -SCM- en las grandes empresas del sector productivo y de servicios de la ciudad de Manizales*. Obtenido de <http://bdigital.unal.edu.co/1093/1/marthaligiasernalopez.2006.pdf>
- Travaglini, M. (2016). *La logística en las empresas virtuales*. Obtenido de https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/12279/TD_TRAVAGLINI_Maria.pdf?sequence=1
- Vera Vélez, L. (2014). *La investigación cualitativa*. Obtenido de <http://ponce.inter.edu/cai/Comite-investigacion/investigacion-cualitativa.html>

ANEXOS

Anexo 1. Evidencias de las tutorías



Anexo 2. Evidencia del Levantamiento de Información



Anexo 3 Reporte de Urkund



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Propuesta practica cadena abastecimiento introduccion hasta conclusiones (1).docx (D42646947)
Submitted: 10/17/2018 12:49:00 AM
Submitted By: evaleros@unemi.edu.ec
Significance: 6 %

Sources included in the report:

URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx (D42378432)
COMPLEXIVO EXTRACCION JUGO CAÑA -INTRODUCCION -CONCLUSIONES.docx (D42594809)

Instances where selected sources appear:

9

Anexo 4. Registro de Acompañante

REPÚBLICA DEL ECUADOR



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



Milagro, 23 de noviembre del 2018

REGISTRO DE ACOMPAÑAMIENTOS
Inicio: 10-07-2018 Fin: 15-01-2019

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL
Línea de Investigación: GESTIÓN DE EMPRESAS, INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL
TEMA: CADENA DE ABASTECIMIENTO COMO FACTOR QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD EN LAS MIPYMES DEL SECTOR: ESTABLECIMIENTOS ALIMENTARIOS DE COMIDAS PREPARADAS, DEL CANTÓN MILAGRO
ACOMPAÑANTE: SOLIS GRANDA LUIS EDUARDO

DATOS DEL ESTUDIANTE			
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CÉDULA	CARRERA
1	VALDRO SEGURA ERIKA VANESSA	0942954344	INGENIERÍA COMERCIAL

Nº	FECHA	HORA	Nº HORAS	DETALLE
1	2018-10-08	Inicio: 15:17 p.m. Fin: 17:17 p.m.	2	SE DEFINIÓ EL TEMA DE LA INVESTIGACIÓN: CADENA DE ABASTECIMIENTO COMO FACTOR QUE AFECTAN LA COMPETITIVIDAD EN LAS MIPYMES DEL SECTOR: ESTABLECIMIENTOS ALIMENTARIOS DE COMIDAS PREPARADAS, DEL CANTÓN MILAGRO. COMO TAREA SE ENVIÓ A REVISAR DOCUMENTOS SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO EN LAS EMPRESAS Y MIPYMES.
2	2018-20-08	Inicio: 09:30 a.m. Fin: 11:30 a.m.	2	REVISIÓN DE LA INTRODUCCIÓN Y PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO.
3	2018-31-08	Inicio: 10:18 p.m. Fin: 18:18 p.m.	2	CONTINUACIÓN DE LA REVISIÓN DE LA INTRODUCCIÓN Y PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO.
4	2018-24-09	Inicio: 14:30 p.m. Fin: 16:30 p.m.	2	CONTINUACIÓN DE LA REVISIÓN DE LA INTRODUCCIÓN Y PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO.
5	2018-27-09	Inicio: 11:00 a.m. Fin: 13:00 p.m.	2	REVISIÓN MARCO TEÓRICO
6	2018-02-10	Inicio: 11:58 a.m. Fin: 13:58 p.m.	2	REVISIÓN DE METODOLOGÍA
7	2018-06-10	Inicio: 15:25 p.m. Fin: 18:25 p.m.	2	REVISIÓN DESARROLLO TEMÁTICO Y CONCLUSIONES
8	2018-12-10	Inicio: 14:30 p.m. Fin: 16:30 p.m.	2	REVISIÓN DESARROLLO TEMÁTICO Y CONCLUSIONES
9	2018-15-10	Inicio: 14:30 p.m. Fin: 16:30 p.m.	2	REVISIÓN CONCLUSIONES
10	2018-16-10	Inicio: 15:32 p.m. Fin: 18:32 p.m.	2	REVISIÓN CONCLUSIONES



SOLIS GRANDA LUIS EDUARDO
PROFESOR(A)



MEDINA REQUENA DEYI JANET
DIRECTORA(A)

Dirección: Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 28
Consultador: (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3197
Teléfono: (04) 2715187
Milagro - Guayas - Ecuador

VISIÓN
Ser una universidad de excelencia e investigación.

MISIÓN
La UNEMI forma profesionales competentes con actitud proactiva y valores éticos, desarrolla investigación relevante y ofrece servicios que demandan al sector externo, contribuyendo al desarrollo de la sociedad.

www.unemi.edu.ec

GTA UNEMI Página 1/2



Eni Ka Valero S.

WALDO SEGURA ESCOBAR VARELA
ESTUDIANTE

Dirección: Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26
Consultorio: (04) 2715081 - 2715079 Ext. 3107
Teléfono: (04) 2715157
Milagro - Guayas - Ecuador

VISIÓN

Ser una universidad de docencia e investigación.

MISIÓN

La UNEMI forma profesionales competentes con
ética profesional y valores éticos, desarrolla
investigación científica y ofrece servicios que
atenden el sector público, contribuyendo al
desarrollo de la sociedad.

Anexo 5. Registro de encuesta

