

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

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 establecido 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 recabo información documental de tipo bibliográfica. Las fuentes utilizadas son de tipos primarias y secundarias,

0: COMPLEXIVO EXTRACCION JUGO CAÑA -INTRODUCCION -CONCLUSIONES.docx

85%

los métodos utilizados fueron el lógico, analítico, sintético, inductivo. El desarrollo del tema se

centró en las pymes 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. Patria 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 a la ignorancia 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 que 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 suministro 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 CITATION Fer171 \l 12298 (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 CITATION Pin17 \l 12298 (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 CITATION Can153 \l 12298 (Cano Olivos, Orue Carrasco, Martínez Flores, Mayett Moreno, & López Nava, 2015). Otra definición de logística interna, según CITATION Gui14 \l

12298 (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 CITATION Man12 \l 12298 (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 CITATION Car134 \l 12298 (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: CITATION Ser11 \l 12298 (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 CITATION Ser11 \l 12298 (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 CITATION Día132 \l 12298 (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 CITATION Cap15 \l 12298 (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 CITATION Tra16 \l 12298 (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 CITATION Mon154 \l 12298 (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 CITATION Mon154 \l 12298 (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 el Ejecución del proceso, el tiempo invertido en la consolidación de la herramienta para ambas partes CITATION Cam121 \l 12298 (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 CITATION Sab13 \l 12298 (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: Las TIC son 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 CITATION Lem16 \l 12298 (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 CITATION Her1710 \l 12298 (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 CITATION Iba172 \l 12298 (Ibarra Cisneros, González Torres, & Demuner Flores, 2017). Definición CITATION Dem11 \l 12298 (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 CITATION Iba172 \l 12298 (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. CITATION Agu124 \l 12298 (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 PYMES 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 PYMES 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. CITATION Agu124 \l 12298 (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. CITATION Agu124 \l 12298 (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 PYMES 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 CITATION Agu124 \l 12298 (Aguilar Rascón, Bastida Bonilla, Lagos Mendoza, & Salinas González, 2012).

METODOLOGÍA El diseño de la investigación es documental, que consiste en:

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

47%

La investigación documental como una variante de la investigación científica, cuyo 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. CITATION Her108 \l 12298 (Sampieri, Investigación documental, 2010). Este tipo de investigación es cualitativa, es una que estudia la calidad de las actividades, relaciones, problemas, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. Busca lograr una descripción holística, es decir, que intente analizar exhaustivamente, con gran detalle, un tema o actividad en particular CITATION Ver142 \l 12298 (Vera Vélez, 2014), por lo

tanto, trabajo con elementos bibliográficos, siendo la investigación bibliográfica, es decir, es la primera etapa del proceso de investigación que proporciona el conocimiento de la investigación existente, de manera sistemática, a través de una amplia búsqueda de: información, conocimiento y técnicas sobre un tema determinado

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

70%

CITATION Mor142 \ 12298 (Mora De Labastida, 2014). El alcance en términos de diseño es exploratorio, es decir,

se ejecuta con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales

de un problema dado y encontrar los procedimientos apropiados para

preparar una investigación posterior CITATION Her109 \ 12298 (Sampieri, Investigación exploratoria, 2010). Es decir, descriptivo. Se basa en conocer las situaciones permisibles, los hábitos y las actitudes óptimas a través de la descripción exacta de las actividades, los objetos, los procesos y las personas.

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

54%

CITATION Ber123 \ 12298 (Bernal, 2012). Y explicativo porque estudia las causas de los acontecimientos, sucesos o fenómenos estudiados, explicando las condiciones en que se manifiesta. CITATION Car135 \ 12298 (Carballo, 2013). El alcance exploratorio se brindó 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 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. Más tarde termino siendo explicativo

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

55%

porque se realizó un análisis dentro del capítulo que luego se desarrolla. Las fuentes utilizadas fueron primarias y secundarias, las fuentes primarias son aquellas fuentes de primera mano.

Son aquellos recursos documentales que se han publicado

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

73%

por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por ningún individuo
CITATION Mej141 \ 12298 (Jervis, 2014).

Las fuentes secundarias son aquellas cuyo propósito principal es recopilar, resumir y reorganizar la

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

51%

información contenida en las fuentes primarias. Fueron creados para facilitar el proceso de consulta, acelerando el acceso a un mayor número de fuentes en un tiempo más corto
CITATION Rep14 \1 12298 (Replinger, 2014).

Población de estudio El segmento de estudio fue dado por las pymes. Finalmente, trabajamos con métodos y técnicas de investigación, la metodología teórica y empírica entre los métodos teóricos son la lógica, la analítica, la sintética, la inductiva y la deductiva. Método

Lógico

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

64%

Es un método científico que, a diferencia de la inducción, considera que la conclusión está implícita en las premisas. Es decir, que la conclusión no es nueva, necesariamente se deriva de las premisas. Si un razonamiento deductivo es válido y las premisas son verdaderas, la conclusión solo puede ser

real. CITATION Ber131 \1 12298 (Bernal, Cesar, 2013) Método Analítico Este método

estudia los hechos, a partir de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlos individualmente (análisis).

CITATION Ber131 \1 12298 (Bernal, Cesar, 2013) Método sintético A partir de este

método, estas partes

0: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

94%

se integran para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis), sobre el tema en estudio. CITATION Her1010 \1 12298 (Hernandez Sampieri, 2010)

En cuanto a lo empírico, se refiere a las técnicas de investigación que, según una investigación documental bibliográfica, se aplicaron a la Hoja Hemerográfica (artículo de revista, periódico) y fuentes de información.

DESARROLLO DEL TEMA En una base de datos de 25 pymes registradas en la Cámara de Comercio, en este capítulo 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. 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. Las áreas de logística están vinculadas entre sí, 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. 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. Y otras estrategias primordiales que se indican a continuación y que las PYMES de Milagro han estado aplicando como: Implementación de políticas de servicio al cliente que servirán para tener una mejor organización entre vendedores y clientes, brindar soporte técnico a sus 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. Además, el grado de satisfacción de cada usuario puede identificarse mediante encuestas. 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 de pedido, orden periódica, auditoría cíclica. 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 PYMES 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 PYMES, 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 PYME, 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 las pymes preparar comidas El cantón Milagro ajusta 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 pymes 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 PYMES 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. Estos son los pasos o herramientas que los gerentes de su PYME podrían usar en este caso, 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 PYMES 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 pymes, los establecimientos de alimentos preparados no tienen un tipo específico de almacenamiento, que han utilizado como estrategia de almacenamiento: ubicación de productos no percederos 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.

Hit and source - focused comparison, Side by Side:

Left side: As student entered the text in the submitted document.

Right side: As the text appears in the source.

Instances from: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx

1: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 47%

La investigación documental como una variante de la investigación científica, cuyo 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. CITATION Her108 \l 12298 (Sampieri, Investigación documental, 2010). Este tipo de investigación es cualitativa, es una que estudia la calidad de las actividades, relaciones, problemas, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. Busca lograr una descripción holística, es decir, que intente analizar exhaustivamente, con gran detalle, un tema o actividad en particular CITATION Ver142 \l 12298 (Vera Vélez, 2014), por lo

2: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 70%

1: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 47%

la investigación es de Tipo Documental, consiste en una variante de la investigación científica, cuyo objetivo fundamental es el análisis de diferentes fenómenos (de órdenes históricos, psicológicos, sociológicos, etc.), utiliza técnicas muy precisas, de la Documentación existente, que directa o indirectamente, aporte la información. CITATION Her108 \l 12298 (Sampieri, 2010) Este Tipo de investigación es Cualitativa, aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura por lograr una descripción holística, esto es, que intenta analizar exhaustivamente, con sumo detalle, un asunto o actividad en particular CITATION Ver142 \l 12298 (Vera Vélez, 2014); por lo

2: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 70%

CITATION Mor142 \l 12298 (Mora De Labastida, 2014). El alcance en términos de diseño es exploratorio, es decir, se ejecuta con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales

3: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 54%

CITATION Ber123 \l 12298 (Bernal, 2012). Y explicativo porque estudia las causas de los acontecimientos, sucesos o fenómenos estudiados, explicando las condiciones en que se manifiesta. CITATION Car135 \l 12298 (Carballo, 2013). El alcance exploratorio se brindó desde el momento en que se

4: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 55%

porque se realizó un análisis dentro del capítulo que luego se desarrolla. Las fuentes utilizadas fueron primarias y secundarias, las fuentes primarias son aquellas fuentes de primera mano.

5: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 73%

por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por ningún individuo CITATION Mej141 \l 12298 (Jervis, 2014).

CITATION Mor142 \l 12298 (Mora De Labastida, 2014) El Alcance en cuanto al Diseño es Exploratorio; es decir, se ejecuta con el propósito de acentuar los aspectos fundamentales

3: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 54%

CITATION Ber123 \l 12298 (Bernal, 2012); y, Explicativo debido a que estudia las causas de los eventos, sucesos o fenómenos estudiados, explicando las condiciones en las que se manifiesta. CITATION Car135 \l 12298 (Carballo, 2013) El alcance exploratorio se dio desde el momento que se

4: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 55%

porque se llegó a un análisis dentro del capítulo que posteriormente se desarrolla. Las Fuentes utilizadas fueron de tipo Primarias y Secundarias, las fuentes primarias son aquellas fuentes de primera mano.

5: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 73%

por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por algún individuo. CITATION Mej141 \l 12298 (Jervis, 2014).

6: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 51%

información contenida en las fuentes primarias. Fueron creados para facilitar el proceso de consulta, acelerando el acceso a un mayor número de fuentes en un tiempo más corto CITATION Rep14 \l 12298 (Replinger, 2014).

7: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 64%

Es un método científico que, a diferencia de la inducción, considera que la conclusión está implícita en las premisas. Es decir, que la conclusión no es nueva, necesariamente se deriva de las premisas. Si un razonamiento deductivo es válido y las premisas son verdaderas, la conclusión solo puede ser

real. CITATION Ber131 \l 12298 (Bernal, Cesar, 2013) Método Analítico Este método

estudia los hechos, a partir de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlos individualmente (análisis).

CITATION Ber131 \l 12298 (Bernal, Cesar, 2013) Método sintético A partir de este

8: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 94%

6: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 51%

información contenida en las fuentes primarias. Fueron creadas para facilitar el proceso de consulta, agilizando el acceso a un mayor número de fuentes en un menor tiempo CITATION Rep14 \l 12298 (Replinger, 2014).

7: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 64%

Es un método científico que, a diferencia de la inducción, considera que la conclusión está implícita en las premisas. Es decir que la conclusión no es nueva, se sigue necesariamente de las premisas. Si un razonamiento deductivo es válido y las premisas son verdaderas, la conclusión sólo puede ser verdadera. CITATION Ber131 \l 12298 (Bernal, Cesar, 2013)

Método Analítico "Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis). CITATION Ber131 \l 12298 (Bernal, Cesar, 2013) Método Sintético A partir de este

8: URKUND ARAGUNDI Y LEDESMA.docx 94%

se integran para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis), sobre el tema en estudio. CITATION Her1010 \l 12298 (Hernandez Sampieri, 2010)

se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis), sobre el tema en estudio.CITATION Her1010 \l 12298 (Hernandez Sampieri, 2010)

Instances from: COMPLEXIVO EXTRACCION JUGO CAÑA -INTRODUCCION -CONCLUSIONES.docx

0: COMPLEXIVO EXTRACCION JUGO CAÑA -INTRODUCCION -
CONCLUSIONES.docx

85%

los métodos utilizados fueron el lógico, analítico, sintético,
inductivo. El desarrollo del tema se

0: COMPLEXIVO EXTRACCION JUGO CAÑA -INTRODUCCION -
CONCLUSIONES.docx

85%

Los métodos aplicados fueron el lógico, analítico sintético,
inductivo-deductivo. El desarrollo del tema se