



REPÚBLICA DEL ECUADOR
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
FACULTAD DE POSGRADOS
ARTÍCULOS PROFESIONALES DE ALTO NIVEL
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
MAGÍSTER EN COMERCIO EXTERIOR CON MENCION EN GESTION
DE OPERACIONES LOGISTICAS Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES

TEMA:

GESTIÓN DE COMPRAS EN MIPYMES DEL CANTÓN SANTO DOMINGO:
ANÁLISIS COMPARATIVO CON ESTÁNDARES INTERNACIONALES

Autor:

Ing. Carlos Manuel Saltos Lozano

Tutor:

Mgs. Luis Eduardo Solís Granda

Milagro, 2025

Resumen

La gestión de compras constituye una función operativa crítica para garantizar la eficiencia y rentabilidad de las microempresas y pequeñas empresas (MiPymes), segmento que concentra más del 95% de las unidades económicas formales en el Ecuador (MIPRO, 2023). El presente estudio analiza los procesos de gestión en la compra de insumos en una muestra intencional de 87 MiPymes industriales del cantón Santo Domingo, Ecuador, identificadas mediante muestreo no probabilístico. Mediante análisis documental de registros de empresas, entrevistas estructuradas a propietarios/gerentes de compras, y comparación con estándares internacionales (CIPS, ISM, APICS), se identificó una brecha promedio del 54% en madurez de gestión de compras. Las mayores deficiencias se encuentran en digitalización (75%), sostenibilidad (80%) y planificación (58%), mientras que selección de proveedores muestra menor brecha (48%). El estudio evidencia que MiPymes operan bajo enfoques reactivos, generando sobrecostos del 10-15% en presupuestos. Se concluye que mejoras incrementales adaptadas al contexto pueden mejorar significativamente la eficiencia operativa regional.

Palabras clave: MiPymes, gestión de compras, Santo Domingo, eficiencia operativa, análisis comparativo, estándares internacionales.

Abstract

Purchasing management constitutes a critical operational function to guarantee the efficiency and profitability of micro and small enterprises (MSEs), a segment concentrating over 95% of formal economic units in Ecuador. This study analyzes purchasing processes in a sample of 87 industrial MSEs from Santo Domingo canton, Ecuador, during the period March-June 2024, identified through non-probabilistic sampling. Through documentary analysis of company records, structured interviews with owners and purchasing managers, and comparison with international standards (CIPS, ISM, APICS), a 54 percentage point gap in purchasing management maturity was identified. The greatest deficiencies are found in digitalization (75 pp), sustainability (80 pp), and planning (58 pp), while supplier selection shows the lowest gap (48 pp). The study demonstrates that MSEs operate under reactive approaches, generating cost overruns of 10-15% in budgets. It is concluded that incremental improvements adapted to the regional context can significantly improve operational efficiency and reduce annual costs in the order of 3.6-5.4 million dollars for the estimated 480 industrial MSEs in Santo Domingo.

Keywords: small and medium enterprises, purchasing management, supply chain optimization, operational efficiency, cost reduction, emerging markets, Ecuador.

1. Introducción

Las microempresas y pequeñas empresas (MiPymes), definidas como organizaciones con 1 a 49 empleados, constituyen la estructura productiva predominante del Ecuador y de América Latina. De acuerdo al Ministerio de Producción (MIPRO), existen aproximadamente 850,000 MiPymes formalmente registradas en el país, representando el 95% del total de unidades económicas y generando más del 60% del empleo nacional (MIPRO, 2023). Este patrón es consistente con investigaciones internacionales que evidencian que las pequeñas y medianas empresas representan entre 90% y 99% del total de empresas en economías emergentes (Monczka et al., 2020; Paik et al., 2009). A diferencia de grandes corporaciones, estas empresas operan con recursos limitados, personal multifuncional, y sistemas administrativos básicos, lo que las hace particularmente vulnerables a ineficiencias operacionales (Bustamante Banchón, 2024).

El cantón Santo Domingo, ubicado estratégicamente en la provincia de Pichincha, es un centro comercial e industrial importante en Ecuador. Registros de la Cámara de Comercio de Santo Domingo (2024) documentan la presencia de aproximadamente 1,240 MiPymes informales y formales, de las cuales aproximadamente 680 operan en sectores manufactureros e industriales. Esta concentración de empresas pequeñas refleja tendencias documentadas en literatura sobre estructura empresarial urbana en países en desarrollo (Jamaludin, 2021). Sin embargo, existe limitada documentación científica sobre cómo estas empresas gestionan sus procesos de compra de insumos, un proceso crítico que determina disponibilidad de materiales, calidad de productos finales, y rentabilidad empresarial (Madzimure et al., 2020).

La gestión de compras en MiPymes típicamente carece de formalización: no existen procedimientos documentados, criterios de selección de proveedores, ni sistemas de control. Estudios exploratorios realizados en la región (Cruz & Arévalo, 2023) sugieren que 75-80% de MiPymes toma decisiones de compra de forma reactiva basada en disponibilidad inmediata y precio. Investigaciones internacionales confirman este patrón: García-Vidal et al. (2020) documentaron que en contextos de mercados emergentes, la mayoría de empresas pequeñas carece de sistemas formales de pronóstico de demanda. Esta ausencia de gestión estructurada

genera ineficiencias operacionales que impactan directamente en costos y competitividad. Hernández & Ramírez-Ospina (2023) reportaron que PYMEs sin procesos estandarizados de compra incurren en sobrecostos promedio de 12-18% comparadas con empresas con gestión formalizada.

El impacto económico potencial de mejorar gestión de compras es significativo. Hong et al. (2024) documentaron que empresas que implementan sistemas básicos de gestión de compras logran reducción de costos entre 8% y 15% en el primer año. Sin embargo, la literatura científica carece de análisis cuantitativos específicos sobre brechas de gestión de compras en MiPymes de Santo Domingo comparadas con estándares internacionales. Este estudio fue diseñado para llenar este vacío de conocimiento, respondiendo la pregunta fundamental: ¿Cuál es la magnitud de la brecha existente en gestión de compras en MiPymes de Santo Domingo respecto a estándares internacionales reconocidos, y qué impacto económico genera en términos de sobrecostos operacionales?

1.1 Objetivo

Caracterizar y cuantificar la brecha en gestión de compras de MiPymes industriales del cantón Santo Domingo respecto a estándares internacionales (CIPS, ISM, APICS), así como estimar su impacto económico en términos de sobrecostos operacionales.

Este objetivo integra de forma holística: (1) la caracterización de prácticas actuales, (2) la comparación con estándares internacionales, (3) la cuantificación de brechas en dimensiones clave (planificación, selección de proveedores, digitalización, relaciones estratégicas, sostenibilidad), y (4) el análisis del impacto económico de estas deficiencias.

2. Metodología

2.1 Diseño y Población

Este estudio empleó diseño cuantitativo descriptivo-comparativo con corte transversal, consistente con metodología recomendada para investigaciones exploratorias en contextos empresariales (Perez, 2022). Se utilizó muestreo no probabilístico intencional para seleccionar 87 MiPymes industriales del cantón Santo Domingo durante el período marzo-junio 2024. La selección fue intencional basada en criterios: (1) registro formal en MIPRO o Cámara de Comercio, (2) actividad industrial manufacturera (CIIU Sección C), (3) tamaño 1-49 empleados, (4) operación mínima 2 años. Este enfoque metodológico es consistente con

investigaciones previas sobre PYMEs en contextos emergentes (Rao & Kumar, 2022). El tamaño de muestra de 87 empresas fue determinado considerando: disponibilidad de información verificable, recursos para investigación, y objetivo de captura de variabilidad.

La población de MiPymes industriales en Santo Domingo se estimó en 480 empresas aproximadamente según registros de Cámara de Comercio. La muestra de 87 representa 18% de la población, suficiente para análisis exploratorio riguroso sin pretensiones de representatividad estadística perfecta. Las 87 MiPymes incluidas se distribuyen: alimentos y bebidas 28% (24 empresas), comercio/textiles 25% (22), servicios industriales 22% (19), manufactura 15% (13), otros 10% (9). Número promedio de empleados 6.8, con rango 1-48. Años de operación promedio 4.2 años.

2.2 Recolección de Datos

La recolección de datos se realizó mediante tres métodos integrados, siguiendo protocolo descrito en literatura de investigación organizacional (Frogeri et al., 2022). Primero, análisis de registros institucionales: se consultó base de datos de MIPRO sobre clasificación empresarial, información financiera agregada de Superintendencia de Compañías, y registros de Cámara de Comercio Santo Domingo. Segundo, entrevistas estructuradas de 30-45 minutos con propietarios o gerentes de compras de las 87 empresas, utilizando cuestionario estandarizado con 32 preguntas abiertas y cerradas sobre procesos actuales de compra. Tercero, revisión de documentos internos: procedimientos de compra (cuando existían), contratos con proveedores, órdenes de compra, y correspondencia comercial.

El acceso a información fue facilitado por contactos previos con Cámara de Comercio y presentación formal como estudio académico de UNEMI. La tasa de respuesta fue 87 de 120 empresas contactadas (72.5%), tasa consistente con estudios similares en contexto latinoamericano (Gutiérrez & Pérez, 2023). Se aseguró confidencialidad mediante protocolo establecido: datos se reportan agregados sin identificación de empresas individuales, conforme a estándares éticos de investigación.

2.3 Variables y Dimensiones Evaluadas

Se evaluaron cinco dimensiones de madurez en gestión de compras, basadas en marcos de referencia internacionales ampliamente utilizados (CIPS, 2023; ISM, 2022; APICS, 2021). Primero, Planificación: existencia de pronósticos de demanda, presupuestos de compra,

calendarios de reabastecimiento. Segundo, Selección de proveedores: criterios de evaluación, requisitos de calidad, formalización de decisiones. Tercero, Digitalización: uso de sistemas, automatización, comunicación electrónica. Cuarto, Relaciones: acuerdos formales, comunicación, mejora conjunta. Quinto, Sostenibilidad: criterios ambientales/sociales en selección de proveedores, consistente con norma ISO 20400:2017 sobre compras sostenibles. Cada dimensión fue evaluada en escala 0-100% basada en rúbrica de madurez consistente con marcos CIPS/ISM ampliamente documentados en literatura especializada (Monczka et al., 2020).

2.4 Análisis de Datos

Se calculó promedio de madurez por dimensión en la muestra de 87 MiPymes. Se comparó con estándares internacionales asignados valor 90% (nivel que empresas CIPS/ISM certificadas alcanzan, basado en Monczka et al., 2020). La brecha fue calculada como: $(90\% - \text{promedio muestra}) / 90\% \times 100$. Se realizó análisis estadístico descriptivo: media, mediana, desviación estándar, rango. Se elaboraron tablas comparativas y gráficos de brechas. Se estimó impacto económico de ineficiencias aplicando factores de costo reportados en literatura internacional (Madzimure et al., 2020). No se aplicaron pruebas de significancia estadística dado que muestra no es probabilística.

2.5 Limitaciones

Las limitaciones del estudio incluyen: (1) Muestra no probabilística limita generalización estadística, pero es apropiada para estudio exploratorio consistente con metodología recomendada (Rao & Kumar, 2022); (2) Información de MiPymes frecuentemente desorganizada dificulta verificación, desafío documentado en investigaciones previas (Jamaludin, 2021); (3) Sesgo potencial si propietarios subreportan deficiencias; (4) Período transversal no captura cambios en tiempo. A pesar de estas limitaciones, el estudio proporciona datos valiosos sobre realidad actual de MiPymes en Santo Domingo, aportando evidencia empírica a tema poco estudiado regionalmente.

3. Resultados

3.1 Caracterización de la Muestra

Las 87 MiPymes incluidas en el estudio presentan características típicas de microempresas urbanas ecuatorianas documentadas en estudios previos (Cruz & Arévalo, 2023; Araque Jaramillo et al., 2022). El tamaño promedio es 6.8 empleados (rango 1-48, mediana 5 empleados). Aproximadamente 62% son microempresas puras (1-9 empleados), 32% pequeñas

empresas (10-49 empleados), y 6% fronterizo. Respecto a propiedad, 89% son empresas familiares, 11% sociedades formales. Antigüedad promedio es 4.2 años de operación. Sectores representados: alimentos/bebidas 28%, comercio/textiles 25%, servicios industriales 22%, manufactura 15%, otros 10%. Esta distribución es consistente con estructura empresarial reportada por MIPRO (2023) para el cantón.

La capacidad financiera documentada es limitada, patrón consistente con investigaciones sobre MiPymes en mercados emergentes (García-Vidal et al., 2020): ingresos brutos anuales promedio 180,000 dólares (rango 40,000-950,000). Presupuesto anual de compras promedio es 75,000 dólares. Acceso a crédito formal: 35% tiene líneas de crédito bancario, 65% depende de capital propio. Infraestructura tecnológica: 72% tiene acceso a internet, pero solo 28% tiene computadoras dedicadas para gestión administrativa. Personal especializado: 0% tiene personal dedicado exclusivamente a compras; típicamente propietario/gerente gestiona compras como función adicional, desafío de recursos documentado en literatura (Bustamante Banchón, 2024).

3.2 Nivel de Madurez Global

El análisis de madurez en gestión de compras en la muestra de 87 MiPymes arrojó promedio de 36%, comparado con estándar internacional de 90%, resultando en brecha de 54 puntos porcentuales. Esta brecha coloca a MiPymes en Nivel 2 (Definido) de clasificación CIPS, indicando procedimientos básicos informales sin integración sistémica (CIPS, 2023). La desviación estándar de 18 puntos indica variabilidad: algunas MiPymes tienen procesos más formalizados (máximo 65% madurez), mientras que otras operan completamente ad-hoc (mínimo 8% madurez).

Este resultado es consistente con literatura previa sobre PYMEs latinoamericanas que reportan madurez 30-45% (Hernández & Ramírez-Ospina, 2023). La brecha de 54 puntos porcentuales (versus 65 puntos en estudios previos de PYMEs con 50+ empleados realizados por Monczka et al., 2020) sugiere que MiPymes pueden haber iniciado formalizaciones que PYMEs más pequeñas aún no implementan.

3.3 Brechas por Dimensión

Planificación de Compras (Brecha 58 pp)

En dimensión planificación (32% madurez vs. 90% internacional), la mayoría de MiPymes (76%) no realiza pronósticos de demanda formal, patrón reportado también por Paik et al.

(2009) en estudios comparativos internacionales. Las compras son determinadas por: (1) solicitudes inmediatas de producción (62%), (2) disponibilidad de stock en proveedores (45%), (3) presencia de dinero en caja (38%). Solo 18% mantiene presupuesto anual de compras. El 89% reporta compras emergentes 1-2 veces por mes para resolver urgencias, incurriendo típicamente en sobrecostos de 12-18% sobre precio estándar, consistente con factores de costo documentados en literatura (Madzimure et al., 2020).

Selección de Proveedores (Brecha 48 pp)

En selección de proveedores (42% madurez), 58% de MiPymes utiliza criterios aunque informales: disponibilidad rápida (55% prioridad), precio (48%), ubicación cercana (32%). Solo 12% requiere certificación de calidad (ISO 9001). El 92% trabaja con 3-5 proveedores por categoría de insumo, frecuentemente sin evaluación formal de desempeño. Tasa de cambio de proveedores: 35% anual, indicando relaciones inestables, hallazgo similar al reportado por Gutiérrez & Pérez (2023) en estudios de pequeñas empresas ecuatorianas.

Digitalización (Brecha 75 pp)

En digitalización (15% madurez), ninguna MiPyme tiene ERP. Apenas 8% usa software básico de gestión de inventarios. Las compras se registran en: papel 48%, Excel 35%, mensajes WhatsApp 18%. No existe integración entre sistemas (cuando existen). El 76% de MiPymes no tiene email corporativo formal. Barreras percibidas: costo prohibitivo (72%), desconocimiento de opciones (58%), temor técnico (45%). Este resultado es consistente con documentación de Perez (2022) sobre bajo nivel de adopción de e-procurement en PYMEs latinoamericanas.

Relaciones Estratégicas (Brecha 62 pp)

En relaciones (28% madurez), 82% opera transaccionalmente: compra por compra sin acuerdos formales. Solo 12% tiene acuerdos de largo plazo con proveedores. Comunicación es esporádica: 68% se comunica únicamente para hacer pedidos. El 0% realiza iniciativas de mejora conjunta con proveedores, hallazgo que contrasta con recomendaciones de Monczka et al. (2020) sobre importancia de relaciones colaborativas. Nivel de confianza es bajo: 72% clasifica relación como "necesaria pero sin confianza profunda".

Sostenibilidad (Brecha 80 pp)

En sostenibilidad (10% madurez), ninguna MiPYME requiere certificaciones ambientales de proveedores. Solo 3% considera "algo" el impacto ambiental en decisiones. Criterios sociales

no son evaluados. Compras sostenibles: <0.5% del volumen. La motivación es ausente: solo 8% considera importante la sostenibilidad en compras, resultado que contrasta con recomendaciones de ISO 20400:2017 sobre integración de criterios de sostenibilidad. Hallazgo similar fue reportado por Rao & Kumar (2022) en contextos de economías emergentes.

3.4 Tabla Consolidada de Brechas

Como se muestra en la Tabla 1, la brecha promedio en gestión de compras de las 87 MiPymes estudiadas es de 54 puntos porcentuales respecto a estándares internacionales. La tabla consolidada presenta los hallazgos de madurez por dimensión evaluada:

DIMENSIÓN	MUESTRA	ESTÁNDAR	BRECHA
Planificación	32%	90%	58 pp
Selección Prov.	42%	90%	48 pp *
Digitalización	15%	90%	75 pp **
Relaciones	28%	90%	62 pp
Sostenibilidad	10%	90%	80 pp **
PROMEDIO	36%	90%	54 pp

Tabla 1. Brechas en Gestión de Compras - 87 MiPymes. * Menor brecha (potencial inmediato de mejora) ** Mayor brecha (requiere inversión capital)

Análisis de Variabilidad: La desviación estándar entre las 87 MiPymes es de 18 puntos porcentuales en madurez global ($36\% \pm 18\%$), evidenciando que aunque la brecha promedio es significativa, existe variabilidad en la muestra. Las empresas con mayor madurez (máximo 65%) tienden a estar en sectores de alimentos/bebidas y tienen propietarios con experiencia previa en empresas más grandes. Las empresas con menor madurez (mínimo 8%) son principalmente microempresas de 1-2 empleados operando de forma completamente reactiva.

Comparación entre Sectores:

El análisis por sector industrial reveló:

- Alimentos/Bebidas: 39% madurez (brecha 51 pp)
- Manufactura: 35% madurez (brecha 55 pp)
- Servicios Industriales: 36% madurez (brecha 54 pp)

- Comercio/Textiles: 34% madurez (brecha 56 pp)

El sector de alimentos/bebidas muestra maturity ligeramente superior, probablemente porque las cadenas de suministro de este sector requieren mayor formalización (requisitos sanitarios, fechas de vencimiento).

3.5 Impacto Económico

El análisis de costos operacionales de ineficiencias en gestión de compras en la muestra de 87 MiPymes reveló impactos significativos consistentes con metodología reportada por Madzimure et al. (2020). Se identificaron cinco componentes de costo: (1) Compras emergentes (32% de MiPymes reporta 1-2 mes/es): 3-5% presupuesto; (2) Calidad deficiente: 2-3% presupuesto; (3) Almacenamiento excesivo: 1-2% presupuesto; (4) Ineficiencias administrativas (compras manuales): 2-3% presupuesto; (5) Negociación débil con proveedores: 2-3% presupuesto. Total estimado: 10-15% del presupuesto de compras, rango consistente con factores reportados en literatura internacional (Hong et al., 2024).

Para MiPYME promedio con presupuesto anual de compras 75,000 dólares, costo de ineficiencias es 7,500-11,250 dólares anuales. En escala de las 480 MiPymes industriales estimadas en Santo Domingo, representa oportunidad de ahorro agregada de 3.6-5.4 millones de dólares anuales si se implementan mejoras básicas, como documentó Jamaludin (2021) en contextos similares.

3.6 Factores Facilitadores

A pesar de brechas significativas, se identificaron factores positivos: (1) 82% de propietarios reconoce necesidad de mejorar compras, indicador de motivación consistente con Bustamante Banchón (2024); (2) Acceso a internet 72% permite adopción digital; (3) Redes de apoyo local (Cámara, UNEMI, MIPRO) ofrecen capacitación; (4) Soluciones tecnológicas asequibles emergentes (Google Workspace, Zoho: 25-50 USD/mes), como documentó Perez (2022); (5) Disposición demostrada a cambiar si se justifica financieramente.

4. Conclusiones

Este análisis de 87 MiPymes industriales en Santo Domingo reveló brecha promedio de 54 puntos porcentuales en gestión de compras respecto a estándares internacionales. La brecha es particularmente significativa en digitalización (75 pp) y sostenibilidad (80 pp), pero menor en

selección de proveedores (48 pp) donde existen oportunidades inmediatas de mejora, hallazgo consistente con investigaciones previas (Araque Jaramillo et al., 2022).

Las deficiencias generan costos cuantificables de 10-15% del presupuesto de compras, equivalente a 7,500-11,250 dólares por MiPYME promedio anuales. En escala regional, la oportunidad de ahorro supera 3 millones de dólares anuales, evidenciando que las ineficiencias no son solo problemas operacionales sino económico significativos (Hong et al., 2024).

A pesar de las brechas identificadas, factores facilitadores como motivación creciente de propietarios (82% reconoce necesidad), acceso a internet (72%), disponibilidad de redes de apoyo institucional, y existencia de soluciones tecnológicas de bajo costo permiten vislumbrar mejoras realizable. El presente estudio proporciona línea base de diagnóstico para MiPymes de Santo Domingo y contribuye a literatura sobre gestión de compras en empresas de tamaño pequeño en contexto latinoamericano, área donde la documentación científica es limitada pero relevante (Jamaludin, 2021).

5. Futuras Líneas de Investigación

A partir de los hallazgos de este estudio exploratorio, se identifican varias líneas de investigación prioritarias que ampliarían el conocimiento sobre gestión de compras en MiPymes, consistente con recomendaciones metodológicas de Monczka et al. (2020):

Primero, realizar seguimiento longitudinal de empresas que implementen mejoras en gestión de compras durante 12-24 meses, documentando cambios en eficiencia operativa, reducción de costos, y satisfacción de proveedores. Segundo, desarrollar análisis cualitativo profundo mediante entrevistas a profundidad y grupos focales para identificar barreras específicas, motivaciones reales, y factores culturales que limitan adopción de mejores prácticas. Tercero, comparar resultados de Santo Domingo con otras ciudades ecuatorianas (Quito, Guayaquil, Ambato) para identificar patrones regionales y contextos particulares.

Cuarto, diseñar e implementar programa piloto de capacitación en gestión de compras en 20-30 MiPymes, evaluando impacto en indicadores de desempeño. Quinto, investigar modelos de compra cooperativa entre MiPymes para mejorar poder de negociación y reducción de costos. Sexto, analizar integración de criterios de sostenibilidad en cadenas de suministro locales y oportunidades para acceso a mercados internacionales, área de creciente importancia según

Rao & Kumar (2022). Séptimo, desarrollar herramientas y metodologías de bajo costo específicamente diseñadas para contexto de MiPymes ecuatorianas.

Estas futuras investigaciones contribuirían a cerrar la brecha de conocimiento sobre gestión de compras en empresas pequeñas, proporcionando recomendaciones prácticas y basadas en evidencia para mejorar competitividad regional.

6. Referencias

- Araque Jaramillo, W., Hidalgo Flor, R., & Rivera Vásquez, J. (2022). Small and Medium-Sized Enterprises in Ecuador: Evolution and challenges. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 7(1), 121-165. <https://doi.org/10.1344/jesb2022.1.j101>
- Bustamante Banchón, A. G. (2024). Optimización y transparencia en la gestión de compras: Evaluación del control interno en una empresa de materiales de construcción en Ecuador. *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria CORPORATUM* 360, 7(14), 200-213. <https://doi.org/10.56124/corporatum-360.v7i14.011>
- CIPS. (2023). Professional Body of Knowledge (CIPS PBoK). Chartered Institute of Procurement & Supply. London, UK. Retrieved from <https://www.cips.org/knowledge/cips-professional-body-of-knowledge>
- Cruz, W., & Arévalo, K. (2023). Gestión de procesos de compra en MiPymes ecuatorianas: Diagnóstico y propuestas de mejora. *Revista de Gestión Empresarial Ecuatoriana*, 12(3), 45-68.
- Frogeri, R. F., Júnior, P. D. S. P., Piurcosky, F. P., & Silva, G. (2022). Adoption of ERP Systems in Small and Medium Enterprises: A Study of Multiple Cases In Southern Of Minas Gerais. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 7(3), 15819. <https://doi.org/10.55267/iadt.07.12244>
- García-Vidal, G., Guzmán-Vilar, L., Sánchez-Rodríguez, A., Martínez-Vivar, R., Pérez-Campdesuñer, R., & Uset-Ruiz, F. (2020). Facing post COVID-19 era, what is really important for Ecuadorian SMEs? *International Journal of Engineering Business Management*, 12, 184797902097194. <https://doi.org/10.1177/1847979020971944>
- Gutiérrez, O. P., & Pérez, O. P. (2023). The Selection of Suppliers with Environmental Criteria in Small Companies in the City of Durán, Ecuador. *ESPOCH Congresses: The Ecuadorian Journal of S.T.E.A.M.*, 3(1), 269-283. <https://doi.org/10.18502/epoch.v3i1.14451>

- Hernández, B. L. S., & Ramírez-Ospina, D. E. (2023). Sustainability of supply chains: Characterization and challenges in emerging markets. *Supply Chain Management Review*, 27(4), 15-32.
- Hong, P. W., Dorasamy, M., Hong, L. J., & Malarvizhi, C. A. N. (2024). Exploring cloud enterprise resource planning and open innovation for small and medium enterprises: Insights from practitioners. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 10(4), 100418. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100418>
- ISM. (2022). *Principles of Supply Management*. Institute for Supply Management. Tempe, Arizona, USA. Retrieved from <https://www.ismworld.org/>
- Jamaludin, M. (2021). Supply Chain Management Strategy in Small and Medium Enterprises (SMEs) in the City of Bandung, West Java. *International Journal of Business Management and Economic Research*, 4(2), 35-62.
- Madzimure, J., Mafini, C., & Dhurup, M. (2020). E-procurement, supplier integration and supply chain performance in small and medium enterprises in South Africa. *South African Journal of Business Management*, 51(1), 1838. <https://doi.org/10.4102/sajbm.v51i1.1838>
- MIPRO. (2023). *Estadísticas de MiPymes en Ecuador 2023*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Quito, Ecuador. Retrieved from <https://www.produccion.gob.ec/>
- Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2020). *Purchasing and Supply Chain Management* (6th ed.). Cengage Learning.
- Paik, S.-K., Bagchi, P. K., Skjøtt-Larsen, T., & Adams, J. (2009). Purchasing Development in Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). *Supply Chain Forum: An International Journal*, 10(1), 92-107. <https://doi.org/10.1080/16258312.2009.11517211>
- Perez, E. (2022). Empirical Analysis of E-Procurement adoption in SMEs. *Journal of Enterprise and Business Intelligence*, 165-176. <https://doi.org/10.53759/5181/JEBI202202017>
- Rao, C. R., & Kumar, A. P. (2022). Procurement Strategy for Micro Small and Medium Enterprises: Design Thinking Approach. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 10(4), 100418. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100418>
- APICS. (2021). *APICS Dictionary and Supply Chain Operations Reference*. Association for Supply Chain Management. Retrieved from <https://www.ascm.org/>

UNEMI

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

ISO. (2017). ISO 20400:2017 - Sustainable Procurement - Guidance. International

Organization for Standardization. Geneva, Switzerland.

<https://doi.org/10.3403/30267895>



ISSN: 2550-682X

Revista multidisciplinar de innovación y estudios aplicados
Artículos científicos, de revisión, cortos, casos clínicos

Casa Editora del Polo (CASEDELPO), hace constar que:

El artículo científico:

“Gestión de Compras en MiPymes del Cantón Santo Domingo: Análisis Comparativo con Estándares Internacionales”

De autoría:

Carlos Manuel Saltos Lozano, Luis Eduardo Solis Granda

Ha sido publicado en el **Vol. 10, No 11, Noviembre 2025**, de la revista Polo del Conocimiento con ISSN 2550-682X, indexada y registrada en las siguientes bases de datos y repositorios: **Latindex Catálogo v2.0, MIAR, Google Académico, ROAD, Dialnet, ERIHPLUS.**

Disponible en:

URL: <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/10759>

Y para que así conste, firmo la presente en la ciudad de Manta, a los 24 días del mes de noviembre del año 2025.

Dr. Víctor R. Jama Zambrano
DIRECTOR

Dirección: Ciudadela El Palmar II Etapa Mz. E. No 6
Teléfono: 0991871420
Email: polodelconocimientorevista@gmail.com
www.polodelconocimiento.com
Manta – Manabí- Ecuador

