

Tecnológico Nacional de México Campus Tierra Blanca

Ingeniería en Administración

Tesis

*Importancia Del Abastecimiento Para El Desarrollo
Empresarial En Las MiPyMEs De Giro Comercial De
Tierra Blanca, Veracruz.*

Para obtener el grado de Ingeniería
en Administración

Presentan

Raymundo Cruz Carmona
Janet Juárez Flores

Asesor

MF. Manuel Hernández Cárdenas

Tierra Blanca, Veracruz

Febrero, 2023

Agradecimiento

A Dios por brindarnos la oportunidad de vivir y guiarnos hasta este momento de nuestras vidas.

A nuestros padres por darnos la oportunidad de llegar hasta este momento en nuestras vidas y ser el apoyo mas grande durante nuestra educación universitaria.

A nuestra profesora la Dra. María de Jesús Valdivia Rivera y nuestro asesor el MF. Manuel Hernández Cárdenas por hacer posible este trabajo de investigación, y los docentes que conforman el cuerpo académico del que fue parte la investigación.

A Lilo y Joker nuestros fieles compañeros que nos acompañaron en nuestras noches de desvelo.

Janet y Raymundo

Resumen

El éxito de las MiPyMEs, así como el de las grandes empresas, se basa en la correcta gestión de los insumos, generado por un adecuado control interno, el cual se lleva a cabo con la identificación de los costos, llevando al manejo de los mismos para su reducción, lo que permita obtener un crecimiento económico constante; por eso dichas empresas necesitan conocer e identificar cuáles son los elementos que conllevan un abastecimiento pertinente necesario para optimizar sus operaciones y lograr el desarrollo empresarial. La presente investigación tiene como objetivo determinar el impacto del abastecimiento en el desarrollo empresarial de las MiPyMEs del municipio de Tierra Blanca, Veracruz. Por medio de una metodología de nivel correlacional-descriptivo, cuantitativo y transversal, con un diseño de campo; utilizando instrumentos diseñados y validados por expertos, aplicados a una muestra censal. Obteniendo como resultado un crecimiento promedio similar en ambas variables al contar con 69% en abastecimiento y 68% en desarrollo empresarial, lo que apenas podría encontrarse en un rango aceptable. No obstante, al analizar por empresa se detecta un crecimiento no representativo en cada una de ellas, bajando el nivel de significancia; en el caso de la primera variable abastecimiento, se encuentran inconformidades en las facilidades otorgadas por los proveedores, lo que dificulta la capacidad de pago a corto plazo, y a su vez al contar con poco margen de ganancia no se puede reinvertir, limitando su participación en el mercado y por ende la generación de beneficio económico, impactando en un posible el desarrollo empresarial. Lo hallado abre un amplio escenario de acción para la generación e implementación de estrategias que coadyuven en la gestión y disposición de materias primas, como la mejora en la relación con los proveedores.

Índice

Introducción	5
CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
1.1 Identificación del problema	7
1.2 Descripción del problema	8
1.3 Planteamiento del Problema	9
1.4 Justificación de la Investigación	10
1.5 Delimitación de la Investigación	12
1.6 Hipótesis	13
1.7 Objetivos	14
1.7.1. Objetivo General	14
1.7.2. Objetivos Específicos	14
CAPITULO II: MARCO TEORICO	15
2.1. Antecedentes de la Investigación	16
2.2. Bases Teóricas	18
2.2.1. Abastecimiento	18
2.2.2. Desarrollo Empresarial	30
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	40
3.1. Nivel de Investigación	41
3.2. Tipo de Investigación	42
3.3. Diseño de Investigación	43
3.4. Sistemas de Variables	44
3.5. Selección de Muestra	47
3.6. Técnica de Recolección de Datos	48
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y CONCLUSIONES	50
4.1 Resultados	51
4.2. Análisis y discusión	55
4.3. Conclusión	57
4.4 Recomendaciones	58
Fuentes de consulta	59
Anexos	71

Introducción

La presente tesis tiene como objetivo principal el identificar, la importancia que tiene el abastecimiento en el desarrollo empresarial para las MiPyMEs del municipio de Tierra Blanca, Veracruz. Por medio de una metodología de nivel correlacional-descriptivo, cuantitativo y transversal, con un diseño de campo; utilizando instrumentos diseñados y validados por expertos, aplicados a una muestra censal. Asimismo identificar la relación que existe entre ambas variables. Por medio de 4 capítulos, los cuales abordan:

En el primer capítulo se explica la identificación, planteamiento y descripción de la problemática que se quiere abordar con la investigación, asimismo se expone en donde se llevara a cabo la investigación, justificando la importancia de la misma con bases teóricas que soportan el beneficio que se obtendrá al realizarla.

El segundo capítulo, se compone por el marco teórico de la investigación el cual se compone de antecedentes en los cuales se pueden observar investigaciones anteriores que tienen relación con el tema que se quiere abordar y las bases teóricas en las cuales se explican los conceptos que componen la investigación.

En el tercer capítulo, denominado marco metodológico se puede observar a detalle cómo se va desarrollando la investigación explicando el nivel tipo y diseño de la investigación así como las variables y sus subvariables que conforman la investigación, en los últimos apartados del capítulo se muestra la selección de la muestra así como también se explica cómo se obtienen los datos necesarios para el desarrollo de la investigación.

Por último en el cuarto capítulo, se muestran los resultados y conclusiones a las que se llegaron con la investigación realizando recomendaciones a las MiPyMEs en base a lo aprendido durante la realización del este trabajo de tesis.

CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Identificación del problema

En la actualidad, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2020) en México 99.8% de las unidades económicas del país con más de 4.1 millones de empresas son MiPyMEs, estas empresas aportan 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan 78% del empleo en el país. Por lo que, resulta interesante el conocer la relación que se tiene entre el abastecimiento de las MiPyMEs con el desarrollo que van presentando; para lo cual, se define como abastecimiento a la función logística dentro de la empresa mediante la cual la misma se provee de todos los materiales necesarios para su desempeño. Mientras que el desarrollo empresarial se define como un proceso mediante el cual se adquieren o fortalecen habilidades y destrezas que favorecen la gestión eficiente de su negocio, impulsando un crecimiento que pueda perdurar en el tiempo; al ser importante que estas empresas sigan desarrollándose. Dicho lo anterior es indispensable que las MiPyMEs se den la tarea de aplicar el abastecimiento de manera correcta, puesto que la falta o manejo incorrecto del abastecimiento podría generar errores en la compra de materiales necesarios para su desempeño ya sea por exceso o falta de alguno se los mismos lo que ocasionaría pérdidas importantes en las MiPyMEs, y esto causaría un estancamiento en su desarrollo o incluso el quiebre y cierre de la MiPyME.

1.2 Descripción del problema

El abastecimiento dentro de las empresas juega un papel fundamental, Alyail et al (2005) menciona que el abastecimiento es una de las funciones comunes básicas de cualquier organización, cada una de ellas depende si bien en mayor o menor grado de los materiales y suministros de otras empresas a fin de satisfacer las necesidades de los procesos operativos de la empresa, teniendo en cuenta las cantidades a suministrar así como la frecuencia del suministro; Esto ayudara a tener la previsión de la demanda que se pudiera obtener, lo que se encarga del manejo del inventario, la selección de proveedores, las fechas de entrega, entre otras funciones.

Por ello, el abastecimiento es de suma importancia para las empresas y la falta de este podría traer consecuencias negativas, las cuales se ven reflejadas en el inventario, el cual, de acuerdo con la investigación de El economista (2012) si la función del inventario no opera con efectividad, ventas no tendrá material suficiente para poder trabajar, el cliente se inconforma y la oportunidad de tener utilidades se disuelve. Simplemente no hay ventas lo cual afectará en los ingresos de la empresa lo que podría llevarla a problemas financieros e incluso el cierre.

El no llevar un manejo correcto del abastecimiento se consideraría un problema muy importante de atender, sobre todo cuando una empresa en sus primeros años considerada como MiPyME ya que es en esta etapa cuando la empresa más necesita enfocarse en tomar las mejores decisiones para poder seguir desarrollándose y establecerse.

1.3 Planteamiento del Problema

¿De qué manera impacta el abastecimiento en el desarrollo empresarial de la MiPyMEs de giro comercial en Tierra Blanca, Veracruz?

1.4 Justificación de la Investigación

El desarrollo empresarial se refiere al progreso que experimenta la empresa como consecuencia de su evolución a lo largo del tiempo. Articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos manejando una serie de elementos fundamentales en toda empresa como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Es un concepto integrador con el que se involucra muchas áreas y acciones dentro de una empresa el cual se refiere al progreso que experimenta la empresa como consecuencia de la evolución obtenida. Esto se consigue por medio de estrategias de capacitación e innovación que fortalecen las habilidades del empresario y sus empleados, con el fin de mejorar las condiciones de la empresa Mejías (2019). Es decir, el desarrollo empresarial más allá del desarrollo económico, aunque si bien es cierto que si existe el desarrollo empresarial en una empresa por ende existe un desarrollo económico no es lo único que abarca este concepto como se menciona con anterioridad es un concepto integrador que abarca a varias áreas de la empresa no solo lo económico, para que esta pueda seguir desarrollándose y no se vea con el paso del tiempo estancada lo que podría ocasionar a futuro su desaparición. Se es conocido que, el éxito de una empresa, de giro comercial, depende en gran medida de que pueda lograr una combinación razonable de la cantidad, la calidad, la oportunidad y el costo de los bienes o servicios que produce. Carro y González (2013) al lograr esta combinación, estas pueden tener un desarrollo empresarial continuo, por lo cual se considera que el manejo del abastecimiento en las empresas ayuda a que estas puedan seguir en el mercado mejorando el manejo de las requisiciones de la empresa y retomando la esencia del desarrollo empresarial que surge a partir de estrategias para alcanzar sus objetivos se puede considerar que estos conceptos están directamente relacionados uno con otro.

Por ello, la presente investigación se enfoca en encontrar las problemáticas que se pudiesen ocasionarse en el proceso de abastecimiento dentro de las MiPyMEs de giro comercial buscando las mejores alternativas para la mejora del proceso de abastecimiento dentro de la empresa y por lo tanto obtener un desarrollo empresarial continuo, lo anterior influye de gran manera en el logro de objetivos de la empresa ya sea de manera positiva o negativa, lo que traerá beneficios tanto para la empresa como para los empleados pertenecientes a ella, debido a que ayudará a visualizar los problemas que se puedan presentar dentro de las MiPyMEs y comprobar si esto sería un problema que ocasionaría un estancamiento del desarrollo empresarial, al encontrar el motivo de la problemática se podrá generar un resultado que mejore ambas variables de la investigación. Y de esta manera poder implementar algunas estrategias que ayudarán a solucionar cualquier problema que se pueda presentar bajo dicha situación.

1.5 Delimitación de la Investigación

La investigación se llevara a cabo en el municipio de Tierra Blanca el cual se encuentra ubicado en la zona central del estado de Veracruz, en la región de Papaloapan. Tiene una extensión territorial de los 1 516,75 kilómetros cuadrados que equivalen al 2.19% de la extensión total de Veracruz, siendo uno de los municipios territorialmente más extensos. Sus coordenadas geográficas extremas son 18° 19' - 18° 45' de latitud norte y 95° 59' - 96° 38' de longitud oeste; así como su altitud fluctúa entre los 10 y los 350 metros sobre el nivel mar.

De acuerdo con el SIEM (2019) La población de este municipio está compuesta por 309 micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en la Ciudad de Tierra Blanca, Veracruz, de acuerdo con datos del que como toda empresa buscan tener un desarrollo empresarial para continuar existiendo en el mercado.

Por ello, la investigación toma lugar en las refaccionarias del municipio de Tierra Blanca, Ver. Comprendidas como comercio de partes y refacciones nuevas para automóviles, camionetas y camiones. Las cuales de acuerdo a datos de pymes.org.mx (2021), forman un total de 18 Mi Pymes que conformaran la población de esta investigación.

1.6 Hipótesis

Hi: El abastecimiento impacta de manera positiva en el desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.

Ho: El abastecimiento no impacta en el desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.

Ha: El abastecimiento impacta de manera negativa en el desarrollo empresarial en las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.

1.7 Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar el impacto del abastecimiento en el desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Clasificar los elementos que conforman el abastecimiento de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.
- Medir el abastecimiento de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.
- Establecer el nivel de desarrollo empresarial en las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.
- Relacionar el nivel de abastecimiento con el nivel de desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

En este apartado se pueden apreciar un conjunto de estudios previos que se han realizado sobre el abastecimiento y el desarrollo empresarial que fungen como antecedentes del tema de investigación abordado en el trabajo de tesis.

Aldana-Bernal y Bernal-Torres (2019) en su investigación evalúan la relación del capital social con la integración de procesos en la gestión de cadenas de abastecimiento en empresas del sector real. Obteniendo un resultado positivo en su hipótesis debido a que se comprobó que una relación directa significativa del capital social sobre la integración de procesos en la gestión de cadenas de abastecimiento, lo cual permite identificar al capital social como un determinante fundamental en los esfuerzos de integración de la cadena de abastecimiento.

Alvarado y Santos (2020) en su investigación pretende diseñar, desarrollar y validar una propuesta de mejora basada en la gestión por procesos y las herramientas de planificación PERT-CPM y MRP en una empresa constructora. A través de la identificación del problema principal, esta investigación termino enfocando su propuesta en la disminución de materiales, horas de trabajo y penalidades por entregas tardías dentro de los proyectos de construcción realizados, concretándose un proyecto viable económicamente con un VAN de S/. 324,101.34, un TIR de 79% y un índice B/C 3.81.

Burbano (2017) en su investigación tiene como propósito analizar las peculiaridades de la dirección estratégica y su importancia para el desarrollo empresarial. Aportando en sus resultados la importancia que tiene el rol de la dirección estratégica concluyendo que es vital para el desarrollo empresarial, ya que no se refiere tan solo a la rentabilidad, sino la forma en la cual se guía a una empresa, ya que su objetivo es el generar utilidad, en la medida que se creen ganancias incrementando el prestigio de la firma.

Arellano y Peralta (2018) en su investigación se analiza la importancia que tienen las tecnologías de la información y comunicación, en función como herramientas con potencial para ser capaces de catalizar el desarrollo empresarial en la economía global. Obteniendo como resultado de la investigación que a través de los medios electrónicos e impresos se puede llegar a la articulación de las TIC entre los diferentes sectores y agentes de la economía a través del dialogo y el intercambio de ideas y puntos de vistas con las cuales se les facilita a las empresas entrar a un mundo más globalizado.

Ramírez et al (2017) en su investigación tienen como objetivo, demostrar, que la gestión administrativa, permite el desarrollo de toda empresa, mediante la oportuna y buena utilización del talento humano. Demostrando que es esencial para obtener una buena Gestión Administrativa Empresarial, el contar con una planificación, que permita conocer los objetivos que se deben cumplir, ya que la planificación es una guía de trabajo, que permite a la Gerencia y a todos sus integrantes conocer la situación en que se encuentra la empresa, además, con qué mercado cuenta para ubicar sus productos o servicios y cuáles son las necesidades de bienes y servicios que requiere para su producción.

2.2. Bases Teóricas

Dentro de este apartado, se tienen todos los conceptos que pudieran ayudar a entender de una forma más clara a lo que se refiere la investigación, estos se encuentran divididos por variable, describiendo por medio de diversos autores el significado de las variables y cada uno de los puntos que la conforman.

2.2.1. Abastecimiento

Al desarrollar todo aquello que conlleva al abastecimiento, se encuentran una serie de conceptos, temas a tratar y desarrollar, se es necesario el comprender cuál es su función, así como de la parte que se encarga dentro de la organización para así, poder conocer cuál es la influencia que tiene ante el desarrollo de una empresa

2.2.1.1. Concepto de abastecimiento. Sena (2021, p. 3) señala que el abastecimiento es:

Una red de instalaciones y medios de distribución que tiene por función la obtención de materiales, transformación de dichos materiales en productos intermedios y productos terminados y distribución de estos productos terminados a los consumidores, teniendo el objetivo de abastecer los materiales necesarios en cantidad necesaria, calidad y tiempo requeridos al costo más bajo posible.

Mendoza y Cevallos (2016, p. 4) proponen que el abastecimiento es:

Una herramienta que está enfocada al concepto de valor, aunque no solo al costo más bajo, sino que se toman en cuenta otros aspectos relevantes, es por eso que entre los objetivos principales de los departamentos de compras en las empresas se tiene como prioridad el lograr un ahorro en cada transacción, mantener buena relación con el proveedor, así como facilitar la negociación y la búsqueda de nuevos métodos e iniciativas para optimizar el proceso y uso de los recursos.

Después de analizar los planteamientos dados por estos dos autores, el abastecimiento aparece dentro de las empresas como una herramienta fundamental, la cual, crea estrategias para poder adquirir productos buena calidad al precio menor posible, para así, poderlos colocar de una forma estratégica para que el consumidor los adquiera.

2.2.1.2. Importancia el abastecimiento. Del Solar (2019, p. 5) indica que el área de adquisiciones:

Trabaja de manera coordinada con la planta y no solo consigue buenas condiciones de compra para poder tener un mejor margen de ganancias, sino que continuamente está buscando nuevos proveedores, materias primas equivalentes y está atenta a las nuevas propuestas que ofrece el mercado en cuanto a Investigación y Desarrollo dentro del mercado, así podrá obtener los mejores productos que ayudaran a la distribución dentro de la planta.

Por su parte, (Su, 2021, p. 3) indica que:

El abastecimiento es una de las funciones de mayor importancia dentro de una empresa porque se encarga de conseguir todo lo que un negocio o empresa necesita para desarrollar sus actividades y así, poder entregar nuestro producto o servicio a nuestros clientes sin contratiempos. Por lo que podríamos decir, que la finalidad del abastecimiento es conseguir los materiales y/o servicios necesarios para la empresa, bajo los siguientes 3 principios:

- Obtener el mejor PRECIO posible
- Asegurar el TIEMPO de entrega
- Conseguir la CALIDAD adecuada.

Es por esto, que si fallamos durante el abastecimiento, es muy probable que también fallemos a nuestros clientes, y por ende, pongamos en riesgo nuestra relación con ellos.

En cambio, si fortalecemos nuestro proceso de abastecimiento, se vuelve una ventaja competitiva, ya que mejoramos nuestras entregas a clientes, reducimos costos y por consecuencia, obtenemos mayores ingresos.

De igual manera Peña (2017, p. 3) hace referencia a que:

El llevar a cabo el control del abastecimiento en una empresa se relaciona directamente con la experiencia que se ofrece al cliente final puesto que a partir de ésta se enlazan y sincronizan todas los procesos que abarcan el desarrollo de la actividad empresarial, es importante para las organizaciones prestar atención a la forma como están estructurando su cadena ya que esta puede llegar a ser una fuente de oportunidades de mejora que las lleven a implementar estrategias” esto les permitirá hacer un uso más eficiente de los recursos con los que cuentan y a establecer factores diferenciales que logren obtener una posición favorable dentro del mercado.

2.2.1.3. Tipos de Abastecimiento. Se tienen dos tipos de abastecimiento, los cuales dividen los productos industriales de los productos domésticos, de uso cotidiano, es por eso que a continuación se explicaran haciendo referencia el objetivo de cada uno

En cuanto a el abastecimiento de bienes de consumo, Su (2021, p. 10) propone que el abastecimiento de “bienes de consumo como todo aquel proceso que se realiza para adquirir bienes que utilizan las familias días con días, desarrollando operaciones como antes ya mencionadas, entrando en un mercado buscando productos con buena calidad y un precio menor”.

De igual manera establece tipos de abastecimiento que van a depender según las necesidades y características de cada empresa:

- Abastecimiento de bienes de consumo: es la adquisición y suministro de productos que son consumidos por las personas que laboran en la empresa, como alimentos, productos de limpieza, ropa, electrónica, etc.
- Abastecimiento de materia prima: es la adquisición y suministro de los insumos o materiales necesarios para nuestra producción, como metal, petróleo, madera, productos químicos, etc.
- Abastecimiento local: es la adquisición de bienes y servicios con proveedores locales, ya sea en nuestra ciudad o en otras ciudades de nuestro país.
- Abastecimiento global: es la adquisición de bienes y servicios con proveedores en diferentes partes del mundo (Su 2021, p.10).

2.2.1.4. Abastecimiento de materia prima. Montañes et al (2019, p. 4) mencionan que este tipo de abastecimiento:

Describe el proceso desde que llegan los vehículos a las sucursales con la materia prima y se realiza la descarga hasta que se realiza la transacción o el pago, siendo así, una de las maneras en las que se obtiene, ya que después de ese proceso se viene la revisión de la misma para cerciorar su calidad.

Por su parte, Arcia (2018, p.3) indica que:

El proceso de abastecimiento de materias y o productos en las empresas productoras, comercializadoras y de servicios, es la base para que estas lleven a cabalidad el cumplimiento de sus objetivos y satisfacer el mercado al cual pertenecen, para así obtener rentabilidad, es por esto que la logística juega un papel fundamental muy importante en cada uno de los pasos a seguir en el proceso de

compra de materia prima y consiguiente a su distribución, pues es la encargada que dichos procesos se cumplan de manera eficaz, y rápida, en búsqueda de una distribución en los costos y el futuro alcance de una ventaja competitiva para la empresa.

2.2.1.5. Proceso de Abastecimiento. El proceso de abastecimiento, es uno de los más importantes dentro de las organizaciones, debido a que este se encarga de la adquisición en tiempo, cantidad y calidad de los recursos por lo que se presentaran a continuación los diversos procesos, en los cuales se explicara la manera más óptima a utilizar.

Cálculo de necesidades: Es una actividad propia del planeamiento logístico. “Las necesidades de abastecimiento involucran todo aquello que se requiere para el funcionamiento de la empresa, en cantidades específicas para un determinado período de tiempo, para una fecha señalada, o para completar un determinado proyecto” (Alyail et al, 2005, p. 2).

Compra o adquisición: según Alyail et al (2005, p. 2) propone que esta “actividad tiene por objetivo realizar las adquisiciones de materiales en las cantidades necesarias y económicas en la calidad adecuada al uso al que se va a destinar, en el momento oportuno y al precio total más conveniente”.

Obtención: según Alyail et al (2005, p. 3) menciona que la obtención “empieza con el pedido y tiene por finalidad contribuir a la continuidad de las actividades, evitando demoras y paralizaciones, verificando la exactitud y calidad de lo que se recibe”.

Almacenamiento: según Alyail et al (2005, p. 4) menciona que este “implica la ubicación o disposición, así como la custodia de todos los artículos del almacén, que es la

actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que se necesitan o entregan”.

Despacho de distribución: para Alyail et al (2005, p. 4):

Consiste en atender los requerimientos del usuario, encargándose de la distribución o entrega de la mercadería solicitada. Para que los requerimientos de los usuarios sean atendidos con prontitud, es necesario contar con el embalaje o empaque para asegurarnos que las cantidades y calidades de los artículos o materiales sean correctas.

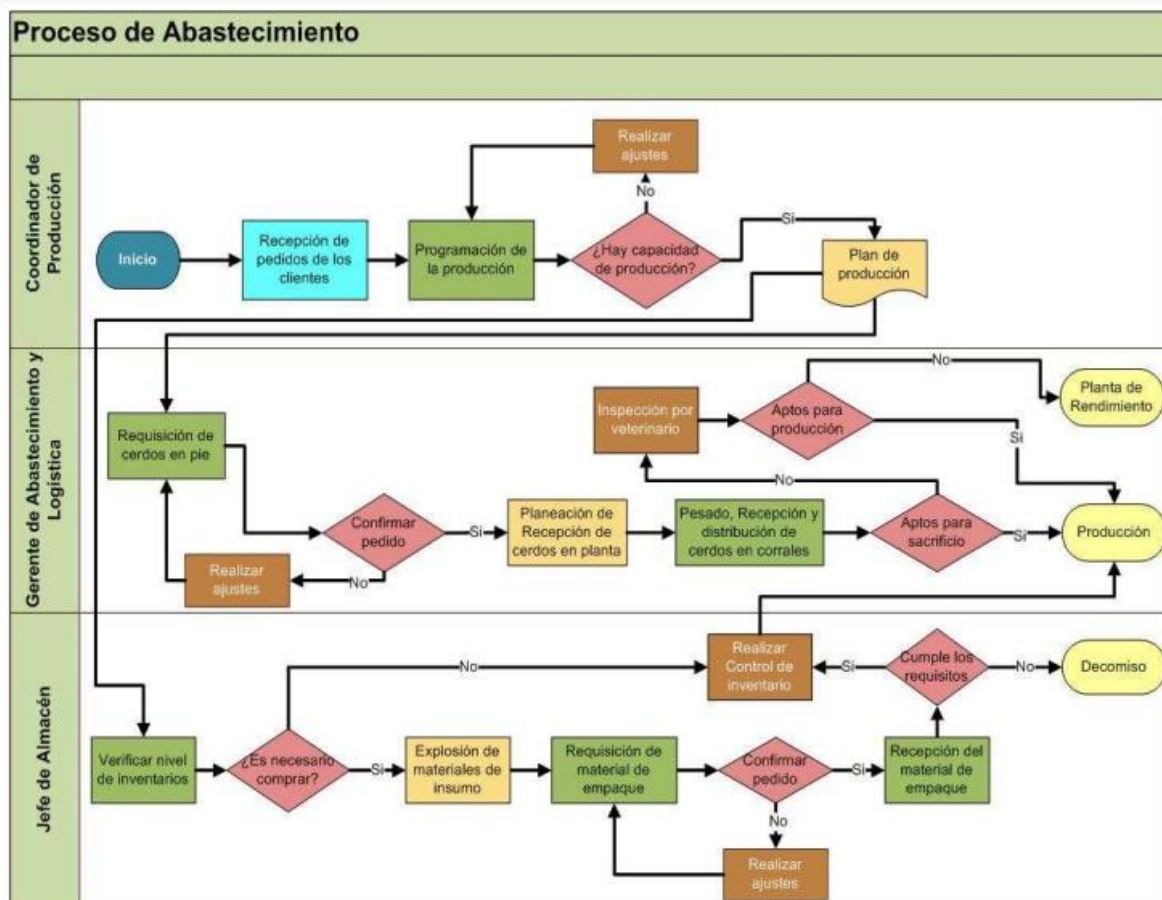
Control de stock: Alyail et al (2005, p. 5) “menciona que como objetivo de esta actividad debemos plantear el asegurar una cantidad exacta en abastecimiento en el lugar y tiempo oportuno, sin sobrepasar la capacidad de instalación”.

Utilidad de desperdicios: Alyail et al (2005, p. 5) “sugiere este proceso con el fin de tomar las medidas más ventajosas para la empresa”.

Naranjo et al (2019) hace propuesta que el proceso que se presenta en la imagen 1 presenta las actividades que se debe llevar a cabo para el buen funcionamiento del proceso de abastecimiento de la empresa, describiendo las acciones desde que se reciben los pedidos de los clientes hasta la recepción, inspección y resguardo de los cerdos en pie y el material de empaque, y de esta manera asegurarse de cumplir el objetivo principal de este proceso, el cual es abastecer de materia prima en cantidad, tiempo y acorde a las especificaciones necesarias para el desarrollo de los procesos de producción, garantizando la seguridad de los productos, enfocado en evitar y reducir las probabilidades de desarrollo de contaminación biológica, química y física. Con esto se espera que la empresa mejore las actividades que desempeñan en la adquisición de sus insumos más importantes que son los cerdos en pie y el material de empaque, y de esta manera disminuir considerablemente las

problemáticas existentes, al cumplir con el principal objetivo de este proceso, al proporcionarle a las áreas de producción los recursos necesarios para la plena realización de sus actividades, en el momento, volumen y calidad requeridos.

Imagen 1. Proceso de abastecimiento empresarial.



2.2.1.6. Objetivos del Abastecimiento. Como se tiene entendido, el abastecimiento es pieza clave para que una empresa pueda cumplir con un servicio eficiente ante las demandas de los clientes, tiene diversos objetivos, ya que este cubre una gran parte del manejo en lo que es la adquisición de productos de calidad.

Comprar los suministros a un precio competitivo. Según Valles (2019, p. 3):

El tiempo, calidad y precio. Éstos son los ejes que toda gestión de compras debe balancear en el abastecimiento de bienes y servicios para el negocio, para que

el aprovisionamiento sea de la mayor calidad posible, por el mejor valor y en el tiempo adecuado. Es por eso que para que se pueda cumplir el objetivo se debe de plantear una estrategia para la gestión de compras.

Para ESAN (2016, p. 10) contar con los proveedores adecuados, es posible cuando:

Para la elección del proveedor indicado una empresa debe tener claros sus criterios de búsqueda. De esta forma será más fácil la elección. Algunas consideraciones más comunes son: precio, calidad, garantías, plazo de entregas, formas de pago, prestigio de empresa. Reiteramos que estos criterios dependerán de cada empresa. Es recomendable tener un abanico de proveedores. Si bien es cierto se busca construir una relación sólida y a largo plazo, un buen gerente sabrá tener en cuenta el cambio constante del mercado. La competencia siempre estará presente ofreciendo nuevas opciones y precios más óptimos.

2.2.1.7. Proveedores. Los proveedores dentro de una organización son pieza clave para su buen funcionamiento, Gonzales (2010, p. 3) menciona:

Estos se encargan de suministrar mercancía a un autónomo o a una sociedad, para que desarrolle su actividad económica, recibiendo a cambio una compensación económica por esa adquisición, el cual puede abastecer tanto de materias primas como productos terminados, el departamento de compras de una empresa es el encargo de solicitar esa mercancía a los Proveedores, siempre eligiendo el que le ofrezca un menor coste por Planeación del abastecimiento.

Los proveedores pueden ejercer el poder de negociación sobre los que participan en un sector industrial amenazando con elevar los precios o reducir la calidad de los productos o servicios. Los proveedores poderosos pueden así exprimir los beneficios de un sector industrial incapaz de repercutir los aumentos de costo con sus propios precios. Los

proveedores son los que inician el canal del sistema micro ambiental de la empresa, ya que el origen de los productos que llegan al consumidor está en los recursos que suministran su producción y comercialización. La importancia de los proveedores es vital debido a que inciden en gran medida en la oferta de la empresa, pudiendo transformarse las relaciones establecidas con ellos en una ventaja competitiva! de su adecuada gestión depende el precio final del producto, el empresario debe ser consciente de la importancia de escoger bien a los proveedores y establecer con ellos acuerdos claros y bien especificados. Tiene que tener en cuenta estándares como (Vega, 2017, p.6):

- Precios y condiciones de pago favorables.
- Los materiales idóneos.
- La estandarización de las compras.
- El mantenimiento de la calidad.
- El ajuste a las necesidades en el tiempo.
- Análisis de los nuevos materiales y tecnologías de fabricación

2.2.1.8 Sistema de Compras. Machuca (2014, p. 1) en su investigación menciona:

El sistema de compras es el responsable de hacer todas las compras requeridas en el momento debido, en la cantidad y calidad requeridas y al precio debido. Lo cual implica saber qué es lo que se compra y por qué se compra, de igual manera se tiene que cualquier aspecto de una compra, ya que puede afectar alguna operación provechosa para la empresa, el sistema de compras es el eslabón entre una compañía y sus proveedores, pieza fundamental para que se pueda llevar a cabo el abastecimiento de todos los productos requeridos por la empresa.

Costa (2014) en su investigación menciona que Todo sistema de gestión de compras de éxito ha de atender a los siguientes 5 factores, que minimizan el riesgo a la vez que incrementan su eficacia:

- La oferta: comparar presupuestos muestra las condiciones de mercado imperantes y permite hacer una buena selección. No hay que conformarse con el primero que llega, pero tampoco resulta productivo excederse en esta etapa y aumentar innecesariamente la lista de presupuestos a evaluar.
- Los proveedores: hay que intentar ajustar las condiciones de los que tenemos, pedir mejorar su oferta (más producto por el mismo precio, mejores condiciones de pago, transporte o de plazos de entrega). Al mismo tiempo, así como buscar otras alternativas que pueden ofrecernos un producto igual o mejor a un precio más competitivo, o cuyas ofertas que sirven para negociar con los proveedores habituales. Fundamental valorar su servicio posventa entre los factores a considerar a la hora de hacer una selección.
- Las necesidades: conocer perfectamente las necesidades de la empresa permite hacer una mejor planificación de la demanda, que se refleja en unas condiciones óptimas de la función de aprovisionamiento al poder disfrutar de descuentos por grandes volúmenes, ofertas especiales o condiciones más beneficiosas atendiendo a la periodicidad de compra.
- Las posibilidades: probar nuevos productos, testar proveedores alternativos, distribuir volúmenes de compra entre distintas empresas puede aportarnos una gran ventaja y evita la dependencia que sitúa al proveedor en una posición de poder que en nada beneficia a la empresa.

- Las exigencias: la curva de la demanda, el ritmo de la competencia y la tendencia del mercado plantean desafíos a los que la organización ha de poder responder. La ventaja en costes es siempre un buen punto de partida y en ello un buen sistema de gestión de compras tiene mucho que decir.

2.2.1.8.1. Etapas del proceso de compra. Para poder adquirir bienes se es necesario el conocimiento del proceso que se tiene que llevar para poder tener una compra satisfactoria y que cumpla con los estándares de calidad, como el cubrir las necesidades que se estén presentando en ese momento.

Máñez,(2021) en su investigación propone 5 pasos a seguir, los cuales son:

1. Reconocimiento de Necesidad: El proceso de compras comienza cuando se da cuenta de que se tiene una necesidad.
2. Búsqueda de información: en este paso se comienza a recolectar información para tener una base en la cual resolver el problema de la necesidad que se tiene, observando cuales son las opciones que más le convengan.
3. Evaluación de opciones: cuando se tiene toda la información necesaria, se comienzan a analizar las probables opciones evaluando cual es más confiable, accesible, con más calidad y de mayor rendimiento.
4. Decisión de compra: llegando a esta etapa, se tiene elegida la opción más factible para adquirir.
5. Evaluación post-compra: como último paso, después de haber adquirido el producto, se debe de analizar para poder cerciorarse si se realizó la compra correctamente.

2.2.1.9. Calidad. El sistema de calidad debe cumplir determinados estándares a lo largo de la cadena de suministro, lo que se traduce en menores tiempos de entrega. Esto redundará en una mayor satisfacción del cliente y su consecuente fidelización.

El sistema de calidad (Bresani, 2016, p. 17) considera también el conocimiento de toda la cadena:

La empresa debe conocer muy bien a su proveedor, pero también al proveedor de su proveedor y al proveedor del proveedor del proveedor. Este conocimiento permite tener alertas ante la posibilidad de que se caiga uno de ellos y poder reaccionar a tiempo sustituyendo al proveedor. De lo contrario, se puede caer la producción ante la falta de un insumo, un bien intermedio o un producto que necesitamos.

Los estándares de calidad tienen como fin principal la auditoría externa de las organizaciones. Frente a la evaluación de los modelos (que implica la valoración de los diferentes aspectos de la gestión de una organización, asignando puntuaciones para determinar el nivel de la misma), la auditoría establece requerimientos sin cuyo cumplimiento no puede obtenerse la certificación correspondiente. La obtención de una certificación externa constituye una garantía hacia terceros del adecuado funcionamiento del sistema de calidad de la organización o unidad.

La familia de estándares de calidad más utilizada en las Administraciones públicas es la de las normas ISO 9000, que incluye las siguientes:

- ISO 9000:2015 - Sistemas de gestión de la calidad — Fundamentos y vocabulario
- ISO 9001:2015 - Sistemas de gestión de la calidad — Requisitos

- ISO 9002:2016 - Sistemas de gestión de la calidad — Directrices para la aplicación de la Norma ISO 9001:2015
- ISO 9004:2018 - Gestión de la calidad — Calidad de una organización — Orientación para lograr el éxito sostenido (Salamanca, 2021, p. 6).

2.2.2. Desarrollo Empresarial

Al ver pasado del abastecimiento al desarrollo empresarial, se hace resaltar la manera en la que ayuda el abastecimiento al desarrollo de la empresa, es por eso que se mostrara lo que conforma el desarrollo empresarial y la manera en la que puede alcanzar en la organización.

2.2.2.1. Concepto de Desarrollo Empresarial. Según Delfin y Acosta (2016, p. 5):

El desarrollo empresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Es un concepto integrador con el que se puede lograr un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento de las capacidades del capital humano.

Alcanzar un desarrollo empresarial le permitirá al empresario de una Pyme aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno globalizado.

Mejías (2019, p. 2) indica que “es el progreso que tiene una organización a lo largo del tiempo. Esto se consigue por medio de estrategias de capacitación e innovación que fortalecen las habilidades del empresario y sus empleados, todo esto con el fin de mejorar las condiciones de la empresa”.

2.2.2.2. Importancia del Desarrollo Empresarial. Delfin y Acosta (2016, p.10)

mencionana:

Alcanzar un desarrollo empresarial le permitirá al empresario de una Pyme aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno globalizado. El crecimiento en una empresa se establece con referencia a su mayor o menor productividad, y se entiende a la productividad como la habilidad o facultad de producir, lo que lleva implícito el reconocimiento del estado y la manera como fueron utilizados los diversos insumos en el proceso productivo.

(Delfín y Acosta, 2016, p. 3) El desarrollo empresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos. Elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo, gestión del conocimiento e innovación. Es un concepto integrador con el que se puede lograr un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento de las capacidades del capital humano. Alcanzar un desarrollo empresarial le permitirá al empresario de una Pyme aprovechar las oportunidades que se le presentan a la empresa en un entorno globalizado.

2.2.2.3. Elementos que Conforman el Desarrollo Empresarial. Según Delfin, Acosta (2016):

El desarrollo empresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos los cuales son:

Crecimiento económico: El crecimiento en una empresa se establece con referencia a su mayor o menor productividad, y se entiende a la productividad como la habilidad o facultad de producir, lo que lleva implícito el reconocimiento del estado y la manera como fueron utilizados los diversos insumos en el proceso productivo. En este sentido, la

productividad condensa el problema central de la economía: hacer un mejor y mayor uso de los recursos disponibles. Así pues, todo sistema económico tendría como objetivo obtener una mayor productividad.

Cultura empresarial: "son aquellos valores, supuestos, expectativas y definiciones que caracterizan a la organización y a sus miembros". La cultura empresarial nos dice cómo se realizan las cosas en cada organización, pues representan las ideologías que prevalecen en la cabeza de las personas que la integran.

Liderazgo: el desarrollo empresarial se basa en la relación directa que tiene con el éxito y logro de los objetivos de la organización. El liderazgo ha sido un tema estudiado ampliamente y varios autores han aportado datos de interés al respecto. A continuación se hace referencia a algunas de las teorías clásicas. El liderazgo como rasgo de personalidad en la que se señala que el líder nace y es líder en todos los grupos en los que participa.

Innovación: Entendiendo que la innovación consiste en crear y modificar lo existente, integrar lo que ya existe pero con otra forma, aportar algo nuevo o aún desconocido a un determinado producto o servicio, proceso productivo u organizacional.

Gestión de conocimiento: En la actualidad el futuro de las empresas depende de su capacidad de respuesta e innovación, por lo que el capital humano representa una ventaja competitiva sustentable. El avance de las empresas en la globalización implica un proceso de modificación constante en su actividad, tanto en lo que respecta a su gestión como en la generación de nuevas ideas.

Para gestionar de forma óptima a todo el equipo de una empresa es necesario considerar una serie de aspectos fundamentales. En tal sentido, hay seis elementos que conforman el diseño organizacional que pueden afectar la manera en que los empleados y

gerentes interactúan y dividen sus responsabilidades principales. Estos son (Indeed, 2022, pp. 3-8):

1. Especialización laboral

La especialización laboral es un proceso que se refiere a la asignación de tareas específicas a cada persona de acuerdo con sus habilidades y conocimientos. De esta manera, se considera el historial laboral, la educación profesional y el conjunto de competencias personales. Cuando una organización es clara con lo que espera de sus empleados, es más fácil que cada integrante se enfoque en su área.

Este elemento permite que el empleador se concentre menos en el proceso de capacitación y dirija sus esfuerzos hacia otras necesidades del negocio. Además, sirve para que cada profesional desempeñe sus labores dentro del campo que le interesa. Por ejemplo, las empresas de fábricas y almacenes recurren a este factor para delegar actividades a los trabajadores de la línea de montaje.

2. Departamentos y compartimentos

Los departamentos y compartimentos corresponden a equipos de profesionales dentro de una empresa más grande. Este elemento sirve para que un grupo de personas centren su atención hacia la ejecución de funciones determinadas y colaboren en la consecución de objetivos comunes. Esto significa que promueve el trabajo en equipo y colaborativo.

Los departamentos son grupos que comparten habilidades y conocimientos similares dentro de una empresa. Se caracterizan por

compartir funciones y prácticas parecidas para cumplir con una labor.

Los compartimentos son equipos de personas que pertenecen a una carrera o especialidad diferente y que juntan sus esfuerzos para ayudar a completar un proyecto.

3. Formalización de elementos

La formalización es un procedimiento que detalla las relaciones y roles dentro de una compañía. En ocasiones, puede aclarar las reglas del lugar de trabajo como la cantidad de descansos disponibles para un empleado durante su turno. Asisten en el proceso de formación de la cultura organizacional, por lo que es importante considerarlos con cuidado.

Las empresas grandes se distinguen por tener una formalización más clara de los roles principales. En caso contrario, los negocios de menor dimensión pueden asignar todo tipo de tareas a sus empleados. Por ejemplo, en un negocio local, el gerente puede ser el encargado de desempeñar sus roles de liderazgo mientras que atiende y cobra a los clientes.

4. Centralización y descentralización

La centralización y descentralización se refieren a la manera en que los niveles superiores de empleados pueden influir en las decisiones de la empresa. Por ejemplo, en una organización centralizada solo los profesionales de alto rango tienen influencia completa sobre el proceso de toma de decisiones. En caso contrario, una empresa descentralizada, ofrece a todos los integrantes la posibilidad de aportar ideas.

Cuando un mayor número de empleados tiene la posibilidad de aportar e influir en las prácticas, se genera un mayor nivel de satisfacción y sentido de orgullo. No obstante, si los miembros superiores del personal son los únicos con el derecho de tomar decisiones, es posible ser más eficaces y tomar medidas en tiempos reducidos. Por ello, cada empresa descansa en algún lugar de la escala de centralización.

5. Alcance del control

El alcance del control es un elemento de la organización empresarial que da cuenta de la cantidad de personas que un individuo puede supervisar y las tareas que asume. Un empleado que ocupa una posición de liderazgo tiene más posibilidades de éxito cuando gestiona un número adecuado de empleados. Por consiguiente, aclarar el tramo de control específico contribuye a que los gerentes manejen correctamente sus tareas mientras que monitorean las acciones del grupo a su mando.

El rango establecido depende de factores como:

- Tamaño del lugar de trabajo
- Objetivos de la institución
- Habilidades del gerente
- Estilo de liderazgo
- Estructura de la empresa

Relacionado: Liderazgo empresarial: líderes que guían e inspiran

6. Cadena de mando

La cadena de mando es un elemento que describe la jerarquía del negocio y que puede afectar tanto la cultura del trabajo, como la

eficiencia en la producción. Una de las formas más frecuentes de representar visualmente la posición que ocupa cada persona en una institución es a través de un organigrama. Muestra la posición de los empleados en la jerarquía de la organización y puede tener una cadena de mando estricta o flexible.

En una cadena estricta los empleados tienen un supervisor directo, con excepción del director general. En el modo más flexible, el propietario puede ser el punto de contacto más alto, seguido de uno o dos gerentes en el medio y, por último, el resto de los empleados. Aquí, el nivel de menor rango informa a los gerentes y estos informarían al propietario de la empresa.

2.2.2.4. Características. Si bien queda en claro que el desarrollo empresarial es un concepto que engloba diversos elementos los cuales integran la esencia del desarrollo en las empresas, pero para que se considere como desarrollo empresarial debe de contener ciertas características las cuales son (Mejías, 2019, p.1):

- El desarrollo empresarial tiene muy en cuenta la capacitación constante de la parte humana. Todo esto con el fin de favorecer la productividad y el manejo eficiente de los recursos de la empresa.
- Dentro del desarrollo empresarial es de suma importancia contar con una cultura empresarial definida. Esta es el puente que une todos los elementos de una organización. La cultura empresarial son los valores y metas que caracterizan a la empresa y a cada uno de sus miembros.
- La definición de desarrollo empresarial debe involucrar el liderazgo como concepto clave. Esto se debe a que solo un líder puede hacer comulgar los intereses

de la organización con los intereses de los individuos. Un líder adecuado debe tener las competencias necesarias para impulsar la producción y empatizar con el equipo de trabajo, si hay un entendimiento entre ambas partes, esto se traduce en oportunidades para el desarrollo.

- La innovación es la característica que diferencia a los mejores, del resto, es por eso que es una palabra vital cuando se habla de desarrollo empresarial. Para el concepto de innovación el capital humano se ve como una ventaja competitiva, es en este punto en donde se liga con la gestión del conocimiento. En esta línea de sentido, es del equipo de trabajo depende en últimas, el hecho de que una empresa sea capaz de adaptarse a un mercado globalizado, estando a la altura de los diferentes retos que este exige.

2.2.2.5. Etapas del Desarrollo Empresarial. Todo dentro de las organizaciones lleva un proceso para que la misma función de la manera óptima, para que se pueda llevar a cabo el desarrollo empresarial es necesario cumplir con ciertos procesos, los cuales se desglosaran a continuación NAFIN (2018):

Previsión y planeación: Con esta etapa inicia todo negocio. Lo que se busca es definir la misión de la empresa, las metas, los objetivos, la ética de trabajo. Se determinan las políticas y procedimientos. Se ajustan los presupuestos, se elaboran los planes y programas de trabajo. Se delimita el mercado, se analiza el entorno. Es decir, se trata de determinar la razón de ser de la empresa. Lo ideal es que esta etapa ocurra antes de echar a andar el negocio.

Organización: La segunda etapa es la etapa de organización. En este momento la empresa tiene que definir los límites de su actividad. En ella, las normas y los reglamentos generales deberán quedar claramente establecidos, o sea,

se limitan y definen las áreas de trabajo, las jerarquías, los horarios y los espacios físicos. La fijación de límites, es decir, de horarios, lugar de trabajo, jerarquía, roles y normas, crea una estructura que permite medir objetivamente los resultados de las tareas, una vez definidas las diferentes funciones de la organización y ordenado el quehacer de la empresa.

Dirección: En esta etapa el líder imprime a la institución su estilo personal de dirigir, estableciendo los parámetros de actuación. El reto es integrar el equipo y lograr el compromiso de los empleados con la organización y sus metas. El líder habrá de conseguir que su equipo de trabajo se sienta tomado en cuenta, apoyado, conducido, reconocido, valorado y respetado. Se trata de que el líder ejerza un liderazgo congruente, que hable con la verdad, que permita la iniciativa y creatividad de sus trabajadores, y que busque el involucramiento con las tareas sabiendo delegar, pero también exigir. Por esto es importante establecer adecuados mecanismos de control.

Integración de recursos humanos y no humanos: En este momento todos los esfuerzos previos cristalizan en una identidad institucional. Se consolida la imagen (y autoimagen de la empresa). Las instalaciones, el equipo tecnológico y las personas que se contratan son congruentes con la misión, organización y dirección de la empresa. Se trata de conjuntar los esfuerzos humanos y los recursos materiales y tecnológicos con los objetivos, normas y procedimientos, así como con las jerarquías de mando establecidas.

Ejecución: La producción es el único elemento que justifica la vida empresarial (e institucional). Corresponde al momento en que la energía está concentrada en lograr los objetivos de la empresa y de las personas que la integran.

Lo más importante de esta etapa, que por cierto es la más larga, es cumplir con lo previamente programado, con las metas, mediante un constante análisis y el control y supervisión de la actividad empresarial. Dentro de la rigidez de las normas se permite la flexibilidad y la creatividad que facilitan y promueven la acción, transformación y productividad.

Evaluación: La evaluación en la empresa debe ser una actividad continua y permanente. Sin embargo, también la podemos ver como la última etapa del desarrollo de una empresa. En la etapa de evaluación se lleva a cabo un análisis de los resultados de la gestión empresarial. El objetivo de esta evaluación es corregir el rumbo si hay desviaciones o bien, apuntalar los logros. Se tienen que establecer canales y procedimientos de retroalimentación.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Nivel de Investigación

La presente es de nivel correlacional-descriptiva, ya que busca encontrar la relación que existe entre dos variables y establecer el nivel de dicha relación. Francisco (2023), menciona que correlacional es cuando se pretende obtener datos estadísticos que permitan evidenciar la forma en que dos variables interactúan y se afectan, si es que esto realmente ocurre. Por su parte, Arias (2012), menciona que el nivel descriptivo consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento.

3.2. Tipo de Investigación

La investigación realizada recaudara datos que serán estudiados y analizados de manera estadísticamente, los resultados que se obtendrán serán de forma numérica, es por eso que el tipo de investigación que se tiene es cuantitativo ya que Fernández y Díaz (2002, p. 1) dice que la investigación cuantitativa:

Es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables, trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada.

Así como también es de tipo transversal, ya que esta se da de manera simultánea y en un periodo determinado, miden tanto la exposición como enfermedad en una población definida y su objetivo principal es “describir la frecuencia, la distribución, los determinantes de la enfermedad en una población dada, para lo cual se utiliza la prevalencia, una proporción compuesta por el número de enfermos (numerador) y en el denominador se ubica a la población total en riesgo” (Vallejo, 2002, p. 9), ya que esta va de la mano con la investigación cualitativa, puesto que los datos obtenidos en ella se pueden identificar que tan dependiente es una variable de la otra.

De igual manera, se considera como una investigación aplicada que de acuerdo con Murillo (2008), se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación.

3.3. Diseño de Investigación

El diseño identificado es el de Campo, la cual Arias (2012, p. 31) menciona que: “consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes”.

Para Tamayo, M (2000, p. 130) “la investigación documental es la que se realiza con base en revisión de documentos, manuales, revistas, periódicos, actas científicas, conclusiones y seminarios y /o cualquier tipo de publicación considerado como fuente de información.”

3.4. Sistemas de Variables

A continuación se presenta el manejo de las variables, explicando la concepción de cada una, al igual que el sistema ocupado.

Variable Independiente: Abastecimiento, de acuerdo con Su (2021, p. 1) “es la actividad que se realiza para cubrir las necesidades de consumo de algún recurso o producto comercial, en el tiempo apropiado y de la forma adecuada”.

Variable Dependiente: Desarrollo empresarial, según Mejías (2019, p. 2):

Es el progreso que tiene una organización a lo largo del tiempo, el cual se consigue por medio de estrategias de capacitación e innovación que fortalecen las habilidades del empresario y sus empleados, todo esto con el fin de mejorar las condiciones de la empresa.

Tabla 1

Operacionalización de la variable abastecimiento (primer objetivo)

Objetivo Especifico	Variable	Subvariable	Indicadores	Instrumento
Clasificar los elementos que conforman el abastecimiento en las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz	Abastecimiento	Disponibilidad de Materia Prima	Nivel	Cuestionario
		Gestión de Compras	Nivel	
		Relación con Proveedores	Nivel	

Tabla 2

Operacionalización de la variable abastecimiento (segundo objetivo)

Objetivo Especifico	Variable	Subvariable	Indicadores	Instrumento
Medir el abastecimiento de las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz	Abastecimiento	Disponibilidad de Materia Prima	Porcentaje	Cuestionario
		Gestión de Compras	Porcentaje	
		Relación con Proveedores	Porcentaje	

Tabla 3

Operacionalización de las variables (tercer objetivo específico)

Objetivo Especifico	Variable	Subvariable	Indicadores	Instrumento
Establecer el nivel de desarrollo empresarial en las MiPyMEs de giro comercial de Tierra Blanca, Veracruz.	Desarrollo Empresarial	Rendimiento	Nivel	Cuestionario
		Crecimiento Económico	Nivel	
		Situación Financiera	Nivel	

Tabla 4*Operacionalización de las variables (cuarto objetivo específico)*

Objetivo Especifico	Variable	Subvariable	Indicadores	Instrumento
Relacionar el nivel abastecimiento con el nivel desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial Tierra Blanca, Veracruz.	Abastecimiento	Disponibilidad de Materia Prima	Distribución Porcentual	Graficas Excel
		Gestión de Compras	Distribución Porcentual	
		Relación Con Proveedores	Distribución Porcentual	
	Desarrollo Empresarial	Rendimiento	Distribución Porcentual	
		Crecimiento Económico	Distribución Porcentual	
		Situación Financiera	Distribución Porcentual	

3.5. Selección de Muestra

La población se encuentra conformada por las Refaccionarias del municipio de Tierra Blanca, Veracruz; las cuales se comprenden como comercio de partes y refacciones nuevas para automóviles, camionetas y camiones, las refaccionarias son un despacho completamente versátil y a la vanguardia, ya que se encarga de atender todos los modelos de autos, sin importar su año, marca o tipo de fabricación. Cuenta con refacciones que satisfacen cualquier problema o necesidad, y es un aspecto de vital importancia que cualquier usuario debería tener en cuenta, tanto en el mantenimiento como en las emergencias de las fallas o averías. El municipio cuenta con 18 refaccionarias, de acuerdo a datos de pymes.org.mx (2021), tomados el 21 de septiembre del 2021.

La muestra utilizada en la presente investigación es de tipo censal, ya que el estudio fue realizado en toda la población seleccionada, las refaccionarias son muy frecuentadas por la confiabilidad que les brinda a todos sus usuarios, además de circunstancias y toda clase de empresas, pero algunas de ellas fueron afectadas por la pandemia causada por el SARS-CoV-2, lo que provoco que cerraran o pausaran sus actividades por un tiempo indefinido, impidiendo que se pudiera obtener el estudio necesario de las mismas, también otras empresas que no permitieron obtener la información necesaria ya que son franquicias, las cuales son sistemas de comercio asociado entre empresas financieras y jurídicamente independientes, pero ligadas por un contrato en virtud del cual, una de ellas (la franquiciadora) concede a la otra u otras (franquiciados), a cambio de unas contraprestaciones económica y por lo mismo, se les impide el dar información con carácter confidencial, dejando una muestra total de 13 refaccionarias para su estudio.

3.6. Técnica de Recolección de Datos

Se utilizaron dos instrumentos, uno para medir el abastecimiento denominado: Análisis de la cadena de valor de la pyme metalmecánica de Paravié et al (2012) (ver anexo 1), del cual se toman 11 ítems de los 169 que lo conforman, al requerir solo lo referente a dicha variable, de las cuales 8 preguntas son cerradas de tipo dicotómicas, 1 de opción múltiple y 2 abiertas; el instrumento marca como nivel de aceptación el contar con la mayoría en un rango del 0 al 1, dando 0.51. Los ítems representan tres dimensiones de la variable independiente:

1. Disponibilidad de materia prima, “es la disponibilidad en cuanto a volúmenes existentes y períodos de producción, pero también el precio de adquisición, el grado de transportabilidad, etc.” (Sebastián, 2020, p. 1).

2. Gestión de compras, “proceso complejo de una empresa en el cual se debe estudiar el mercado buscando el mejor proveedor para la compra de productos, para esto se debe conocer calidad y precios de los bienes o servicios que queremos adquirir” (Euroinnova, s.f, párr. 1).

3. Relación con proveedores, “enfoque sistemático para evaluar a los proveedores que suministran bienes, materiales y servicios a una organización, determinando la contribución de cada proveedor al éxito y desarrollando estrategias para mejorar su desempeño” (Pratt y Daniel, 2021, párr. 1).

El segundo instrumento, para medir el desarrollo empresarial, fue tomado de Kalala (2015) (ver anexo 2), conformado por 12 ítems con escala de Likert del 1 (como mínimo) al 5 (como máximo), estableciendo un nivel de aceptación de 3.5, representado 70% de crecimiento. Dicho instrumento establece tres dimensiones:

1. Liquidez, “capacidad de una empresa para cubrir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento” (Gitman y Zutter, 2012, p. 65).

2. Rentabilidad, “es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados” (Sánchez, 2002, p. 5). En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo.

3. Endeudamiento, “conjunto de obligaciones de pago que tiene una persona o empresa con un tercero, ya sea otra compañía, una institución o particulares” (ION, 2021, párr. 5).

Una vez obtenida la información, se utilizará el programa Microsoft Excel para tabular las respuestas, obteniendo el total de cada pregunta, para presentar por medio de graficas el porcentaje de cada pregunta en relación de las respuestas dadas y así mismo, ver la relación que tiene la variable independiente con la variable dependiente.

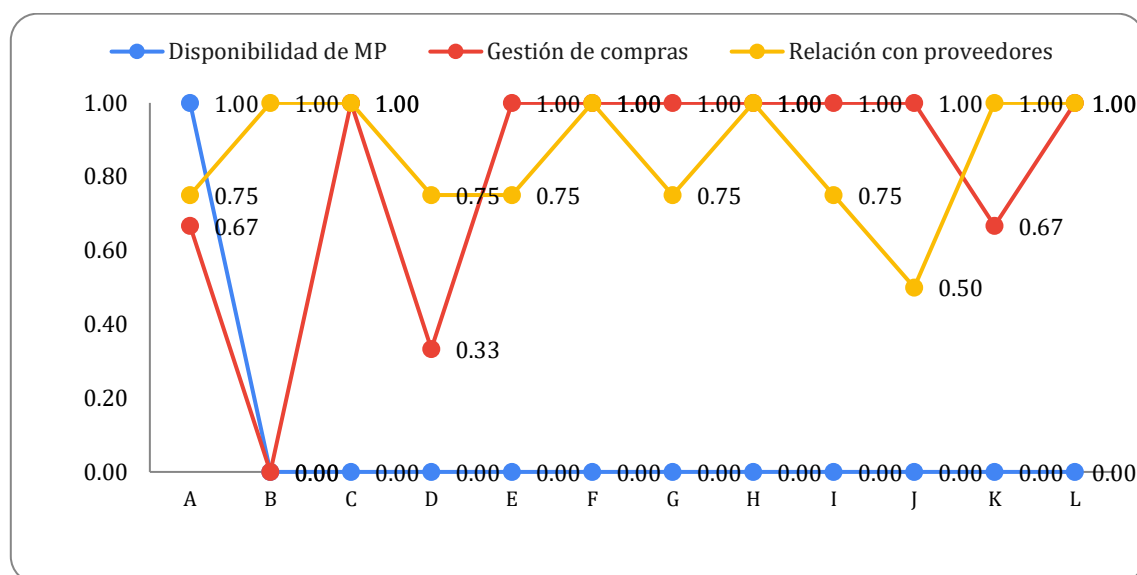
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y CONCLUSIONES

4.1 Resultados

A continuación, se muestran los resultados obtenidos a través de aplicación de los instrumentos, así como el tratamiento de los mismos y su procesamiento estadístico, comenzando por la variable independiente, seguida de la dependiente, cerrando con la relación entre ambas; presentando en cada una el nivel obtenido de las dimensiones en las MiPyMEs.

Figura 1

Dimensiones del abastecimiento.



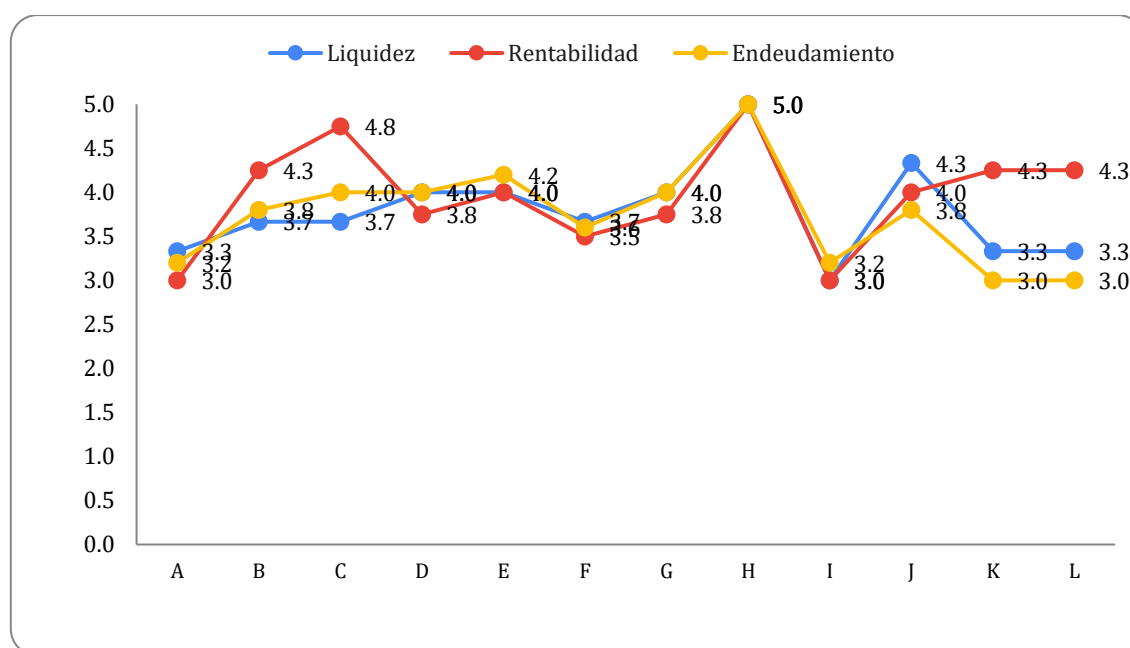
En la figura 1, se presentan las tres dimensiones analizadas dentro de la variable de Abastecimiento, la cual obtuvo un nivel de 0.74, estableciendo un rango aceptable al sobrepasar el mínimo establecido. Sin embargo, al separar cada una de las dimensiones se puede observar que mientras la Relación con los proveedores y la Gestión de compras se encuentran en niveles aceptables, la primera con 0.85 y la segunda con 0.81, la Disponibilidad de materia prima es casi inexistente al tener 0.08. Lo anterior, es más que

visible al observar que tan solo la MiPyME A tiene participación en todas las dimensiones, contrastando con la B, que tan solo tiene participación en una de las dimensiones.

En términos de presencia favorable de la variable en las MiPyMEs, el 75% de estas se encuentran por encima del nivel aceptable, apreciable en el comportamiento de las dimensiones.

Figura 2

Dimensiones desarrollo empresarial.

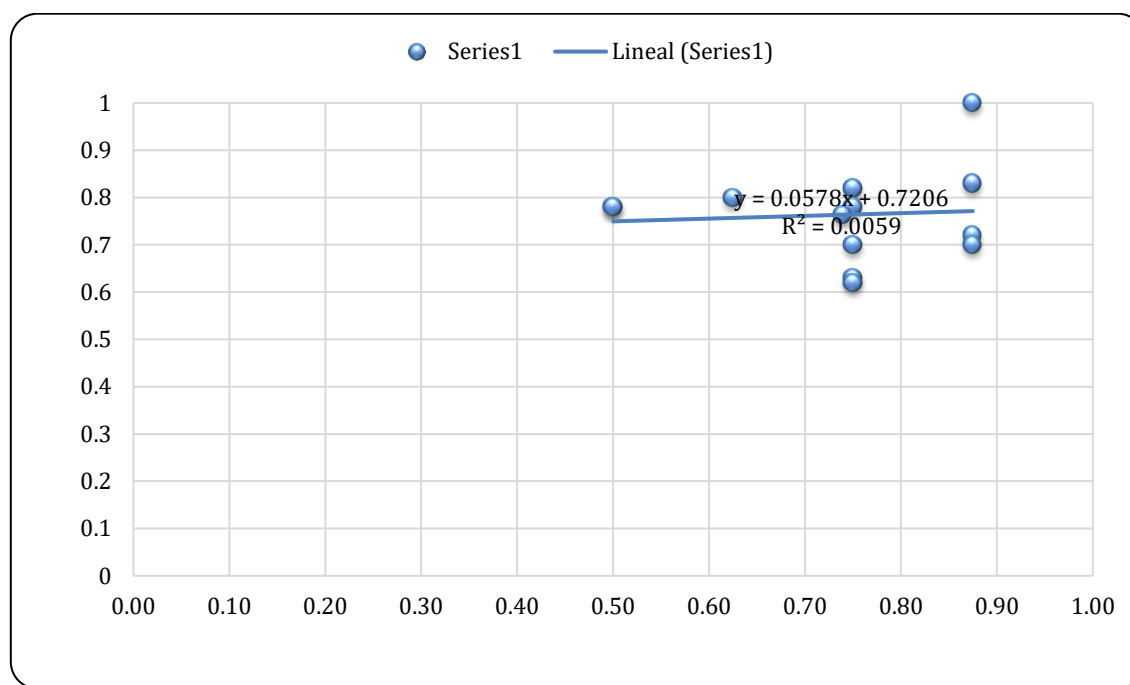


Se puede apreciar en la figura 2, como dentro de la variable de Desarrollo Empresarial existe un comportamiento de manera muy similar en sus 3 dimensiones, al mantener rangos en la mayoría de las MiPyMEs en una frecuencia similar, traducándose en una paridad en el manejo del recurso financiero por parte de los dueños y/o encargados de las MiPyMEs, lo que deriva de encontrarse cada dimensión en rangos aceptables, al tener un nivel de 4 la Rentabilidad, nivel de 3.8 la Liquidez y nivel de 3.7 el Endeudamiento, colocando a la variable con un nivel de aceptación del 3.8.

Al analizar el comportamiento de la variable en las MiPyMEs el 83% de estas se encuentran en un nivel aceptable, sobresaliendo la empresa H al tener un nivel de 5, representativo a un desarrollo empresarial correcto y completo en todas las áreas. El 17% restante se encuentra apenas por debajo del nivel aceptable, demostrando que es necesario establecer estrategias que los apoyen en la implementación correcta de las dimensiones que establece dicha variable.

Figura 3

Correlación entre variables.



La figura 3, representa el cálculo del coeficiente de correlación de dos conjuntos de datos, obteniendo 0.077 implicando una correlación positiva muy baja; el cálculo del coeficiente de determinación R^2 es igual a 0.0059, indicando que las variables no hacen interacción entre ellas, con $y = 0.0578x + 0.7206$.

Aunado a esto se realizó la Prueba t para medias de dos muestras emparejadas, con un nivel de significancia de 0.05 y $P(T \leq t)$ una cola de 0.312, determinando que no existe influencia de la variable independiente en la dependiente.

4.2. Análisis y discusión

Esta investigación presenta un escenario contrastante con relación a lo que la teoría marca, al ser la esencia de las empresas de giro comercial, la adquisición de bienes para su venta, generando una cadena de suministros que dote a la empresa de los elementos necesarios para mantener los niveles de utilidad requeridos, permitiendo el desarrollo empresarial y con esto el crecimiento, consolidación, diversificación, expansión, etc., que los dueños de esta deseen. Sin embargo, el momento de la aplicación de los instrumentos fue transcendental, no tan solo para los resultados de esta investigación, sino también para la economía nacional e internacional que vio afectadas sus operaciones durante la pandemia generada por el Covid-19, influyendo incluso en la población existente, al encontrar el cierre temporal y en otros casos definitivos de las MiPyMEs objeto de estudio.

Fue posible clasificar los elementos que conforman el abastecimiento en las MiPyMEs de giro comercial del Municipio de Tierra Blanca, Veracruz; generando tres dimensiones que las engloban, en primer lugar la relación con proveedores, conformada por el registro, evaluación de la oferta, cumplimiento de estándares de calidad y vinculación; en segundo lugar, la gestión de compras, que engloba las políticas, procedimientos y personal responsable de las adquisiciones; y por último, se detectó la disponibilidad de materia prima, integrada por el grado de existencia de los insumos y materias primas, así como estrategias para la adquisición de los insumos o materias primas que sean escasas o difíciles de encontrar. Al conjuntar las tres dimensiones, se obtiene un abastecimiento correcto en las MiPyMEs, garantizando la disponibilidad en tiempo, cantidad, calidad, a un costo factible para la empresa.

No obstante, la disponibilidad de materia prima fue el resultado contrastante, al encontrarse en niveles de inexistencia en 0.08 tomando como nivel aceptable 0.51, este

derivado de la escasez de productos, la dificultad para su adquisición, el cierre de los mercados, aunado a la baja en la demanda por el déficit económico por los que atravesó la región al igual que el mundo.

Al medir el abastecimiento en general esta variable presento resultados que sobrepasan el nivel aceptable al obtener 0.74, lo que indica un correcto funcionamiento, lo que evidentemente puede mejorar al generar estrategias que ayuden a mantener los elementos de la disponibilidad de materia prima en concordancia con las otras dimensiones.

Por su parte, el desarrollo empresarial se establece en un nivel apenas por arriba de lo aceptable, al obtener 3.8, tan solo 3 décimas por encima de lo considerado como el 70% que constituye la aceptabilidad. Destacando la rentabilidad, seguida de la liquidez y posterior el endeudamiento, dejando ver un escenario estable, al igual que viable para un crecimiento constante.

Posicionando a ambas variables en niveles aceptables, incluso que sobrepasan los referentes de mínimos, pero sin presentar una relación significativa de dependencia entre ellas, siendo esto contradictorio con la teoría que sustenta el manejo de ambas variables y la misma naturaleza de las MiPyMEs. Ramírez et al (2017) indica que la relación es la base fundamental para el control y evaluación de la producción, las ventas, la inversión de bienes y servicios y fundamentalmente la correcta utilización de los recursos humanos, financieros y económicos; demostrando que la cadena de valor, de la cual el abastecimiento forma parte fundamental, si tiene relación con el desarrollo empresarial, al contrario de lo demostrado en los resultados obtenidos en esta investigación.

4.3. Conclusión

Al término de la presente, se logra cumplir con todos los objetivos fijados, lo que permite por medio del análisis estadístico de los datos obtenidos, refuta la H_1 que establece: El abastecimiento impacta de manera positiva en el desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial en Tierra Blanca, Veracruz.

Dejando aún la determinación del impacto del abastecimiento en el desarrollo empresarial, siendo de donde se partió para generar la pregunta de investigación: ¿De qué manera impacta el abastecimiento en el desarrollo empresarial de la MiPyMEs de giro comercial en Tierra Blanca, Veracruz?, siendo la respuesta lo expresado en la H_0 : El abastecimiento no impacta en el desarrollo empresarial de las MiPyMEs de giro comercial en Tierra Blanca, Veracruz; puesto que se obtiene un coeficiente de correlación de que denota una correlación positiva muy baja, lo que lleva al análisis del coeficiente de determinación R^2 , el cual indicando que las variables no hacen interacción entre ellas, y al obtener el nivel de significancia de 0.05 y $P(T \leq t)$ una cola de 0.312, queda establecido que la correlación positiva muy baja determinada, no implica la existencia de algún tipo de influencia de la variable independiente en la dependiente.

Los hallazgos generados invitan a replicar el estudio en la misma población en una realidad pos pandemia, al mismo tiempo que en MiPyMEs de otros giros en la misma región, para partir de un escenario neutral que exprese la realidad del mercado, permitiendo la generación de estrategias, que ayuden fundamentalmente al aumento de la diversidad de oferta, al mismo tiempo ampliando las opciones de proveedores y por ende la búsqueda del aumento de calidad a un precio asequible.

4.4 Recomendaciones

Basándose en los resultados y conclusiones obtenidos, se sugieren las siguientes acciones:

- El encargado de compras debe buscar un sistema que les ayude a identificar cuáles son los productos con mayor demanda, para al momento de realizar las compras no adquiera productos que no sean de suma importancia.
- Establecer un lapso de tiempo en el cual se analice la calidad de los productos.
- En cada inicio de mes el encargado de almacén realice un inventario de los productos que tiene para corroborar que se tenga la cantidad necesaria de cada uno de ellos.
- Disminuir el endeudamiento pagando a proveedores cada fin de mes el mayor monto posible.
- Utilizar los recursos disponibles para la adquisición de herramientas que ayuden a maximizar la producción.

Fuentes de consulta

- Aldana-Bernal, J. y Bernal-Torres, C. (2019) El Capital Social y la Integración de Procesos en la Gestión de las Cadenas de Abastecimiento en el Sector Real en Colombia. *Información Tecnológica*, 30(5), 249-262. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000500249>
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. Episteme.
- Alyail. (2005). *EL ABASTECIMIENTO O APROVISIONAMIENTO*. Recuperado, de <https://silo.tips/download/el-abastecimiento-o-aprovisionamiento-tomado-de>
- Alvarado Barcenas, F. A., y Santos Villarroel, J. H. (2020) Propuesta de mejora de los procesos de planificación, abastecimiento y ejecución para reducir los sobrecostos operacionales en una empresa constructora mediante la gestión por procesos, Revista: CE Contribuciones a la Economía. <http://doi.org/10.19083/tesis/651619>
- Arellano, M., y Peralta, A. (2018) Cómo aprovechar el potencial de las tecnologías digitales para el desarrollo empresarial. *Hospitalidad ESDAI*. <https://revistas.up.edu.mx/ESDAI/article/view/1449/1181>
- Bersani, A. (2016). *Un sistema de calidad en la cadena de suministro aumenta la rentabilidad* | Conexión ESAN. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/un-sistema-calidad-en-la-cadena-de-suministro-aumenta-rentabilidad>

Burbano, A. (2017) Importancia de la dirección estratégica para el desarrollo empresarial.

Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6102848>

Carro, R., y González, D. (2013). *Logística empresarial*. [Archivo PDF].

<http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1831>

Caro, L. (2013) 7 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos. *D'SPACE*.

<http://148.202.167.116:8080/xmlui/handle/123456789/2801>

Carreño, A. (2017) Cadena de suministros y logística. CORLAD ANCASH.

<https://corladancash.com/wp-content/uploads/2019/08/59-Cadena-de-suministros-y-logisti-Adolfo-Joseph-Carreno-Solis.pdf>

Constantino, Q. (1993) La investigación documental. SciELO.org.

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S004029151993000100008&script=sci_arttext

Costa (1 agosto 2014). Qué debe tener en cuenta un sistema de gestión de compras. Retos

en Supply Chain - EAE Business School. <https://retos-operaciones->

[logistica.eae.es/que-debe-tener-en-cuenta-un-sistema-de-gestion-de-compras/](https://retos-operaciones-logistica.eae.es/que-debe-tener-en-cuenta-un-sistema-de-gestion-de-compras/)

Cuevas A., Rodrigo A.,(2014) Desarrollo empresarial, utilizando administración estratégica

y logística para la fabricación de empaques y embalajes. TESIUNAM Digital.

<http://132.248.9.195/ptd2014/noviembre/0722231/Index.html>

Delfin F., y Acosta M., (2016) Importancia y análisis del Desarrollo empresarial.

Pensamiento y gestión.

<https://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/8810/9526>

Delfín, F., y Acosta, M. (2016). Analysis and relevance in business development. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, (40), 184–202.

<https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>

Del Solar, E. (2019). Cadena de abastecimiento: ¿le damos la importancia que merece?.

Logistiguía 2019, 92. Recuperado de <http://logistiguia.mdgroup.com.pe/>

Directorio de PyMEs y Empresas en Tierra Blanca, Veracruz. (2021). El directorio de

MiPyMES, PyMEs, Empresas, Establecimientos, Industrias y Negocios de México

2021. <https://pymes.org.mx/municipio/tierra-blanca-9d6f.html>

Duran, Y. (2012) Administración del inventario. Redalyc.

<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

Euroinnova. (s.f). *Qué es gestión de compras definición*.

<https://www.euroinnova.mx/blog/que-es-gestion-de-compras-definicion>

ESAN. (2016). El proceso de evaluación de proveedores. CONEXION ESAN.

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-proceso-de-evaluacion-de-proveedores>

Escamilla, A., Kuster, I. & Villa, N. (2016) La formación en el ámbito de la empresa en general y de las ventas en particular. Dialnet.

[DialnetLaFormacionEnElAmbitoDeLaEmpresaEnGeneralYDeLasVen-4817939.pdf](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4817939)

- Fagilde, C., A. (2009) Presupuesto empresarial. Upg.mx <http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-3-Manual-de-Presupuesto-Empresarial.pdf>
- Francisco. (2023, 12 enero). Conoce en detalle cómo es una investigación correlacional. Tesis y Másters México. <https://tesisymasters.mx/investigacion-correlacional/>
- Fernández, S., Díaz, S. (2002) Investigación cuantitativa y cualitativa. *Fisterra*. http://fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali2.pdf
- Arcia. (Mayo 2018) Logística de Abastecimiento de Materias Primas para Producción. Scribd. Recuperado de <https://es.scribd.com/document/458628165/Logistica-de-abastecimiento-de-materias-primas-para-produccion>
- Grijalva, O. (1994) Certificación de proveedores. BIBLIOTECA DIGITAL. <http://www.bidi.uson.mx/TesisIndice.aspx?tesis=5838>
- Gonzales, I. (2010) Partes componentes y elaboración del protocolo de investigación y del trabajo de terminación de la residencia. SciELO.org. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252010000200018
- Gastelo Nuñez, K. A., Gamarra Diaz, D. C. y Hilarión Urdanivia, R. (2018) *Diagnóstico Situacional de la cadena de suministro de la empresa MST Proyectos e Inversiones S.A.C.* [Tesis Licenciatura, Universidad Ricardo Palma]. https://www.academia.edu/36858916/HOMOLOGACION_DE_PROVEEDORES
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.

INESUM (2016) Compras y control de existencias. ilo.org.

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/instructionalmaterial/wcms_553922.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). Estadísticas a propósito del día del micro, pequeñas y medianas empresas (27 de junio) datos nacionales. *Gobierno de México*.

<https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/aproposito/2020/MYPIMES20.pdf>

ION (18 de mayo de 2021). ¿Qué es el endeudamiento y cómo manejarlo

inteligentemente?. *ION Financiera*. <https://blog.ion.com.mx/que-es-el-endeudamiento>

Indeed (septiembre 2022). Elementos de la organización empresarial. *Indeed.com*.

<https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/elementos-organizacion-empresarial>

López, P. (2004) Población muestra y muestreo. SciELO.org.

http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=s1815-02762004000100012&script=sci_arttext

Kalala, Ngalula. (2015) *Administración del activo, pasivo y capital como predictores del desempeño financiero de empresas de monterrey* [Tesis de maestría, Universidad de las Américas Puebla México]. <https://dspace.um.edu.mx/handle/20.500.11972/109>

Mejías, A. (25 de marzo 2019). Definición de desarrollo empresarial. *Cuida tu dinero*.

<https://www.cuidatudinero.com/13098633/definicion-de-desarrollo-empresarial>

Machuca, J. (2014). El sistema de compras: como factor de ahorro las para empresas, sin perjudicar la calidad. Monografias.com.

<https://www.monografias.com/trabajos101/sistema-compras-como-factor-ahorro-empresas-perjudicar-calidad/sistema-compras-como-factor-ahorro-empresas-perjudicar-calidad>

Maldonado, I. (2016) Transformando el proceso de compra. EMPRESARIAL&LABORAL

<https://revistaempresarial.com/marketing/transformando-el-proceso-de-compras/>

Manterola, C., Pineda, V., Vial, M., & Grande, L. (2007) ¿Como presentar los resultados de una investigación científica? I. la comunicación oral. ELSEVIER.

<https://www.elsevier.es/es-revista-cirugia-espanola-36-articulo-como-presentar-resultados-una-investigacion-13097716>

Máñez, R. (2021, 13 diciembre). Qué es el Proceso de Compra del Consumidor y cuáles son sus fases. Escuela Marketing and Web.

<https://escuela.marketingandweb.es/proceso-de-compra/>

Mendoza, M., Ruiz, A. (2019) Como citar con las normas APA. Normas APA actualizadas

(7° edición). <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/73909>

Mendoza, M., y Cevallos, N. (2016). El abastecimiento estratégico y su aplicación en las empresas. *Saber, Ciencia y Libertad*, (11) 1, 129-140.

<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5847017.pdf>.

- Meneses. J., Rodríguez, D. (2011). El cuestionario y la entrevista. Julio Meneses.
<https://femrecerca.cat/meneses/publication/cuestionario/entrevista/cuestionario-entrevista.pdf>.
- Montes, J., Páez J., (1996) Entorno economico y Desarrollo empresarial. Index.
<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/1168>
- Morales, J. (2021) El uso del bosquejo basado en el modelo de aprendizaje por esquema como estrategia para superar los problemas de comprensión lectora de textos expositivo. Repositorio Institucional Unan. <https://repositorio.unan.edu.ni/14515/>
- Morena, A. (2014). Tipos de gráficas estadísticas. Matemáticas Modernas.
<https://matematicasmodernas.com/tipos-de-graficas-estadisticas/>
- Montañez, M., Canto. J., Gonzales. K. (Abril 2019), Precedimiento para el abastecimiento de la materia prima. Ingeniería Industrial, vol. XL, núm. 2, pp. 213-225, 2019
- Murillo, W. (2008). La investigación científica. *Monografías*.
<http://www.monografias.com/trabajos15/invest-científica/investcientífica.shtm>
- NAFIN. (2018). Etapas de desarrollo en la empresa. Nacional Financiera.
https://afin.com/portalfn/files/secciones/capacitacion_asitencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Recursos%20Humanos/recursos_humanos5_2.pdf
- Naranjo, A., Portugal. J., Acosta. M., Pilar. M., Rosas. M., (Septiembre 2019) diseño de proceso de abastecimiento empresarial. Área Temática: Consultoría e incubación. Itson.mx. Recuperado de
<https://itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no65/20.pdf>

- Orellana, D., Sánchez, M. (2006) Técnicas de recolección de datos en entornos virtuales más usadas en la investigación cualitativa. *Revista de Investigación Educativa (RIE)*. <https://www.redalyc.org/pdf/2833/283321886011.pdf>
- Palomino, A. (2015) El trabajador ¿Recurso humano?. *Revista de Investigación Educativa (RIE)*. <https://www.redalyc.org/pdf/336/33643814005.pdf>
- Parioja, D. (2009) Cronograma de actividades. D'SPACE.
<http://148.202.167.116:8080/xmlui/handle/123456789/1119>
- Paravié, D., Rohvein, C., Urrutia, S., Roark, G. y Ottogalli, D. (2012). Diseño de un instrumento para evaluar el desempeño de las actividades que integran la cadena de valor de pymes metalmecánicas de Olavarría. *Revista INGE CUC*, 8(1), 7-32.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4869012>
- Sena, R. (2021) Cadena de Abastecimiento (Supply Chain). *Predictica21*.
<https://predictiva21.com/cadena-abastecimiento-supply-chain/>
- Sistema de información empresarial mexicano (SIEM, 2019). Recuperado de
<https://www.siem.gob.mx/siem/portal/consultas/respuesta2017.asp?language=0&captcha=1>
- Suárez, P. (Enero 2017). *Ciencia Unisalle Ciencia Unisalle*. Edu.co. Recuperado el 20 de febrero de 2023, de
https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2470&context=administracion_de_empresas

Peña, L. A., Ramírez, D. A. (2017). Importancia de la cadena de abastecimiento en el éxito de la gestión empresarial. Estudio de caso: Agrosierra Ltda. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/1471

Pita, S. y Pértegas, S. (2002) *Investigación cuantitativa y cualitativa*. [Archivo PDF]. <https://homepage.cem.itesm.mx/amaya.arribas/diferenciascuali-cuant.pdf>

Portugal Vásquez, J., Lizardi Duarte, M. P., Naranjo Flores, A. A., Acosta Quintana, P. G., Ramírez Echavarría, O. (2005). *Logística: Diseño de los procesos del sistema de abastecimiento de un centro logístico para las empresas del Estado de Sonora* [Tesis de Posgrado, Instituto Tecnológico de Sonora] https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no59/administracion_general/centro_logistico.pdf

Pratt, M. y Daniel, D. (6 agosto 2021). *Gestión de relaciones con los proveedores o SRM*. [Sección de noticias] <https://www.computerweekly.com/es/definicion/Gestion-de-relaciones-con-los-proveedores-o-SRM>

PyMEs. (21 de septiembre de 2021). *Directorio de PyMES y Empresas en México 2021* *Nuevas PyMEs registradas*. <https://pymes.org.mx/municipio/tierra-blanca-9d6f.html>

Ramírez, A., Ramírez, R., y Calderon, E. (2017) *La Gestión Administrativa En El Desarrollo Empresarial. CE Contribuciones a la Economía, (1)*. <https://www.eumed.net/ce/2017/1/gestion.html>

Ramos, M., Miranda, M., Serrudo, J., Peralta, E. & Trejo, I. (2016) *Revista de estrategias del desarrollo empresarial*. ECORFAN.

https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num9/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N9.pdf

Salgado, A., C. (2007) Investigación cualitativa: diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. Liberabit. <https://www.redalyc.org/pdf/686/68601309.pdf>

Salamanca (abril 2021) *Modelos y estándares de calidad - Unidad de Evaluación de la Calidad*. Recuperado de <https://calidad.usal.es/procesos-de-evaluacion/modelos-y-estandares-de-calidad/>

Sánchez, C. (29 de noviembre de 2019). Resultados. Normas APA (7ma edición). <https://normas-apa.org/estructura/resultados/>

Santana, L. (2008) Guías para elaborar fichas bibliográficas en la redacción de ensayos, monografías y tesis. UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO. https://sociales.uprrp.edu/egap/wp-content/uploads/sites/13/2016/04/guias_elaboracion_fichas.pdf

Sánchez, J. (02 de abril 2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *5campus.com*. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Sebastián, C. (26 de mayo de 2020). *Disponibilidad de Materias Primas e Insumos*. [Archivo PDF] <https://scribd.com/presentation/463075987/DISPONIBILIDAD-DE-MATERIAS-PRIMAS-E-INSUMOS-pptx>

Su, S. (2021) Abastecimiento y sus funciones. *Abastecimiento.org*. <https://www.abastecimiento.org/definicion-y-funcion/>

Sarduy, Y. (2007) El análisis de información y las investigaciones cuantitativas y cualitativas. SciELO.org.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662007000300020

Tamayo, M. (2000). Metodología Formal de la Investigación Científica. 2da edición.

México: Editorial Limusa.

Vallejo, M. (2002) El diseño de investigación: una breve revisión metodológica. Archivos de Cardiología de México, (72) 1, 8-12.

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-994029002000100002

Valles (2019) La Importancia de La Cadena de Abastecimiento. Scribd.

Recuperado el 8 de marzo de 2023, de

<https://es.scribd.com/document/448290083/La-Importancia-de-La-Cadena-de-Abastecimiento>

Velázquez, A. (2020, 21). ¿Qué es la investigación correlacional? QuestionPro.

<https://www.questionpro.com/blog/es/investigacioncorrelacional/#:%7E:text=Sin%20correlaci%C3%B3n%3A%20En%2>

Ventura, J. (2017) ¿Población o muestra?: Una diferencia necesaria. SciELO.org.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=s086434662017000400014&script=sci_arttext&lng=en

Vega. A (abril 2017) Funciones de Un Proveedor. Scribd. Recuperado de

<https://es.scribd.com/document/345700381/Funciones-de-Un-Proveedor>

Villanueva, A. (2020) 11 herramientas esenciales para todo investigador académico.

Conecta (sitio de noticias del Tecnológico de Monterrey).

<https://tec.mx/es/noticias/nacional/investigacion/11-herramientas-esenciales-para-todo-investigador-academico>

Yuki, G. (2008) Liderazgo en las organizaciones. UDG virtual.

<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/handle/123456789/1965>

Anexos

Anexo 1. Instrumento Abastecimiento

Instrumento de Recolección de Datos

DATOS DE LA EMPRESA

Empresa: _____

Cantidad total de empleados:

Facturación anual:

Menos de 1M\$ ☐ Entre 1M\$ y 5M\$ ☐ Entre 5M\$ y 15M\$ ☐ Mas de 15M\$ ☐

INFORMACIÓN GENERAL SOBRE LA EMPRESA

Productos o servicios _____

Principales clientes o mercado: _____

Breve descripción de la organización: _____

Breve descripción del proceso productivos: _____

¿En qué año comenzó a operar la empresa con la actual razón social? _____

¿Es una empresa familiar? _____

Instrucciones:

- Lea detenidamente las preguntas
- Marque con una X la casilla que corresponda a su respuesta

No.	Ítem	Si	No
1	¿La empresa tiene definida una política de compra?		
2	¿Cuenta con un proceso o procedimiento de compras definido?		
3	¿Existen dificultad para la adquisición de los insumos o materia prima?		

4	En caso afirmativo, ¿qué tipo de medidas se toman al respecto?		
5	Las peticiones de compras, ¿se revisan y se aprueban antes de su envío por algún responsable?		
6	¿Tiene registro de sus proveedores?		
7	¿Los evalúa?		

8. En caso de ser afirmativo, ¿Qué metodología utilizan?

9. ¿Cuáles son los criterios que utiliza?

Precio ☐ Calidad de prod/ser. ☐ Cumplimiento plazo entrega ☐

Velocidad de Respuesta ☐ Atención del Cliente ☐ Tecnología ☐ Otro ☐

N.	Ítem	Si	No
10	¿Se mantienen reuniones con los proveedores para comentar su nivel de servicio?		
11	¿En general, los proveedores cumplen con los requisitos que se les pide?		

Anexo 2. Instrumento Desarrollo Empresarial

Instrumento de Recolección de Datos

Instrucciones:

Marque con una X la casilla que crea que cumple con el nivel de satisfacción, marque 1 si es muy malo, marque 2 si es malo, marque 3 si es regular, marque 4 si es bueno, o marque 5 si es muy bueno.

N.	Item	1	2	3	4	5
1	Nivel de capital de trabajo en la empresa					
2	Capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo					
3	Capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a mediano y largo plazo					
4	Capacidad que tiene la empresa para la rotación de sus inventarios					
5	Capacidad que tiene la empresa para hacer efectivas sus cuentas por cobrar					
6	Nivel de utilidad esperada por los socios					
7	Nivel de utilidad neta					
8	Rendimiento sobre el capital invertido					
9	Nivel de apalancamiento financiero					
10	Grado de control de gastos operativos anuales					
11	Nivel de ingresos anual por ventas					

1	Situación financiera de la empresa					
2						