

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO

**“La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en
las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas”**

AUTORES

**Parrales Cedeño, Elizabeth Maribel
Ruiz Campaña, Jennifer Carolina**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERA COMERCIAL**

TUTOR:

Ing. Pérez Villamar, José Guillermo, Mgs

Guayaquil, Ecuador

15 de septiembre 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por: **Parrales Cedeño Elizabeth Maribel, Ruiz Campaña Jennifer Carolina** como requerimiento parcial para la obtención del Título de: **Ingeniera Comercial**

TUTOR

Ing. José Guillermo Pérez Villamar, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Eco. Lucia Magdalena Pico Versoza, Mgs

Guayaquil, a los 15 días del mes de septiembre del año 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **PARRALES CEDEÑO ELIZABETH MARIBEL
y RUIZ CAMPAÑA JENNIFER CAROLINA**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas** previo a la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 15 del mes de septiembre del año 2020

Elizabeth Parrales C.

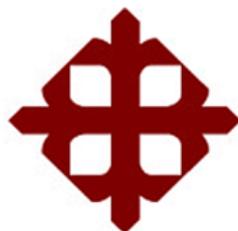
Parrales Cedeño Elizabeth Maribel

Autora

Jennifer Ruiz C.

Ruiz Campaña Jennifer Carolina

Autora



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **PARRALES CEDEÑO ELIZABETH MARIBEL
y RUIZ CAMPAÑA JENNIFER CAROLINA**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 15 de septiembre del año 2020

Elizabeth Parrales C.

Parrales Cedeño Elizabeth Maribel

Autora

Jennifer Ruiz C.

Ruiz Campaña Jennifer Carolina

Autora

REPORTE URKUND



Document Information

Analyzed document	Tesis - PARRALES Elizabeth Ruiz Jennifer.docx (D78465584)
Submitted	9/1/2020 8:40:00 PM
Submitted by	
Submitter email	jenniferruizcampana@hotmail.com
Similarity	1%
Analysis address	jose.perez05.ucsg@analysis.arkund.com

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "José Guillermo Pérez Villamar".

Ing. José Guillermo Pérez Villamar, Mgs
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Elizabeth Cedeño Parrales".

PARRALES Cedeño Elizabeth Maribel
C.I 0953493343
Autora del Proyecto

AGRADECIMIENTO

*A Dios, por darme la salud y sabiduría a lo largo de esta etapa,
Sin él, no hubiera sido posible, este logro.*

*A mis padres, Neyva y José, por ser pilar fundamental en mi vida,
tanto personal como profesional. A mis amigos, en esta etapa universitaria,
gracias por ser personas únicas y brindarme su amistad.*

*A mi compañera de tesis, Jennifer Ruiz, por su apoyo y motivación a
lo largo del trabajo de titulación.*

Elizabeth Maribel Parrales Cedeño

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de la carrera, por ser mi fortaleza en los momentos que ya no podía y darme sabiduría y experiencias para poder lograr mi meta.

A mis Padres Jenny y Marco Ruiz, por su apoyo incondicional, por enseñarme a no rendirme ante nada y cumplir todo lo que me propongo.

A mi mami Leonela Peña herrera, por ser mí segunda madre, por brindarme su apoyo incondicional y por dedicarme tiempo.

A mi compañera y amiga de tesis, por su paciencia y apoyo incondicional durante toda la carrera y tesis.

Jennifer Carolina Ruiz Campaña

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a Dios y a mi familia.

A Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy.

A mis padres, Neyva Cedeño y José Parrales porque siempre han estado conmigo de manera incondicional.

A mi segunda mamá, Marlene Cedeño, por ser mi cómplice y por brindarme su amor incondicional y su apoyo a lo largo de mi vida.

A mi ángel en el cielo, mi abuelita Blanca, por siempre confiar en mí, sé que desde el cielo está orgullosa por este logro conseguido.

Elizabeth Maribel Parrales Cedeño

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico a Dios por ser mi guía a lo largo de mi vida personal y profesional.

A mi mamá, Jenny Campaña, por ser una mujer luchadora y enseñarme que todo se logra con esfuerzo y dedicación.

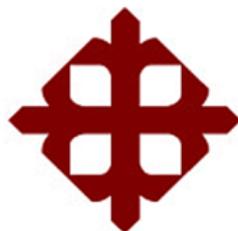
A mi papá, Marco Ruiz, por sus consejos que me han servido para guiarme en mi carrera profesional.

A mi mami, Leonela Peñaherrera que me ha acompañado en todo momento y enseñarme a ser fuerte.

A mi segundo papa Severo, por ser el ángel que me cuida siempre y que desde el cielo estaría orgulloso de mí.

A mis amigas Joyce Montes, Karla Campoverde y Elizabeth PARRALES por su amistad y consejos durante la carrera universitaria.

Jennifer Carolina Ruiz Campaña



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Eco. Lucia Pico Versoza, Mgs.
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

Eco. Karina Govea Andrade
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

Ing. Humberto Mancero
OPONENTE

Guayaquil, 31 de agosto de 2020

Economista

Danny Arévalo Avecillas

COORDINADOR UTE A-2020

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis consideraciones:

Ingeniero **José Guillermo Pérez Villamar**, Docente de la Carrera de Administración de Empresas, designado TUTOR del proyecto de grado de **Parrales Cedeño Elizabeth Maribel**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 1% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2020 a mi cargo, en la que me encuentra (o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **“La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas”** somos el Tutor **Ing. José Guillermo Pérez Villamar** de la señorita **Parrales Cedeño Elizabeth Maribel**, y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue:10/10; Diez sobre Diez.

Atentamente,



Ing. José Guillermo Pérez Villamar, Mgs.
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN



Parrales Cedeño Elizabeth Maribel

Guayaquil, 31 de agosto de 2020

Economista

Danny Arévalo Avecillas

COORDINADOR UTE A-2020

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis consideraciones:

Ingeniero **José Guillermo Pérez Villamar**, Docente de la Carrera de Administración de Empresas, designado TUTOR del proyecto de grado del **Ruiz Campaña Jennifer Carolina**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 1% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2020 a mi cargo, en la que me encuentra (o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **“La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas”** somos el Tutor **Ing. José Guillermo Pérez Villamar** de la señorita **Ruiz Campaña Jennifer Carolina**, y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 10/10; Diez sobre Diez.

Atentamente,



Ing. José Guillermo Pérez Villamar, Mgs.
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN



Ruiz Campaña Jennifer Carolina

ÍNDICE GENERAL

Introducción.....	2
Antecedentes del Problema.....	3
Planteamiento del problema	6
Justificación del Problema	9
Objetivos de la Investigación	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos	10
Preguntas de Investigación.....	11
Hipótesis de Investigación	11
Delimitación	12
Operacionalización de las variables	12
Capítulo I.....	14
Fundamentación Teórica.....	14
Marco Referencial.....	14
Marco Teórico.....	16
Cadena de Suministro.....	16
Modelo de compensaciones o “trade-offs”	23
Modelo Acumulativo	23
Marco Conceptual.....	28
Cadena de suministro	28
Ventaja competitiva	29
Marco contextual	30
Las MiPymes en Ecuador	30
MiPymes de los agricultores	31
Sector arrocero	32

Tipos de arroz:	33
Marco Legal	34
Capítulo II	39
Metodología de la Investigación	39
Enfoque de la investigación	39
Alcance	40
Diseños de Investigación	40
Instrumento de recolección de datos	41
Construcción del Instrumento.....	42
Fuente de datos	46
Población	48
Tipos de Muestreo	49
Muestreo no probabilístico	50
Recopilación de información	51
Análisis de datos.....	52
Fiabilidad y Validez de datos	54
Capítulo III	56
Análisis de Resultados.....	56
Interpretación de los resultados	59
Análisis de la varianza	82
Capítulo IV.....	90
Propuesta	90
Pocos Proveedores	90
Políticas a Proveedores	91
Red informática que vincule información con los proveedores y empresa.....	91
TMS (Transportation Management System)	92

Plan Capacítate.....	93
Conclusiones.....	95
Recomendaciones.....	97
Referencias	99

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de las Variables	13
Tabla 2 Superficie según Categoría de Uso del Suelo	32
Tabla 3 Producción del Arroz.....	33
Tabla 4 Estudios Relacionados que han Empleado Escala de Likert	45
Tabla 5 Número de Ítems de Acuerdo al Cuestionario	48
Tabla 6 Estudios de Regresión Múltiple Canónica.....	53
Tabla 7 Cálculo de Alfa de Cronbach de las Variables	56
Tabla 8 Análisis de Varianza.....	83
Tabla 9 Análisis ANOVA	84
Tabla 10 Modelo de Regresión Múltiple Canónica.....	85
Tabla 11 Datos Estadísticos	85
Tabla 12 Pruebas para validar Modelo	86
Tabla 13 Factores de inflación de varianza.....	87

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Árbol del Problema.....	8
Figura 2 Relación de las Variables.....	11
Figura 3 Trade off	23
Figura 4 Modelo Acumulativo.....	24
Figura 5 Estructura de Empresas en el Ecuador Según el Tamaño	30
Figura 6 Porcentaje de Participación en la Superficie de Arroz por Provincia	31
Figura 7 Tamaño de Empresa.....	56
Figura 8 Años en el Mercado	57
Figura 9 Cantón	57
Figura 10 Cargo.....	58
Figura 11 Producción del Arroz.....	58
Figura 12 Su empresa tiene una política para construir relaciones a largo plazo con sus proveedores clave sin cambiarlos con demasiada frecuencia.....	59
Figura 13 Su Empresa Mantiene una Comunicación Cercana y Frecuente con sus Proveedores.....	60
Figura 14 Su Empresa tiene una Red Informática que vincula la Información con Proveedores para que la Información se puede Actualizar Constantemente. ..	61
Figura 15 Su Empresa Y sus Proveedores siempre optan por una Mejora y Encuentran una Manera de Colaborar en la Resolución de Problemas.	62
Figura 16 La empresa ha empleado métodos, herramientas o sistemas efectivos para administrar y controlar su nivel de inventario / almacén.....	62
Figura 17 Su empresa cuenta con métodos y herramientas adecuados para gestionar las rutas de transporte.....	63
Figura 18 Su empresa ha empleado un sistema eficaz para evaluar las fortalezas y debilidades de cada proveedor	64
Figura 19 Su empresa tiene la capacidad de reclutar y llenar completamente nuevos puestos de personal según sea necesario por cada área.....	65
Figura 20 Su empresa mantiene constantemente programas de capacitación adecuados	65
Figura 21 Su empresa puede mantener su personal capacitado.....	66
Figura 22 Su empresa tiene una mente abierta y siempre escucha las opiniones del personal.....	67

Figura 23 Cada área la organización contribuye y participa en todas las actividades.....	67
Figura 24 Su empresa ha definido que la calidad del arroz es la prioridad.....	68
Figura 25 Su empresa ha recibido certificados nacionales estándares por la calidad de arroz.	69
Figura 26 Su Empresa Nunca ha Recibido Quejas de los Clientes sobre la Calidad del Arroz	69
Figura 27 La producción de arroz de su empresa nunca ha sido devuelta por los clientes como cosecha defectuosa durante la última producción.	70
Figura 28 Su empresa ha sido cada vez más reconocida por la calidad del arroz	71
Figura 29 Su empresa es capaz de pronosticar y planificar sus recursos de transporte efectivamente	72
Figura 30 Su empresa siempre entrega el arroz a los clientes dentro de la fecha aproximada.....	73
Figura 31 Su empresa tiene la capacidad de enviar su arroz a los clientes con precisión	74
Figura 32 Su empresa nunca ha tenido que pagar una compensación debido al daño causado	75
Figura 33 Su empresa tiene un sistema para emitir documentos de entrega completa y adecuada con cada pedido.....	76
Figura 34 El tiempo de ciclo del proceso se puede reducir continuamente	76
Figura 35 Su empresa tiene la capacidad de ajustar rápidamente su plan de producción	77
Figura 36 Su empresa es capaz de ajustar su sistema de producción para producir varios tipos de arroz.....	78
Figura 37 Los costos de producción de su empresa se pueden reducir continuamente.	79
Figura 38 Los costos de transporte de su empresa se pueden reducir continuamente	80
Figura 39 Su empresa puede reducir sus desperdicios continuamente.....	80
Figura 40 Su empresa siempre utiliza a su personal de manera efectiva para mantener una alta productividad.....	81
Figura 41 Correlación de hipótesis.....	89

RESUMEN

El análisis de la cadena de suministro y la ventaja competitiva en las MiPymes de los agricultores en cuanto a estrategias vs rentabilidad y capacidad. El andamiaje que maneja la cadena de suministros en el sector arrocero en la provincia del Guayas, en cuanto a la demanda del consumo de arroz como uno de los productos más importantes de la canasta básica familiar en el Ecuador, compromete la presente investigación.

En el primer capítulo aborda y analiza el aspecto medular de la agricultura y los factores claves de competitividad estrategias, y con ello las diferentes actividades que plantean y se justifica en la presente investigación, las tasas los porcentajes y los tiempos que se manejan en los MiPymes del sector arrocero la inclusión de la cadena de suministro, la incidencia de las falencias de la cadena de suministro; en la gestión, que realizan los agricultores, productores así mismo la evaluación, estudios, variables y objetivos son parte importante en este primer capítulo.

El Primer capítulo subsume el marco conceptual y el marco contextual, y con aquello busca ampliar el abanico del entendimiento en conceptos claves del tema, el marco legal y lo que establece la ley vigente en el Ecuador.

El capítulo II aborda la metodología cuyo enfoque es cuantitativo, diseño experimental y alcance mediante la recolección de datos, mediante la técnica de encuestas, cuyas fuentes primarias y secundarias aportaron de forma valiosa a la investigación con resultados de la población elegida.

El capítulo III ubica los resultados en la metodología utilizada, las empresas de la Provincia del Guayas y los años que llevan en el mercado mediante muestreo probabilístico y la relación con proveedores, el cómo y porque se organiza la cadena de suministros y la solución de conflictos, gestión métodos y herramientas.

Palabras Claves: Factores de la cadena de suministro, Ventaja competitiva, MiPymes, Cultivo de arroz, Estrategias, talento humano.

ABSTRAT

Supply chain analysis and competitive advantage in farmers' MiPymes in terms of strategies vs profitability and capacity. The scaffolding that manages the supply chain in the rice sector in the province of Guayas, in terms of the demand for rice consumption as one of the most important products of the basic family basket at the equator, compromises this research.

In the first chapter, it addresses and analyses the spinal aspect of agriculture and the key factors of competitiveness strategies, and with it the different activities that propose and/or justify this investigation, the rates the percentages and times that are handled in the MiPymes of the rice sector the inclusion of the supply chain, the incidence of supply chain failures; in the management, carried out by farmers, producers as well as evaluation, studies, variables and objectives are an important part of this first chapter,

The first chapter subsupply the conceptual framework and the contextual framework, and with that it seeks to broaden the range of understanding in key concepts of the subject, the legal framework and what is established by the law in force at the Ecuador.

Chapter II addresses the methodology whose approach is quantitative, experimental design and scope through data collection, using the survey technique, whose primary and secondary sources contributed valuably to the research with results of the chosen population.

Chapter III places the results in the methodology used, companies by canton and the years they have been on the market through probabilistic sampling and the relationship with suppliers, how and because the supply chain and conflict resolution are organized, management methods and tools are organized.

Keywords: Supply Chain Factors, Competitive advantage, MiPymes, Rice Cultivation, Strategies, Human Talent.

Introducción

En consideración a la situación económica que se maneja en la actualidad alrededor del mundo, específicamente en los países en desarrollo, se deben aplicar estrategias organizacionales, con la capacidad de desafiar de forma eficiente los entornos cambiantes y competitivos. Un medio eficaz es el uso apropiado y óptimo de los recursos, en consecuencia, analizar la cadena de suministro, facilita la comprensión de una serie de actividades estratégicas destacadas que aportan valores, rentabilidad y apertura al producto o servicio de una entidad, empresa u organizaciones a sus clientes.

La gestión de la cadena de suministro se ha debatido cada vez más y ha sido de gran relevancia tanto en entornos académicos como empresariales. Según *Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP)*, la cadena de suministro es la planificación y gestión de todas las actividades relacionadas con el abastecimiento, la adquisición, las actividades logísticas, también incluyen a los socios, que pueden ser los proveedores, intermediarios y clientes. La coordinación de estas actividades tiene como objetivo satisfacer a sus clientes, para poder alcanzar el éxito de la cadena de suministro las empresas tienden a desarrollar y administrar actividades específicas que incluyen la selección, compra, programación de producción, procesamiento de órdenes, control de inventarios, transportación, almacenamiento y servicio al cliente.

Por lo tanto, para generar ventaja competitiva en la cadena de suministro se requiere tener el control de los costos, los tiempos de entrega y la calidad de los procesos internos de producción para cumplir con los mecanismos internos y el desarrollo de la cadena con amplios incentivos para asegurar el desempeño oportuno de la producción y entrega.

Mientras, que el desempeño del sector agrícola ecuatoriano, en los últimos meses se ha destinado a satisfacer la demanda interna y a complementarse como un punto clave en la canasta básica de los habitantes del Ecuador. Uno de los principales productos es el arroz, que tiene sus cultivos con mayor intensidad en la parte baja de la Provincia del Guayas, teniendo como propósito principal ser la fuente de alimento de las provincias

cercanas. Este se comercializa mediante los agricultores e intermediarios hasta llegar al consumidor final. Posee un gran impacto dentro del territorio nacional debido su alto consumo y demanda.

Las empresas que desarrollan sus estrategias basadas en las deficiencias encontradas en los factores de la cadena de suministro, tienen la capacidad de desarrollar, ejecutar y explotar sus capacidades internas y externas, para competir con éxito en el mercado, bajo entornos empresariales cambiantes. Por lo tanto, el presente trabajo de titulación se direcciona a evaluar los factores de la cadena de suministro de las MiPymes para generar ventajas competitivas del sector arrocerero de la provincia del Guayas.

Antecedentes del Problema

De acuerdo a la revisión de la literatura los autores Suhong, Bhanu Ragu, T.S. Ragu, y S. Subba (2006), ellos exponen que, el impacto de las prácticas de gestión de la cadena de suministro en la ventaja competitiva y rendimiento organizacional, se evidencia como la gestión eficaz de la cadena de suministro se ha convertido en una forma potencialmente valorable para mejorar el rendimiento organizacional. Esta investigación conceptualiza y desarrolla cinco dimensiones de la práctica la cadena de suministro (asociación estratégica con proveedores, relación con el intercambio de información, calidad del intercambio de información y aplazamiento) y pone a prueba las relaciones entre las prácticas de la cadena de suministro, ventaja competitiva y desempeño organizacional.

En este estudio, se recopilieron datos de investigación de 196 empresas mediante las relaciones propuestas en el marco que valora el modelo de ecuaciones estructurales. Los resultados indican que los niveles más altos de la práctica de cadena de suministro pueden conducir a una mayor ventaja competitiva y a un mejor rendimiento de la organización.

Por lo tanto, el propósito de este estudio es probar empíricamente un marco que identifique las relaciones entre las prácticas de cadena de suministro, la ventaja competitiva y el desempeño organizacional. Dado que, la práctica de la cadena de suministro se define como el conjunto de

actividades emprendidas por una organización para promover una gestión eficaz de su cadena de suministro.

Para los autores Mutua y Kirui (2020), el mayor desafío al que se enfrentan las empresas es un margen de beneficio bajo como resultado de la alta carga de costos. Para sobrevivir en un mercado global competitivo, lograr ventaja competitiva y un crecimiento a largo plazo, las organizaciones deben garantizar un buen desempeño en la cadena de suministro, depende de qué tan bien las compañías aseguren el desempeño a largo plazo al satisfacer las preferencias y necesidades de los clientes en términos de costo, flexibilidad, servicio y calidad al diseñar la cadena de suministro, que será más eficiente y efectiva en comparación con la de los competidores. Dado que las prácticas de gestión de la cadena de suministro aportan alrededor del 50% a la rentabilidad y el rendimiento de cualquier organización. Por lo que de dicho sector de harina en Nairobi se ha visto afectado por el uso de prácticas ineficientes de gestión de la cadena de suministro.

De modo que, el estudio buscó establecer el efecto de las prácticas de gestión de la cadena de suministro en el desempeño de las empresas de molinos de harina en el condado de Nairobi, Kenia. Los objetivos específicos fueron evaluar el efecto de la gestión de la relación con el cliente, el intercambio de información y la subcontratación en el desempeño de las empresas de molinos de harina.

Charles, Benard y Kiprotich (2020) exploraron los efectos de la práctica de gestión de la cadena de suministro sobre la ventaja competitiva sustentada en teoría basada en recursos. Este estudio adopta un diseño de investigación descriptivo, explicativo con muestreo intencional y métodos de recopilación de datos cuantitativos a través de cuestionarios cruzados de 109 cooperativas con diseño de encuesta transversal. Los datos recopilados se realizaron en Excel y utilizaron técnicas de modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales para analizar los datos en el software SmartPLS, los resultados tanto descriptivos como inferenciales se presentaron en tablas, proporcionando información sobre la práctica de la cadena de suministro a los gerentes de la industria láctea. Por ende, el estudio contribuye a la política de

mejoras relacionada con la ventaja competitiva y a la literatura sobre las prácticas de la cadena de suministro en la industria láctea, así como al desarrollo y validación de la teoría basada en recursos.

Optimizar la cadena de suministro puede generar ganancias rápidamente cuando se reasigna el volumen y el flujo de producción, consiguiendo un correcto abastecimiento y una reducción de inventario y de gasto de capital, lo que puede lograr hasta un 60 por ciento de ahorro en costos de transporte y distribución en el primer año.

El autor Maw (2016) en su investigación tiene como objetivo comprender las acciones, prácticas y desempeño de la cadena de suministro en los molinos de arroz de la ciudad de Shwebo, China. Se seleccionaron 65 molinos de arroz de 127 molinos de arroz registrados mediante un método de muestreo aleatorio simple. Los datos requeridos para este estudio se obtuvieron a través de entrevistas con los propietarios de molinos de arroz. En esta investigación se realizó un análisis de regresión múltiple canónica.

Los resultados obtenidos se centran en la planificación de la cadena de suministro, como el enfoque en el cliente y la tecnología de la información, son factores que afectan la práctica de la cadena de suministro de los molinos de arroz. Se encuentra que, en la práctica de la cadena de suministro, la comunicación es el principal determinante del desempeño de la cadena de suministro, obteniendo como resultados que los molinos de arroz deben aumentar el uso de la tecnología de la información y el enfoque en el cliente para mejorar las prácticas de la cadena de suministro. Además, deben prestar total atención a la comunicación entre proveedores y compradores para mejorar el desempeño de la cadena de suministro.

Mientras que , Zambrano, Andrade y Carreño (2019) señalan que en el Ecuador el arroz ocupa el segundo lugar después del maíz en la producción de granos, lo que satisface la demanda interna y convierte al país en un exportador potencial. El propósito de esta investigación fue analizar los factores que inciden en la ventaja competitiva del cultivo del arroz. Estos datos se obtuvieron a través de una encuesta a 147 agricultores en cinco estados de Los Ríos, utilizando regresión múltiple canónica y procesando los datos

utilizando el programa SPSS 23 y analizados mediante estadísticos descriptivos. Dando como resultado que los factores que más influyen siendo precio y costos de la producción de arroz y resulta altamente significativo la variable costos con un nivel de confianza del 95%.

Planteamiento del problema

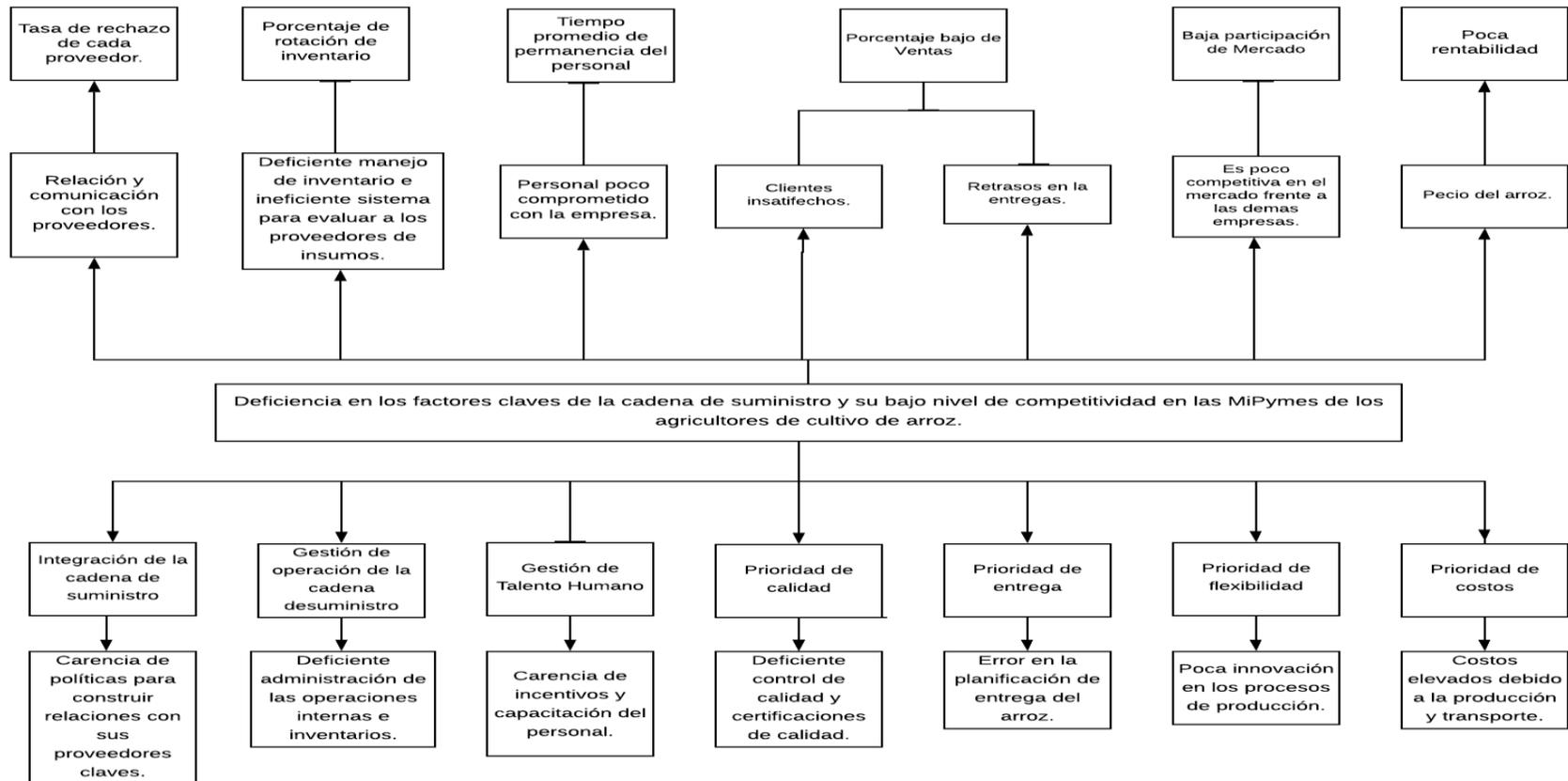
De acuerdo a reuniones virtuales preliminares con diferentes gerentes de sector arrocero, se puede elaborar el árbol de problemas de la Figura 1, del cual se puede interpretar que en los últimos años las MiPymes del sector arrocero se ha evidenciado la integración de cadena de suministro tiene carencia de políticas para construir relaciones con sus proveedores claves; en la gestión de operación de cadena de suministro existe deficiente administración de las operaciones internas e inventarios; gestión de talento humano se tiende a tener carencia de incentivos y capacitación del personal; prioridad de calidad existe deficiente control de calidad y certificaciones de calidad ; prioridad de entrega hay una mala planificación en la entrega del producto; prioridad de flexibilidad se tiene poca innovación en los procesos de producción; costos elevados debido a la producción y transporte, esto ocasiona como problema principal, la deficiencia de los factores de la cadena de suministro y su bajo nivel de competitividad en las MiPymes de los agricultores del cultivo de arroz. Todo esto se ve reflejado en indicadores negativos como bajo nivel de rotación de inventario, reducción de personal, ventas bajas, baja participación del mercado y baja rentabilidad; por lo tanto, se hace necesario realizar la presente investigación con el principal objetivo de evaluar los factores claves dentro de la cadena de suministro de los productores de arroz de la provincia del Guayas para identificar las principales causas que ocasionan que la MiPymes de esta localidad no desarrollen una ventaja competitiva.

Lo cual está soportado por diversos autores, entre ellos Plaza (2019) menciona que, a través de debates, seminarios, mesas de diálogos, lluvias de y discusiones entre las partes interesadas pertinentes, sobre los problemas que enfrentan las Pymes agrícolas en la gestión de la cadena de suministro, así como la falta de políticas con los proveedores, manejo inadecuado en control en los insumos, costos de producción, poca capacitación del personal han llevado a la improvisación de las actividades de la empresa.

Sin embargo, en la provincia de Guayas existen pocas investigaciones acerca de la cadena de suministro y la ventaja competitiva de las micro, pequeñas y medianas empresas agrícolas, se debe enfatizar en el actual trabajo de investigación, tal como, lo menciona Plaza y Blanco (2015) en su investigación acerca de los problemas que enfrentan las MiPymes, además, recomienda para futuras investigaciones realizar estudios acerca de la cadena de suministro en el Ecuador.

Figura 1

Árbol del Problema



Justificación del Problema

La Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros y Compañías (SCVS, 2020) en el ranking de compañías según el tamaño de las empresas, en el Ecuador las MiPymes representan el 95,9%, lo cual indica ser las responsables del generador de plazas de empleos del país. Por otro lado, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAG,2016) considera a la agricultura un papel fundamental en la economía del país, esto se debe al crecimiento de vida de miles de personas del campo ecuatoriano lo que se convierte un sector estratégico, el cual aporta al desarrollo rural y socio económico del país. Además, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2019) señala que el arroz se produce durante todo el año de manera escalonada y en ciertas zonas, se siembra hasta tres ciclos en el año, localizada en casi la totalidad en la Región Costa, siendo Guayas y los Ríos las principales provincias con cosechas de arroz.

La justificación del problema se fundamenta en el estudio sobre la evaluación de la influencia de la innovación en la cadena de suministro y la ventaja competitiva en la industria de la comunicación en Taiwán realizado por Hsien, Chian y Wen (2017) considera que se puede mejorar la ventaja competitiva a través de actividades de gestión dentro de la cadena de suministro, tomando como base que la innovación agrega valor a los procesos de la cadena productiva.

El MAG (2018) en su reporte de Superficie, Producción y Rendimiento de Arroz, indica que la provincia del Guayas posee una superficie de 227.683 y una producción 1.268.847, lo que la hace con la provincia con mayor rendimiento 5,57 en relación a Superficie/Producción.

Lo cierto es que, el nivel de rendimiento no ha evolucionado favorablemente para disminuir el costo producción, para ello es necesario aumentar la productividad por hectárea del rendimiento promedio de arroz, para que de esta manera mejore la rentabilidad de la economía campesina y así mantener o fortalecer su competitividad. A pesar que los productores utilizan estrategias para mejorar, de igual manera utilizan la semilla reciclada que es de mala calidad: poco vigor, contaminada con malezas, sin tratamiento

preventivo, también el manejo inadecuado del cultivo como la aplicación de insumos adulterados o no específicos, en dosis, cantidades y épocas inadecuadas para la siembra, estos factores no nos permiten alcanzar el potencial de rendimiento (Jaime, Ron, Aguilera y León, 2017).

Todo esto nos lleva a pensar que desarrollar una correcta gestión de los factores de la cadena de suministro es importante para obtener un mejor rendimiento y así generar ventaja competitiva en las MiPymes de los agricultores del arroz ya que es importante mejorar los productos y procesos, algunas empresas se han tenido que reinventar para no desaparecer, víctimas de innovaciones aprovechadas adecuadamente por sus competidores, si una empresa no innova constantemente sus competidores o bien llevaran al mercado productos con características diferenciales o bien optaran por menores costes (Golobardes y Puig, 2007).

Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Evaluar los factores de la cadena de suministro que impactan en la ventaja competitiva de las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en la provincia del Guayas.

Objetivos específicos

Establecer los fundamentos teóricos, conceptuales, referenciales y legales para determinar según la literatura los principales factores de la cadena de suministro que impactan en la competitividad de las MiPymes de los agricultores de la Provincia del Guayas.

Analizar el nivel de impacto de los factores de la cadena de suministro de las MiPymes en las ventajas competitivas al sector de los agricultores de arroz.

Establecer estrategias que contribuyan al mejoramiento de los factores claves de la cadena de suministro para incrementar las ventajas competitivas de las MiPymes de los agricultores dedicado al cultivo de arroz de la provincia del Guayas.

Preguntas de Investigación

¿De qué manera los factores de la cadena de suministro impactan en la ventaja competitiva de las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en la provincia del Guayas?

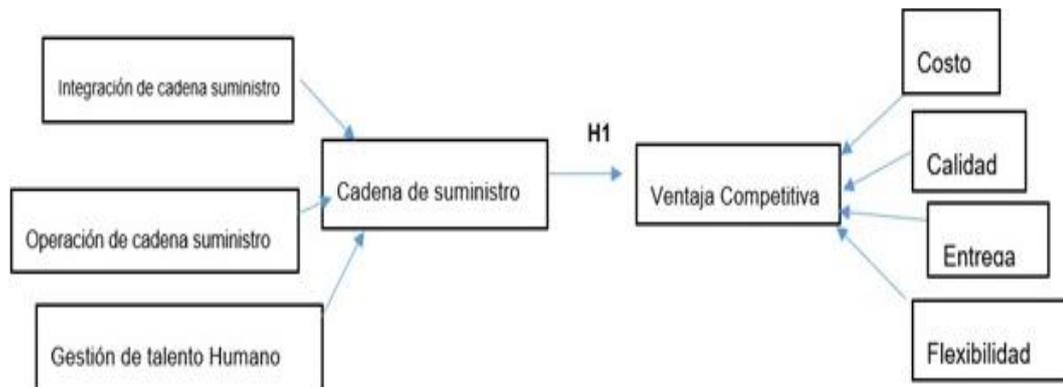
Hipótesis de Investigación

H0: Los factores de la cadena de suministro no impactan positivamente en la ventaja competitiva en las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en la provincia del Guayas.

H1: Los factores de la cadena de suministro impactan positivamente en la ventaja competitiva en las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en la provincia del Guayas.

Figura 2

Relación de las Variables



La Figura 2 está basada en la hipótesis plantada en la investigación de Tham y Chiadamrong (2016) en donde se comprobaron que los factores de la cadena de suministro integración de la cadena de suministro, operación de la cadena de suministro, gestión de la cadena de suministro y la gestión de talento humano son factores claves que impactan en la ventaja competitiva de costo, calidad, entrega y flexibilidad. Por otro lado, los autores Dangayach y Deshmukh (2001) señalaron que las estrategias de los factores de la cadena de suministro y los recursos operativos deben utilizarse para apoyar las estrategias de negocio y ayudar a alcanzar las ventajas competitivas que brindarán a las empresas a mejorar su rentabilidad.

Limitación

La investigación se limita por la nueva modalidad de teletrabajo que se está adoptando a nivel académico y empresarial producto de la emergencia sanitaria que enfrenta el país, de modo que, la obtención de información para el análisis de factores que influyen en la cadena de suministro de las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en provincia del Guayas se lo efectuará a través de revisión documental, encuestas aplicadas a empresarios del sector a través de herramientas de comunicación como *e-mail* o *google forms*.

Otra de las limitaciones es el acceso a algunas empresas (las que después se supo que estaban cerradas).

Delimitación

La presente investigación se centra en las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en la provincia del Guayas al ser parte de la cadena productiva del país. Además, a través de estudios efectuados por otros investigadores se ha determinado que este tipo compañías en sus primeros años enfrentan desafíos que afecta a su competitividad y en ocasiones cesan sus actividades.

Geográficos: Provincia del Guayas

Sectorial: MiPymes de agricultores

Subsector: Compañías dedicadas al cultivo de arroz

Tipo de compañías: MiPymes.

Tiempo: 2020

Operacionalización de las variables

“Operacionalizar significa identificar cuál es la variable, las concepciones, dimensiones, modelos e instrumentos, ya que todo esto nos permitirá medir las variables de manera observable y medible” (Medina 2014, pág 11). Por otro lado, los autores Villavicencio, Torracchi, Pariona y Alvear (2019) indican que la operacionalización de variables consiste en presentar una tabla y descomponer en sus partes constituyente para proporcionar

aprendizaje seguro. Lo cierto es que la función de la operacionalización de variables consiste en presentar al lector la manera que se han conceptualizado y operativizado las variables, así como la forma en la que se van a tratar desde el punto de vista estadístico.

Tabla 1

Operacionalización de las Variables

Variables	Conceptos	Dimensiones	Modelo	Instrumento
Independiente: Cadena de suministro	Conjunto de procesos que tiene una empresa para realizar sus operaciones primarias secundarias de la mejor manera, obteniendo eficiencia y eficacia en todos los niveles organizacionales	*Integración de la cadena de suministro *Gestión de las operaciones de la cadena de suministro *Gestión de Talento humanos	Capacidad de Cadena de Suministro	Cuestionario escala de Likert.
Dependiente: Ventaja competitiva	Característica que diferencia a un producto, servicio o entidad de otras, dicha característica le permite sobresalir ya sea en términos de precio, calidad, cantidad volumen, etc.	*Prioridad de calidad *Prioridad de entrega *Prioridad de flexibilidad *Prioridad de Costo	Modelo Acumulativo	Cuestionario escala de Likert.

Capítulo I

Fundamentación Teórica

Marco Referencial

El objetivo de investigación que es evaluar los factores de la cadena de suministro que impactan en la ventaja competitiva de las MiPymes de los agricultores de cultivo de arroz en la provincia del Guayas, por lo cual se ha realizado análisis de investigaciones previamente realizadas. A continuación, se detallan algunas investigaciones relacionadas con el presente trabajo.

Según los autores Rosca, Möllering, Rija y Bendu (2018) afirmaron que su investigación tiene como objetivo explorar los mecanismos de inclusión de la cadena de suministro que distinguen a las pequeñas y medianas empresas. La metodología se basa en un estudio empírico a gran escala de MiPymes se realiza un análisis de conglomerados para clasificar sistemáticamente la cadena de suministro lo cual arrojan implicaciones basadas en la teoría para el mundo global liderado por las cadenas de suministro. El análisis de conglomerados revela tres conglomerados significativos de inclusión de la cadena de suministro en los mercados y destaca dos aspectos principales.

Este estudio sugiere que hay dos enfoques principales para la inclusión de la cadena de suministro. Es distinguido entre inclusión directa e indirecta basada en la cadena de responsabilidad de la inclusión. La inclusión directa se refiere a situaciones en las que las empresas focales participan directamente en actividades de inclusión y solo cuentan con el apoyo de socios locales para diferentes actividades. En el caso de la inclusión indirecta, las empresas focales no participan en inclusión propia pero más bien "externalizar" la inclusión a socios locales. Lo indirecto se refiere a que la inclusión puede adoptar diferentes formas, por lo que las MiPymes pueden distribuir productos a consumidores a través de redes locales de distribución microempresarial gestionadas o puede crear nuevos mercados para productos agrícolas de pequeños agricultores. Si bien el trabajo sugiere que la inclusión de la cadena de valor puede ser necesaria para impulsar el impacto y desempeño económico y la relación entre la inclusión de la cadena de suministro y el desempeño económico es más complejo cuando se

considera los horizontes en relación a tiempo. Si bien a corto plazo puede ser más económicamente viable participar en los mercados locales y a largo plazo la relación podría desarrollarse entre empresas que impulsen el desempeño económico a un nivel internacional.

Para los autores Zerón, Mendoza y Quevedo (2013) en el trabajo de investigación presentan un análisis de la integración de acuerdos que influyen en la cadena de suministro, de esta forma se busca satisfacer al cliente final. La metodología se basa en un análisis descriptivo de teorías donde se expone la determinación de las estrategias en función de la ventaja competitiva, para ello se establece tres niveles de asociación para identificar la relación que existirá entre las actividades a fin de reconocer las oportunidades. También se evalúa las asimetrías organizativas para encaminar el proceso de toma de decisiones.

Mientras que, los autores Ploenhad, Laoprawatchai, Thongrawd y Jermstittiparsert (2019) en su investigación realizaron un análisis de efectividad de las prácticas de gestión de la cadena de suministro con respecto a la ventaja competitiva y el desempeño de la empresa. La lista de los encuestados se recopiló del "Departamento de Trabajo Industrial de Tailandia", los encuestados eran los gerentes de la cadena de suministro que trabajan en la industria alimentaria de Tailandia y se utilizó el PLS-SEM para examinar la asociación entre las variables en estudio. Se utilizó una escala Likert de cinco puntos para responder a las preguntas. Los resultados indicaron que las prácticas efectivas de SCM podrían incrementar la ventaja competitiva y el desempeño organizacional.

Marco Teórico

Hay dos niveles principales en el cuestionario, que se prueban para encontrar su impacto sobre la ventaja competitiva de una empresa.

El primer nivel está relacionado con los factores de la cadena de suministro mientras que el segundo nivel las prioridades de la ventaja competitiva.

Cadena de Suministro

Se reconoce la existencia de este término desde que se acuñó por Keith Oliver, consultor de Booz Allen Hamilton. Y se enfoca la gestión de la cadena de suministro en “base de proveedores y determinar qué subcontratar, ya quién, y gestionar las relaciones con los distintos proveedores” (Xiaoyuan y Swaminathan 2015, 710) mientras que también se relaciona con “formas eficientes de transferir mercancías de un lugar a otro” (Xiaoyuan y Swaminathan 2015, 710). Por lo tanto, mediante este término se genera una integración de las operaciones de la empresa.

Dentro de las definiciones establecidas se tiene que corresponder a un proceso de traslado de información y material, con origen y destino en los procesos de manufactura, entre ellos los procesos de logística y almacenamiento (Robles, 2017). Pero debido a sus diferentes aportes en los últimos años este concepto se ha modificado y, por lo tanto, se define como:

El sistema de organizaciones, personas, tecnología, actividades, informaciones y recursos involucrados en el traslado de un producto o servicio desde el abastecedor al cliente. Las actividades de la cadena de suministros transforman los recursos naturales, materias primas y componentes en un producto acabado que se entrega al cliente final (Pinheiro y Breval, 2017, pág 268).

La cadena de suministro se relaciona con las diferentes actividades funcionales de la empresa donde se prioriza la entrega del bien y servicio en un tiempo establecido generando así las características deseadas para que la empresa sea reconocida. Los flujos que se generan son necesarios dentro de la cadena junto a su administración adecuada y estos representan los

aspectos claves en el éxito en la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

Por lo general, “SCM enfatiza en las interacciones de la logística que tienen lugar entre las funciones de mercadeo, producción, compras, y las interacciones que se llevan a cabo entre empresas independientes dentro del canal del flujo del producto” (Correa, Gómez y Cano, 2009 ,pág 47) con el objetivo de las utilidades de la empresa.

Prácticas de SCM (Gestión de cadena de suministro)

Lanning (1996) introduce la teoría de SCM como una extensión de la logística, aunque se refiere a la necesidad extendida de cuestiones de relación a considerar en la teoría de la SCM. Sin embargo, las nociones siguen siendo más aplicadas que nivel de construcción de teorías. Larson y Halldorsson (2004) discuten cuatro perspectivas únicas sobre la relación entre logística y SCM., así como Akkermans et al. (1999), reconocen la orientación al cliente como un importante ingrediente, así como la integración simultánea de Sistemas de rendimiento internos, posteriores e internos. También aquí podemos identificar implícitamente una organización.

La cadena de suministro abarca organizaciones y flujos de bienes e información entre organizaciones materiales para usuarios finales (Handfield y Nichols, 2002). La cadena de suministro se encuentra formada por organizaciones que han establecido relaciones y procesos comerciales integrados en todos los límites de las empresas individuales. Una cadena de suministro también puede ser caracterizada como una organización sin fronteras, un suministro de cadena virtual, una empresa interactiva, una organización múltiple o sitio único de red de operaciones coordinadas, o una empresa extendida (Davis y Spekman, 2005).

En consecuencia, Harland (1996) ha declarado claramente que la cadena de suministro a menudo también se refiere a un enfoque de gestión orientado a procesos para el abastecimiento, producción y entrega de bienes y servicios a clientes finales o, en un sentido más amplio, a la coordinación de Varios actores pertenecientes a la misma cadena de suministro. La intensa competencia obliga a las empresas a crear relaciones cercanas con sus

socios ascendentes y descendentes (Togar y Ramaswami, 2004). En el entorno competitivo, la mayoría de las empresas de vanguardia se dieron cuenta de que, al transferir los costos en sentido ascendente o descendente, en realidad no están aumentando su competitividad, ya que todos los costos finalmente llegan a los consumidores (Cigolini y Perona, 2014).

Por otro lado, Panaggio (2020) argumenta que, la gestión de la cadena de suministro guía a las empresas a cooperar con un objetivo común para aumentar las ventas y la rentabilidad general del canal, en lugar de competir por una mayor parte de una ganancia fija. Una estrategia para coordinar dentro y entre las empresas con un enfoque en lograr la eficiencia, eliminar el desperdicio o la sobrecarga y crear valor en los productos es el concepto de gestión eficiente.

Las investigaciones centradas en las cadenas de suministro han ganado relevancia desde la década de 1990 debido a las oportunidades de agregar valor a las empresas a través de SCM. La comprensión correcta de las prácticas aplicadas en esta gestión es muy importante para obtener un mejor rendimiento en una cadena de suministro (C. Silva 2020).

Existe una presión creciente sobre las empresas y los gobiernos para que presten más atención a las consecuencias ambientales y de recursos de la producción, distribución y consumo cada vez mayor de productos basados en productos agrícolas. Los temas principales en la agenda de desarrollo sostenible incluyen cómo garantizar la participación de los productores, en particular los pequeños agricultores, en las redes de abastecimiento, así como en las iniciativas institucionales que les ayudan a cumplir con las estrictas normas de calidad y seguridad alimentaria. Las empresas, especialmente en el comercio minorista, podrían desempeñar un papel fundamental en la creación de cadenas agroalimentarias sostenibles (C. Silva 2020).

Existe una creciente presión sobre las empresas y los gobiernos para que presten más atención a las consecuencias ambientales y de recursos de la producción, distribución y consumo cada vez mayor de productos basados en productos agrícolas. Se han expresado serias preocupaciones sobre la sostenibilidad de las cadenas de suministro agroalimentario con las

tendencias actuales de población y consumo. Los temas principales en la agenda de desarrollo sostenible incluyen cómo garantizar la participación de los pequeños agricultores y otros productores en estas exigentes redes de abastecimiento, así como las iniciativas institucionales que les ayudan a cumplir con las estrictas normas de calidad y seguridad alimentaria (Cigolini y Perona, 2014).

Las cadenas de suministro agrícola son sistemas económicos que distribuyen beneficios y distribuyen riesgos entre los participantes. Por lo tanto, las cadenas de suministro hacen cumplir los mecanismos internos y el desarrollo de la cadena con amplios incentivos para asegurar el desempeño oportuno de la producción y entrega. Esto a su vez se encuentra vinculado e interconectado en virtud de información compartida y programación recíproca, garantías de calidad del producto y compromisos de volumen de transacciones. Los vínculos de proceso agregan valor a los productos agrícolas y requieren que los participantes individuales coordinen sus actividades como un proceso de mejora continua (Cigolini y Perona, 2014).

Los siguientes son los componentes de una cadena de suministro agrícola organizada

- (a) Adquisición o abastecimiento.
- (b) Gestión logística: Transporte; gestión de materiales; en la premisa de abastecer principalmente de producción, no de stock; almacenaje; modelado de redes logísticas.
- (c) Gestión organizacional: Contratación; alianzas estratégicas y asociaciones; integración vertical (Almacenamiento a largo plazo - Tecnología de embalaje - Gestión de la cadena de frío - Transporte energéticamente eficiente - Calidad y seguridad (Maina, Njehia y Kiprotich 2020).
- (d) Aplicación del sistema de respuesta eficiente del consumidor (ECR): Escaneo electrónico de precio y producto en el punto de venta; Agilice toda la cadena de distribución (Maina et al., 2020).

Gestión de la cadena de suministros

La gestión de la cadena de suministro se fundamenta en acrecentar la capacidad de los partícipes para tomar decisiones, formular planes y diseñar la implementación de una serie de operaciones orientadas (Peña,2009).

Al avance significativo de la productividad del sistema logístico operacional.

Al aumento de los niveles de servicio a los clientes.

A una mejor dirección de las operaciones y a un desarrollo de relaciones perdurables de gran beneficio con los proveedores y clientes claves de la cadena de suministros.

Integración de la cadena de suministros

En base a Resource Based View (RBV), considera que las empresas son una fuente valiosa de recursos tanto tangibles como intangibles desde las capacidades organizativas. Estas capacidades se integran e interaccionan de forma dinámica, captadas desde varias fuentes de conocimiento que son más específicas y no transferibles, de modo que, las conduce a generar una ventaja competitiva (Prajogo,2018).

El autor Power (2005) menciona que las cadenas de suministro deben alinearse en conjunto con las operaciones externas de los clientes, proveedores y demás miembros de la empresa. Por otra parte, Wu et al. (2006) indica que (SCI) es la acción como la empresa se encarga de coordinar sus actividades de forma estratégica en la cadena de suministro entre la planificación y previsión, direccionada a los clientes y proveedores (Yu, y otros 2017).

Mendoza y Quevedo (2013) argumentan la cadena de suministro es la integración de las entidades en sus actividades y coordinación, y su objetivo general es satisfacer a sus clientes en base a las ventajas competitivas creadas antes de la asociación.

Por tanto, para comprender el sistema de la cadena de suministro, es necesario coordinar los elementos que componen su gestión. La coordinación de infraestructura, procesos y conocimiento generado permite a las entidades establecer estrategias comerciales que las orienten. Potenciar su ventaja

competitiva, estas estrategias se proponen a través de la formación de alianzas estratégicas, que pueden hacer que la asociación de las entidades integrantes y el flujo de conocimiento que genera cada eslabón de la cadena tengan características de formalismo.

Operación de la cadena de suministros

La cadena de suministro está en constante evolución para adaptarse a las necesidades cambiantes de clientes y consumidores. El mercado globalizado, la aparición de nuevos patrones de consumo, la intrusión de la tecnología digital y el compromiso con la sostenibilidad ambiental están llevando a la sociedad a definir nuevas habilidades operativas en su cadena de suministro (Tham y Chiadamrong, 2016).

El concepto de cadena de suministro abarca todos los métodos y acciones relacionados con el ciclo de vida completo de un producto, desde la fabricación hasta el consumo.

Gestión de Talento Humano

La gestión de Talento Humano facilita a los empleados en la contribución del correcto direccionamiento de la empresa y al cumplimiento de los objetivos. Las prácticas de la gestión de recursos humanos son: el trabajo en equipo, capacitación, desarrollo empresarial, planificación de los recursos, evaluación del desempeño de los trabajadores, todos estos ocasionan un excelente desempeño operativo y financiero (Arshad, Mahmood y Salam 2020).

Mientras que, Gómez, Castán y Guitart (2014) señala que la gestión de la cadena de suministro es la integración de procesos comerciales clave en el suministro de productos, servicios e información de los proveedores a los usuarios finales. Estos productos, servicios e información pueden agregar valor. En este sentido, la gestión de la cadena de suministro tiene una dimensión humana importante, porque enfatiza la comunicación y cooperación entre todas las partes que componen la cadena de suministro. Por lo que se puede concluir que, la gestión de recursos humanos centrada

en la cadena de suministro permite a las empresas gestionar eficazmente su cadena de suministro.

Ventaja Competitiva

En el segundo nivel, las ventajas competitivas incluyen cuatro prioridades competitivas mencionadas anteriormente. Estas cuatro prioridades competitivas son cada una multidimensional. De acuerdo con la literatura, este estudio utiliza el grado de empresa pone en actividades para seguir siendo competitivas como medida de prioridades.

La ventaja competitiva significa, basándose en una visión económica, tener una ventaja sobre la competencia en el mercado. La ventaja competitiva se puede dividir en una ventaja de proveedor y una ventaja de cliente. Para una empresa, una ventaja competitiva significa que siempre está al menos un paso por delante de la competencia. Una ventaja competitiva para una empresa surge a través de la acción empresarial y también estratégica. Estos pueden ser factores como la fijación de precios, características especiales de venta o modelos de producción flexibles (Powell, 2001).

Woo y Rowley (2019) argumentan que formar una alianza estratégica para integrar la cadena de suministro en un acuerdo de asociación, colaboración o coordinación, se pueden identificar las características que pueden penetrar en el mercado, por lo que los clientes finales prefieren productos o servicios. Es necesario controlar los costos, el tiempo de entrega y la calidad de los procesos internos de producción; además de lograr el objetivo de satisfacción del cliente, los proveedores en línea y fuera de línea deben cubrir al menos estos tres factores.

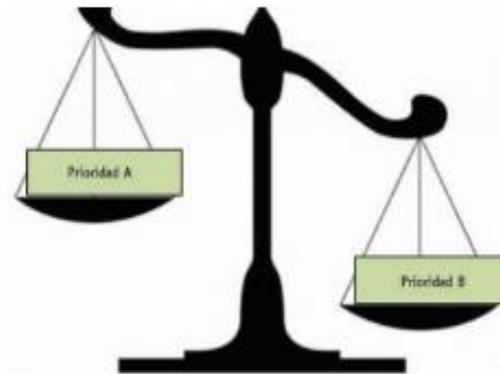
Por otro lado, estas dimensiones incluyen: precio o costo, calidad, velocidad de entrega, confiabilidad de entrega, enfrentar cambios en la demanda, flexibilidad y rapidez de introducción de nuevos productos, etc. (Davis y Spekman, 2004).

Modelo de compensaciones o “trade-offs”

En el modelo trade-off se establece que las empresas deben conceder a una prioridad competitiva un trato preferencial de esta forma, establecen prioridades competitivas deben recibir la mayor inversión en tiempo y recurso. Por lo general, se utilizan en función del tamaño de la planta y la priorización del tiempo debido a que se deben concentrar las capacidades (Castaño, Vivares y Sarache, 2017).

Figura 3

Trade off



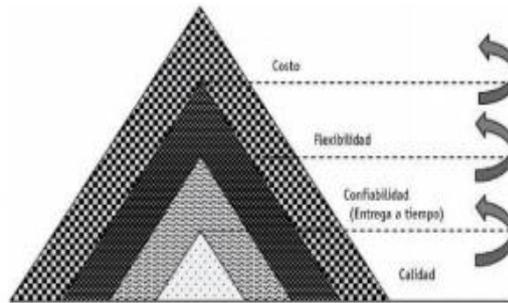
Nota: Tomado de “Prioridades competitivas y áreas de decisión estratégica en la manufactura” (Castaño, Vivares y Sarache 2017).

Modelo Acumulativo

Este modelo propuesto por Ferdows y Meyer en 1990 indica la evolución de la cadena de valor en la mejora de la organización a través de varios factores como la calidad, fiabilidad, velocidad y coste. Sin embargo, este modelo ha tenido cambios como los realizados por Mesnard y Pofhl que se basa en un enfoque actualizado a los niveles actuales de redes u organizaciones para mejorar el rendimiento y la creación de valor (Solé,2012).

Figura 4

Modelo Acumulativo



Nota: Tomado de “Prioridades competitivas y áreas de decisión estratégica en la manufactura” (Castaño, Vivares y Sarache 2017)

El modelo acumulativo de los autores Ploenhad et al. (2019) es utilizado porque utiliza como herramienta de análisis el PLS-SEM para investigar las relaciones entre las variables en estudio y se realiza el establecimiento de criterios para verificar la validez de los ítems expuestos. Además, utiliza la relación Heterotrait and Monotrait (HTMT) para comprobar la validez de discernimiento de los constructos.

De acuerdo con Pérez (2006) donde se indica que este modelo va acumulando “donde las prioridades competitivas se formaban poco a poco, donde desde una prioridad inicial en el centro del mismo se construían hacia afuera, sucesivamente, otras prioridades” (p.28).

Calidad

La capacidad de crear bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes, las características superiores de los productos y servicios diseñados, así como, el cumplimiento de sus especificaciones y una mayor durabilidad de los productos (Pérez, 2006) También se puede vincular como la valoración de un objeto externo, es decir, el referente está fuera del individuo (Mayo Loredo y Reyes, 2015); que no necesariamente se vincula con la satisfacción ya que ese factor depende del cliente al momento de comprar el bien o servicio.

Por otro lado, Distanont (2018) argumenta que la calidad es un arma competitiva en el mercado. Genera una ventaja competitiva al proporcionar productos que cumplen o exceden las necesidades y expectativas del cliente, La calidad se define utilizando diferentes perspectivas, ya que es un objetivo subjetivo que tiene características indefinibles. Una definición temprana de calidad es la de como "aptitud para el uso". La calidad se ve claramente como una fuente principal de ventaja competitiva, al cumplir con los requisitos del cliente.

Por lo tanto, la calidad ayuda a las empresas a mejorar su competitividad y promueve la lealtad del cliente al cumplir con las expectativas de los clientes. Esta conclusión lleva a una empresa a ver la calidad como un arma competitiva que debe adoptarse como una estrategia con un papel importante en la creación y el mantenimiento de su ventaja competitiva. (Distanont, 2018).

Entrega

La entrega es una prioridad competitiva porque los clientes están interesados en satisfacer sus necesidades y deseos en la cantidad correcta en el momento correcto. En este contexto se afirma que la entrega de la función requerida significa garantizar que el producto correcto se entrega en la cantidad correcta, en el momento correcto, en el lugar correcto, desde la fuente correcta (un proveedor que es confiable y cumplirá los compromisos de manera oportuna), con el servicio y, finalmente, al precio correcto. La capacidad de entrega es un problema de tiempo en el que refleja los siguientes conceptos: el número de aspectos de las operaciones de una empresa; qué tan rápido se entrega un producto o servicio a un cliente; qué tan confiables son los productos o servicios desarrollados y llevados al mercado; y la velocidad a la que se realizan mejoras en los productos y procesos (Woo y Rowley 2019).

Por otro lado, los autores Tham y Chiadamron (Tham y Chiadamrong 2016) argumentan que la capacidad de entrega es un problema de tiempo en el que refleja los siguientes conceptos: el número de aspectos de las operaciones de una empresa; qué tan rápido se entrega un producto o servicio

a un cliente; qué tan confiables son los productos o servicios desarrollados y llevados al mercado; y la velocidad a la que se realizan mejoras en los productos y procesos. Además, la capacidad de entrega es un problema de tiempo en el que refleja los siguientes conceptos: el número de aspectos de las operaciones de una empresa; que tan rápido se entrega un producto o servicio a un cliente; qué tan confiables son los productos o servicios desarrollados y llevados al mercado; y la velocidad a la que se realizan mejoras en los productos y procesos.

Se relaciona con la capacidad de entregar bienes y servicio en el menor tiempo posible desde que los clientes colocan sus pedidos hasta que los productos o servicios son entregados a ellos (Pérez,2006).

Flexibilidad

Responde a la capacidad de crear nuevos bienes y servicios que satisfagan las nuevas necesidades de los clientes, midiendo la rapidez con que se introducen nuevos productos o servicios desde que se generó la nueva idea hasta el diseño final y su producción (Pérez,2006). También corresponde a la capacidad de los individuos, en la vida económica y, en particular en el mercado de trabajo, de renunciar a sus hábitos y adaptarse a las nuevas circunstancias (Ibarra y González,2010).

Responde a la capacidad de crear nuevos bienes y servicios que satisfagan las nuevas necesidades de los clientes, midiendo la rapidez con que se introducen nuevos productos o servicios desde que se generó la nueva idea hasta el diseño final y su producción (Pérez,2006).

La flexibilidad nos permite lograr el máximo grado de movimiento posible de una articulación. Depende de numerosas variables como la distensibilidad de la cápsula articular, la calidad muscular, así como la cabida de estiramiento de tendones y ligamentos, pero también de factores externos como la temperatura, la edad, el sexo, incluso el estado emocional (Matarranz, 2013).

Costo

Indica la capacidad de crear bienes y servicios a bajos costos, reduciendo los costos unitarios de cada producto, los costos de materiales, de mano de obra directa y de gastos de fabricación (Pérez,2006). Dentro de las definiciones también se puede referir al punto contable o económico que indica como la oportunidad, el cual mide el beneficio perdido por no haber sido empleado en la mejor alternativa (Rodriguez et al., 2009).

Una estrategia de liderazgo de costos requiere una supervisión intensa de la mano de obra, un estricto control de costos, informes de control frecuentes y detallados y una empresa estructurada y de respuesta; Diferenciación: esta estrategia se describe en términos de singularidad del producto, énfasis en marketing e investigación, y una estructura flexible; y Enfoque: esta estrategia implica un enfoque en un objetivo estratégico estrecho (grupo de compradores, línea de productos o mercado geográfico) a través de la diferenciación, bajo costo o ambos. La fabricación a bajo costo es la prioridad cuando los márgenes de ganancia son bajos.

La lógica detrás de vincular una estrategia de liderazgo de costos con una ventaja competitiva es que la ventaja competitiva se puede dividir en dos tipos básicos: menor costo que los rivales, o la capacidad de diferenciar y obtener un precio superior que exceda el costo extra de hacerlo. (Tham y Chiadamrong 2016). La fabricación a bajo costo es la prioridad cuando los márgenes de ganancia son bajos. La lógica detrás de vincular una estrategia de liderazgo de costos con una ventaja competitiva es que la ventaja competitiva se puede dividir en dos tipos básicos: menor costo que los rivales, o la capacidad de diferenciar y obtener un precio superior que exceda el costo extra de hacerlo (Yueh y Li, 2017).

Marco Conceptual

Cadena de suministro

El autor Banerjee y Mishra (2015) indica que la cadena de suministro se relaciona con todas las actividades relacionadas con el diseño, desarrollo, síntesis, establecimiento y control de cada eslabón; además, proporciona la asociación necesaria para la relación con el cliente inmediato y esto se replica a lo largo de la cadena de suministro para el beneficio de todos.

Para los autores Zerón, Mendoza y Quevedo (2013) el concepto de cadena de suministro corresponde a:

La integración de entidades en sus actividades y la coordinación de las mismas, con el objetivo global de satisfacer a sus clientes con base en la ventaja competitiva creada ante la asociación. Por lo tanto, para comprender el sistema de la cadena de suministros es necesario coordinar los elementos que forman la administración de la misma (p.110).

Mientras que, para los autores Ploenhad et al. (2019), la cadena de suministro se reconoce como “una herramienta eficaz para crear una ventaja competitiva sostenible para los productos en el mercado global” (p. 216). El concepto de cadena de suministros para el autor Duarte (2020) se caracteriza como “el flujo de bienes, la gestión de las relaciones desde el proveedor hasta el último cliente” (p.2).

Para Mekhum (2020), la cadena de suministro corresponde a “parte integral de la estrategia comercial para lograr una ventaja competitiva” (p. 232). Y finalmente, para Pinheiro y Breval (2017) se relaciona con la gestión de logística integrada y su implementación para verificar las actividades relacionadas con la adquisición, la producción y la operación de todo el proceso hasta la entrega al cliente final. Por lo tanto, para nosotras como investigadoras concluimos que la cadena de suministro son actividades que verifican como sedan las operaciones dentro de la empresa, así como sus relaciones para poder lograr una ventaja competitiva.

Ventaja competitiva

Para el autor Mekhum (2020) el concepto de ventaja competitiva se indica como las tendencias que tiene la empresa para aprovechar sus capacidades que deben ser innovadoras con el compromiso de maximizar el valor de la inversión inicial con el fin de generar una prosperidad continua que permita un fortalecimiento de la empresa en el mercado.

El concepto es abordado por los autores Zerón, Mendoza y Quevedo (2013) como: “es la capacidad de la organización para competir en el mercado con sus competidores. Además, la ventaja competitiva también se refiere a la extensión de la posición defendible bajo competencia sobre competidores” (p. 218).

Para los autores Li y Ragu (2004) este concepto responde a “La ventaja competitiva es la medida en que una organización puede crear una posición defendible sobre sus competidores. Comprende capacidades que permiten a una organización diferenciarse de sus competidores y es el resultado de decisiones críticas de gestión” (p. 112).

Mientras que para Barnejee y Mishra (2015) corresponden a un marco de búsqueda de competencias competitivas donde se ha expuesto a los precios, la calidad, entrega confiable e innovación de producción como factores que crean una posición segura sobre sus competidores. Para los autores Ploenhad et al. (2019), la ventaja competitiva es la capacidad de la organización para competir en el mercado con sus competidores que varían dependiendo de la empresa y de su entorno; por lo general, responden al precio, entrega y calidad.

Por otro lado, Guimarães, Severo y Maia (2017), se indica que el concepto está relaciona con “las decisiones gerenciales que posicionan empresa en la vanguardia de los competidores de la industria, mientras que las capacidades están relacionadas con los recursos que la empresa tiene que enfrentar en la competencia” (p. 355). Por lo tanto, para nosotras como investigadoras concluimos que la ventaja competitiva son medidas que las empresas utilizan para obtener una posición superior a la de sus competidores.

Marco contextual

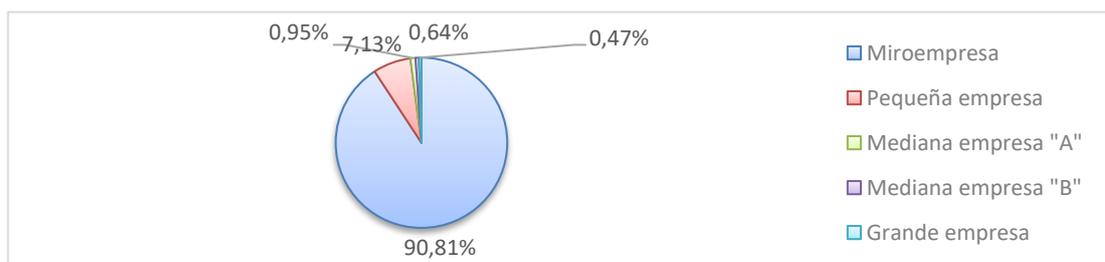
Las MiPymes en Ecuador

Se denominan Mipymes a las micro, pequeñas y medianas empresas, están conforman un gran aporte económico empresarial a nivel internacional y nacional, estas empresas se encuentran englobadas por aquellas entidades desarrolladas, en vías de desarrollo y por la capacidad de generar divisas y altas fuentes de empleos. Por su parte el INEC (2019), menciona que al menos 99 de cada 100 negocios se catalogan como micro, pequeña o mediana empresa, de este modo, se observa el gran impacto de estas empresas en los distintos sectores industriales que tiene el Ecuador. Desde otra perspectiva, el catastro del Servicio de Rentas Internas (SRI), menciona, que durante el año 2018 existían 899,208 dando un total del 90,81% corresponde a las microempresas, el 7,13% pertenece a las pequeñas empresas, el 0,95% y el 0,64% son las medianas empresas y el 0,47% conforman las grandes empresas. (Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC 2019).

Las MiPymes se definen por el volumen de ventas anuales y por el número de personas que laboren dentro de esta entidad, considerando lo siguiente: las microempresas poseen una total de 1 a 9 empleados, las pequeñas empresas de 10 a 49 empleados, la mediana A, contiene de 50 a 99, la mediana empresa B contiene de 100 a 199 empleados (Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC 2019).

Figura 5

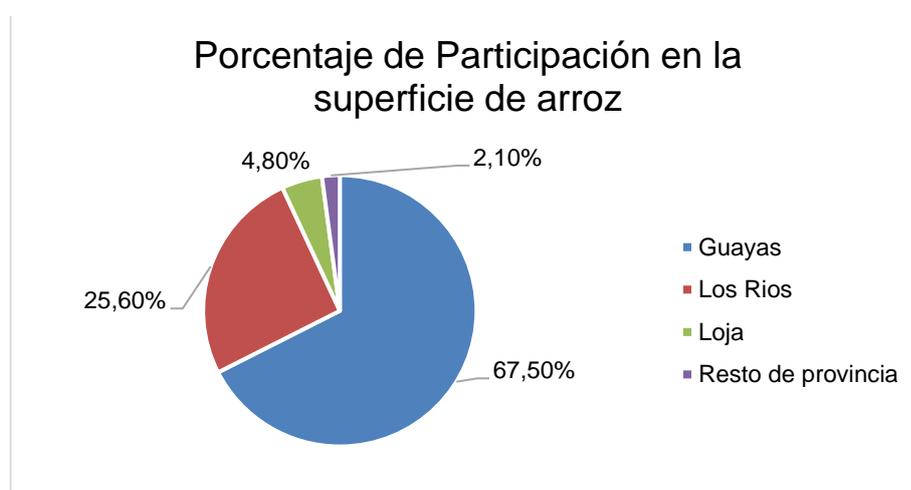
Estructura de Empresas en el Ecuador Según el Tamaño



Nota. Tomado de "Directorio de Empresas y Establecimiento 2018," por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018. Ecuador

En la Figura 6 se puede observar el porcentaje de participación en la superficie de arroz por provincia, en donde se detallan las provincias como: Guayas 67,50%, Los Ríos con el 25,60%, Loja con el 4,80% y el resto de provincia con el 2,10% (Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC 2019).

Figura 6
Porcentaje de Participación en la Superficie de Arroz por Provincia



Nota. Tomado de “Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, 2019” por Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2019. Ecuador

MiPymes de los agricultores

Las micro y pequeñas empresas corresponden a los cambios efectuados por las fuerzas productivas y debido a que su panorama muestra una organización empresarial más pequeña, pero con nuevas estrategias para dominar los mercados e integrar nuevos segmentos que permitan el crecimiento. Su aparición se dio como resultado de las tasas de desempleo, las políticas de subsidio y seguros, la generación de procesos hiperinflacionarios; por lo que frente a la necesidad se ha impulsado el emprendimiento como una forma aceptada de generar oportunidades de ingreso (Valdés y Sánchez, 2012).

Sector arrocero

La producción agrícola a nivel nacional es de 5,1 millones de hectáreas que se encuentran a cargo de la industria agropecuaria correspondiente a: permanentes, transitorios, pastos cultivados y naturales; aproximadamente 7,2 millones sin uso agropecuario como: montes, bosques, páramos, descanso y otros usos. En tabla 2 se detalla que durante el periodo 2019 la superficie a cargo de los productores agropecuarios fue de 12'304.226 millones de hectáreas; de modo que, representa un crecimiento del 0,5%, en comparación a la superficie del 2018, cuya superficie fue de 12'237.831 millones de hectáreas (Márquez 2020).

Tabla 2

Superficie según Categoría de Uso del Suelo

Uso Del Suelo	Año 2019	% de variación
Cultivos Permanentes	1'439.504	3,9%
Cultivos Transitorios y Barbecho	769.708	-3,7%
Descanso	219.492	30,3%
Pastos Cultivados	1'985.494	-16,5%
Pastos Naturales	915.843	28,0%
Páramos	270.986	7,3%
Montes y Bosque	6'040.896	5,2%
Otros Usos	662.305	-16,9%
Total	12'304.226	0,5%

Nota. Tomado de "Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, 2019," por Márquez, 2020. Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2020. Ecuador

El sector arrocero durante el año y en ciertas zonas se cultiva de manera cíclica en un promedio de tres veces, con una superficie de cosecha de 257,273 hectáreas considerando una variación negativa del 13,8% en comparación con el 2018 (Márquez 2020).

Tabla 3*Producción del Arroz*

Año	Nacional		Producción (Tm.)	Ventas (Tm.)
	Sembrada	Cosecha		
2018	301.770	298.298	1.350.093	1.251.638
2019	261.770	257.273	1.099.686	1.054.862

Nota. Tomado de “Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, 2019,” por Márquez, 2020. Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2020. Ecuador

Tipos de arroz:

El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias de Ecuador (INIAP), menciona que el arroz en la región litoral, se produce en las provincias de Guayas y Los Ríos, que es la principal zona arroceras. Los factores climáticos factibles para su reproducción son desde una zona tropical húmeda hasta una zona tropical seca, la temperatura es de 20 ° a 30 ° y la precipitación anual es de 2500 mm, con un mínimo de 500 mm. Las investigaciones de los tipos de arroz en el Ecuador desde 1971, hasta la actualidad ha entregado 13 variedades como:

- (a) En el año 1971- las variedades INIAP 2-INIAP 6, que son de origen Filipinas.
- (b) Durante los años 1976,1979, 1986, 1989, 1994 – las variedades INIAP7-INIAP 415, INIAP 11, INIAP 12 de origen colombiano.
- (c) En el año 1999, las variedades INIAP 14 de origen filipinas.
- (d) En los años 2006, 2007, 2010 las variedades INIAP 15, INIAP 16, INIAP 17, INIAP 18 (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) 2020).

Marco Legal

Las industrias a escala tuvieron un gran impacto en su funcionamiento. Por lo tanto, es pertinente analizar el marco legal y regulatorio para la micro, pequeña y medianas empresas en Ecuador. Este capítulo es significativo porque cualquier política que se enmarque debe estar dentro del ámbito de la ley y la Constitución, además, el marco legal define los límites dentro de los cuales las micro, pequeñas y medianas empresas deberán funcionar.

Las MiPymes son impulsoras del crecimiento económico y la creación de empleo en los países en desarrollo. Es fundamental determinar las leyes por cuales son regidas y protegidas.

CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR

TITULO VI

REGIMEN DE DESARROLLO (CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR 2011)

Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiado de forma permanente.

Para ello, será responsabilidad del Estado:

1. Impulsar la producción, transformación agroalimentaria y pesquera de las pequeñas y medianas unidades de producción, comunitarias y de la economía social y solidaria.

Art. 282.- El Estado normará el uso y acceso a la tierra que deberá cumplir la función social y ambiental. Un fondo nacional de tierras, establecido por ley, regulará el acceso equitativo de campesinos y campesinas a la tierra. Se prohíbe el latifundio y la concentración de la tierra, así como el acaparamiento o privatización del agua y sus fuentes. El estado regulará el uso y manejo del agua de riego para la producción de alimentos, bajo los principios de equidad, eficiencia y sostenibilidad ambiental.

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

Podemos reconocer dentro de la normativa el interés por la transformación de la matriz productiva intentando reformar diversas etapas de la producción e intercambio de comercio sin perder el camino de las practicas del Buen vivir. Mediante esta ley se ha buscado el apoyo a la producción y el incremento de la productividad facilitando los instrumentos de desarrollo que permitan una producción de calidad y entornos dignos para los diversos productores manteniendo un entorno ambiental saludable.

CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES

Título II

DEL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA ECONOMÍA POPULAR, SOLIDARIA Y COMUNITARIA (CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES 2013)

Art. 22.- Medidas específicas. - El Consejo Sectorial de la Producción establecerá políticas de fomento para la economía popular, solidaria y comunitaria, así como de acceso democrático a los factores de producción, sin perjuicio de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y de la institucionalidad específica que se cree para el desarrollo integral de este sector, de acuerdo a lo que regule la Ley de esta materia.

Adicionalmente, para fomentar y fortalecer la economía popular, solidaria y comunitaria, el Consejo Sectorial de la Producción ejecutará las siguientes acciones:

c) Promover la igualdad de oportunidades a través de la concesión de beneficios, incentivos y medios de producción;

d) Promover la seguridad alimentaria a través de mecanismos preferenciales de financiamiento de las micro, pequeña, mediana y gran

empresa de las comunidades, pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianas y montubias;

LIBRO III

DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MiPymes. La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Art. 54.- Institucionalidad y Competencias. - El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MiPymes, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;

b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MiPymes, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;

c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MiPymes, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas, nodos de transferencia o laboratorios, que se requieran para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;

d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MiPymes en el comercio internacional;

e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MiPymes;

f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MiPymes, determinados por la autoridad competente en la materia;

g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MiPymes;

h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MiPymes;

i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MiPymes; y,

j. Las demás que establezca la Ley.

Estas normativas detallan que las micro, pequeñas y medianas empresa se definen de varias maneras, a menudo sobre la base de números de empleados, aunque algunas calificaciones adicionales, como el valor del balance y la rotación financiera también puede presentarse.

Las micro, pequeñas y medianas empresa representan una parte importante de la economía del país. Es importante comprender el impacto de la regulación en estas empresas, especialmente en medio de las frecuentes afirmaciones de que las MiPymes se ven desproporcionadamente afectadas por los costos regulatorios y que la regulación puede obstaculizar el crecimiento del negocio.

Si bien reducir la burocracia es ampliamente bienvenido como beneficioso para el crecimiento empresarial sin embargo hay muy poca evidencia que demuestre cómo o cuándo impacta en el crecimiento de las MiPymes. A pesar de esto es necesario comprender completamente estos efectos en términos de su dinámica, directa e indirecta para apreciar tanto las formas en que pueden restringir, pero también facilitar el crecimiento de las MiPymes.

Capítulo II

Metodología de la Investigación

Enfoque de la investigación

El enfoque cuantitativo permite seguir una serie de pasos que se preceden de manera rigurosa sin pasar por alto ningún procedimiento, parte de una idea de investigación o problema el cual se pretende analizar, estableciendo objetivos, preguntas de investigación, se planean las variables de estudios las cuales se desarrollaran en el marco teórico, se plantean y comprueban hipótesis mediante medición de métodos estadísticos que permiten llegar a conclusiones y posteriormente hacer recomendaciones, una de las características principales es medir las variables de manera numérica, siguiendo métodos científicos para que sean creíbles (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Por otro lado Rehman (2019) indica que la investigación bajo enfoque cuantitativo se basa en la recolección de datos relacionados en el método deductivo, este tipo de enfoque se usan en investigaciones estructuradas, encuestas y revisiones de documentos auténticos los cuales están dirigidos específicamente a levantar información de carácter numérico para probar hipótesis previamente establecidas que logren cumplir con los objetivos de la investigación.

Con el enfoque cuantitativo en la presente investigación se mide los factores claves que inciden en la deficiencia de la cadena de suministro de las empresas productoras de arroz de la provincia del Guayas lo cual genera que estas no puedan desarrollar ventajas competitivas, logrando describir mediante el uso de tablas de frecuencias y gráficos estadísticos las causas y efectos que influyen en el comportamiento del problema, pudiendo comprobar hipótesis y establecer estrategias para que las MiPymes puedan tener una mejor cadena de suministro y generar ventajas competitivas.

Alcance

Flick (2015) argumenta que el alcance relevante permite confirmar o descartar la hipótesis propuesta en la investigación y tiene un alto grado de confiabilidad, por lo que se utilizan datos extensos y poderosos para identificar y / o esclarecer la relación entre la causa y efecto.

Mientras que, Hernández, Fernández y Baptista (2014) argumentan que el alcance correlacional evalúa la relación entre dos o más variables, primero se mide cada una de las variables, y después se cuantifican, analizan y establecen las correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba. La utilidad principal del alcance correlacional es conocer cómo se comporta una variable al vincularse con otras variables en un trabajo de investigación. Por consecuencia, la investigación tiene alcance correlacional, porque trata de encontrar el grado de relación entre las variables independientes de la cadena de suministro y la ventaja competitiva de las variables dependientes, intentando medir el grado de relación entre una variable y otra.

Diseños de Investigación

El diseño de investigación es un plan o estrategia ejecutado con el fin de obtener la información requerida para que el investigador pueda responder preguntas de investigación, lograr las metas establecidas y formular hipótesis a probar (Hernández et al, 2014).

Los estudios que emplean el diseño no experimental no buscan determinar una posible relación causa efecto entre las variables, logrando mediante la recolección de los datos la consecución de los objetivos, en este diseño de investigación no se manipulan ni modifican las variables de estudio para medir el efecto de una sobre otra, esto permite que se puedan observar cómo se desarrolla el problema de manera natural, dentro del diseño no experimental surgen varias calificaciones, entre las más usadas están las de corte transversal y longitudinal (Mousalli 2015).

Por otro lado, Cohen y Gómez (2019) argumentan que el diseño de investigación también conocido como temporalidad de la investigación hace referencia al momento donde se desarrolla el estudio del problema, el primer tipo de diseño es el estudio de corte transversal el cual se realiza en un solo

momento de aludir de forma al presente, sin embargo, se encuentran los estudios de diseño longitudinal en donde las investigaciones se realizan en diferentes tiempos.

En el presente trabajo de investigación se empleó el diseño de investigación no experimental ya que las variables no se manipulan, y el horizonte de tiempo es de corte transversal debido a que la información se recolecta en un solo momento delimitando la fecha de levantamiento de datos en los meses de julio a agosto del año 2020 dentro de las Mipymes productoras de arroz del Guayas.

Instrumento de recolección de datos

Los instrumentos de investigación permiten obtener información de manera directa desde las fuentes primarias donde se analiza una problemática, la elección de los instrumentos puede darse de acuerdo a las necesidades que tengan los investigadores, consecución de objetivos, mostrar un determinado resultado, para lo cual se valen del uso de entrevistas o encuestas, cada una de este tipo de herramienta permite obtener información de una manera estructurada específica.

La entrevista permite establecer una conversación personal mediante un cuestionario con preguntas estructuradas o semiestructuradas el cual permite entrar de una manera más profunda en el tema de análisis según lo requiera el investigador, la información se procesa posteriormente en cuadros donde se clasifican categorías y códigos que luego pasan a un proceso de triangulación y discusión, este tipo de instrumento se utiliza generalmente en investigaciones de enfoque cualitativo (Schettini y Cortazzo, 2016).

La encuesta tiene una gran ventaja en cuanto a su aplicación debido a que se puede aplicar en poblaciones pequeñas y poblaciones grandes en un menor tiempo, mediante la elaboración de un cuestionario que tengan diferentes modalidades de respuestas, para esto el investigador puede elegir diferentes escalas que le permitan al encuestado responder de una manera más fácil. Este tipo de herramienta permite medir las variables de manera numérica mediante diferentes métodos estadísticos, siendo esta utilizada

generalmente en los estudios de tipo cuantitativo como es en el presente trabajo (López y Fachelli 2015).

Construcción del Instrumento

Para la investigación se procederá a aplicar el modelo de encuesta basada en los autores Thi Tham y Chiadamrong (2016), de una revista de alto impacto *International Journal of Logistics Systems and Management*, cuartil 2 (Q2) a nivel internacional, tomada de las relaciones entre las capacidades de la cadena de suministro y la ventaja competitiva de los autores Chiadamrong y Sophonsaritsook (2015).

Una vez obtenido el cuestionario de la encuesta de las revistas se procedió a adaptar las preguntas al sector arrocero, ya que la encuesta encontrada está dirigida a empresas industriales. Se procedió a enviar la encuesta con un experto, el Ing. Shuang Ruiz , jefe de ventas de Horizonte Agro S.A. para conocer su opinión acerca del borrador de la encuesta, el cual sugirió que algunas preguntas deben de ser eliminadas, se detallan más adelante, debido a que no tiene relación con el sector arrocero sino más bien a la industria de transformación del producto, cabe recalcar que el arroz es una materia prima que, si bien sufre un proceso, pero como producto final y se lo comercializa como materia prima, es decir, no sufre proceso de transformación de la materia prima.

El total de preguntas que constaban en el formato original y que se eliminaron fueron cinco, que se detallan a continuación:

Pregunta 7 del formato original “Su empresa está utilizando actualmente sistemas eficaces de planificación y control de la producción, como sistema de planificación de necesidades de materiales (MRP), aplicación y productos en el procesamiento de datos (SAP) y la planificación de recursos empresariales (ERP) para que el control de producción se pueda hacer eficazmente.” se eliminó porque estos sistemas de información son utilizados para las grandes empresas y la investigación está dirigida a las MiPymes, debido que son organizaciones que no tienen ingresos tan altos para poder implementar estos sistemas.

Pregunta 9 del formato original “ Su empresa siempre utiliza el concepto de Just-In-Time (Justo a tiempo) y el sistema de fabricación ajustada para producir los productos, ya que la demanda del cliente se utiliza para impulsar el pedido de materias primas y procesos de producción.” se eliminó porque el concepto de Just-In-Time es una filosofía industrial que reduce la fabricación de los productos necesarios en el tiempo y cantidades precisas, en cambio en la producción del arroz no hay demanda del cliente, sino lo que se produce, se vende.

Pregunta 17 del formato original “El nivel de inventario de arroz de la empresa se puede reducir continuamente”. En el caso del sector arrocero, la materia prima se vende toda, no queda inventario o producto para ser almacenado.

Pregunta 26 del formato original “Los lotes de producción / tamaños de lote pueden reducirse continuamente. ‘En la producción del arroz, la distribución depende de la cosecha y de las hectáreas, el empaclado está dado por kilos del cual es vendido por quintales.

Pregunta 34 del formato original “Su empresa ha recibido certificados internacionales estándares por la calidad de arroz.”. Se eliminó esta interrogante debido a que las empresas solo venden a nivel nacional y sólo exporta una pequeña cantidad a Colombia.

La encuesta fue validada por expertos en lo que respecta al sector arrocero, el Ingeniero Agrónomo Rafael Santos Mora y dueño de hacienda dedicada a la producción y venta de arroz Sr. Marcos Ruiz Almea, ya que son expertos en el tema de agricultura porque el Ing. Rafael trabaja a diario dando capacitación sobre la calidad de la semilla del arroz para que dicha siembra sea de mejor calidad. Mientras que el Sr. Marco Ruiz tiene la experiencia porque trabaja a diario y conoce el proceso de producción del arroz hasta el consumidor final, quienes realizaron las respectivas observaciones para posteriormente ajustar los parámetros a medir y aplicar la encuesta conforme a los objetivos de la investigación que se da en sector arrocero de la provincia del Guayas.

Una vez obtenido el borrador, se procede a ingresar las preguntas a google forms, para posteriormente ser enviadas mediante correo electrónico a las MiPymes.

En el modelo de revista tomado para la selección de la encuesta en este trabajo de investigación, utilizaron para la medición de la encuesta escala de Likert.

La escala de Likert se dio a conocer en el año 1932 por Rensis Likert en un informe donde exponía como usar un tipo de instrumento para la medición de actitudes. Este instrumento de carácter psicométrico es muy utilizado para obtener información del encuestado para saber si está de acuerdo o desacuerdo sobre una serie de cuestiones que se plantean sobre un problema en análisis, esto se evalúa mediante una escala ordenada y unidimensional (Matas 2018).

Este tipo de instrumentos contiene en una colección de ítems, la mitad expresando una posición acorde con la actitud a medir y la otra mitad en contra. Cada ítem es acompañado de una escala de valoración ordinal. Esta escala incluye un punto medio neutral, así como puntos a izquierda y derecha, originalmente de desacuerdo y de acuerdo, con opciones de respuesta numéricas de 1 a 5.

Dentro de la evaluación de la cadena de suministro de arroz se ha implementado como herramienta la escala de Likert en diferentes dimensiones usando las tradicionales 5 escalas y en otros estudios han utilizados de 7 escalas, manteniendo la estructura que esta requiere, a continuación, se muestran los estudios relacionados que han empleado la escala de Likert:

Tabla 4
Estudios Relacionados que han Empleado Escala de Likert

Autores	Tema	Instrumento de medición
Chiadamrong y Sophonsaritsook (2015)	Relaciones entre las capacidades de la cadena de suministro, la ventaja competitiva y el desempeño comercial: Un estudio exploratorio de la industria alimentaria en Tailandia.	Escala de Likert de 5 puntos
Banerjee y Mishra (2015)	Prácticas de gestión de la cadena de suministro minorista en India: una perspectiva de inteligencia empresarial	Escala de Likert de 7 Puntos
Maina et al. (2020)	Mejora del rendimiento organizacional en la industria láctea: enfoque de gestión de cadena de suministro	Escala de Likert de 7 puntos
Mekhum (2020)	Papel de las estrategias de gestión de la cadena de suministro verde en la sostenibilidad: evidencia de la industria manufacturera de Tailandia	Escala de Likert de 5 puntos

Nota. Estudios que utilizaron como instrumento de medición la Escala de Likert. **Tomado de.** (Chiadamrong y Sophonsaritsook, 2015); (Banerjee y Mishra, 2015); (Maina et al., 2020); (Mekhum, 2020)

En base a la evidencia de los estudios se utilizó en el presente trabajo de investigación la escala de Likert de 5 puntos, la cual nos permitirá tener opciones de respuesta con dos alternativas en negativas una neutral y dos positivas, que permitirán a los encuestados un fácil entendimiento de las preguntas y puedan expresar sus opiniones conforme a la realidad en la que se encuentra la cadena de suministro del arroz en la provincia del Guayas.

Para poder levantar información mediante el cuestionario se pueden realizar un listado de preguntas con diferentes opciones de respuesta donde el encuestado puede responder conforme a su criterio, las principales opciones de respuestas que se conocen son las preguntas dicotómicas las cuales solo se basan en la afirmación o negación, politómicas o de categorías las ofrecen diversas opciones de respuesta, de elección o respuesta múltiple

las cuales permiten elegir más de una respuesta, y las preguntas de escala que levantan información de aceptación o rechazo de intensidad creciente o decreciente, en esta última la más conocida y aplicada es la escala de Likert (López y Fachelli, 2015).

Fuente de datos

La fuente de la información debe ser tomada de forma selectiva y dinámica debido a que cada año surgen nuevos avances en todos los campos de conocimiento científico en cuanto al análisis de diferentes temas, las fuentes de información son usadas como puentes o caminos para acceder al conocimiento, por lo general se las puede clasificar en fuentes primarias y fuentes secundarias (Rivera y González, 2015).

Fuentes primarias

Las fuentes primarias permite tener acceso a la información de primera mano, mediante el análisis de diferentes documentos científicos que proporcionan información sobre problemas y soluciones establecidas en diferentes contextos, siendo estas las bases principales para poder armar antecedentes, bases teóricas y determinar perfiles de poblaciones, u objetos que se analicen, otras de las fuentes de información pueden ser las herramientas usadas dentro de un estudio que permitan obtener datos de manera directa en el campo de investigación (Carreras 2009). Mientras que, Hernández, et al (2014) argumentan que las fuentes primarias se refiere a los datos de la literatura, que se considera que son los datos de una determinada fuente en el momento, y se relaciona con el fenómeno o evento que puede interesar investigar o relacionar, es decir, el dato original que se debe realizar es determinado trabajo de investigación.

Fuentes secundarias

Las fuentes de información secundarias se derivan del procesamiento de la búsqueda continua de información de las fuentes primarias, en si son el resultado de los análisis y las síntesis que se obtienen de una previa indagación que formarán el sustento de los resultados en un tema determinado (Cohen y Gómez ,2019).

Las fuentes primarias de la investigación en el presente trabajo estuvieron conformadas por artículos científicos de alta calidad en donde se indagaron temas similares sobre la cadena de suministro y ventaja competitiva que pasaron a formar parte las bases teóricas del presente estudio, las fuentes secundarias a la que se acudieron fue la base de datos del Servicio de Rentas Internas del Ecuador la cual brindó información sobre las características de las Mipymes productoras de arroz de la Provincia del Guayas.

De acuerdo con el instrumento de evaluación la variable cadena de suministro, la cual tienen como dimensiones; integración de la cadena de suministro enfatiza la relación de la empresa con sus proveedores, gestión de operación de la cadena de suministro busca en reducir los costos logísticos de transporte y de almacenamiento y gestión de talento humano ayuda a afectan al rendimiento diario del personal dentro de la cadena de suministro, que contiene 12 ítems en total de dicha variable, este variable ayuda a evaluar las capacidades de la cadena de suministro y cómo generar estrategias a la cadena de suministro.

Los ítems de la ventaja competitiva son 17 y está conformada por el Modelo Acumulativo indica que no solo se mejora el rendimiento interno a lo largo del tiempo, sino también alcanzar niveles de rendimiento 'lo suficientemente sobresalientes' que proporcionarían a las empresas una ventaja competitiva estratégica. Este modelo se centra en la secuencia típica recomendada se centra en la calidad, la entrega, la flexibilidad y la rentabilidad. La calidad es una condición previa para todas las mejoras duraderas en la fabricación. Si bien los esfuerzos para mejorar la calidad continúan expandiéndose, algunos esfuerzos deben centrarse en hacer que el proceso de producción sea más confiable, y luego se debe agregar una mejora en la velocidad. El costo es la última mejora en la secuencia; en última instancia, la compañía podrá disfrutar de un rendimiento mejorado en calidad, entrega, flexibilidad y rentabilidad al mismo tiempo.

De acuerdo a la revisión de literatura en el instrumento de medición se contaba con un total de 40 ítems ya que consideraban otras variables, como desempeño empresarial, ya que el propósito de la investigación era explorar el grado de relaciones entre las capacidades de la cadena de suministro y las ventajas competitivas hacia el rendimiento empresarial. Es por ello que el instrumento de medición de esta investigación es menor a los ítems del formato original.

Tabla 5

Número de Ítems de Acuerdo al Cuestionario

Dimensión	N.º Ítems
Integración de la cadena de suministro	4
Gestión de operaciones de la cadena de suministro	3
Gestión de talento Humano	5
Prioridad de Calidad	5
Prioridad de Entrega	5
Prioridad de Flexibilidad	3
Prioridad de Costo	4
TOTAL	29

Población

Arias, Miranda y Villacis (2016) definen a la población como un conjunto de casos que comparte una determinada variable dentro del análisis de un problema, la parte de personas, casos, y demás objetos de estudio que se consideren dentro de la población deben cumplir con ciertos criterios de inclusión que son definidos en cuanto a las características del tema de investigación.

Cohen y Gómez (2019) explica que la población finita e infinita ,desde el punto de vista muestral, la distinción se basa en la importancia del tamaño relativo de la muestra n en relación con el tamaño de la población N si el tamaño de la muestra es menor que el tamaño total de la muestra

(generalmente se acepta que representa menos del 5% de la población) generalmente se considera finita. Por otro lado, si la muestra requerida es sustancial en relación con la población si la muestra necesaria es considerable en relación a la población (por encima del 10% se suele considerar necesario, y entre un 5% y un 10% recomendable) se considera infinita la población y se han de utilizar factores de corrección de población finita.

La población en el presente estudio es población finita debido a que la población es muy pequeña. Se seleccionó a todas las empresas disponibles estuvo conformada inicialmente por 52 empresas productoras de arroz en la provincia del Guayas, donde se consideraron a las MiPymes, para depurar la base de datos se procedió a realizar llamadas para verificar si las empresas se encontraban activas económicamente, donde se encontraron que 5 empresas que estaban en estado pasivo, dejando un total de 47 empresas. Las empresas seleccionadas pertenecen a la provincia del Guayas la cual concentra la mayor producción de arroz a nivel nacional en sus diferentes cantones donde se concentraron en las MiPymes debido a que por su tamaño presentan diferentes falencias dentro de su cadena de suministro que les permite desarrollar una ventaja competitiva.

Tipos de Muestreo

Alperin y Skorupka (2014) señalan que el proceso de muestreo debe comenzar primero con la identificación de la población de investigación con el mismo tiempo, espacio y otras características comunes, y luego se debe realizar un muestreo preliminar para obtener registros concluyentes. El siguiente paso es calcular la muestra. Se divide en muestreo probabilístico y muestreo no probabilístico. Implementar el plan de muestreo y recopilar los datos finales. López (2004) argumenta que el tipo de muestreo probabilístico está relacionado con la investigación cuantitativa, porque este modelo permite asignar la misma probabilidad a todos los datos seleccionados en la investigación.

Dentro del campo de la estadística existen otros tipos de muestreos como el aleatorio simple, Lind, Marchal y Wathen (2012) argumentan que este tipo de muestreo se basa en que todos tengan la misma probabilidad elegida. Estos autores también hacen referencia al muestreo aleatorio sistemático el cual empieza por elegir una partida aleatorio y luego seleccione un individuo de la población, por último, se hace mención al muestreo aleatorio estratificado el cual asegura que cada grupo de la población se encuentre en la muestra, por último, se encuentra el muestreo conglomerados, el cual se encarga de que todos los conglomerados se elijan de manera aleatoria y se tome una muestra de cada grupo de la población.

Otzen y Manterola (2017) Indica que este tipo de muestreo es intencional porque permite la selección de casos que describen las características de la población, y la selección de la muestra como ciertos casos determinados, que se suele utilizar para generar una pequeña muestra de poblaciones variables. Otro tipo de muestreo no probabilístico son los muestreos por conveniencia el cual se aplica aquellos casos que son de fácil acceso lo cual es viable para elegir a los encuestados más accesibles y cercanos al investigador, por último, se encuentra el muestreo accidental el cual consiste en reclutar la población hasta completar la muestra necesaria.

Muestreo no probabilístico

Otzen y Manterola (2017) indican que este tipo de muestreo es de tipo intencional dado que permite seleccionar casos que caracterizan a una población, limitando a que la muestra se elija a ciertos casos establecidos, se aplica generalmente en poblaciones variables donde resultan muestras pequeñas.

Otro tipo de muestreo no probabilístico son los muestreos por conveniencia el cual se aplica aquellos casos que son de fácil acceso lo cual es viable para elegir a los encuestados más accesibles y cercanos al investigador, por último, se encuentra el muestreo accidental el cual consiste en reclutar la población hasta completar la muestra necesaria.

En la presente investigación la muestra es de tipo no probabilístico por conveniencia debido a que se ha seleccionado una muestra de la población de las MiPymes del sector arrocero.

Recopilación de información

Los datos fueron extraídos a la fecha del 15 de julio del 2020 de la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS), Las autoras de la investigación, consideraron la provincia del Guayas, porque es la primera provincia que tiene un 67,50% de empresas que se dedican a la agricultura del sector arrocero (Instituto Nacional de Estadística y Censos- INEC 2019). Además, dada la emergencia nacional del COVID-19 y por las restricciones de no poder asistir de forma presencial a las empresas a realizar la encuesta, dado que las investigadoras tuvieron acceso a esta información y no al resto de provincias

La base de datos que se realizó inicialmente eran 52 empresas de la provincia del Guayas dedicadas al cultivo del arroz (incluido el cultivo orgánico y el cultivo de arroz genéticamente modificado), pero al empezar a llamar, revisar y explorar por varias fuentes, se pudo observar que había 5 empresas que se encontraban pasivas, entonces, se depuró la base de datos y de las 52 empresas quedaron 49. También, hubo empresas en la cual los números telefónicos se encuentran desactualizados y al final de hacer toda la depuración de la base de datos quedaron 47 empresas.

Durante dos semanas se enviaron las encuestas mediante correos electrónicos. En la primera semana no obtuvo el nivel de respuesta esperado y se les volvió a reenviar los correos, pero al no obtener respuestas, en la segunda semana de acuerdo con los números registrados en la base de datos, se procedió a llamar a cada una de las MiPymes para darles a conocer sobre la investigación que se está realizando sobre el sector y así poder tener la participación de las Mipymes.

En la tercera semana de igual manera que la semana anterior, se procedió a llamar a las empresas restantes, las cuales, nueve empresas, sus representantes decidieron no participar en la encuesta argumentando que, en algunos casos ellos no participaban en encuestas y otros su actividad no era

la del cultivo de arroz, sino, la compra y venta. Al final las MiPymes que participaron fueron 38 de las 47.

Análisis de datos

De acuerdo a la revisión de literatura para el análisis de datos, se puede observar que los investigadores de revistas de alto impacto, realizan las investigaciones a través del modelo de ecuaciones estructurales. Sin embargo, en esta investigación se realizará a través de regresión múltiple canónica, que se explica a continuación.

La regresión múltiple canónica es un método de estadísticas exploratorias multidimensionales. El objetivo principal de la regresión es explorar la correlación muestral entre los dos conjuntos de variables cuantitativas que se observan las mismas unidades experimentales. Muchas veces, cada conjunto de variables se utiliza para representar un concepto que no se puede medir directamente con múltiples variables (Amat, 2016).

Por otro lado, los autores Bradii, Castillo, Cortez, Wong y Villalpando (2007) argumentan que la regresión múltiple canónica es el método más generalizado de las técnicas estadística multivariante. Se relaciona directamente con varios métodos dependientes. Al igual que con la regresión, el objetivo de la regresión múltiple canónica es cuantificar la validez de la relación de dos conjuntos de variables dependientes e independientes.

A continuación, se presentan algunos estudios en diferentes áreas donde se ha implementado el análisis de relación canónica.

Tabla 6*Estudios de Regresión Múltiple Canónica.*

Autor	Tema	Método
Sotelo et al. (2020)	Pronósticos Climáticos de Colombia: Un sistema de provisión de información para la reducción del riesgo climático en Colombia.	Regresión Múltiple Canónica
Fernández et al. (2020)	Mejora de los pronósticos de precipitación estacional para la agricultura en la región de la Orinoquía de Colombia.	Regresión Múltiple Canónica
Valdemar (2018)	Regresión Múltiple Canónica Entre Variables Físicoquímicas Y Microbiológicas En Humedales Costeros.	Regresión Múltiple Canónica
Jie, Parton, y Cox (2013)	Vinculación de las prácticas de la cadena de suministro con la ventaja competitiva: un ejemplo de la agroindustria australiana.	Regresión Múltiple Canónica

Nota. Estudios que implementaron la herramienta estadística de Regresión Múltiple Canónica

Para este estudio de investigación se utilizará la regresión múltiple canónica, ya que permite determinar qué factores afectan la cadena de suministro, afectando así la competitividad de la empresa, verificando así si la hipótesis de investigación nula o alternativas que ayuden a predecir el comportamiento de los factores de la cadena de suministro para implementar estrategias que ayuden a mejorar todo el proceso de producción de arroz en la provincia de Guayas en el futuro, generando así ventajas competitivas que ayuden a utilizar eficazmente del talento humanos, materiales y economía.

Es por ello que la validez del instrumento del estudio es realizada mediante un análisis de correlación para evaluar las relaciones entre las variables ya descritas de esta investigación.

Por otro lado, se realizó el horizonte de tiempo de corte transversal debido que se toma en cuenta el criterio del paper modelo, para poder medir el grado de relación entre las variables cadena de suministro y ventaja competitiva. El análisis e interpretación de datos de la investigación fueron obtenidos mediante los resultados de la encuesta que se realizó a las MiPymes del sector arrocero, por ende, se realizó el análisis estadístico a través del software informático Gretl.

Pérez (2018) argumenta que esta es una aplicación para el análisis estadístico y la estimación de modelos econométricos. Es la herramienta básica de análisis empírico en Econometría I. Gretl proporciona información estadística sobre los datos. A través de diferentes menús, podemos pedirle al programa que brinde esta información, que se mostrará en la ventana.

Fiabilidad y Validez de datos

La fiabilidad y la validez de datos permite a los investigadores respaldar su investigación, debido a que el instrumento que se utiliza comprueba que su trabajo es fiable y aporta resultados reales, además permite que el grado confianza que se obtiene de los resultados de la investigación se interpreten adecuadamente.

“La validez se refiere al grado que el instrumento mide la variable realmente” (Hernández et al, 2014, pág. 200). Para la validez del instrumento en esta investigación se realizó prueba piloto a 3 expertos en la agricultura, así como indica (Corral, 2008) para estimar la confiabilidad del cuestionario, es imprescindible probar el cuestionario antes de iniciar el trabajo de campo, mediante una prueba piloto a un pequeño grupo de población, dicha prueba ha de garantizar las mismas condiciones que se realiza en el trabajo de campo real. Se recomienda a un pequeño grupo de personas que no pertenezca a la muestra seleccionada pero sí a la población o que posean características parecidas a la muestra de la investigación.

Por otro lado, Baena (2017) argumentó que la confiabilidad del instrumento de medición es considerada como la etapa que, al aplicarse de forma repetitiva a diferentes grupos de personas, se producirán resultados iguales o similares. Para medir la confiabilidad del instrumento, se realiza la prueba de Coeficiente de *Alfa de Cronbach*, que relaciona las variables y establece la confiabilidad del cuestionario.

El coeficiente alfa fue creado en 1951 por Lee J. Cronbach que es utilizado para medir la confiabilidad del tipo consistencia interna de una escala, es necesario para evaluar el alcance de los ítems de un instrumento deben estar correlacionados. Es decir, el *Alfa de Cronbach* es el promedio de las correlaciones entre los ítems que forman parte de un instrumento (Oviedo y Campo, 2005).

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left(1 - \frac{\sum Vi}{Vt}\right)$$

K = Número de ítems en la escala.

$\sum Vi$ = Varianza del ítems i

Vt = Varianza total

En la tabla que se muestra queda evidenciado que el modelo de medición, se toma en cuenta el nivel satisfactorio de validez y fiabilidad.

Posteriormente se procesaron los datos, tanto como para la variable cadena suministro y ventaja competitiva, se obtuvieron resultados dentro del rango de 0.81 a 0.83 de fiabilidad, esto quiere decir que se encuentran dentro del rango de una fuerte fiabilidad de acuerdo al *Alfa de Cronbach*. Por lo tanto, las variables son fiables y se puede deducir que los resultados que se obtengan en la investigación; por ende, lo serán.

Tabla 7

Cálculo de Alfa de Cronbach de las Variables

	Número de Ítems	Alfa de Cronbach
Cadena de Suministro	12	0.834
Ventaja Competitiva	17	0.811

Capítulo III

Análisis de Resultados

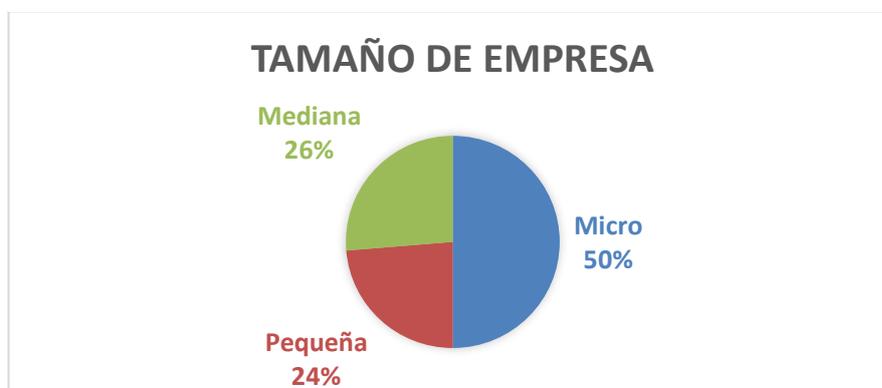
El análisis de resultados es importante porque permite conocer, analizar e interpretar las variables con el fin de lograr los objetivos planteados de la investigación que es evaluar los factores de la variable independiente cadena suministro y su impacto en la variable dependiente ventaja competitiva.

El análisis consta de dos partes. La primera parte del análisis de resultados de la encuesta es de alcance descriptivo, debido a que se busca especificar las características y los rasgos de la población que se investiga. La segunda parte se busca medir de manera estadística mediante regresión múltiple canónica el grado de relación de los factores de la variable sobre la otra.

Característica de la muestra

Figura 7

Tamaño de Empresa

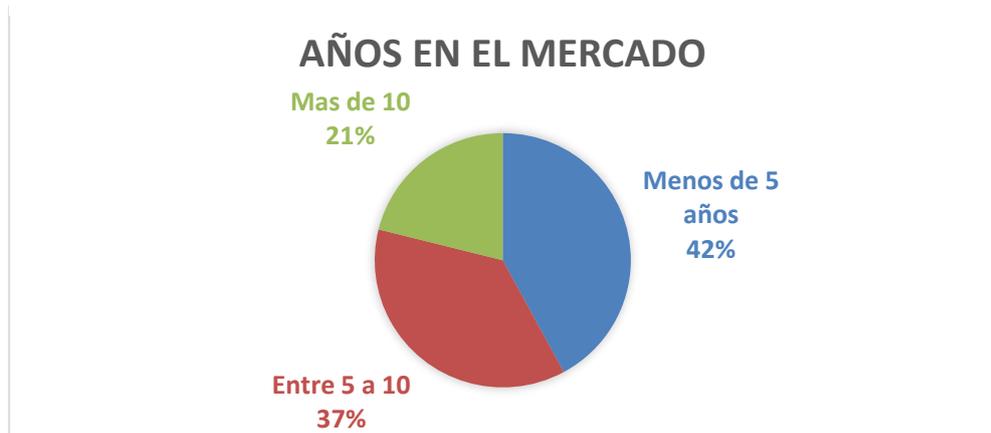


En el levantamiento de información de la investigación fue de un total de 38 empresas encuestadas entre ellas el 50 % fueron microempresas,

seguido el 26 % que pertenecen a las medianas empresas y finalmente el 24 % son de las pequeñas empresas que tuvieron baja participación.

Figura 8

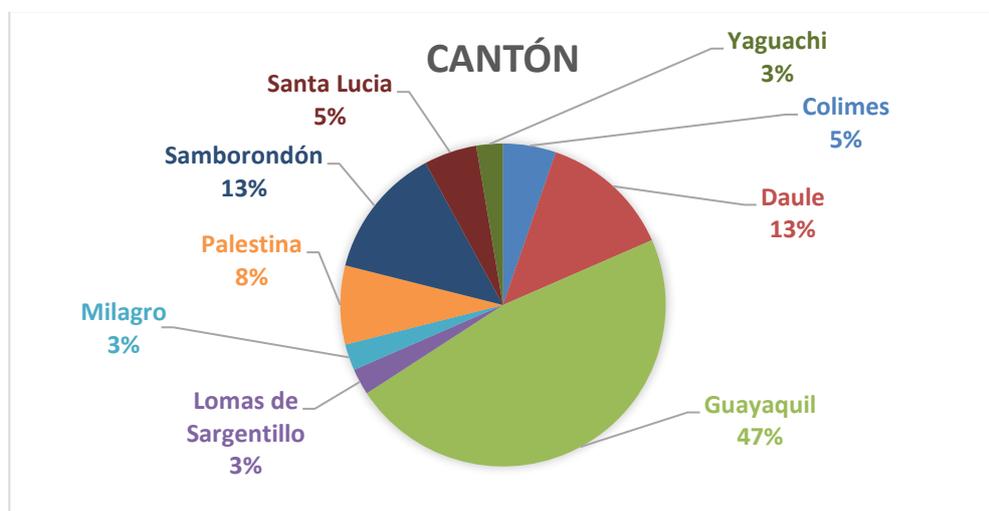
Años en el Mercado



En la Figura 8 con relación a los años en el mercado de las empresas, se puede apreciar que el 42% corresponde a las empresas que tienen menos de 5 años en el mercado, cabe destacar que la mayor cantidad de empresas son nuevas en el mercado, en segundo lugar, está 37% que corresponde a las empresas que tienen entre 5 a 10 años en el mercado, finalmente el 21% representa a las empresas que tienen más de 10 años, esto quiere decir que son pocas las empresas que tienen más experiencia en el mercado.

Figura 9

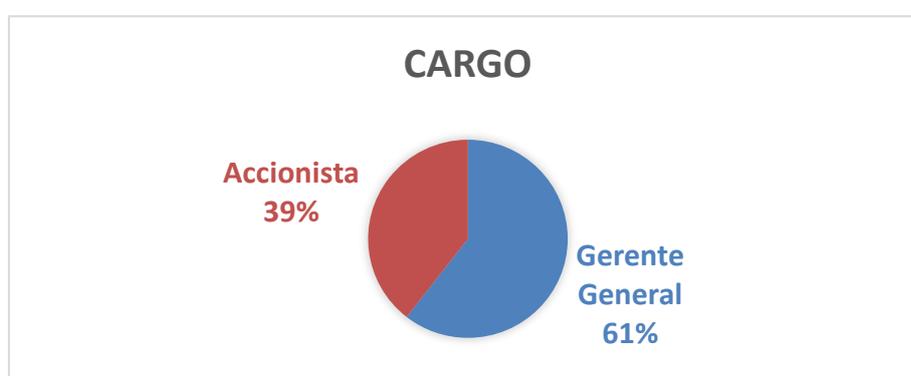
Cantón



En la Figura 9, se puede observar que Guayaquil es el cantón donde se localiza el mayor número de empresas encuestadas con 47%, seguida de Daule y Samborondón con 13%, Palestina con 8%, Santa Lucía y Colimes con el 5% y finalmente Lomas de Sargentillo, Milagro y Yaguachi con el 3%.

Figura 10

Cargo



En la Figura 10, se observa que la encuesta está dirigida a los altos mandos de las MiPymes encuestadas, el 61% de la encuesta fueron realizadas por los gerentes generales y 39% fueron accionistas, lo que significa que las respuestas son confiables y la información proporcionada es veraz.

Figura 11

Producción del Arroz

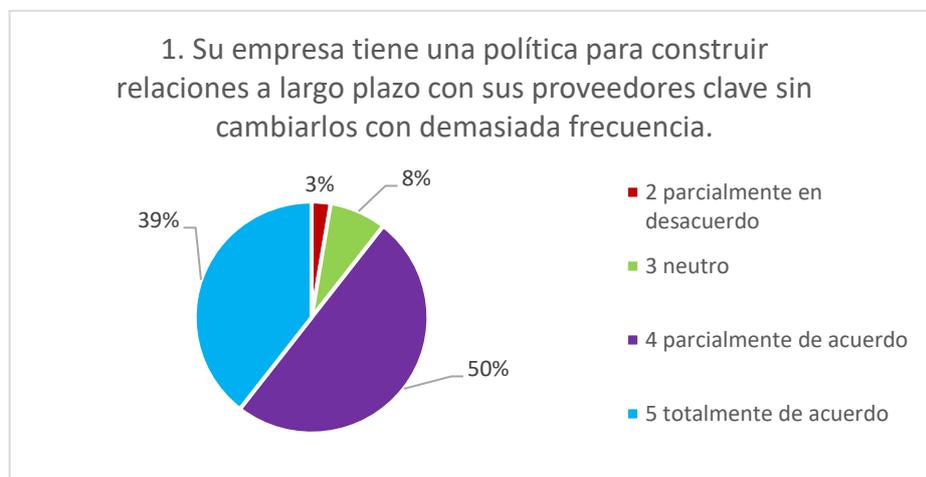


En la Figura 11 con el fin de conocer si la producción de arroz de las empresas se la realiza en terreno propio o arrendado. Se puede observar que el 79% de las empresas tiene terreno propio para la producción del arroz. Mientras que, el 21% corresponde a MiPymes que arriendan los terrenos para cultivar.

Interpretación de los resultados

Figura 12

Su empresa tiene una política para construir relaciones a largo plazo con sus proveedores clave sin cambiarlos con demasiada frecuencia

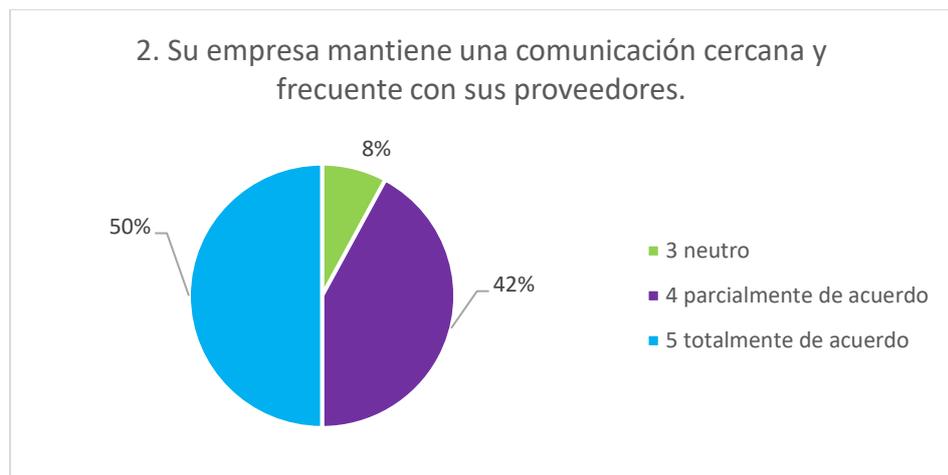


En la Figura 12, se observó que el 89% de las MiPymes que están totalmente y parcialmente de acuerdo, con que las empresas cuentan con políticas para poder construir una buena relación con sus proveedores, esto se debe a que establecen una buena comunicación que favorece a la gestión, la toma de decisiones y así ambas partes obtienen beneficios a largo plazo, para las empresas encuestadas, esto evita cambiar a sus proveedores frecuentemente. En cambio, el 8 % de las MiPymes encuestadas están en un punto neutro sobre políticas dentro de la empresa para poder construir relaciones con sus proveedores y futuros proveedores a largo plazo, teniendo como efecto el retraso en el proceso de la producción del arroz y también la entrega del producto al consumidor final.

A estas MiPymes se le debería motivarlas o recomendarles que el establecer políticas de relación con los proveedores es importante porque es un beneficio de contratos duraderos y de satisfacción mutua, permitiendo obtener los mejores resultados económicos, calidad y de servicio.

Figura 13

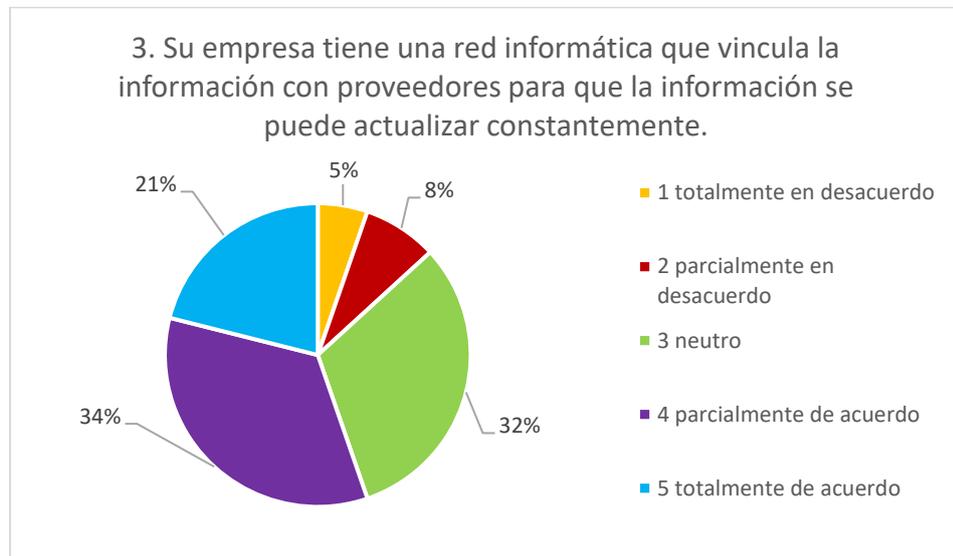
Su Empresa Mantiene una Comunicación Cercana y Frecuente con sus Proveedores



En la Figura 13, se observa que las empresas MiPymes encuestadas están parcialmente de acuerdo con mantener un comunicación cercana y frecuente con sus proveedores, para un 92% es importante este aspecto con sus proveedores debido a que una buena relación comercial, impacta en la relación de la empresa con su cliente, debido a que puede entregar un arroz de calidad. El 8% de las empresas nos da a entender que no tiene ni buena, ni mala comunicación con sus proveedores, por lo que se recomiendan a estas empresas deben gestionar de mejor manera la comunicación con sus proveedores, ya que, en la cadena de suministro, la figura del proveedor en los procesos de negocio es un aliado importante dentro de una empresa. En conclusión, las empresas son conscientes que deben de tener una buena comunicación con sus proveedores ya que es un factor importante para poder mantener procesos eficientes y poder obtener una relación duradera.

Figura 14

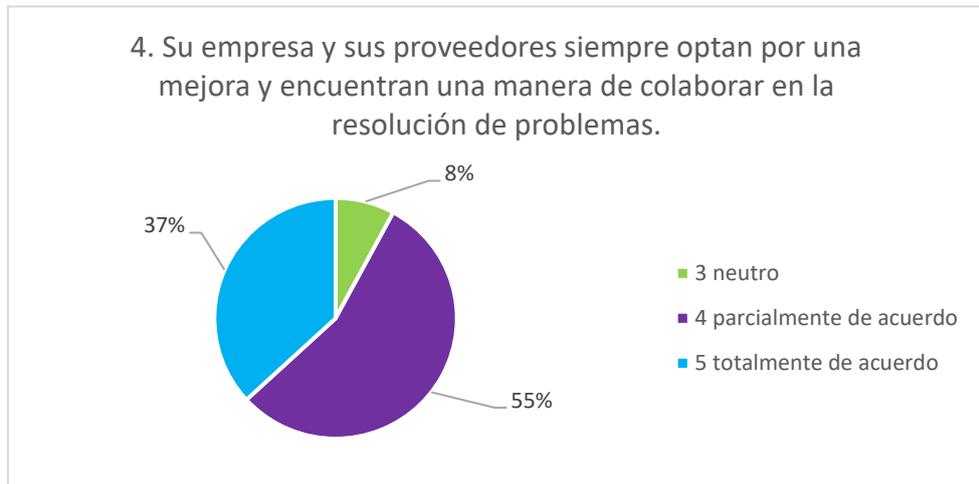
Su Empresa tiene una Red Informática que vincula la Información con Proveedores para que la Información se puede Actualizar Constantemente.



En la Figura 14, se obtuvo un 34% está totalmente de acuerdo con un establecimiento de una red informática para vincular la información con sus proveedores y su actualización constantemente. Mientras que un 21 % está parcialmente de acuerdo con ello y un 5 % está totalmente desacuerdo que sus empresas no cuentan con una red informática que vincula información con proveedores. Por lo tanto, las empresas deberían saber que implementar una red informática es el pilar fundamental para poder gestionar información, automatizar procesos, mejorar la productividad y poder obtener ventaja competitiva.

Figura 15

Su Empresa Y sus Proveedores siempre optan por una Mejora y Encuentran una Manera de Colaborar en la Resolución de Problemas.

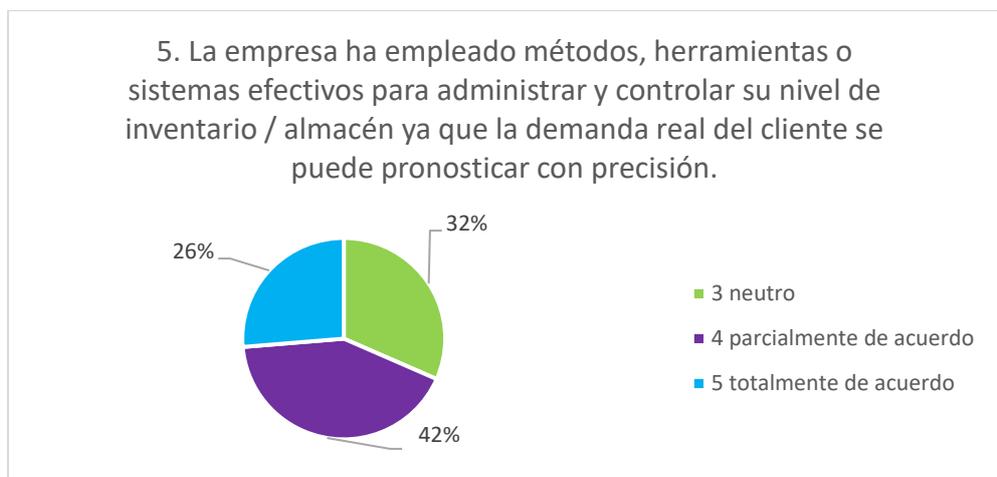


En la Figura 15 al igual que en los anteriores gráficos, no se encuentran escalas de 1 y 2, lo que nos deja un 8% que considera este aspecto como neutro, un 55% está parcialmente de acuerdo y un 37% totalmente de acuerdo en que la empresa y los proveedores obtienen mejoras y encuentran una manera de colaborar en la resolución de problemas.

Gestión de Operación de la cadena de suministro

Figura 16

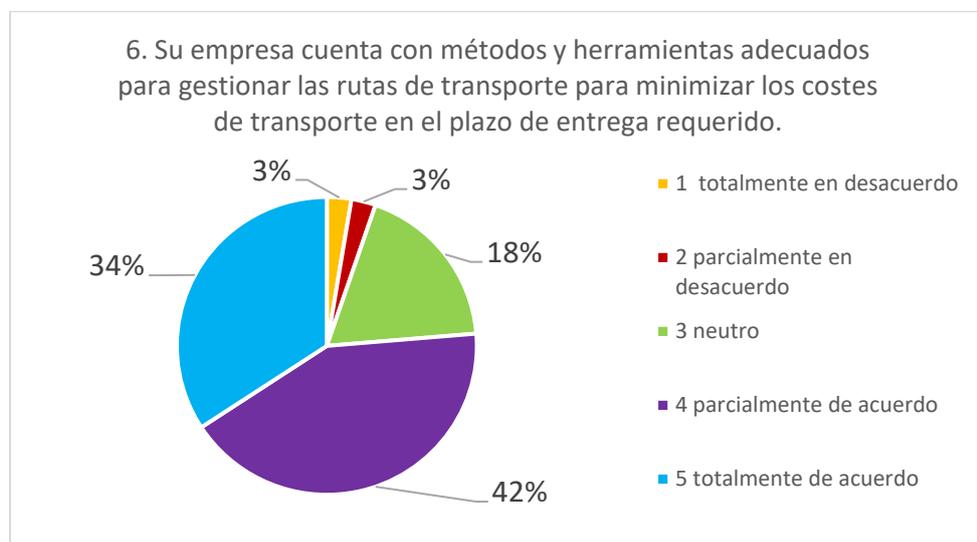
La empresa ha empleado métodos, herramientas o sistemas efectivos para administrar y controlar su nivel de inventario / almacén



En la Figura 16, se observa que un 42% está totalmente de acuerdo con los métodos, herramientas o sistemas efectivos para administrar y controlar sus niveles de inventario / almacén ya que la demanda real del cliente se puede pronosticar con precisión dentro de la empresa mientras que un 32% se considera neutro, algo muy peculiar es que para esta pregunta no se obtuvo respuestas de las escalas 1 y 2.

Figura 17

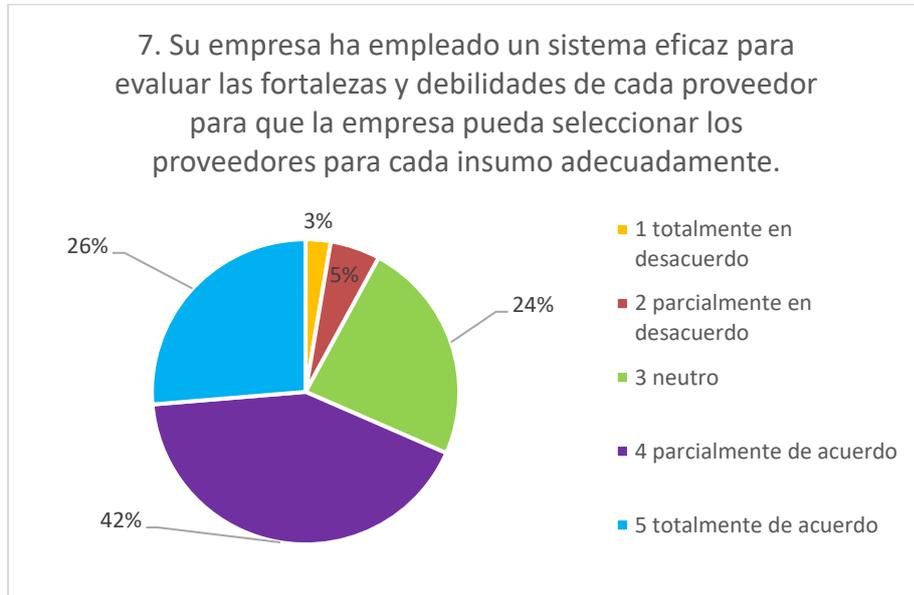
Su empresa cuenta con métodos y herramientas adecuados para gestionar las rutas de transporte



En la Figura 17, se obtuvo un 42% está totalmente de acuerdo que las empresas cuenten con métodos y herramientas adecuados para gestionar las rutas de transporte y minimizar los costes de transporte en el plazo de entrega requerido. Mientras que un 34 % está parcialmente de acuerdo con ello y un 6 % está totalmente desacuerdo y parcialmente en desacuerdo que sus empresas no cuentan con métodos y herramientas adecuados para gestionar las rutas de transporte para minimizar los costes de transporte en el plazo de entrega requerido.

Figura 18

Su empresa ha empleado un sistema eficaz para evaluar las fortalezas y debilidades de cada proveedor

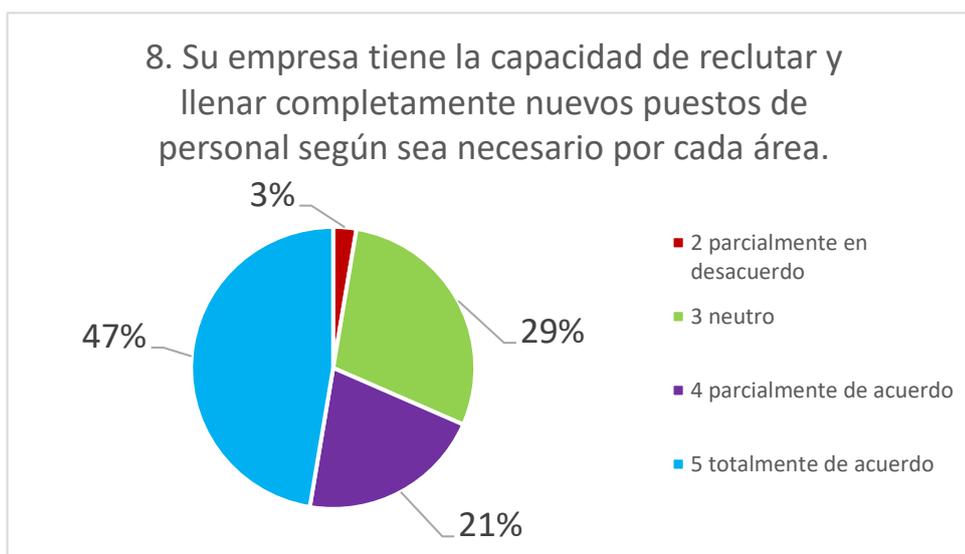


En la Figura 18, se obtuvo que el 42% está totalmente de acuerdo que las empresas han empleado un sistema eficaz para evaluar las fortalezas y debilidades de cada proveedor para que la empresa pueda seleccionar los proveedores para cada insumo adecuadamente. Mientras que un 26 % está parcialmente de acuerdo con ello y un 5 % está totalmente desacuerdo por lo que sus empresas no han empleado un sistema eficaz para evaluar las fortalezas y debilidades de cada proveedor para que la empresa pueda seleccionar los proveedores para cada insumo adecuadamente.

Gestión de Talento Humanos

Figura 19

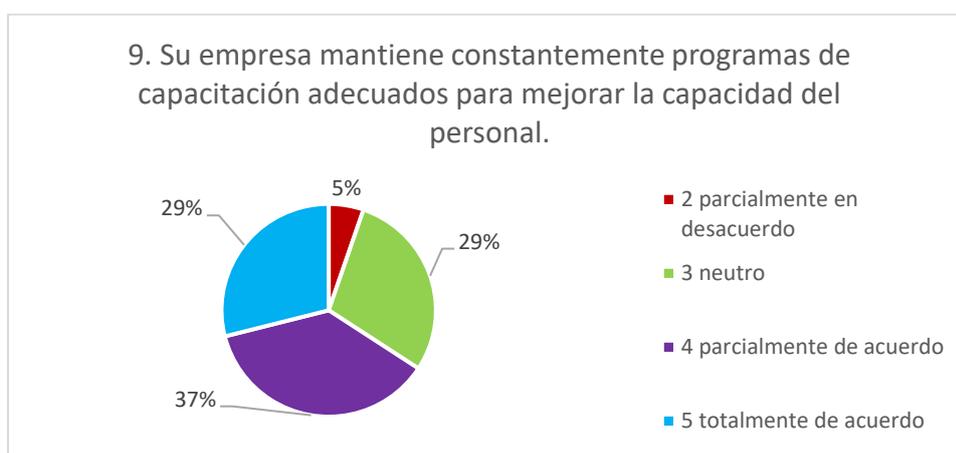
Su empresa tiene la capacidad de reclutar y llenar completamente nuevos puestos de personal según sea necesario por cada área.



Para esta pregunta, se observa en la Figura 19, un 47% en la escala de totalmente de acuerdo con que las empresas tienen la capacidad de reclutar y llenar completamente nuevos puestos de personal según sea necesario por cada área, repartiéndose un 21% parcialmente de acuerdo y un 29% neutro.

Figura 20

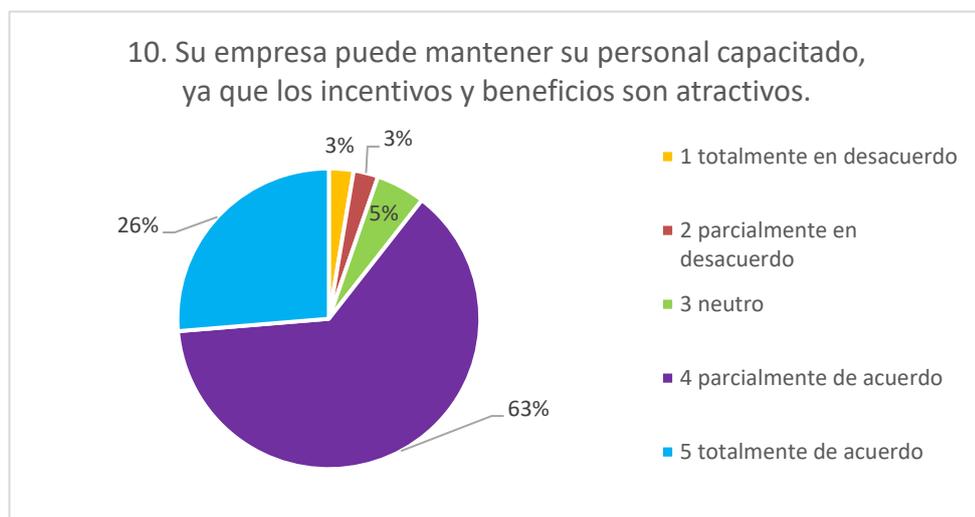
Su empresa mantiene constantemente programas de capacitación adecuados



En esta pregunta se relaciona con la Figura 20, se evidencia que no se encuentra el rango 1 (totalmente en desacuerdo). Donde un 29% está totalmente de acuerdo que las empresas pueden mantener constantes programas de capacitación adecuados para mejorar la capacidad del personal mientras que un 37% está parcialmente de acuerdo y sólo un 5% está parcialmente en desacuerdo con los programas de capacitación.

Figura 21

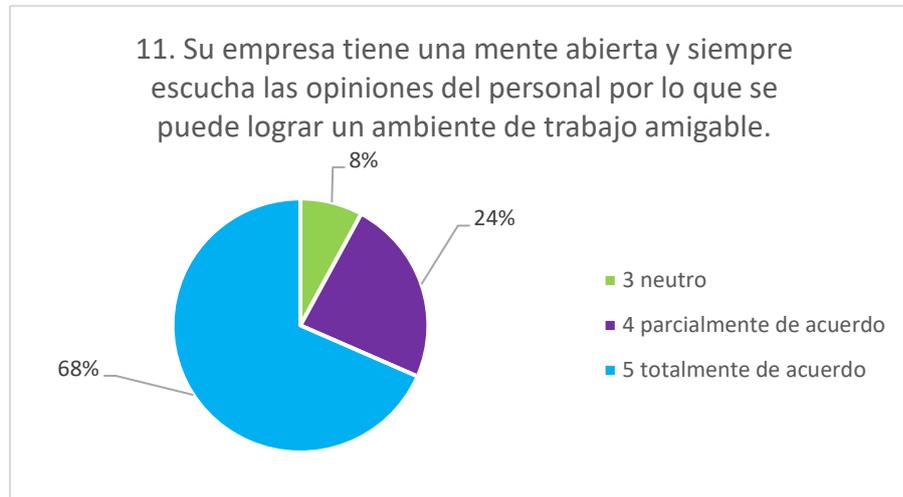
Su empresa puede mantener su personal capacitado



Para conocer sobre la capacitación del personal en relación con los incentivos y beneficios, se pueden ver los datos en la Figura 21 se puede observar que 63% está parcialmente de acuerdo con mantener a su personal capacitado mediante incentivos y beneficios atractivos, esto hace que su personal se sienta motivado en mejorar sus conocimientos y al estar mejor capacitado, pueda desarrollar sus habilidades. El 26% está totalmente de acuerdo con este tema, mientras que solo el 6% no lo percibe igual, dividiéndose con un 3% parcialmente en desacuerdo y un 3% totalmente en desacuerdo. Por lo tanto, la mayoría de las empresas comprenden la importancia de tener un personal capacitado porque favorece al desarrollo profesional del personal y al crecimiento de la empresa determinada por su rentabilidad.

Figura 22

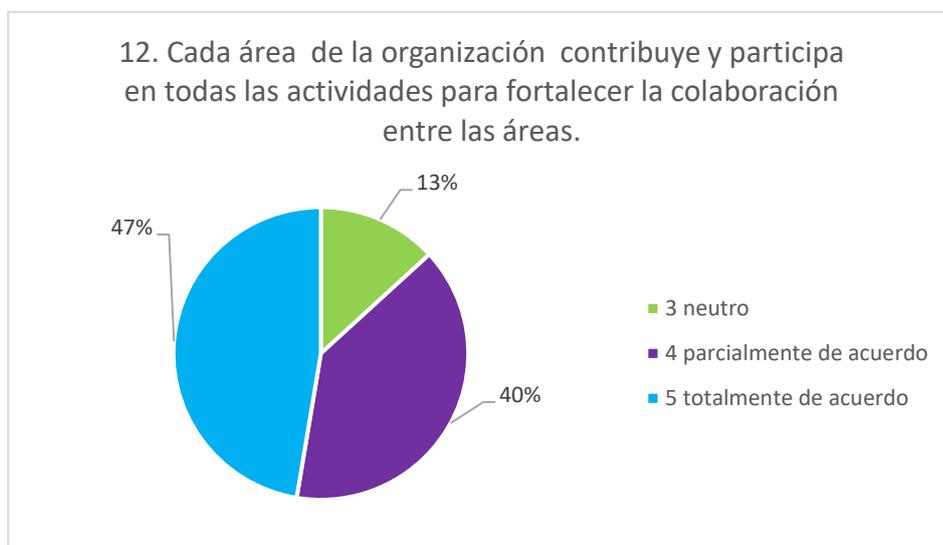
Su empresa tiene una mente abierta y siempre escucha las opiniones del personal



En la Figura 22, se observan los datos relacionados con la mentalidad de la empresa, se pudo observar que un 68% en la escala se encuentra totalmente de acuerdo entonces, la empresa tiene una mente abierta y siempre escucha las opiniones del personal por lo que se puede lograr un ambiente de trabajo amigable, el porcentaje restante se divide en un 24% parcialmente de acuerdo y solo un 8% se muestra neutro con respecto al tema.

Figura 23

Cada área la organización contribuye y participa en todas las actividades

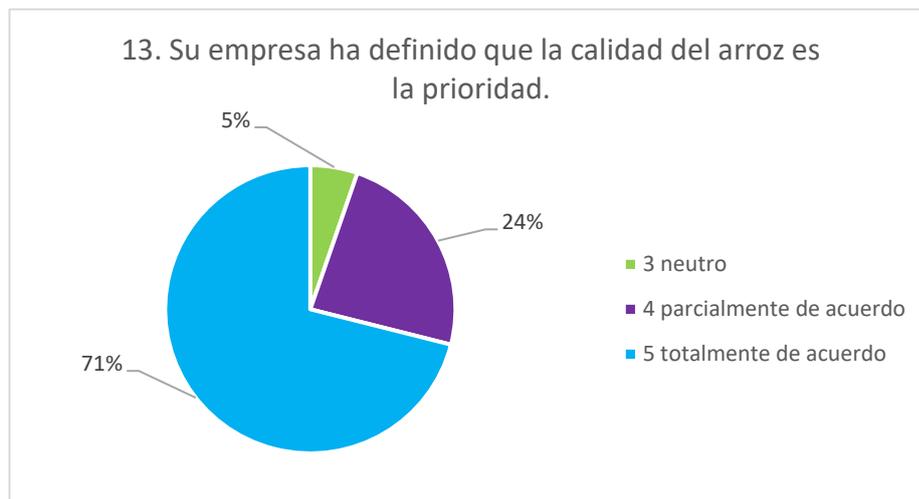


Para esta pregunta, como se observa en la Figura 23 se obtuvo que 47% está totalmente de acuerdo en relación con la escala seleccionada para las encuestas, se relaciona con que las áreas de cada empresa contribuyen y participan en todas las actividades para fortalecer la colaboración entre ellas, el porcentaje restante se reparte en un 40% se encuentra parcialmente de acuerdo y un 13% se muestra neutro.

Prioridad de calidad

Figura 24

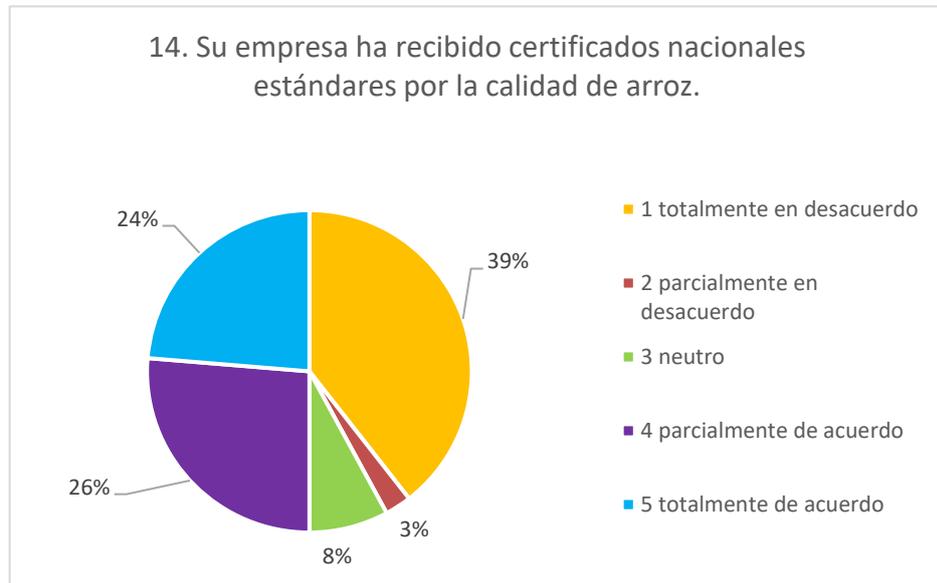
Su empresa ha definido que la calidad del arroz es la prioridad.



Se puede observar en la Figura 24, el 71% está totalmente de acuerdo en que la calidad del arroz es la prioridad como empresa, el porcentaje restante se reparte en un 24% está parcialmente de acuerdo y solo el 5% se considera neutro. En esta pregunta no se obtuvo la escala de 1 y 2. Por lo tanto, se reconoce como un factor importante para el prestigio y reconocimiento de la empresa.

Figura 25

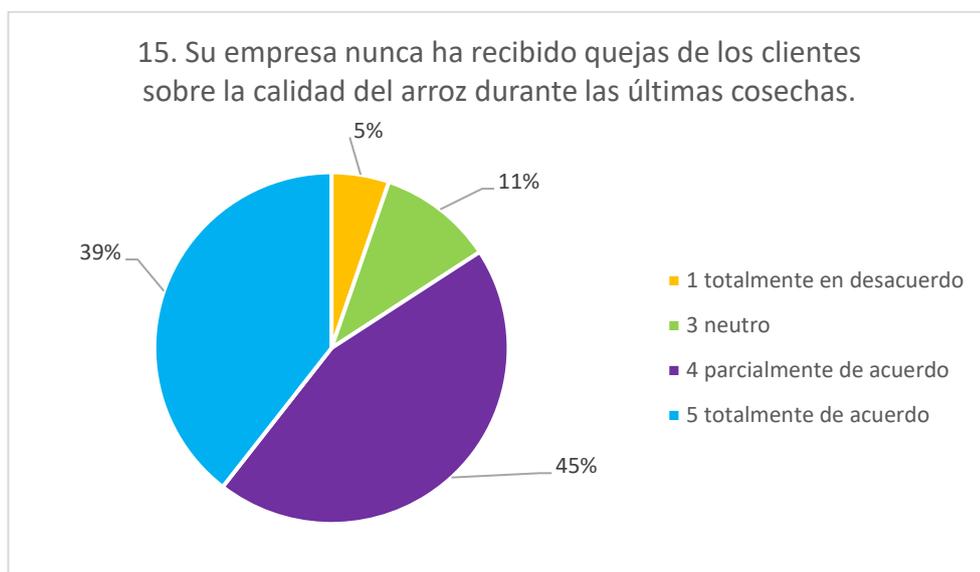
Su empresa ha recibido certificados nacionales estándares por la calidad de arroz.



Se puede observar en la Figura 25 que el 24 % de las empresas está parcialmente de acuerdo con recibir certificados nacionales por la calidad de arroz, así también un 26 % está totalmente de acuerdo, esto quiere decir que el 50% de las empresas tienen certificados por la calidad de arroz, mientras que el 39 % está totalmente desacuerdo esto quiere decir que algunas las empresas no cuentan con certificados de calidad.

Figura 26

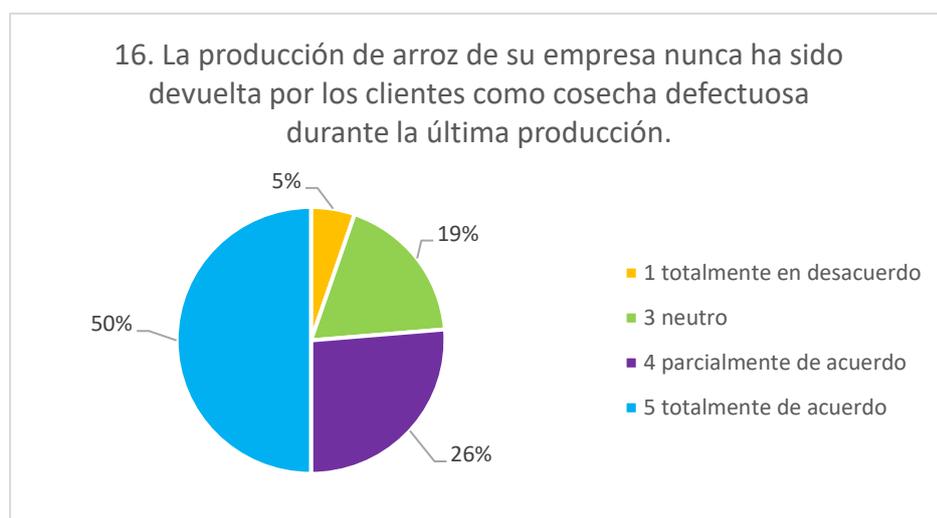
Su Empresa Nunca ha Recibido Quejas de los Clientes sobre la Calidad del Arroz



Se puede observar en la Figura 26 que el 45% está parcialmente de acuerdo que sus empresas nunca ha recibido quejas por parte de los clientes sobre la calidad del arroz, así también 39 % está totalmente de acuerdo, esto quiere decir que el 84 % de las empresas tienen buena calidad de arroz y esto hace que sus cliente se sientan satisfechos, mientras que el 5 % está totalmente desacuerdo esto quiere decir que algunas empresas sí tuvieron quejas por parte de sus cliente por la calidad del arroz en sus últimas cosechas.

Figura 27

La producción de arroz de su empresa nunca ha sido devuelta por los clientes como cosecha defectuosa durante la última producción.

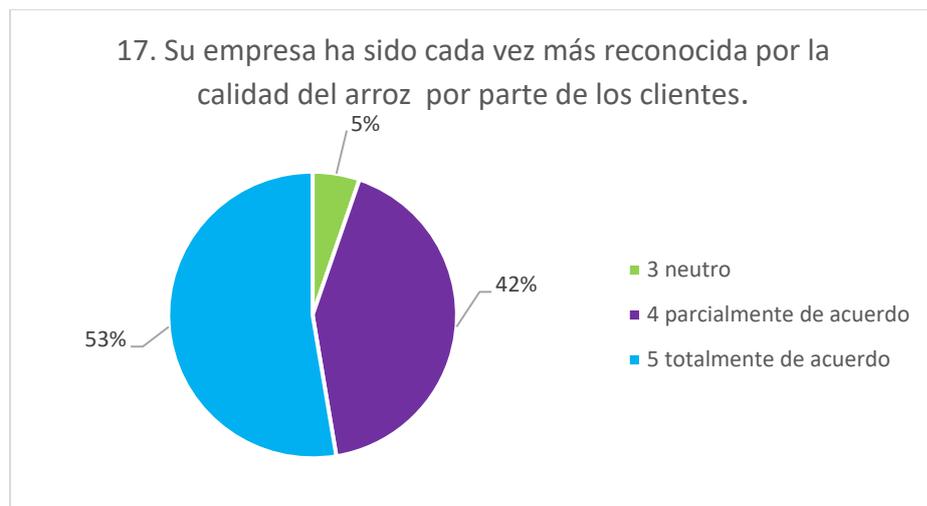


En la Figura 27 no se observa el rango 2(parcialmente en desacuerdo), los datos sobre las devoluciones de las cosechas defectuosas donde un 50 % está parcialmente de acuerdo indicando que la producción de arroz nunca ha sido devuelta por los clientes como cosecha defectuosa durante las última producción, así también 26 % está totalmente de acuerdo , esto quiere decir que el 76 % que las empresa respetan los procesos y poseen un control de calidad en la producción, mientras que el 5 % está totalmente desacuerdo esto quiere decir que algunas empresas sí tuvieron devolución del arroz en su última cosecha.

Las empresas deben tener control en los procesos de producción ya que esto permite que arroz se desarrolle sin defectos y con altos sistemas de control de calidad.

Figura 28

Su empresa ha sido cada vez más reconocida por la calidad del arroz

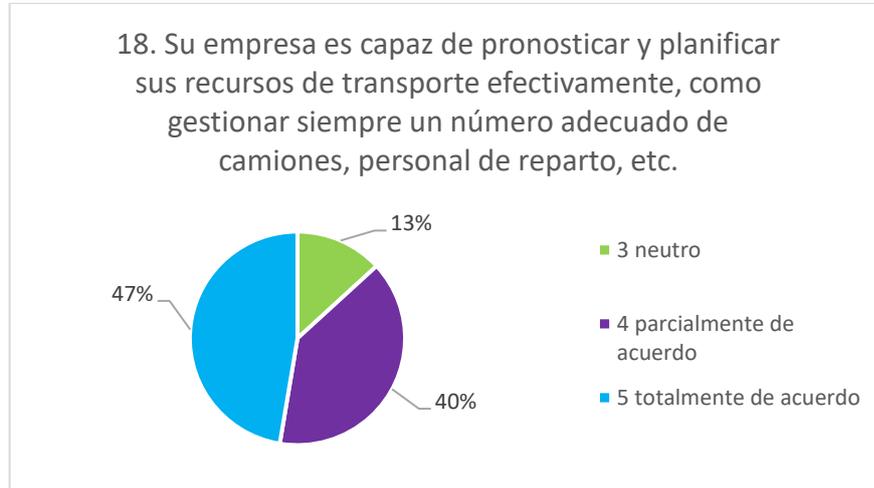


En la Figura 28, se puede observar que se obtuvo el 53 % de las empresas encuestadas está totalmente de acuerdo que han sido reconocida por la calidad del arroz. Así mismo, el 42% está parcialmente de acuerdo, esto quiere decir que el 95 % de las empresas es reconocida por la calidad del arroz por parte de los clientes, ya que la calidad del arroz juega un papel fundamental debido a que posee diferentes características, como qué tipo de arroz desea y poder satisfacer las necesidades del cliente y así ser reconocido por la calidad de arroz que se vende. Mientras que el 5 % de las empresas está en el intervalo neutro, esto quiere decir que pocas empresas no se esfuerzan o buscan estrategias para poder ser reconocida por la calidad del arroz por parte de sus clientes. En esta pregunta se observa que no se obtuvo respuestas de rango 1 y 2 que pertenece a parcialmente y totalmente desacuerdo respectivamente.

Prioridad de entrega

Figura 29

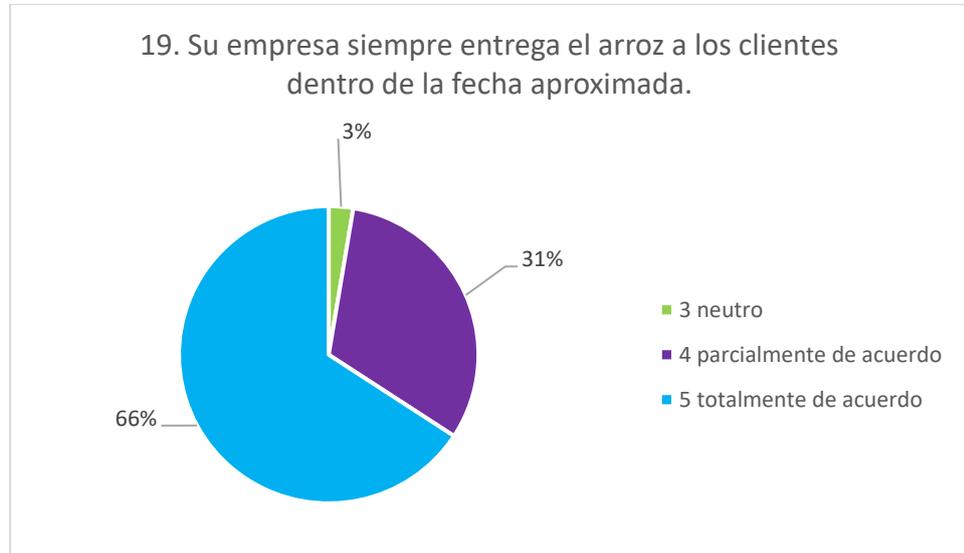
Su empresa es capaz de pronosticar y planificar sus recursos de transporte efectivamente



En la Figura 29, se puede observar los datos relacionados con la capacidad de la empresa en temas de transporte, se obtuvo que 47% de las empresas encuestadas están totalmente de acuerdo e indican que son capaces de pronosticar y planificar sus recursos de transporte efectivamente, como gestionar siempre un número adecuado de camiones, personal de reparto. Asimismo, el 39% está parcialmente de acuerdo, esto quiere decir que el 86% de las empresas pronostican y planifican sus recursos de transporte, esto nos indica que las empresas gestionan de manera adecuada sus costos logísticos. Mientras que el 13% se muestra neutro.

Figura 30

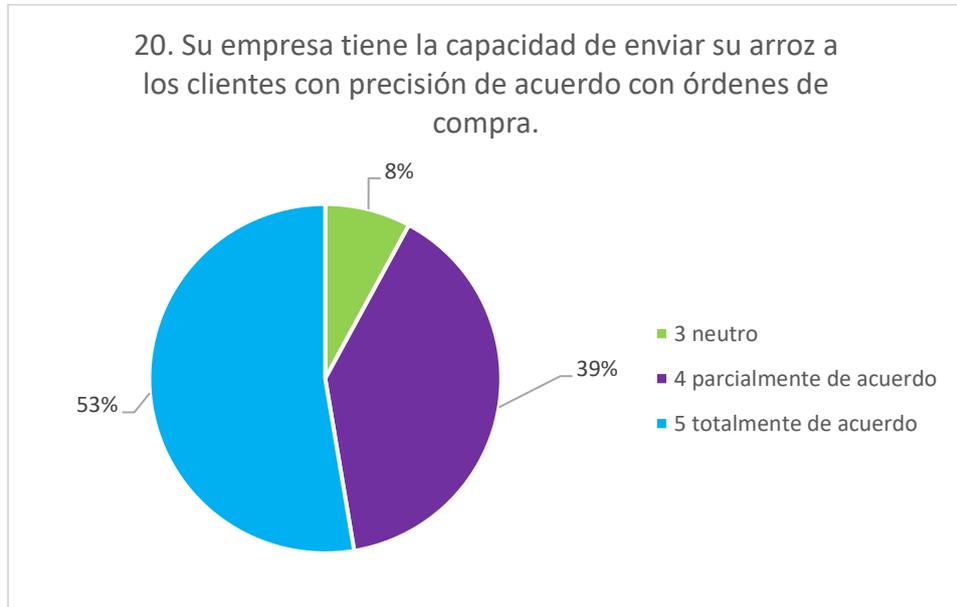
Su empresa siempre entrega el arroz a los clientes dentro de la fecha aproximada.



En la Figura 30 se observa que los datos relacionados con las fechas de entrega de pedidos dentro de las fechas estimadas, se obtuvieron que el 66 % está totalmente de acuerdo en las fechas de entrega de pedidos de arroz. Así mismo el 31% está parcialmente de acuerdo, esto quiere decir que el 97 % de las empresas es reconocido por este aspecto, muy importante a la hora de seleccionar proveedores. Mientras que el 3% de las empresas está en el intervalo neutro, esto quiere decir que pocas empresas no se esfuerzan o no buscan estrategias para poder ser reconocida por la calidad del arroz por parte de sus clientes.

Figura 31

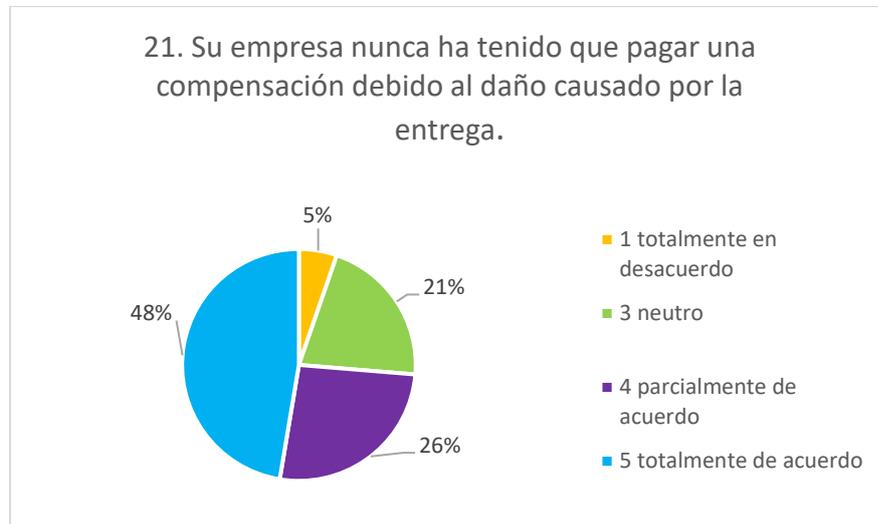
Su empresa tiene la capacidad de enviar su arroz a los clientes con precisión



En la Figura 31, se obtuvo que el 53% que las empresas están en totalmente de acuerdo que tienen la capacidad de enviar el arroz a sus clientes de acuerdo a la orden de compra, asimismo el 39 % está parcialmente de acuerdo. Mientras que el 8% está en intervalo neutro. Se puede observar que no se obtuvo respuestas de 1 (totalmente en desacuerdo) y 2 (parcialmente en desacuerdo) de la escala de Likert, por ende, es bueno que más del 92% de las empresas cumplen con la capacidad de enviar su arroz de acuerdo lo que solicitó el cliente, ya que la orden de compra sirve, tanto para el comprador como vendedor esto ayuda a tener un seguimiento del estado del pedido.

Figura 32

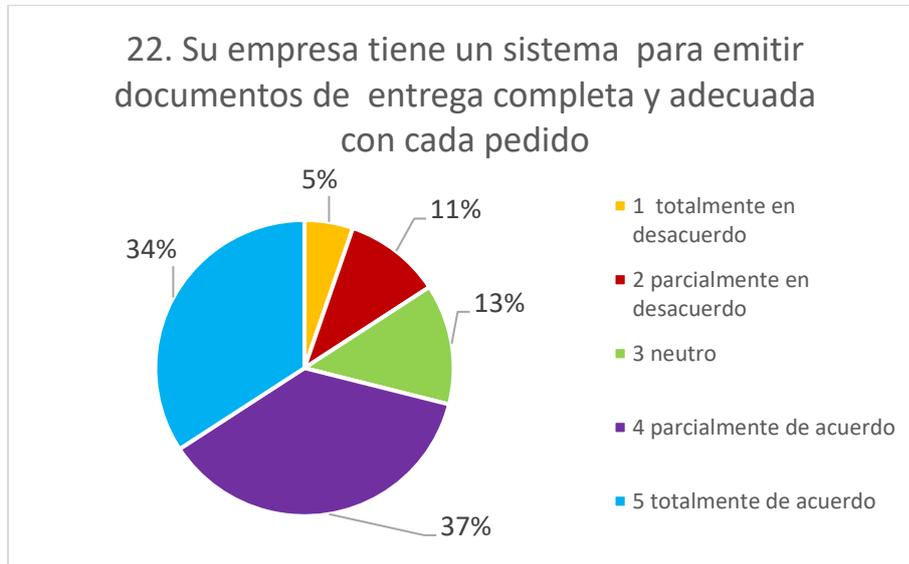
Su empresa nunca ha tenido que pagar una compensación debido al daño causado



En la Figura 32, se observa que los datos relacionados con las compensaciones sobre daños generados en las entregas, se obtuvo que el 48% de las empresas no han tenido que pagar compensación debido a los daños por entrega. Asimismo, el 26 % está parcialmente de acuerdo. Desafortunadamente, el 5 % de las empresas si han tenido que pagar compensaciones debido a daños por entrega esto quiero decir que estas empresas han tenido pérdidas tanto monetaria como de tiempo, pero cabe recalcar que el 74 % de las empresas nunca han tenido que pagar compensación por daños causados en la entrega, esto quiere decir que no solo basta que el producto llegue a manos del cliente, sino que llegue en un buen estado para así tener ventajas con otras empresas.

Figura 33

Su empresa tiene un sistema para emitir documentos de entrega completa y adecuada con cada pedido

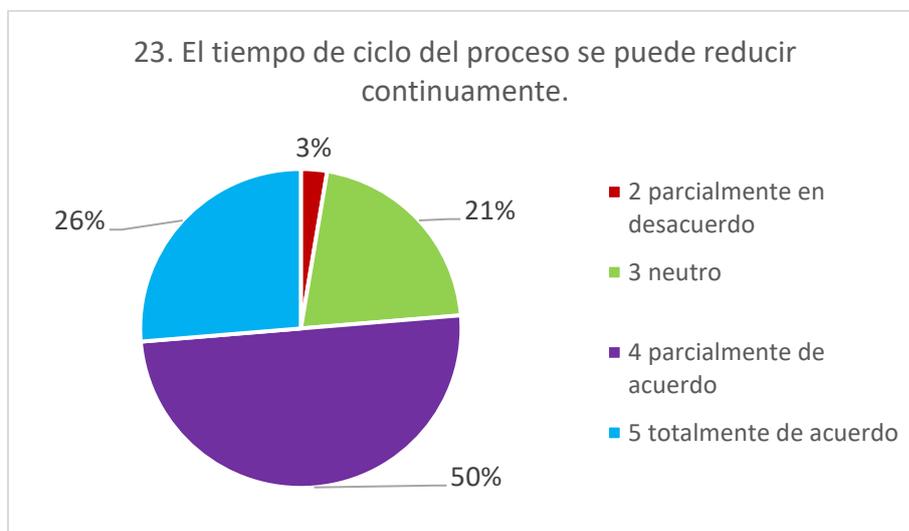


En la Figura 33, se observa que las empresas tienen sistemas para emitir documentos de entrega completa y adecuada con cada pedido, se obtuvo el 34% está totalmente de acuerdo, el 37% en cambio está parcialmente de acuerdo, mientras que solo el 5% está parcialmente en desacuerdo. No se obtuvo respuesta del rango 1 en esta pregunta.

Prioridad de flexibilidad

Figura 34

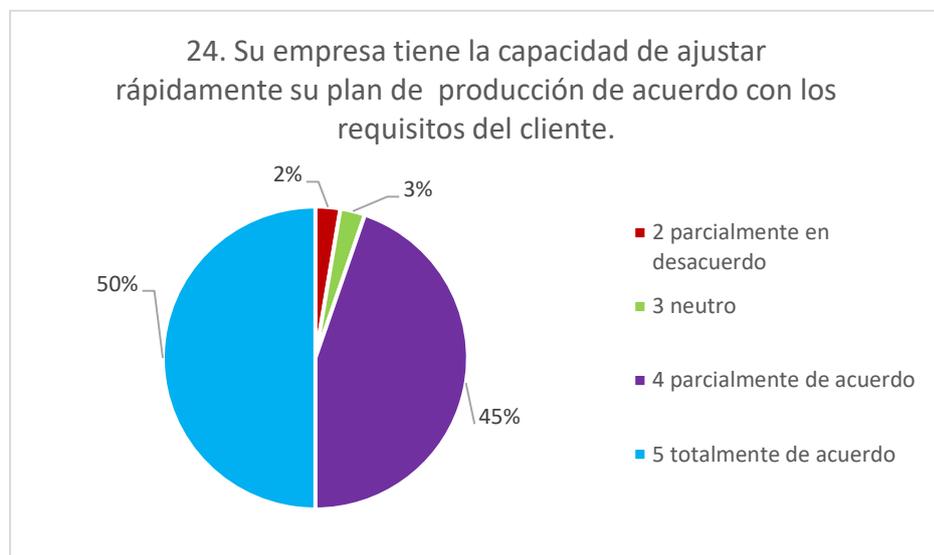
El tiempo de ciclo del proceso se puede reducir continuamente



En la Figura 34, se observa que los datos sobre el tiempo de ciclo del proceso, se obtuvo el 26% está totalmente de acuerdo que el tiempo de ciclo del proceso se puede reducir continuamente, el 50% en cambio está parcialmente de acuerdo, mientras que solo el 3% está parcialmente en desacuerdo. No se obtuvo respuesta del rango 1 en esta pregunta. Pero se reconoce que la mayoría de las empresas intentan reducir sus tiempos de operación para facilitar sus envíos.

Figura 35

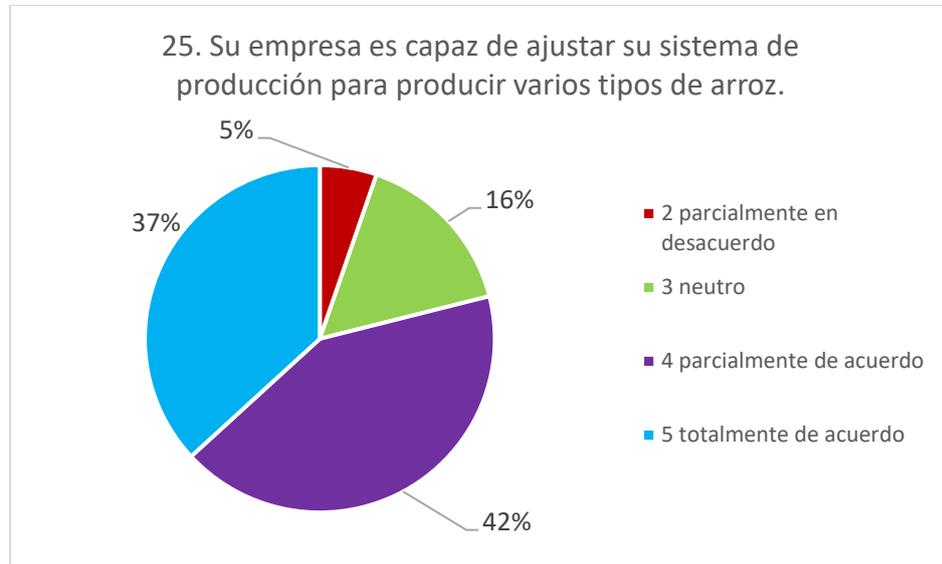
Su empresa tiene la capacidad de ajustar rápidamente su plan de producción



En la Figura 35, se observa que los datos relacionados con la capacidad de ajustar los planes de acuerdo con las necesidades o requisitos del cliente, se obtuvo el 50% está totalmente de acuerdo que las empresas tienen la capacidad de ajustar rápidamente su plan de producción de acuerdo con los requisitos del cliente, el 45% en cambio está parcialmente de acuerdo, mientras que solo el 2% está parcialmente en desacuerdo. No se obtuvo respuesta del rango 1 (totalmente en desacuerdo) en esta pregunta.

Figura 36

Su empresa es capaz de ajustar su sistema de producción para producir varios tipos de arroz

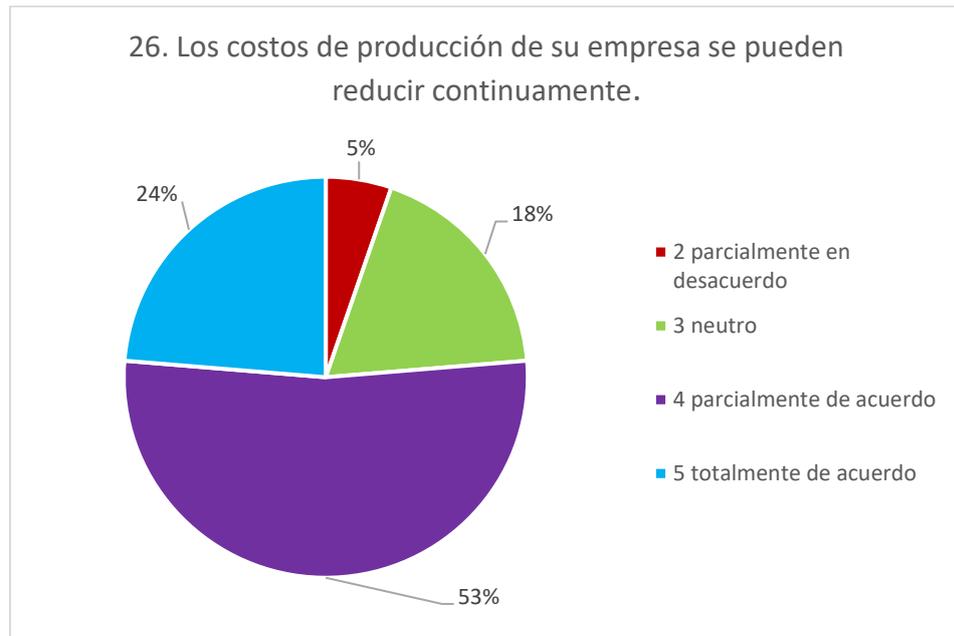


En la Figura 36, se observa que los datos relacionados con la capacidad de ajustar los sistemas de producción, se obtuvo el 37% está totalmente de acuerdo que la empresa es capaz de ajustar su sistema de producción para producir varios tipos de arroz, el 42% en cambio está parcialmente de acuerdo, mientras que solo el 5% está parcialmente en desacuerdo y el 16% se muestra neutral con respecto al tema. No se obtuvo respuesta de escala 1 (totalmente en desacuerdo).

Prioridad de costos

Figura 37

Los costos de producción de su empresa se pueden reducir continuamente.

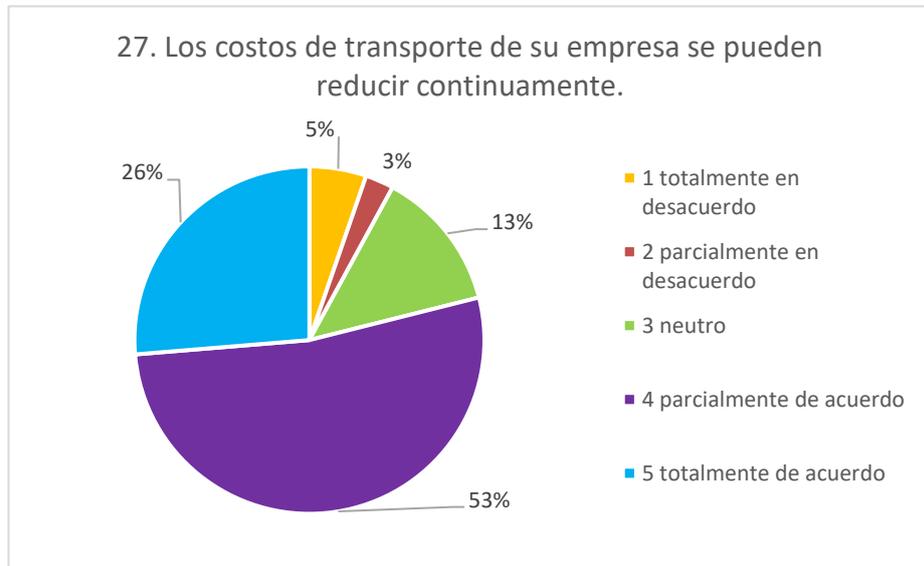


En la Figura 37, se puede observar los datos relacionados con la reducción de los costos de producción, se obtuvo el 24% está totalmente de acuerdo que los costos de producción de las empresas se pueden reducir continuamente, el 53% en cambio está parcialmente de acuerdo, mientras que el 5% está parcialmente en desacuerdo. No se obtuvo respuesta de escala 1.

Por lo tanto, las Mipymes del sector arrocero en la Provincia del Guayas tienen costo de producción para la aplicación de insumos, mano de obra y otros que conduzcan a la obtención de la producción y al proceso de transformación de la producción del arroz para la venta.

Figura 38

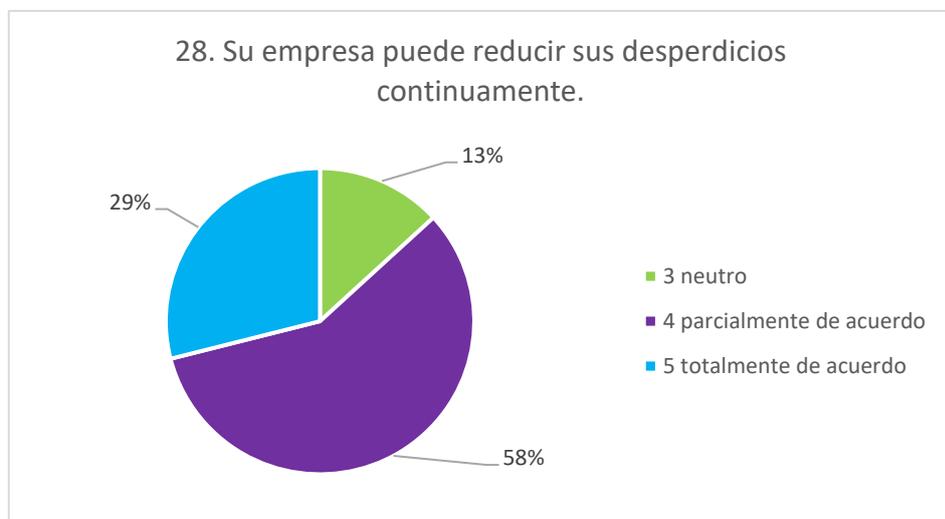
Los costos de transporte de su empresa se pueden reducir continuamente



En la Figura 38, se puede observar se puede observar los datos relacionados con la reducción de los costos de transporte, se obtuvo el 26% de los costos de transporte de la empresa se pueden reducir continuamente, el 53% está parcialmente de acuerdo, el 13% se considera neutro, mientras que el 5% está totalmente en desacuerdo.

Figura 39

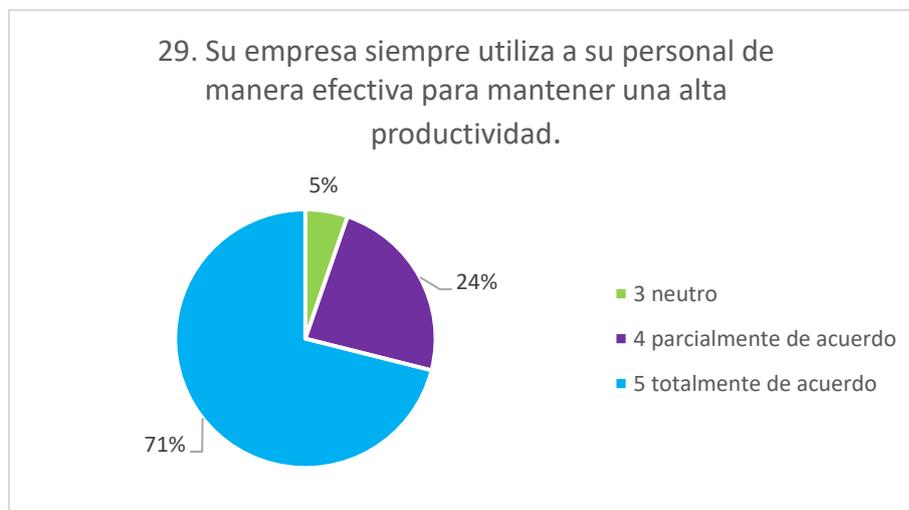
Su empresa puede reducir sus desperdicios continuamente.



En la Figura 39, se puede observar los datos relacionados con la reducción de desperdicios, se obtuvo el 58% está totalmente de acuerdo en que la empresa puede reducir sus desperdicios continuamente, mientras que el 13% solo se considera neutro. En esta pregunta no se obtuvo la escala de 1 y 2.

Figura 40

Su empresa siempre utiliza a su personal de manera efectiva para mantener una alta productividad.



En la Figura 40, se puede observar los datos relacionados con la gestión del talento humanos, se obtuvo el 71% está totalmente de acuerdo con que la empresa siempre utiliza al personal de manera efectiva para mantener una alta productividad, mientras que solo el 5% solo se considera neutro. En esta pregunta no se obtuvo la escala de respuestas de 1 (totalmente en desacuerdo) y 2 (parcialmente en desacuerdo).

Análisis de la varianza

Cuautitlan (2014) argumenta que el análisis de varianza está diseñado para analizar datos estadísticos y condiciones experimentales para analizar la respuesta de datos numéricos de unidades encontradas en el experimento. Puede ser un análisis del diseño, o puede ser un análisis de un solo factor determinado al azar, usado para comparar dos o más tratamientos porque usan la fuente de tratamiento, variables y errores aleatorios.

Por otro lado, Dagnino (2014, 306) indica que el análisis de varianza se refiere a “un conjunto de técnicas estadísticas de gran utilidad y ductilidad”. En este proceso es necesario verificar “la variación en una variable de respuesta (variable continua aleatoria) medida en circunstancias definidas por factores discretos (variables de clasificación” (Dagnino 2014, 306).

Este estudio tiene como objetivo determinar si los factores de la cadena de suministro, la integración de la cadena de suministro, la gestión de operaciones de la cadena de suministro y la gestión del talento dependen de las ventajas competitivas de las MiPymes arroceras, para que puedan comprender si existen diferencias significativas entre las tres dimensiones de la cadena de suministro y, por lo tanto, Influir en la ventaja competitiva. El siguiente análisis muestra cómo el valor de varianza excede 0.05, lo que significa que su nivel de significancia es alto y por lo tanto si existen diferencias entre los factores de la cadena de suministro.

Tabla 8*Análisis de Varianza*

Grupos	Cuenta	Suma	Promedio	Varianza
Columna 1	38	162	4,26315789	0,52347084
Columna 2	38	168	4,42105263	0,41251778
Columna 3	38	136	3,57894737	1,16927454
Columna 4	38	163	4,28947368	0,37339972
Columna 5	38	150	3,94736842	0,59174964
Columna 6	38	153	4,02631579	0,89118065
Columna 7	38	146	3,84210526	0,94736842
Columna 8	38	157	4,13157895	0,87411095
Columna 9	38	148	3,89473684	0,79943101
Columna 10	38	155	4,07894737	0,66927454
Columna 11	38	175	4,60526316	0,40753912
Columna 12	38	165	4,34210526	0,50142248
Columna 13	38	177	4,65789474	0,33926031
Columna 14	38	111	2,92105263	2,88549075
Columna 15	38	157	4,13157895	0,98221906
Columna 16	38	158	4,15789474	1,16358464
Columna 17	38	170	4,47368421	0,36415363
Columna 18	38	165	4,34210526	0,50142248
Columna 19	38	176	4,63157895	0,29302987
Columna 20	38	169	4,44736842	0,41607397
Columna 21	38	156	4,10526316	1,17780939
Columna 22	38	146	3,84210526	1,37980085
Columna 23	38	152	4	0,59459459
Columna 24	38	168	4,42105263	0,46657183
Columna 25	38	156	4,10526316	0,74537696
Columna 26	38	150	3,94736842	0,6458037
Columna 27	38	149	3,92105263	0,99359886
Columna 28	38	158	4,15789474	0,40682788
Columna 29	38	177	4,65789474	0,33926031

Tabla ANOVA

El análisis de la varianza es conocido como ANOVA, y definido por Boqué y Maroto (2015) como una herramienta poderosa para la estadística; que aporta utilidad tanto para la industria de lácteos de la cual se trata este proyecto como para controlar diferentes procesos en laboratorios de análisis, controlar metodología analítica, entre otros estudios que se pueden llevar a cabo gracias a esta herramienta. Se puede emplear de diversas formas dependiendo del análisis y el objetivo que sigan donde generalmente son dos:

comparar múltiples datos y estimar los componentes que varían dentro de un proceso.

Para encontrar la tabla de análisis de varianza, estime ponderando la varianza de la muestra. Donde Falcó (2010) indica que si k es el número de muestras (de ahora en adelante llamaremos a cada “muestra” un “tratamiento”, entonces el tamaño de muestra correspondiente al i -ésimo tratamiento tampoco lo es, N es el dato disponible el total está en diferentes muestras y el estimador tiene residuos.

Tabla 9
Análisis ANOVA

Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrados Promedio	F	Probabilidad	Valor Crítico de F
Entre grupos	139,63702	28	4,98703656	6,61724848	7,9116E-23	1,48686971
Dentro de grupos	808,65789	1073	0,75364203			
Total	948,29491	1101				

La probabilidad de esta tendencia es mayor a 0.05 por ello quiere decir que no se cuenta con suficiente nivel significancia para rechazar que existe una relación entre las variables de cadena de suministro y ventaja competitiva. Considerando que el intervalo de confianza para este análisis es del 95%.

Análisis de Regresión Múltiple Canónica

Modelo 1: OLS, usando observaciones 1-38

Variable Dependiente: Ventaja Competitiva

Errores estándar robustos a heterocedasticidad, variante HC1

Tabla 10

Modelo de Regresión Múltiple Canónica

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	1.86149	0.432345	4.306	0.0001	**
Integración de Cadena de Suministro	0.013541	0.139159	0.09731	0.9231	
Gestión de Operación de la Cadena Suministro	0.247319	0.088342	2.800	0.0084	**
Gestión de Talento Humano	0.304127	0.169180	1.798	0.0811	*

Nota: Modelo de Regresión Múltiple Canónica. Tomado de programa Gretl

En la Tabla 10 se puede observar que el coeficiente 0.304127 de la gestión de talento humano es mayor en comparación con las otras dimensiones, esto quiere decir que la gestión de talento humano es la que más influye en la ventaja competitiva. Por lo tanto, la gestión del talento es uno de los factores que más aportan a la ventaja competitiva a las MiPymes del sector arrocero, esto se debe a que las empresas capacitan constantemente a sus empleados además de ofrecer incentivos para mantenerlos motivados.

Además, se puede concluir que la gestión de operación de cadena de suministro y de talento humano son las más significativas con 0.05, y la integración de cadena de suministro no es tan significativa al modelo.

Tabla 11

Datos Estadísticos

Var dependiente media	4.172149	S.D. variable dependent	0.441922
Suma al R-cuadrado	3.716457	S.E. de regresión	0.330617
R-cuadrado	0.485676	R-cuadrado ajustado	0.440294
F(3, 34)	10.38456	P-value(F)	0.000053
Probabilidad logarítmica	-9.748172	Akaike criterion	27.49634
Criterio de Schwarz	34.04669	Hannan-Quinn	29.82691

Nota: Datos estadístico. Tomado de programa Gretl

En la Tabla 11, se puede ver que el R-cuadrado es 0.4853, lo que significa que la correlación es un valor positivo moderadamente fuerte, por lo que los datos obtenidos son confiables. Además, se observa que el R cuadrado ajustado es 0.4402, lo que indica que su valor estimado es adecuado para el modelo.

Tabla 12

Pruebas para validar Modelo

Prueba de RESET para especificación	Hipótesis nula: la especificación es adecuada Estadístico de prueba: $F(2, 32) = 0.467523$ con valor $p = P(F(2, 32) > 0.467523) = 0.630765$
Prueba de normalidad de residual	Hipótesis nula: el error se distribuye normalmente Estadístico de prueba: Chi-cuadrado (2) = 2.04945 con valor $p = 0.358895$
Prueba de White para Heterocedasticidad	Hipótesis nula: heterocedasticidad no presente Estadística de prueba: $LM = 13,3451$ con valor $p = P(\text{Chi-cuadrado}(9) > 13,3451) = 0,147603$

Nota: Prueba para validar Modelo. Tomado de programa Gretl

En la Tabla 12 se puede observar que realizaron diferentes pruebas para garantizar la calidad del modelo. Se realizó la prueba de *Reset* para especificación ya que se quiere conocer si las variables que se están estudiando son específicas en el resultado. En la hipótesis nula las especificaciones son adecuada debido a que el p-value es de 0,63 es superior al 0,05 de significancia. Lo que nos comprueba que las especificaciones son las adecuadas en la investigación.

La prueba de normalidad residual se la realiza para conocer si hay distribución normal o se comporta normalmente los datos de las variables y de las especificaciones para ver si las variables son específicas a estudiar. Los datos tienen una distribución normal, si no tienen una distribución normal, los datos no son válidos, en la hipótesis nula indica que el error es normalmente distribuido esto se debe a que el p-value es de 0,35 por lo tanto es mayor al 0,05 de significancia permitida, indicando que hay normalidad entre las variables.

Se realizó Prueba de *White* para comprobar si hay heterocedasticidad u homogeneidad. En la hipótesis nula que hay heterocedasticidad, debido a que el P value 0,14 es mayor 0.05, por lo que la hipótesis nula no se rechaza comprobando que los resultados obtenidos no presentan heterocedasticidad. Pero si presenta homogeneidad lo que significa que los datos son muy estables, muy parecidos entre los unos y los otros.

Tabla 13
Factores de inflación de varianza

Valor mínimo posible = 1.0	
Los valores > 10.0 pueden indicar un problema de colinealidad	
Integración de Cadenas de Summis	1.568
Gestión de operaciones de la c	1.507
Gestión de recursos humanos	1.842

$VIF(j) = 1 / (1 - R(j)^2)$, donde $R(j)$ es el coeficiente de correlación múltiple entre la variable j y las otras variables independientes

Diagnóstico de multicolinealidad Belsley-Kuh-Welsch:

Si la variable es mayor que 10, significa que hay un problema de multicolinealidad, pero como hemos visto, la variable no llega a 10, lo que significa que no tiene multicolinealidad, lo que significa una relación lineal perfecta o precisa.

Diagrama de Correlación

El diagrama de correlación permite en esta investigación comprobar si hay relación entre las variables estudiadas.

Este gráfico de dispersión también se denomina nube de puntos, lo que ayuda a obtener información sobre la relación entre dos variables. Y también puede definir cuáles de los datos en estudio son valores extremos o atípicos. Y, el análisis de correlación intenta encontrar la relación entre dos variables continuas (Laguna 2018).

Por otro lado, los autores Martínez, Cortés y Pérez (2016) argumentan que el análisis de correlación incluye el proceso estadístico de determinar si dos variables están relacionadas. El resultado del análisis es un coeficiente de correlación que puede tomar un valor entre -1 y +1. El símbolo indica el tipo de correlación entre dos variables. Un signo positivo indica que existe una correlación positiva entre dos variables, es decir, cuando el tamaño de una aumenta, la otra también aumenta. El signo negativo indica que existe una relación negativa entre dos variables. Cuando un valor aumenta, el valor de la segunda variable disminuye. Si las dos variables son independientes, el coeficiente de correlación es cero. La fuerza de la relación lineal aumenta a medida que el coeficiente de correlación se acerca a -1 o +1.

Mientras que, Lahura (2014) indica que el valor absoluto del coeficiente de correlación indica la fuerza de la relación lineal. El coeficiente de correlación del valor absoluto muy cercano a 1 indica que la relación entre las variables es muy fuerte, y si está muy cerca de 0 indica que la relación es débil.

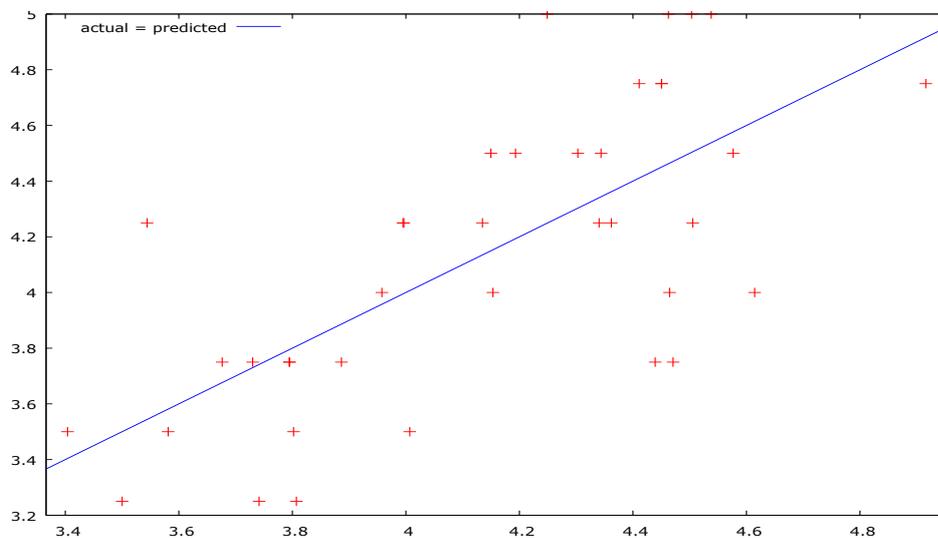
En la Figura 41 a través de este gráfico de dispersión para ambas variables presentan una relación lineal positiva, es decir, a medida que

aumenta el valor de la variable cadena de suministro también aumenta el valor de la variable ventaja competitiva.

Se puede observar que los datos representados por x se acercan al valor promedio con una pendiente positiva representada por la línea azul, lo que asegura que mantienen una buena calidad de datos. Por lo tanto, el diagrama de dispersión se puede utilizar para definir si existe una relación lineal positiva entre la cadena de suministro y la ventaja competitiva, con una correlación medianamente fuerte.

Figura 41

Correlación de hipótesis.



Capítulo IV

Propuesta

Luego de analizar los factores de la cadena de suministro y medir su impacto en la ventaja competitiva en este capítulo se presentan las propuestas para mejorar Integración de Cadena de Suministro, para ello se ha revisado papers de revistas de alto impacto para ampliar el criterio de qué están haciendo las empresas exitosas para mejorar su desempeño en cada uno de los factores analizados en este trabajo de investigación.

Integración de la Cadena de la Suministro

Debido a su importancia estratégica, la integración de la cadena de suministro se ha convertido en objeto de una extensa investigación. Sin embargo, existen pocos estudios sobre la integración de las cadenas agroindustriales, lo que ha llevado a las personas a enfocarse en la integración de la cadena de suministro. La integración de la cadena de suministro y su impacto directo e indirecto en el rendimiento de la empresa (Moreno, Caicedo y Orejuela, 2015).

Por lo tanto, se presentaron propuestas para mejorar la integración de la cadena de suministro.

Pocos Proveedores

Esta estrategia establece que, en vez de buscar atributos a corto plazo, la empresa busca establecer relaciones a largo plazo con unos pocos proveedores, estos proveedores especializados comprenderán mejor los objetivos de la empresa con su cliente. Al contar con pocos proveedores, se puede generar ventajas competitivas a través de bajos costes de transacción y de producción (Chavez 2016).

Esto permitirá a las empresas del sector arrocero establecer relaciones de largo plazo con empresas proveedoras de insumos agrícolas, posibilitando que las empresas obtengan los productos antes mencionados a precios de mayorista, reduciendo así los costos de producción, cumpliendo así con su objetivo de brindar arroz de alta calidad a los clientes en el mercado.

Políticas a Proveedores

La política de proveedores permitirá a la MiPymes mantener una buena relación con empresas proveedoras de insumos agrícolas que cumplen con las condiciones previamente acordadas.

- (a) El pago a proveedores debe de estar a cargo del departamento contable bajo la firma y revisión del gerente general.
- (b) El plazo de pago se realizará de acuerdo con los términos firmados con el proveedor.
- (c) Aprovechamiento de descuentos: El gerente general y del departamento financiero analizará, los descuentos por pronto pago ofrecidos por proveedores, siempre y cuando estos no afecten a la liquidez de la empresa.

Red informática que vincule información con los proveedores y empresa.

La creación de un portal de proveedores es una herramienta de software que ayuda a las empresas a simplificar el proceso de adquisición. El portal de proveedores ayudará a la gestión con los proveedores que se encarga de mejorar la relación entre una empresa y sus proveedores. (Freire, 2016)

Las empresas del sector arrocero deben implementar una aplicación para los proveedores que llamamos portal de proveedores donde pueden obtener de forma automática y en línea los siguientes beneficios:

- (a) Proporcionar una lista de proveedores de fertilizantes, maquinaria y otros insumos agrícolas y sus precios.
- (b) Cuando la empresa necesita uno o más productos, escribe una solicitud que incluye una lista de sus necesidades.
- (c) La principal ventaja del portal es el ahorro de tiempo, ya que la solicitud se envía automáticamente a todos los proveedores correspondientes.
- (d) Consulta el historial de pedidos y pagos.

- (e) Si el proveedor tiene alguna pregunta o sugerencia sobre la empresa, habrá una sección donde puede dejar un comentario o charlar en línea.
- (f) El portal de proveedores ayudará a las empresas del sector arrocero a comparar las diferentes opciones de proveedores que tienen de forma automatizada.

Operación de la Cadena de Suministro

La cadena de suministro continúa evolucionando para adaptarse a las necesidades cambiantes de clientes y consumidores. Los mercados globalizados, la aparición de nuevos métodos de consumo, la aparición de tecnologías digitales está impulsando a las empresas a definir nuevas estrategias operativas en sus cadenas de suministro (Granillo, 2017).

Los objetivos a alcanzar al definir la estrategia operativa en la cadena de suministro de las MiPymes es reducir costos, optimizar niveles de servicio, reducir ineficiencias y aumentar la productividad. Gestione de forma eficiente la cadena de suministro internamente y en términos de gestión interna e inventario.

TMS (Transportation Management System)

Transportation Management System (TMS) en español Gestión de sistema de transporte optimiza los recursos de transporte a menor costo con los estándares. El servicio al cliente necesario y los requerimientos de otros agentes de la cadena de suministro porque proporciona una serie de método de envío alternativo, costo, flete, tiempo estimado de carga. Este sistema ayudara a las MiPymes a entregar el arroz en menor tiempo, promover la oferta servicio de envío, mejorar planificación y optimización transporte. También pueden simplificar la atención a los reclamos y solicitudes de los clientes, porque los envíos se pueden rastrear a través del sistema, por lo que, si surge un problema o reclamo, el sistema puede resolverlo casi automáticamente.

Talento Humano

Los estudios han demostrado que el desarrollo del talento humano tiene ventaja competitiva entre las empresas del sector, porque el desarrollo de la capacitación, educación y gestión de Talento Humano se logra a través de operaciones más eficientes. A través de una mejor comunicación, diálogo e intercambio de experiencias, las actividades de talento humano permiten a los empleados adquirir nuevas habilidades sociales con una experiencia técnica y funcional mejorada.

Bridle (2015) argumenta que el rol estratégico de la gestión de talento humano puede ayudar a asegurar el éxito organizacional advirtiéndolo a los gerentes que no abandonen sus responsabilidades de liderazgo. Siempre que todos los empleados comprendan sus roles, trabajen juntos y asuman la responsabilidad de sus contribuciones, los talentos pueden ayudar a las organizaciones a tener éxito.

Plan Capacítate

" La capacitación agrícola es necesaria para adquirir los conocimientos más recientes y reemplazar tecnologías obsoletas o dañinas para mejorar las ventas y la calidad, y entrar en nuevos mercados" (Vallejo , y otros 2016, 160). Como todos sabemos, los agricultores son el pilar básico del sector arrocero y deben capacitarse para su crecimiento personal y profesional, lo que también favorece el aumento de la producción y las ventas del sector arrocero.

Por lo tanto, los agricultores del sector arrocero deben recibir capacitación continua, como manejo y selección de semillas, mejoramiento del suelo, cuidado de plagas, venta de arroz y nuevas tecnologías de cultivos.

(a)La realización de talleres puede mejorar e innovar el conocimiento sobre la falta de conocimiento sobre los cultivos de arroz.

(b)La formación debe durar 2 o 3 días y obtener un certificado para mantenerse motivado.

(c)Capacitar al personal de operaciones y administrativa, porque esto significa integrar los procesos comerciales clave en la cadena de suministro, agregando valor y generando ventajas competitivas a través de la

comunicación y cooperación entre todas las partes de la cadena de suministro.

Lo importante de determinar los resultados en la eficiencia de los factores claves que conllevan a la cadena de suministros y, la competencia en las MiPymes de los agricultores, del cultivo de arroz en el Ecuador, que facilita la integración en la cadena de suministros donde los resultados metodológicos arrojan que la comunicación entre los proveedores y agricultores es un factor importante.

Gestionar el talento humano, y potencializar las habilidades de los empleados, incentivarlos y los, para que entre el personal exista, dialogo, una excelente comunicación y no exista el egoísmo en el personal en el intercambio de experiencia.

Lo necesario de incentivar al personal con charlas, seminarios, talleres, focus groups que motiven el dialogo, y con aquellos los certificados que abalizan la capacitación como incentivo los empleados ,así mismo, capacitar también al personal administrativo en conocimientos de liderazgo y derecho administrativo y los que guardan un perfil satisfactorio se actualicen, siendo los llamados a organizar esta estructura organizacional el gerente general, accionistas y jefes de talento humano, y vincular la información de forma efectiva con los proveedores y la empresa.

Conclusiones

En este tema de investigación, la hipótesis a probar es si los factores de la cadena de suministro impactan positivamente en la ventaja competitiva para ello se utilizan técnicas estadísticas diferentes para determinar el grado de influencia de la cadena suministro en la ventaja competitiva.

Al realizar la revisión de literatura se encontraron que según Tham y Chiadamrong (2015) en su investigación clasificó en tres factores de la cadena de suministro, integración de la cadena de suministro, gestión de operaciones de la cadena de suministro y gestión de talento humano.

El modelo acumulativo propuesto por Ferdows y de Meyer fue elaborado a partir de las prioridades competitivas de Skinner, establecen que las mejoras duraderas en el rendimiento de producción solo se pueden lograr mediante construir las prioridades de producción de manera secuencial desde la calidad hasta la entrega, luego flexibilidad y, finalmente, costo.

Este estudio se realizó el enfoque cuantitativo, ya que se basa en la recolección de datos en el cual realizó tablas y gráficos estadísticos para poder probar la hipótesis.

Para validar la fiabilidad y calidad de datos se utilizó el R2 y el Alfa Cronbach para verificar que efectivamente los datos estudiados son fiables. Se obtuvo como resultado que el factor que más impacta es la gestión de talento humano y el que menos impacto tiene es la integración de cadena suministro.

El Análisis de los factores que impactan en la cadena de suministro de las MiPymes de los agricultores de arroz mediante técnicas cuantitativas, con el levantamiento de información usando la técnica de encuestas y con el fin de obtener los resultados en las ventajas competitivas al sector agrícola arrocero. Se obtuvo como resultado que el factor que más impacta es la gestión de talento humano y el que menos impacto tiene es la operación de la cadena de suministro.

Se establecieron varias propuestas para contribuir con el mejoramiento de la cadena de suministro entre las principales se están contar con pocos proveedores para establecer relaciones duraderas con las empresas proveedoras de insumos agrícolas, políticas de proveedores para regular dichas relaciones con los proveedores y generar confianza y satisfacción mutua.

Las estrategias que con los resultados obtenidos aportan al mejoramiento de la cadena de suministro y ventajas competitivas de las MiPymes de los agricultores, dedicado al cultivo de arroz en la provincia del Guayas. Para que los resultados obtenidos aporten a futuras investigaciones.

Recomendaciones

Los mercados avanzan a la par que avanza la sociedad y con aquello se vuelven cada vez más dinámicos, proactivos en tanto es lo que hace que las empresas tengan que reposicionarse en nuevos mercados en la producción de arroz de MiPymes que constantemente los presiona a no estancarse en el camino.

Se recomienda que realicen investigaciones con respecto a los factores de la cadena de suministro que generen ventaja competitiva en las MiPymes del sector arrocero. Ya que en Ecuador no existen muchos estudios sobre dicho tema.

También se recomienda que el instrumento de medición debe ser de fácil entendimiento para el encuestado, ya que una interpretación errónea de la pregunta puede ocasionar error a la hora de medir las variables.

Este trabajo de investigación debió de significar mutuo interés tanto para nosotras como investigadoras, como para las empresas que nos facilitaron los datos, el resultado de este trabajo de investigación le podría servir a las MiPymes del sector arrocero a tomar decisiones si desean generar ventaja competitiva.

Finalmente se recomienda que las MiPymes de dicho sector participen en estudios de investigación, ya que así se podrá conocer las dificultades que presentan y poder contribuir con investigaciones que ayuden a las MiPymes.

Un pasado comercial obsoleto que requiere actualizar a los productores de arroz cuyo alcance escapa a la vanguardia de la tecnología. El reinventarse caminos comerciales y empresariales donde es necesario enfocarse en estrategias, y conseguir abrir un abanico de oportunidades, que genere producción, competencia, estrategias y así abarcar más aspectos de la compañía, así como; talento humano que desarrollando sus potencialidades cual desarrollo endógeno de adentro hacia fuera analicen sus necesidades empresariales y los indicadores de desempeño.

Tener presente también que hay aspectos que van ligados a la cadena de suministros, los mismos que no deben influir, con el mercado, la industria y las regulaciones existentes en el país y la ley vigente. La competencia se vuelva efectiva y eficaz, y exista seguridad entre los productores, que se creen a futuro nuevos modelos de gestión y que los resultados obtenidos aporten a estos nuevos modelos, reforzando y reposicionando MiPymes.

Lograr crear políticas públicas que apuesten al desarrollo sustentable y sostenible en la producción de arroz como parte de una canasta básica familiar, que en la actualidad no compensa, el ingreso per capital.

Referencias

- Medina, Norma. «Las variables complejas en investigaciones pedagógicas.» *Universidad "Máximo Gómez Baéz" de Ciego de Ávila*, 2014: 9-18.
- Allen, Steven, y Rod Flanigan. «Developing competitive advantage using the triple bottom line a conceptual framework.en.es.» *Journal of Business & Industrial Marketing*, 31, n° 4 (2016): 449-458.
- Alperin, Marta, y Carlos Skorupka . «Cátedra de Estadística.» 2014. <https://www.fcnym.unlp.edu.ar/catedras/estadistica/Procedimientos%20de%20muestreo%20A.pdf>.
- Amat, Joaquín. «Introducción a la Regresión Lineal Múltiple.» *Revista de Matemática: Teoría y Aplicaciones* 14, n° 2 (2016): 51-61.
- Arias , Jesus, Keever Villacis, y Maria G Miranda. «El protocolo de investigación III: la población de estudio.» *Rev. Alerg. México* 63, n° 2 (2016): 201-206.
- Arshad, A, A Mahmood, y A Salam. «Priorising the practices that influence the operational performance of manufacturing organisations using AHP-TOPSIS analysis.» *South African Journal of Industrial Engineering* 31, n° 1 (Mayo 2020): 65-77.
- Badii, Mk, Johanna Castillo, Kimberly Cortez, Ann Wong, y P Villalpando. «Análisis de correlación canónica (ACC) e investigación científica.» *Innovaciones Negocios* 4, n° 2 (2007): 425-422.
- Baena, Guillermina. *Metodología de Investigacion, tercera edicion*. Grupo Editorial Patria, 2017.
- Banerjee, M, y M Mishra. «Retail supply chain management practices in India:A business intelligence perspective.» *Journal of Retailing and Customer Services*, 2015.
- Bridle, PM. «Human Recourses should be buried and then given a seat on the board' .» *Management International Digest* 18, n° 1 (2015): 5-7.
- Carreras, Ximena. «Fuentes primarias y secundaria.» *Estudios Rurales*, 2009: 185-201.
- Castaño, L, J Vivares, y W Sarache. «Prioridades competitivas y áreas de decisión estratégica en la manufactura.» *Cuadernos de Administración*, 2017: 67-96.

- Charles, Maina, Njehia Benard K, y Eric Bett Kiprotich. «Sources of competitive advantage in the dairy industry:supply chain manangment practices.» *International Journal of Supply Chain Management* 5, n° 3 (2020): 54-72.
- Chavez, Jhon. «Supply Chain Management.» *Ril Editores* 5, n° 1 (2016): 2-15.
- Chiadamrong, Navee, y Pithachaya Sophonsaritsook. «Relaciones entre las capacidades de la cadena de suminstro, la ventaja competitivo y el desempeño comercial: Un estudio exploratorio de la industria alimentaria en Tailandia.» *Sistemas y gestión de logística* 20, n° 4 (2015): 477-479.
- Cigolini y Perona. « Supply Chain Management (SCM): Its Future Implications.» *International Journal of Operations & Production Management* 2, n° 9 (2014): 7-41.
- «CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES.» 2013. <https://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/4cdf82a-6702-4147-917e-344eb79d8eae/CODIGO+ORGANICO+DE+LA+PRODUCCION,+COMER CIO+E+INVERSIONES,+COPCI%5B2%5D.pdf>.
- Cohen, Néstor, y Gabriela Gómez. «Metodología de la investigación ¿Para qué? La producción de los datos y los diseños.» 2019. http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20190823024606/Metodologia_para_que.pdf.
- «CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR.» 2011. <https://www.cec-epn.edu.ec/wp-content/uploads/2016/03/Constitucion.pdf>.
- Corral, Yadira. «Validez y Confiabilidad de los instrumentos de la investigacion para la recoleccion de datos.» *Ciencias de la Educacion* 19, n° 33 (2008): 1-20.
- Correa, A, R Gómez, y J Cano. «GESTIÓN DE ALMACENES Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y COMUNICACION (TIC).» *Estudios Gerenciales*, 2009: 45-71.
- Cuautitlan. «Asesoria.Cuautitlan.» Noviembre de 2014. http://asesorias.cuautitlan2.unam.mx/Laboratoriovirtualdeestadistica/CARPE TA%203%20INFERENCIA_ESTADISTICA/DOC_%20INFERENCIA/TE MA%204/11%20ANALISIS%20DE%20VARIANZA.pdf.
- Dagnino, J. «ANÁLISIS DE VARIANZA.» *Rev. Chil. Anest*, 2014: 306-310.

- Davis y Spekman. «The Extended Enterprise: Gaining Competitive Advantage through Collaborative Supply Chains.» 1, nº 3 (2005): 3-18.
- . *The Extended Enterprise: Gaining Competitive Advantage through Collaborative Supply Chains*. Vol. 1. Virginia, Virginia, University of Virginia: Pearson Education, 2004.
- de Guimarães, J, E Severo, y C Maia. «Sustainable Competitive Advantage: A Survey of Companies in Southern Brazil.» *BBR - Brazilian Business Review*, 2017: 352-367.
- Distanont, Anyanitha. «The role of innovation in creating a competitive advantage.» *Kasetsart Journal of Social Sciences* 4, nº 1 (2018): 1-7.
- Fernandez, katia, y otros. «Improving Seasonal Precipitation Forecasts for Agriculture in the Orinoquía Region of Colombia.» 2020.
- Flick, Uwe. *Introducing research methodology: A beginner's guide to doing a research project*. New Deli, 2015.
- Gómez, Milena, José Castán, y Laura Guitart. «La importancia de los recursos humanos en la cadena de suministro.» *Dirección y Organización* 13, nº 25 (2014): 13-25.
- Granillo, Rafael, Elias Olivares, José Martinez, y Santiago Cabello. «Gestión de operaciones en una cadena de suministro agroalimentari.» *Ciencias Logísticas* 23, nº 4 (2017): 4-17.
- Guillaume, Soullier, Matty Demont, Aminou Arouna, Frédéric Lançon, y Patricio Mendez del Villar. «The state of rice value chain upgrading in West Africa.» *Global Food Security* 25 (2020): 1-10.
- Hernández, Roberto, Carlos Fernández, y Pilar Baptista. *Métodología de la investigación*. . MacGrawHill Education, 2014.
- Ibarra, M, y L González. «La flexibilidad laboral como estrategia de competitividad y sus efectos sobre la economía, la empresa y el mercado de trabajo.» *Contaduría y administración*, 2010: 33-52.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos-INEC. *Directorio de Empresas y Establecimiento 2019*. Ecuador: INEC, 2019.
- Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP). *Arroz- variedades*. 2020.

- Jaime, Eliot, Rafael Ron, Roberto Aguilera, y Viviana León . *Las PYMES arroceras en el cantón Samborondón*. 2017. 87.
- Jie, Ferry, Kevin A. Parton, y Rodney J. Cox. «Linking supply chain practices to competitive advantage an example from Australian agribusiness.» *British Food Journal* 115, nº 7 (2013): 1003-1024.
- Laguna, Clara. *Correlación y Regresión Lineal*. Aragón: Instituto Aragonés de Salud, 2018.
- Lahura, Erick. «El Coeficiente De Correlación Y Correlaciones Espúreas.» 4, nº 2 (2014).
- Larson y Halldorsson. «“Logistics Versus Supply Chain Management: An International Survey.» 1, nº 7 (2004): 17-31.
- Li, S, B Ragu, y T Ragu. «El impacto de las prácticas de gestión de la cadena de suministro en la competencia.» *Omega*, 2004: 107-124.
- Lind, Douglas, William Marchal, y Samuel Wathen. *Estadística aplicada a los negocios y a la economía* . Mexico: The McGraw-Hill Companies, Inc, 2012.
- Lopez, Pedro. «POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO.» *Punto Cero*, 2004: versión On-line ISSN 1815-0276.
- López, Pedro, y Sandra Fachelli. «Metodología de la investigación social cuantitativa.» *Universidad Autónoma de Barcelona*. 2015. https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2016/163567/metinvsocua_a2016_cap2-3.pdf.
- Maina, Charles, Benard Njehia, y Bett Kiprotich. «Enhancing Organisational Performance in The Dairy Industry: Supply Chain Management Approach.» *International Journal of Agriculture* 5, nº 1 (2020): 25-38.
- Márquez , Julio. *Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria Continua, 2019*. Quito. Ecuador: Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2020.
- Martínez, Gretel, Manuel Cortés, y Annia Pérez. «Metodología Análisis de Correlación.» *Revista Universidad y Sociedad* 8, nº 4 (2016).
- Matarranz, Lucas. 2013. http://www.teinteresa.es/Microsites/Pregunta_al_medico/Deporte/flexibilidad_0_952104853.html.
- Matas, Antonio. «Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión.» *Scielo* 20, nº 1 (2018): 38-47.

- Maw, Yin. «Initiatives, Practices and Performance of Supply Chain at Rice Mills.» *Monywa University of Economics* 34, n° 5 (2016): 1-18.
- Mayo, J, N Loredo, y S Reyes. «En torno al concepto de calidad. Reflexiones para su definición.» *Retos de la Dirección*, 2015.
- Mekhum, Witthaya. «Papel de las estrategias de gestión de la cadena de suministro verde en la sostenibilidad: evidencia de la industria manufacturera de Tailandia.» *International Journal of Supply Chain Management* 9, n° 1 (2020): 232-238.
- Mendoza, Guillermo, y Juana Quevedo. «Ventaja Competitiva De La Cadena De Suministros.» *Revista Nacional de Administración* 4, n° 1 (2013): 109-118.
- Moreno, Andres, Andres Caicedo, y Javier Orejuela. «Integración externa en las cadenas de suministro agroindustriales.» *Revista Logística* 20, n° 2 (2015).
- Mousalli, Gloria. «Métodos y Diseños de Invesigación Cuantitativa.» *Working Paper* 2015.
https://www.researchgate.net/publication/303895876_Metodos_y_Disenos_de_Investigacion_Cuantitativa.
- Mutua, Ken, y Caleb Kirui. «Supply Chain Management Practices and Performance of Flour.» *Journal of Business and Managemen*, 2020.
- Otzen, T, y C Manterola. «Técnicas de Muestreo cobre una Población a Estudio.» *Sampling Techniques on a Population Study*, 2017: 35.
- Oviedo, Heidi, y Adalberto Campo. «Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach.» *Revista Colombiana de Psiquiatría* 34, n° 4 (2005).
- Panaggio, Marcos A. *OBS Bussines School*. 2020. <https://obsbusiness.school/int/blog-investigacion/supply-chain/el-modelo-scor>.
- Peña, Gloria Elena. 2009. http://bdigital.unal.edu.co/901/1/15675309_2009.pdf.
- Pérez, A. «Estudio de las prioridades competitivas de las estrategia de operaciones de las Pymes en Venezuela.» *Cuadernos Unimetanos*, 2006.
- Perez, Carlos. «Guña R·pida de Gret.» *Universidad Carlos III de Madrid Departamento de economía*, 2018: 1-22.
- Pinheiro, O, y S Breval. «Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma.» *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 2017: 264-276.

- Plaza , Paula, y Blanca Blanco. «Análisis de los problemas que enfrentan las Pymes Agrícolas para su participación en el desarrollo económico local.» *Revista Publicando* 2, n° 5 (2015): 10-20.
- Plaza, Paula. «Problemas que Presentan las Pymes Agrícolas, Provincia de los Ríos Ecuador para Insertarse a la Planificación Regional y Nacional.» *Universidad Técnica Estatal de Quevedo*, 12, n° 1 (2019): 4-16.
- Ploenhad, J, P Laoprawatchai, C Thongrawd, y K Jermsittipar. «Mediating Role of Competitive Advantage on the Relationship of Supply Chain Management and Organizational Performance on the Food Industry of Thailand.» *International Journal of Supply Chain Management*, 2019: 216-226.
- Powell, Thomas. «COMPETITIVE ADVANTAGE: LOGICAL AND PHILOSOPHICAL CONSIDERATIONS.» *Strategic Management Journal* 22, n° 1 (2001): 2-12.
- Prajogo, Daniel. «SUPPLY CHAIN INTEGRATION IN SMALL MEDIUM ENTERPRISES: A SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW.» *International Journal of Production Economics* 73, n° 1 (2018).
- Rehman, Syed. «Theoretical Framework and Methodology of GSCM.» *EAI/Springer Innovations in Communication China - Beijing*. Diciembre de 2019. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-42742-9_3.
- Robles, N. «Optimización de la cadena de suministros mediante un modelo que incorpora su impacto en el cambio climático.» *Tecnología en Marcha*, 2017: 118-129.
- Rodriguez, G, B Rodriguez, A Chirinos, y R Meleán. «Gestión de costos de las actividades en el sector metalmeccánico de la región zuliana.» *Revista Venezolana de Gerencia*, 2009: 260-273.
- Rosca, Eugenia, Guido Möllering, Arpan Rija, y Julia Christine Bendu. «Análisis de clúster e implicaciones para las cadenas de suministro globales.» *Espacios* 49, n° 5 (2018): 580.
- Salazar, F, J Cavazos, y J Martínez. «Metodología basada en el Modelo de Referencia para Cadenas de Suministro para Analizar el Proceso de producción de Biodiesel a partir de Higuerrilla.» *Información Tecnológica*, 2011: 47-56.

- Salazar, Fernando, Judith Cavazos, y Jose Martinez. «Metodología basada en el Modelo de Referencia para.» *Información Tecnológica* 23, n° 1 (2012): 47-56.
- Schettini, Patricia, y Inés Cortazzo. «Tecnicas y estregias de la investigación cualitativa.» *Universidad Nacional de la Plata*. 2016. http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/53686/Documento_completo___-20Cortazzo%20CATEDRA%20.pdf-PDFA.pdf?sequence=1.
- SCVS. <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>. 2020.
- Shu-Hsien, Liao, Hu Da-Chian, y Ding Li-Wen. «Assessing the influence of supply chain collaboration value innovation, supply chain capability and competitive advantage in Taiwan's networking communication industry.» *International Journal of Production Economics*, 2017: 143-153.
- Silva. «¿Las prácticas de gestión de la cadena de suministro influyen en el rendimiento de la empresa.» *Revista Internacional de Sistemas de Información y Gestión de la Cadena de Suministro*, 2020.
- Silva, Catia. «Do Supply Chain Management Practices.» *Revista Internacional de Sistemas de Información y Gestión de la Cadena de Suministro* 13, n° 3 (Julio-Septiembre 2020): 1-22.
- Solé, J. «The Sandcone Model. Modelo de construcción de mejora.» 2012.
- Sotelo, Steven, Edward Guevara, Lizeth Llanos-Herrera, y Diego Agudelo. «Pronosticos AClimateColombia: A system for the provision of information for climate risk reduction in Colombia.» *Computers and Electronics in Agriculture* 174 (2020): 2-10.
- Suhong, Li, Nathan Bhanu Ragu, Nathan T.S. Ragu, y Rao S. Subba. «The impact of supplychain management practices on competitive.» *Omega*, 2006: 107-124.
- Tham, Tran, y Navee Chiadamrong. «Relationships between supply chain capabilities, competitive advantages, and business prformance: an exploratory study of the food industry in Vietnam.» *Inderscience Enterprises* 25, n° 2 (2016): 145-174.
- Thi Tham, Tran, y Navee Chiadamrong. «Relationships between supply chain capabilities, competitive advantages, and business prformance: an exploratory study of the food industry in Vietnam.» *Inderscience Enterprises* 25, n° 2 (2015): 145-174.

- Tsung Yueh y Shu Li. «Competitive Price Strategy with Activity-Based Costing, Case Study of Bicycle Part Company.» *The 50th CIRP Conference on Manufacturing Systems* 63, n° 1 (2017): 2-6.
- Valdemar, Juan Carlos. «Correlación Canónica Entre Variables Fisicoquímicas Y Microbiológicas En Humedales Costeros.» *Revista de la ciencia y la Investigación* 12, n° 1 (2018): 205-219.
- Valdés, J, y G Sánchez. «LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO MUNDIAL: SUS PARTICULARIDADES EN MÉXICO.» *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, 2012: 126-156.
- Vallejo , Yanet, Tania Pérez, Elio del Pozo, Noel Arozarena , y Alcides López. «La Capacitación Agraria desde la visión del agricultor.» *Cultivos Tropicales* 37, n° 2 (2016): 154-194.
- Villavicencio, Ebingen, Esteban Torracchi, Maria del Carmen Pariona, y María Cristina Alvear. «¿Cómo planear las variables de una investigación: Operalización de las variables.» *OACTIVA UC Cuenca*, 2019: 9-14.
- Woo, En, y Chris Rowley. «Competitive advantage and the transformation of value chains over time: the example of a south korean diversified business group, 1953-2013.» *Routledge Taylor & Francis Group* 69, n° 2 (2019): 1-29.
- Xiaoyuan, L, y J Swaminathan. « Gestión de la cadena de suministro .» *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*, 2015: 709-713.
- Yu, Wantao, Mark Jacobs, Roberto Chavez, y Mengying Feng. «The impacts of IT capability and marketing capability on supply chain integration: a resource-based perspective .» *International Journal of Production Research* 55, n° 14 (2017): 4192-4211.
- Zambrano, Carlos, Mariela Andrade, y Washington Carreño. «Factores que inciden en la productividad del cultivo de arroz en la provincia Los Ríos.» 11, n° 5 (2019): 270-277.
- Zerón, M, G Mendoza, y J Quevedo. «Ventaja Competitiva de la cadena de suministro: alianzas, asimetrías organizativas y conflictos.» *Revista Nacional de Administración*, 2013: 109-119.

Apéndice A. Formulario para la Encuesta

		1	2	3	4	5	
Cadena de Suministro	Integración de la cadena de suministro	1. Su empresa tiene una política para construir relaciones a largo plazo con sus proveedores clave sin cambiarlos con demasiada frecuencia.					
		2. Su empresa mantiene una comunicación cercana y frecuente con sus proveedores.					
		3. Su empresa tiene una red informática que vincula la información con proveedores para que la información se puede actualizar constantemente.					
		4. Su empresa y sus proveedores siempre optan por una mejora y encuentran una manera de colaborar en la resolución de problemas.					
	Gestión de operaciones de la cadena de suministro	5. La empresa ha empleado métodos, herramientas o sistemas efectivos para administrar y controlar su nivel de inventario / almacén ya que la demanda real del cliente se puede pronosticar con precisión.					
		6. Su empresa cuenta con métodos y herramientas adecuados para gestionar las rutas de transporte para minimizar los costes de transporte en el plazo de entrega requerido.					
		7. Su empresa ha empleado un sistema eficaz para evaluar las fortalezas y debilidades de cada proveedor para que la empresa pueda seleccionar los proveedores para cada material adecuadamente.					
	Gestión de recursos humanos	8. Su empresa tiene la capacidad de reclutar y llenar completamente nuevos puestos de personal según sea necesario por cada área.					
		9. Su empresa mantienen constantemente programas de capacitación adecuados para mejorar la capacidad del personal.					
		10. Su empresa puede mantener su personal capacitado, ya que los incentivos y beneficios son atractivos.					
		11. Su empresa tiene una mente abierta y siempre escucha las opiniones del personal por lo que se puede lograr un ambiente de trabajo amigable.					
		12. Cada área de la empresa contribuye y participa en todas las actividades para fortalecer la colaboración entre las áreas.					
Ventajas competitivas	Prioridad de Calidad	13. Su empresa ha hecho que la calidad del arroz sea la prioridad.					
		14. Su empresa ha recibido certificados nacionales estándares por la calidad de arroz.					
		15. Su empresa nunca ha recibido quejas de los clientes sobre la calidad del arroz durante las últimas cosechas.					
		16. La producción de arroz de su empresa nunca ha sido devuelta por los clientes como cosecha defectuosa durante la última producción.					
	Prioridad de Entrega	17. Su empresa ha sido cada vez más reconocida por la calidad del arroz por parte de los clientes.					
		18. Su empresa es capaz de pronosticar y planificar sus recursos de transporte efectivamente, como gestionar siempre un número adecuado de camiones, personal de reparto, etc.					
		19. Su empresa siempre entrega el arroz a los clientes dentro de la fecha aproximada.					
		20. Su empresa tiene la capacidad de enviar su arroz a los clientes con precisión de acuerdo con las órdenes de compra.					
		21. Su empresa nunca ha tenido que pagar una compensación debido al daño causado por la entrega.					
	Prioridad de Flexibilidad	22. Su empresa tiene un sistema para emitir documentos de entrega completa y adecuado con cada pedido para que la evaluación posterior se pueda realizar de manera fácil y efectiva.					
		23. El tiempo de ciclo del proceso se puede reducir continuamente.					
		24. Su empresa tiene la capacidad de ajustar rápidamente su plan de producción de acuerdo con requisitos del cliente.					
Prioridad de Costo	25. Su empresa es capaz de ajustar su sistema de producción para producir varios tipos de arroz.						
	26. Los costos de producción de su empresa se pueden reducir continuamente.						
	27. Los costos de transporte de su empresa se pueden reducir continuamente.						
	28. Su empresa puede reducir sus desperdicios continuamente.						
	29. Su empresa siempre utiliza a su personal de manera efectiva para mantener una alta productividad.						

Nombre Compañía	Actividades Según Ruc
Agrícola Edisa Ecuador Ediagri S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Agrícola Gamadu SA	Venta Al Por Mayor De Arroz
Agrícola Las Avispas SA	Actividades De Cultivo De Arroz
Agrícola Parra Harropar S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Agrícola Soloarroz S.A.	Actividades De Piladora
Agrícola Ulloa Agrulloa S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Agro Industria Sarmiento Nottbohm S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz
Agro Proceso Apsa SA	Actividades De Cultivo De Arroz
Agroarrocera S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz
Agrofruitcorp S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz
Agrohebersan S.A.	Actividades De Producción De Arroz En Todas Sus Fases Y Su Comercialización
Agroindustria Carchifer S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Agroindustria Nuevo Rancho SA	Actividades De Cultivo De Arroz
Agroindustrias Jacinros C. Ltda.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Agroronand S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Arrocera Campoverde Arrocampasa S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Arrocera Rober-San Reran S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz
Arrosol S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Arrozgroup Cia.Ltda.	Venta Al Por Mayor De Arroz, Arrocillo Y Polvillo
Asesora Asesores Integrales Del Agro Asinagro S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Bordains S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Capaferi S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz.
Cencol S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Coherlo S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz

Compañía Anónima Agrícola Industrial Carmela S.A.	Molienda O Pilado De Arroz: Producción De Arroz Descascarillado, Blanqueado, Pulido, Semicocido
Contatelsa S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Cultiarroz C. Ltda.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Darmerg S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Farelsa S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Germigranos C. Ltda.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Greencom S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Industria Agropecuaria Irrazabal & Otros Inagirot S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Industria Arroceras Don Panta Indupanta S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado)
Industrial Y Comercializadora Arroceras "Granarroz" S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
La Cartuja Agricultiva Cia.Ltda.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado)
Orbruck S. A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Procagrivaparra S.A.	Molienda O Pilado De Arroz: Producción De Arroz Descascarillado, Blanqueado, Pulido, Semicocido.
Produarroz S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Rigoagro S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Seginasa S.A.	Actividades De Cultivo De Arroz
Semimor S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado)
Tifertil S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado)
Valle Del Daule Valledaule S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado).
Agrícola Y Comercializadora T&E Agrexport S.A.	Cultivo De Arroz (Incluido El Cultivo Orgánico Y El Cultivo De Arroz Genéticamente Modificado)
Compañía Anónima En Predios Rusticos Agrícola Indust Carmela	Molienda O Pilado De Arroz: Producción De Arroz Descascarillado, Blanqueado, Pulido, Semicocido.
Agrícola Bahamonde S.A. (Absa)	Actividades De Cultivo De Arroz
Arroceras Rober-San Reran S.A.	Venta Al Por Mayor De Arroz

Apéndice B. Listado de Empresas MiPymes encuestadas

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Parrales Cedeño Elizabeth Maribel**, con C.C: #0953493343 autora del trabajo de titulación: **La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas** previo a la obtención del título de **Ingeniera Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 15 de septiembre del 2020

Elizabeth Parrales C.

Nombre: **Parrales Cedeño Elizabeth Maribel**

C.C: 0953493343

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ruiz Campaña Jennifer Carolina**, con C.C: #0940221286 autora del trabajo de titulación: **La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas** previo a la obtención del título de **Ingeniera Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 15 de septiembre del 2020



Nombre: **Ruiz Campaña Jennifer Carolina**

C.C: 0940221286

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	La Cadena de Suministro y la Ventaja Competitiva en las MiPymes de los Agricultores de la Provincia del Guayas.		
AUTOR(ES)	Parrales Cedeño Elizabeth Maribel, Ruiz Campaña Jennifer Carolina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. José Guillermo Pérez Villamar, Mgs		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	15 de septiembre del 2019	No. DE PÁGINAS:	110
ÁREAS TEMÁTICAS:	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Factores de la cadena de suministro, Ventaja competitiva, MiPymes, Cultivo de arroz, Estrategias, Talento Humano.		

RESUMEN/ABSTRACT:

El análisis de la cadena de suministro y la ventaja competitiva en las MiPymes de los agricultores en cuanto a estrategias vs rentabilidad y capacidad. El andamiaje que maneja la cadena de suministros en el sector arrocerero en la provincia del Guayas, en cuanto a la demanda del consumo de arroz como uno de los productos más importantes de la canasta básica familiar en el Ecuador, compromete la presente investigación. En el primer capítulo aborda y analiza el aspecto medular de la agricultura y los factores claves de competitividad estrategias, y con ello las diferentes actividades que plantean y justifica la presente investigación, las tasas los porcentajes y los tiempos que se manejan en los MiPymes del sector arrocerero la inclusión de la cadena de suministro, la incidencia de las falencias de la cadena de suministro; en la gestión, que realizan los agricultores, productores así mismo la evaluación, estudios, variables y objetivos son parte importante en este primer capítulo. El capítulo II aborda la metodología cuyo enfoque es cuantitativo, diseño experimental y alcance mediante la recolección de datos, mediante la técnica de encuestas, cuyas fuentes primarias y secundarias aportaron de forma valiosa a la investigación con resultados de la población elegida. El capítulo III ubica los resultados en la metodología utilizada, las empresas por cantón y los años que llevan en el mercado mediante muestreo probabilístico y la relación con proveedores, el cómo y porque se organiza la cadena de suministros y la solución de conflictos, gestión métodos y herramientas.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfonos: +593-4-983371755 +593-4-968596093	E-mail: elizabeth.parrales96@hotmail.com jenniferruizcampaña@hotmail.com



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Ing. Arévalo Avecillas, Danny Xavier
	Teléfono: +593-991048220
	E-mail: danny.arevalo@cu.ucsg.edu.ec
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	