



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

Análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena.

AUTORA:

Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
Licenciado en Administración de Empresas**

TUTORA:

Reyes de Luca, María Antonieta, Mgs.

**Guayaquil, Ecuador
10 de febrero del 2026**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina**, como requerimiento para la obtención del título de **Licenciada en Administración de Empresas**.

TUTORA

f. 

Reyes de Luca, María Antonieta, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

Guayaquil, a los 10 días del mes de febrero del año 2026



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena**, previo a la obtención del título de **Licenciada en Administración de Empresas**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 10 días del mes de febrero del año 2026

AUTORA

f. *Brigitte Mazabanda Y*

Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Yo, Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 10 días del mes de febrero del año 2026

AUTORA:

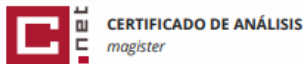
f. *Brigitte Mazabanda Y*

Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

REPORTE COMPILATIO



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

Brigitte.mazabanda (2)

4%
Textos sospechosos



2% Similitudes
0% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas
2% Idiomas no reconocidos (ignorado)
2% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: Brigitte.mazabanda (2).docx
ID del documento: dc347fea7f318cc1d834f6878154f7f81aecf971
Tamaño del documento original: 6 MB

Depositante: Lucia Magdalena Pico Versoza
Fecha de depósito: 13/2/2026
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 13/2/2026

Número de palabras: 16.473
Número de caracteres: 120.725

Ubicación de las similitudes en el documento:

TUTORA

f.

Reyes de Luca, María Antonieta, Mgs.

ESTUDIANTE

f.

Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina

Agradecimientos

Expreso mi mayor agradecimiento a Dios, por haberme prestado vida para culminar esta etapa académica siendo uno de mis anhelos, gracias a su misericordia.

A mi familia, quienes siempre han estado para mí con su apoyo y sabiduría. Gracias de verdad por ser mis guías. A mi madre por sus consejos y cuidado que me han mostrado lo bueno que puede ser la vida. A mi padre Jose Agustin Mazabanda Guanoluisa quien con su ejemplo que han enseñado la perseverancia de lo que realmente queremos para nuestras vidas. A mis pequeños hermanos, Allison, Wilmer y Domenica quienes siempre serán mi motivación y esfuerzo de los días restantes de mi vida, gracias por compartir sus vidas conmigo. Los amo familia.

Así mismo agradezco a mi docente Tutora, la Mgs. María Antonieta, por su orientación, dedicación y amistad a lo largo de este proceso de investigación. Su conocimiento y experiencia fueron un papel fundamental en este crecimiento académico. A los docentes y profesionales quienes fueron mis guías para mi formación académica. Agradezco al Ec. David Coello Cazar, Ec. Lucia Pico Versoza, Lic. Said Vicente Diez Farhat por su pasión, dedicación y compromiso en cada cátedra.

Agradezco a mis amigos y compañeros, Andrea, Carlos, Daniela, Genesis, Nicolas, Fabián, Ugarte y Valeria quienes siempre estuvieron predispuesto en compartir sus conocimientos y enseñanzas, amigos que a lo largo de cada semestre mantuvimos apoyo y confianza.

Finalmente quiero agradecer a mi amado Daniel, quien con su motivación y su apoyo incondicional me han demostrado lo capaz y fuerte que soy. Su comprensión y cariño fueron una gran fortaleza en este proceso. Dejando en la voluntad de Dios nuestros caminos

Mazabanda Yumiceba Brigitte Carolina

Dedicatoria

A mi familia, a mis padres

Agradezco enormemente a mis padres Jose Agustin y Rosita María quienes me han brindado su apoyo y su amor, quienes siempre confiaron en mi e hicieron posible este gran logro.

Con sus cariños y enseñanzas me han motivado a seguir mi camino y no rendirme ante las adversidades de la vida.

Los amare siempre

Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ec. Pico Versoza Lucía, Mgs.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

Ec. Coello Cazar David, Mgs.

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Santillán Pesantes Jaime Antonio, Mgs.

OPONENTE

Calificación

Guayaquil, a los 13 días del mes de febrero del año 2026

Estimada directora de Carrera
Ec. Lucia Pico Versoza, Mgs.

En su despacho;

Teniendo como antecedente que he realizado el acompañamiento como tutor del trabajo que se me ha designado, presento el informe final.

Semestre: B 2025	Tipo de Trabajo (señale la opción): Examen Complexivo ___ Trabajo de Titulación ___x Trabajo de Integración Curricular ___
Tutor (a): Reyes De Luca, María Antonieta	Estudiante (s): Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina
Título del Trabajo Análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista de la provincia de santa elena	

Matriz de Calificación de Trabajo de Titulación - Trabajo de Integración Curricular		
Aspectos para evaluar	Puntaje Máximo	Calificación asignada
Aplicación de aspectos de forma: formatos de UCSG (márgenes, niveles de encabezado, numeración y secuencia de páginas), y normas APA (citación, referencias, redacción y ortografía, niveles de encabezado y presentación de tablas y figuras).	2	2
Citación de fuentes de calidad y rigor académico actualizadas de los últimos 5 años.	1	1
Correcta aplicación de metodología de investigación.	1	1
Nivel de desarrollo de las secciones que se encuentran en el documento.	3	2,5
Análisis de resultados y conclusiones basados en objetivos, hipótesis (si es que aplica) y preguntas de investigación (si es que aplica).	3	2,5
Calificación total del documento escrito	10	9

Dada la calificación arriba presentada, este trabajo está: **APTO.**

f. 

Reyes De Luca María Antonieta, Mgs

Índice General

Introducción.....	2
Planteamiento del problema.....	3
Antecedentes	3
Objetivos 5	
Objetivo General	5
Objetivos Específicos	5
Justificación	5
Preguntas de investigación	6
Proposiciones	6
Limitaciones y Delimitaciones.....	7
Delimitaciones.....	7
Capítulo 1: Marco teórico	8
Análisis de involucrados	8
Teoría de Lean hacia comercialización y optimización de distribución.....	9
Métodos FIFO	10
Teoría TQM / ISO 9001	10
Matriz de Kraljic.....	12
Caracterización de la cadena de valor	13
Abastecimiento	14
Gestión de inventarios en empresas comerciales.....	14
Recepción de productos	16
lista de productos.....	17
Proceso de transporte y movilización de mercancías.....	17
Manejo de Inventarios	18
Comercialización al por mayor	18
Marco conceptual.....	19
Comercio mayorista	20
Transporte.....	20
Cadena de suministro	20

Logística	21
Inventario	21
Almacenamiento	21
Lead time	21
Productividad	21
Eficiencia	21
Indicadores de gestión (KPI)	22
Control de calidad	22
No conformidad	22
Costos logísticos	22
Margen de ganancia	22
Punto de equilibrio	23
Mapa de procesos	23
Cuellos de botella	23
Método FIFO	23
Matriz de Kraljic	23
Eficiencia de la cadena de suministro	24
Marco referencial	24
Marco legal	25
Capítulo 2: Metodología	26
Diseño de investigación	26
Tipo de investigación/ Enfoque	27
Alcance	27
Población y muestra	28
Selección de la muestra	28
Técnica de recogida de datos	30
Análisis de datos	30
Capítulo 3: Resultados	32
Análisis de resultados	32
Grupo 1: Proveedores	32
1. ¿Cuál es su edad?	32
2. ¿Cuál es su sexo?	33

3. ¿Cuál es su estado civil?	34
4. ¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado?	35
grupo 2 – consumidores	43
Grupo 3 – socios de la asociación de comerciantes “feria libre”	54
Hallazgos	63
Discusión	65
Matriz de hallazgos y propuesta de mejora	66
Propuestas	68
Referencias	78
Apéndices	82
Apéndice A: Instalaciones de la Asociación de Comerciantes Mayorista “Feria Libre”	82
Apéndice B: Movimiento de comercialización en la asociación de comerciantes “feria libre”	89
Apéndice C: Cuestionario de preguntas – Encuestas	94
Grupo 1: Proveedores	94
Grupo 2: Consumidores	97
Grupo 3: Socios	100

Índice de tablas

Tabla 1	Población en la provincia de Santa Elena (%).....	4
Tabla 2	Matriz de Marco Lógico	8
Tabla 3	Eficiencia de la Cadena de Suministro	19
Tabla 4	Desempeño del comercio mayorista.....	20
Tabla 5	Delimitación del estudio	28
Tabla 6	Edad de los encuestados	32
Tabla 7	Sexo de los encuestados	33
Tabla 8	Estado civil de los encuestados	34
Tabla 9	Nivel de educación más alto alcanzado	35
Tabla 10	Frecuencia de abastecimiento de productos	36
Tabla 11	Factores en el tiempo de entrega	37
Tabla 12	Precios competitivos.....	38
Tabla 13	Frecuencias que experimentan	39
Tabla 14	Comunicación.....	40
Tabla 15	Proceso de control de calidad	41
Tabla 16	Demanda de los comerciantes	42
Tabla 17	Edad de los encuestados	43
Tabla 18	Sexo de los encuestados	44
Tabla 19	Estado civil de los encuestados	45
Tabla 20	Nivel de educación más alto alcanzado	46
Tabla 21	Frecuencia de compra.....	47
Tabla 22	Productos disponibles	48
Tabla 23	Calidad de producto.....	49
Tabla 24	Precios Adecuados.....	50
Tabla 25	Escasez en productos de temporada	51
Tabla 26	Satisfacción de atención	52
Tabla 27	Variedad de productos	53
Tabla 28	Edad de los encuestados	54
Tabla 29	Sexo de los encuestados	55
Tabla 30	Cantidad de proveedores	56
Tabla 31	Tiempos de entrega.....	57
Tabla 32	Control de inventario	58
Tabla 33	Frecuencia de productos faltantes	59
Tabla 34	Nivel de inventario	60
Tabla 35	Calidad y disponibilidad de producto.....	61
Tabla 36	Coordinación con los proveedores	62

Índice de figuras

Figura 1	Clasificación de la matriz de Kraljic	12
Figura 2	Edad de los encuestados	33
Figura 3	Sexo de los encuestados	34
Figura 4	Estado civil de los encuestados	34
Figura 5	Nivel de educación de los encuestados.....	35
Figura 6	Frecuencia de abastecimiento de productos	36
Figura 7	Factores que influyen en el tiempo para los encuestados.....	37
Figura 8	Opinión sobre los precios a los encuestados	38
Figura 9	Opinión de frecuencias y obstáculos para los encuestados	39
Figura 10	Comunicación de los encuestados hacia los comerciantes.....	40
Figura 11	Control de calidad en los productos de los encuestados.....	41
Figura 12	Demanda de productos por temporadas.....	42
Figura 13	Edad de los encuestados	43
Figura 14	Sexo de los encuestados	44
Figura 15	Estado civil de los encuestados	45
Figura 16	Nivel de educación de los encuestados.....	46
Figura 17	Frecuencia de compras a los encuestados.....	47
Figura 18	Disponibilidad de productos.....	48
Figura 19	Calidad del producto.....	49
Figura 20	Adecuación de precios	50
Figura 21	Escasez de productos en temporadas para los encuestados.....	51
Figura 22	Satisfacción de atención	52
Figura 23	Variedad de productos	53
Figura 24	Edad de los encuestados	54
Figura 25	Sexo de los encuestados	55
Figura 26	Utilización de proveedores	56
Figura 27	Tiempos de entrega.....	57
Figura 28	Control de inventario	58
Figura 29	Faltantes productos	59
Figura 30	Inventarios que afectan.....	60
Figura 31	Calidad y disponibilidad.....	61
Figura 32	Coordinación con proveedores	62

Resumen

En la provincia de Santa Elena, específicamente en el cantón Libertad, se evidencia una falta de abastecimiento de víveres, que ha incrementado en los últimos años. Este presente estudio, tiene como finalidad diseñar una propuesta de mejora de la cadena de suministro en el comercio mayorista, mediante el análisis de la situación, para incrementar la productividad, mejorar el control de calidad de productos y mejorar el control de costos y precio. La investigación responde a la necesidad de plantear soluciones concretas que beneficien a la población del cantón, mejorando la disponibilidad y distribución de los productos de primera necesidad. El estudio posee un diseño no experimental, sigue una metodología deductiva, de tipo correlacional, con enfoque y alcance descriptivo. La encuesta está dirigida a tres grupos de interés: los proveedores, consumidores y socios. Con un total de 97 respuestas por parte de estos mencionados profesionales y grupos de personas: tras realizar el análisis, se obtuvo que los factores que inciden en la disminución de abastecimiento están en “Transporte” y la “Negociación “. Dando apertura a Métodos con eficiencia para el tema, como son sus siglas FIFO. First In, First Out, organiza la salida según el orden de entrada (lo primero en entrar, primero en salir).

Palabras Claves: Abastecimiento, comercio mayorista, incrementación de productividad, Análisis de la situación, Método FIFO, Transporte, Negociación

Abstract

In the province of Santa Elena, specifically in the Libertad canton, a shortage of food supplies has been observed and has increased in recent years. This study aims to design a proposal to improve the wholesale supply chain by analyzing the current situation to increase productivity, improve product quality control, and enhance cost and price control. The intended beneficiaries are the population. The study employs a non-experimental design, follows a deductive, correlational methodology, and has a descriptive focus and scope. The survey targeted three stakeholder groups: suppliers, consumers, and partners. A total of 97 responses were received from these professionals and groups. Analysis revealed that the factors contributing to the decreased supply are "Transportation" and "Negotiation." This opens the door to efficient methods for addressing the issue, such as FIFO (First In, First Out), which organizes the distribution of goods according to the order in which they were received (the first items are the first items out).

Keywords: *Supply, wholesale trade, productivity increase, situation analysis, FIFO method, transportation, negotiation*

Introducción

Los diversos avances tecnológicos y económicos que ha experimentado la sociedad en las últimas décadas han influido en cómo se perciben las cadenas de abastecimiento en el mercado, cómo se entienden los procesos de formación, preparación de los lugares de suministro, las habilidades y competencias especializadas que demanda la industria y las empresas. Situación similar a la estructura gradual del proceso de producción, puesto que se ve en un constante reajuste en función del entorno.

El análisis se propone como la base del conocimiento que conecta el funcionamiento con el éxito de ésta y es la herramienta principal de información para la gestión competitiva en un mercado cada vez más globalizado (Morris, 2020).

Es por ello por lo que productos de importancia comercial requieren de un análisis a profundidad sobre el funcionamiento interno de la cadena y cómo este permite optimizar y mejorar los procesos que la acompañan.

Uno de los principales retos para todas las organizaciones ya sean fabricantes o prestadoras de servicios, siempre ha sido que sus clientes satisfagan sus necesidades con los productos y/o servicios que les sean suministrados.

Planteamiento del problema

Antecedentes

La provincia de Santa Elena se ha posicionado como un punto estratégico de comercio en la costa ecuatoriana, no solo debido a su ubicación geográfica, sino también al incremento de empresas que han incorporado prácticas de distribución y almacenamiento más eficientes, lo que ha mejorado la disponibilidad de productos locales e importados.

Estos avances benefician tanto a los consumidores finales como a los productores locales, ya que facilitan la integración económica y mejoran el acceso al mercado. Esto, a su vez, dinamiza la economía y fomenta la creación de empleo. La información sobre estas prácticas se obtiene de investigaciones y estudios locales realizados por entidades educativas y organizaciones públicas que analizan el desarrollo y la sostenibilidad del sector productivo en Santa Elena.

La provincia de Santa Elena cuenta con una población de 308.693 habitantes (INEC, 2023), para el año 2025 la provincia tendría 418.495 habitantes. Considerando esta cifra, del total de habitantes, el 54% se localiza en el área urbana, la cual conforma un espacio conurbado donde se concentran las tres ciudades cabeceras cantonales: La Libertad, Salinas y Santa Elena, siendo esta última la capital de la provincia. A partir de ello, se evidencia un incremento en la demanda de víveres, el cual se mantiene de manera constante en cada una de estas áreas.

De acuerdo con la proyección del INEC. para el año 2025 la provincia tendría 418.495 habitantes distribuidos de la siguiente forma:

Tabla 1 Población en la provincia de Santa Elena (%)

Cantones	Población
La Libertad	112.156
Salinas	101.545
Santa Elena	204.794

Nota: Población de habitantes por cantones. Tomado de: proyección 2023 INEC.

Según Oliver (1970) "La gestión de la cadena de suministro (SCM) es el proceso de planificación, implementación y control de las operaciones de la cadena de suministro, con el propósito de satisfacer los requisitos del cliente de la manera más eficiente posible. Abarca todo el movimiento y almacenamiento de materias primas, inventario de trabajo en proceso y productos terminados desde el punto de origen hasta el punto de consumo".

Surge la necesidad de entender los procesos que permiten la distribución de productos en esta región. La cadena enfrenta desafíos en diversas etapas, como la adquisición, el almacenamiento y el transporte, donde persisten ineficiencias que aumentan los costos y afectan la disponibilidad de los productos.

Aunque se han implementado mejoras, aún no se han alcanzado niveles de eficiencia óptimos, lo cual limita la competitividad del comercio mayorista y genera impacto negativo en el acceso de los consumidores a productos frescos y asequibles. Por tanto, es esencial analizar la situación actual para identificar áreas de mejora y proponer acciones correctivas que beneficien a los mayoristas y a la comunidad de Santa Elena.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una propuesta de mejora de la cadena de suministro en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena, mediante el análisis de la situación, para incrementar la productividad, mejorar el control de calidad de productos, mejorar el control de costos y precio.

Objetivos Específicos

- Desarrollar el marco teórico conceptual, referencial y legal del proyecto de investigación con la variable de estudio
- Levantar información sobre la situación actual en las cadenas de suministro de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena
- Seleccionar las herramientas metodológicas necesarias para desarrollar la propuesta de análisis de la cadena de suministro en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena
- Identificar los avances y mejoras implementadas, así como las ineficiencias que persisten en los procesos de adquisición, almacenamiento o transporte de productos.

Justificación

Teniendo en cuenta la problemática, esta investigación sobre la cadena de suministro en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena es relevante, ya que permite identificar y solucionar ineficiencias en la distribución de productos. Las variables clave de este estudio incluyen los procesos de adquisición, almacenamiento y transporte, todos fundamentales para asegurar que los productos lleguen de forma óptima y a precios accesibles. El público primordial de la investigación es el colectivo de comerciantes minoristas, que son los que juegan un papel esencial en el desarrollo económico del municipio de Santa Elena, y que pueden beneficiarse de una cadena de suministro más eficiente. Y se interesa en la realidad actual para dar cuenta del efecto de los últimos desarrollos y aspectos que todavía tienen que ser mejoras.

Los beneficiarios de esta investigación incluyen tanto los mayoristas como los consumidores de la provincia, quienes se verán favorecidos por la disponibilidad y asequibilidad de los productos. También serán beneficiarias las autoridades locales, al obtener una base de datos y un diagnóstico detallado que facilite la toma de decisiones. La información para este estudio se obtendrá mediante observación directa, entrevistas con actores clave de la cadena de suministro y análisis de documentos e informes actuales sobre logística y distribución en el comercio mayorista, asegurando así una base sólida y actualizada para la investigación.

Preguntas de investigación

- ¿Cuáles son las principales ineficiencias en los procesos de adquisición, almacenamiento y transporte en la cadena de suministro de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena?
- ¿Qué mejoras han sido implementadas recientemente en la cadena de suministro y cuál ha sido su impacto en la reducción de costos y optimización del proceso?
- ¿Cuál es el nivel de satisfacción de los clientes con la calidad y disponibilidad de los productos que se distribuyen a través de la cadena de suministro?
- ¿De qué manera se propone la mejora la cadena de suministro en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena?

Proposiciones

- La implementación de mejoras en la logística y el transporte dentro de la cadena de suministro reduce significativamente los costos y optimiza la disponibilidad de productos en el comercio mayorista.
- La falta de un control adecuado de inventarios es una de las principales causas de las ineficiencias en la cadena de suministro, afectando tanto la calidad como la frescura de los productos que llegan al consumidor final.
- Incrementa notablemente la satisfacción del cliente final a través de una cadena de suministro optimizada en cuanto a tiempos de entrega y disponibilidad de productos de calidad

- La adopción de prácticas sostenibles respecto a la cadena de suministro ayuda a reducir los costes operativos y a mejorar la reputación de la marca en el mercado.
- La coordinación y colaboración eficiente entre proveedores, mayoristas y distribuidores son claves para minimizar los cuellos de botella y asegurar la efectividad de la cadena de suministro.

Limitaciones y Delimitaciones

Delimitaciones

Delimitar, en este sentido, permite precisar el problema inicial en extensiones prácticas en el esquema de estudios a obtener. O sea, delimitar un tema permite encauzar la investigación en términos específicos, especificar los alcances de la investigación y dar los límites de la misma (Morles, 2011).

La delimitación hace constar de forma clara y precisa muchos de los aspectos del tema investigado, es decir, se analiza para precisar más concretamente la situación problemática. De ahí que esta investigación se interesa por dar a conocer el análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista en la provincia de Santa Elena.

El presente estudio de investigación se desarrolla recogiendo respuestas de diversos profesionales, que se ocupan en esta cadena de abastecimiento, que pertenecen a diferentes universidades y desde la óptica de diversos reclutadores. Se analizarán las respuestas obtenidas a partir de una encuesta, que mide variables que inciden en el proceso, como la experiencia, la educación recibida, etcétera.

La encuesta que se desarrollará para tal efecto permite una mejor profundización dentro de los factores por los cuales la cadena de abastecimiento se puede ver retrasada o puede ver perjudicadas las entregas.

Limitaciones

Seguidamente se indican las limitaciones a las cuales está sujeta esta investigación que tenemos, sobre el análisis de la cadena de abastecimiento de víveres del comercio mayorista:

- Se limita en el tiempo que los encuestados puedan dedicar a responder el cuestionario, puede ver perjudicada la profundidad de las respuestas.
- Sigue la limitación sobre la veracidad de las respuestas obtenidas, que el personal de recursos humanos puede dar. Como puede ser el sesgo o la falta de honestidad, entre otras."

Capítulo 1: Marco teórico

En el presente capítulo se abordarán las teorías relacionadas como la Teoría, de Lean hacia la comercialización y optimización de distribución, también la teoría TQM / ISO 9001, Dando soporte la matriz de Kraljic y la cadena de valor, así como las investigaciones realizadas en estos contextos. Finalmente, el marco legal que se establece en la cadena de abastecimiento de víveres en el ámbito ecuatoriano.

Análisis de involucrados

Es importante saber quiénes están involucrados en este proceso, para esto se identifica quiénes están relacionados. Como se aprecia en la Tabla 2.

Tabla 2 *Matriz de Marco Lógico*

Grupos	Intereses	Problemas recibidos	Recursos y mandatos
Proveedores	Vender sus productos de forma continua, recibir pagos oportunos.	Retraso de pagos	Capacidad de suministro
Consumidores	Tener acceso a productos de buena calidad y precios.	Desabastecimiento de productos	Poder de decisión de compra y servicio
Comerciantes	Maximizar las ventas, reducir los costos operativos.	Falta de control de inventarios	Gestión de la cadena de suministro

Fuente: Elaboración de la autora

Teoría de Lean hacia comercialización y optimización de distribución

Este trabajo de investigación utilizará la teoría de Lean hacia comercialización y optimización de distribución para comprender las razones por las cuales la reducción de desperdicios, agilización de procesos y el aumento de valor es importante para el cliente en toda la cadena de suministro, desde los proveedores hasta el consumidor final. Esta teoría forma parte de una importante orientación que engloba la distribución de lo que solo es necesario y cuando es necesario. Además, es importante poder minimizar interrupciones en la producción o distribución. Buscando establecer procesos más estables y predecibles

Desde la perspectiva de (Yauri Siu, 2021) , actualmente el gran dinamismo del mercado y la búsqueda de rentabilidad sostenible de los negocios conlleva a replantear las estrategias, tanto corporativas como competitivas. En línea con ello, las empresas vienen transformando sus operaciones para dar una respuesta eficiente al mercado; a través de la mejora continua, el incremento de la productividad, entre otros. Para ello, el primer paso es establecer las prioridades competitivas del negocio, lo cual servirá como input para el diseño de las estrategias operativas de políticas, niveles de inventario, cantidad y periodos de compra y producción. Moya Flores, Romero Fernández y Suarez Torres (2023) señalaron que:

Durante las últimas dos décadas, la gestión de la cadena de suministro se ha convertido en un tema importante de investigación en la literatura de negocios, demostrando que si la misma es gestionada de manera adecuada, puede proporcionar ventajas competitivas relevantes para las organizaciones, las regiones y los países; ya que para poder generar un valor agregado como organización se debe ser rentable, además de una mejora continua enfocada en el cliente de manera directa, gestionando la cadena de suministro a través de procesos.(p. 2).

(Buendía, 2019) estableció que en lo que respecta a comercialización y optimización de distribución, esta estrategia ha sido una piedra angular para competir en el entorno actual durante varias décadas. De hecho, es bien sabido que las empresas ya no compiten como organizaciones individuales, sino como cadenas de suministro completas. La aplicación de LM a lo largo de la cadena de suministro

para optimizar todas las actividades desde el punto de vista del cliente final se conoce como Lean hacia comercialización y optimización de distribución

Métodos FIFO

Según (Lee, 2020) en los sistemas de gestión de inventarios, la metodología First In, First Out (FIFO) se utiliza para garantizar que los primeros productos en ingresar sean también los primeros en salir, evitando que queden obsoletos o caduquen antes de ser utilizados o distribuidos. Además, este enfoque es esencial para una rotación adecuada de los productos, asegurando una gestión más eficiente y reduciendo las pérdidas por acumulación. Además, el autor manifiesta que a diferencia de otros sistemas que solo almacenan productos temporalmente, FIFO asegura que se mantenga un orden estricto en el flujo de inventario, permitiendo que los productos sean consumidos o distribuidos en el orden correcto. Además, la metodología FIFO incorpora aspectos operativos como el reordenamiento y/o la manipulación de los productos, mientras se respete el principio básico. Además, el autor considera que esta metodología es crucial para la eficiencia operativa y la minimización de pérdidas

Teoría TQM / ISO 9001

Total, Quality Management, la gestión de la Calidad Total es un enfoque administrativo que busca la mejora continua en todos los procesos de una organización. Puesto que la calidad es un tema crucial en las organizaciones.

Promueve la estandarización de procesos, la mejora continua, la satisfacción del cliente y una gestión basada en datos, lo cual resulta clave para asegurar la disponibilidad oportuna de productos, la reducción de pérdidas y la optimización logística

Esta certificación se enfoca en el establecimiento de un sistema de gestión de calidad que ofrece confianza en la capacidad de su organización para proporcionar productos que cumplan con las necesidades y expectativas del cliente y así asegurar que los clientes obtengan productos o servicios de buena calidad que a su vez trae beneficios para la compañía. (Benzaquen- De las Casas, 2014)

Se pueden encontrar múltiples conceptos de TQM en los sistemas QM modernos. En resumen, hay ocho principios de TQM:

- **Centrarse en el cliente.** - El cliente determina el nivel de calidad. Si los clientes están satisfechos, las mejoras son efectivas.
- **Participación del empleado.** - Todos los empleados (todas las funciones en todos los niveles) están involucrados en los objetivos de la organización y la mejora continua.
- **Orientado a los procesos.** - Concéntrate en los procesos comerciales, incluidos todos los pasos de trabajo individuales y el monitoreo persistente.
- **Sistema integrado.** - Los departamentos estructurados verticalmente se relacionan con los procesos comerciales horizontales.
- **Enfoque estratégico y sistemático.** - Combinación de un enfoque estratégico y sistemático para hacer realidad las visiones y los objetivos de una empresa.
- **Toma de decisiones basada en hechos.** - TQM requiere que una organización recopile y analice datos continuamente para aumentar la precisión de las decisiones, generar consenso y hacer predicciones basadas en el pasado.
- **Comunicación.** - Comunicación eficaz para mantener la moral y la motivación de los empleados en todos los niveles. La comunicación implica, estrategias, métodos e información siempre actualizada.
- **Mejora continua.** - La mejora continua impulsa a una empresa a ser tanto analítica como creativa para volverse más competitiva y eficiente en el cumplimiento de las expectativas de las partes interesadas. (Greinke, 2025)

Matriz de Kraljic

Este método nos sirve para identificar y seleccionar proveedores de manera estratégica. Según (GONZALO, 2007) , es un avance importante a nivel teórico de las implicaciones, así como de los beneficios de la alineación estratégicas dentro del mundo del abastecimiento. Sin embargo, esta última investigación presenta un vacío, así como limitaciones al considerar que las áreas de abastecimiento implementan estrategias homogéneas a la hora de proceder en la compra de bienes y servicios.

Existe investigaciones sobre los modelos de compras que apuntan a desarrollar estrategias diferenciales de compras y suministro, pero Kraljic introdujo un enfoque integral de segmentación de las compras, en su artículo incluyo una matriz que clasificación con cuatro categorías de bienes y servicios que la compañía puede comprar sobre la base de dos dimensiones riesgo y rentabilidad

Figura 1 *Clasificación de la matriz de Kraljic*



Nota: Adaptado de INESEM BUSINESS SCHOOL - *La matriz de Kraljic revolucionó el abastecimiento empresarial 2022*

Según (Avila, 2022) La matriz de Kraljic es una herramienta especialmente útil para organizar la gestión de las compras que realiza una empresa con sus

proveedores. Más concretamente, esta matriz permite identificar cuáles son los productos más importantes para la actividad del negocio, otorgándoles prioridad y permitiendo desarrollar estrategias de suministro específicas.

La matriz debe su nombre a su autor, Peter Kraljic, quien en 1983 escribió un artículo en Harvard Business Review en el que proponía su uso como forma de optimizar la cadena de suministro, proteger a la empresa ante interrupciones inesperadas, o frente a la volatilidad de los mercados, entre otros aspectos, y cuya influencia supuso un hito en la evolución de la gestión de compras.

Es por eso por lo que a partir de cada segmento que posee la matriz de Kraljic se reconocen sus estrategias de aprovisionamiento para cada tipo de producto, este paradigma va un paso más allá del modelo tradicional de compras, que hasta entonces se consideraba el habitual en las empresas, en el que las organizaciones negociaban regularmente con sus proveedores de siempre sin tener en cuenta los cambios que se estaban produciendo en los mercados, como lo son:

Los artículos no críticos se basan en los materiales con bajo impacto financiero y el bajo riesgo de suministro.

Los artículos de palanca son todos los de alto impacto financiero, pero bajo riesgo de suministro, en cambio los productos críticos o cuello de botella poseen un bajo impacto financiero pero alto riesgo de suministro

Caracterización de la cadena de valor

La cadena de valor en el abastecimiento de víveres en el comercio mayorista está conformada por los eslabones desde la recepción de productos, comercialización al por mayor, ingresos del producto a los locales, la venta al por menor, el control contable e inventarios para poder finalizar por una consolidación y evaluación del proceso. Este proceso es constante y consciente de la manera en que se lo realiza pues a través de esta acción se representa una inversión, que a través de la administración se demuestran ganancias. A continuación, se describen las principales actividades de cada eslabón y sus canales de distribución.

Abastecimiento

Dentro del proceso de abastecimiento, siendo el primer paso se encuentran las estrategias de identificación de proveedores. El proceso comienza al momento de discernir entre precio y calidad, buscando una igualdad entre ambos es decir un precio justo al producto que se desea adquirir.

Dentro de la negociación, existen puntos claves como lo son el control de precio a la cantidad de productos para eso es primordial manejar un listado, es decir que el precio puede variar de acuerdo con la cantidad que se pida del mismo producto

Gestión de inventarios en empresas comerciales

La gestión de inventarios comprende el conjunto de políticas y técnicas orientadas a asegurar la disponibilidad de productos en el momento oportuno, minimizando costos de almacenamiento y pérdidas por deterioro (Ballou, 2004). En empresas dedicadas a la comercialización de frutas y verduras, una administración eficiente resulta esencial debido al carácter perecedero de los productos, lo que incrementa el riesgo de merma si no se aplican mecanismos adecuados de control (Chopra & Meindl, 2016).

Una correcta planificación de inventarios permite equilibrar oferta y demanda, optimizar el capital invertido y garantizar continuidad operativa (Heizer et al., 2020).

Control de inventarios de productos perecederos

Los productos perecederos tienen un ciclo de vida limitado y son sensibles a factores ambientales como temperatura y humedad. La falta de control ocasiona, en la práctica, una pérdida de calidad de los alimentos, desperdicio de los mismos e incluso pérdidas económicas (FAO, 2019).

De ahí que se opte por el uso de indicadores logísticos que permitan controlar los niveles y que, por ende, permitan planificar la reposición del stock de forma eficiente (Rushton et al., 2017).

Rotación de inventarios

La rotación de inventarios hace referencia al número de veces que se venden y se reponen los productos en un tiempo determinado. Según Heizer et al. (2020), un alto índice de rotación es conveniente para los artículos perecederos, ya que reduce el riesgo de que se vuelva obsoleto o esté en malas condiciones. El cálculo de este indicador es una relación entre las ventas producidas en un intervalo de tiempo y el inventario promedio. Al final, esto permite evaluar la efectividad del capital invertido.

Cobertura de inventarios.

La cobertura de inventarios es la cantidad de días que puede estar una empresa con el stock existente sin hacer un reabastecimiento (Ballou, año 2004). Una cobertura de inventarios demasiado alta provocaría un incremento de las pérdidas debidas a los productos en mal estado y, a la inversa, una cobertura baja puede dar lugar a rupturas de stock.

Su uso puede facilitar el establecimiento de adquisiciones equilibradas y conduce a un incremento del movimiento de mercancías.

Stock de seguridad

El stock de seguridad es una cantidad de inventario que sirve para cubrir las fluctuaciones de la demanda o los tiempos de reposición (Chopra y Meindl, 2016). Este nivel de resguardo es todavía más importante en el caso de los mercados mayoristas, donde factores ajenos a la empresa pueden influir en la continuidad del suministro.

Punto de pedido.

El punto de pedido es el nivel de inventario que indica cuándo hay que realizar una nueva orden de compra para evitar quedarse sin existencias mientras se da el tiempo de reposición (Heizer et al., 2020). El cálculo del punto de pedido incluye el consumo diario, el tiempo de entrega y el stock de seguridad e indica la forma de establecer políticas de reabastecimiento.

Cadena de frío en productos hortofrutícolas

La cadena de frío se refiere a la conservación de temperaturas estables desde el momento de la producción hasta la venta para mantener la frescura de los alimentos (FAO, 2019).

Un enfriamiento adecuado extiende la duración de los productos y disminuye en gran medida las pérdidas tras la cosecha

.

Relación entre inventarios y cadena de frío

La adecuada implementación de parámetros de inventarios necesita de una infraestructura idónea para el almacenamiento.

Sin sistemas de refrigeración, es imposible sostener niveles convenientes de cobertura y stock de seguridad en productos que son fácilmente dañados. La cadena de frío se erige como un pilar esencial para la administración efectiva de inventarios y la disminución de desperdicios (Rushton et al., 2017).

Recepción de productos

Es el siguiente paso del proceso cuyo objetivo es verificar que los productos lleguen en las cantidades y condiciones acordadas. Durante este proceso:

- se descarga del camión proveedor.
- Revisión física del producto
- Emisión y revisión de documentos, los comprobantes y facturas son importantes
- Registro inicial como lo suelo llamar, a las unidades recibidas

Las listas de productos son fundamental para manejar un control de cantidad de producto y variedad de los mismo. A través de estas listas conocemos los productos que debemos cotizar

Cada lista es diferente porque se vinculan a las temporadas y necesidades que se están viviendo en los días posteriores. Para eso se presenta una simulación de una lista de productos en donde aparecen los más requeridos, es decir productos frecuentes y con una demanda alta que de la mano de estos cálculos son más factibles su adquisición

<i>Rotación</i>	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inv. Promedio}}$	<i>Cuántas veces se mueve el inventario</i>
<i>Cobertura</i>	$\frac{\text{Inv. Promedio}}{\text{Ventas Diarias}}$	<i>Cuánto tiempo durará el inventario</i>

lista de productos.

80 sacos de Papa chola

60 sacos de cebolla

35 atados de Apio y Perejil

25 sacos de Zanahoria

45 cartones de Tomatillo

40 sacos de Lechugas

45 cajas de Naranjillas

45 cartones de Tomate

200 sacos de choclos

45 cartones de Aguacate

50 sacos de Yuca

20 cartones de Chayote

30 cargas de Yerba

50 atados de Blancas

25 sacos de Rábano

Proceso de transporte y movilización de mercancías

Se desarrolla entre el Mercado Mayorista de Montebello “Terminal de Transferencia de Víveres – TTV” y la provincia de Santa Elena, constituyéndose como un eslabón fundamental dentro de la cadena de suministro del comercio mayorista. La mercadería es recogida después del proceso de compra, para posteriormente ser transportados y comercializados en la Asociación de Comerciantes Mayoristas “Feria libre” en la provincia de Santa Elena

La operación logística se caracteriza por un tiempo promedio de desplazamiento de aproximadamente dos horas considerando el recorrido de ida y vuelta, lo que representa una ventaja estratégica. Esta cercanía geográfica permite realizar traslados frecuentes.

Desde el punto de vista operativo, los productos son cargados en camiones de transporte terrestre en el Mercado Mayorista de Montebello -Terminal de Transferencia de Víveres – TTV , cumpliendo con procesos básicos de selección ,empaques y distribución de la carga. Durante el traslado hacia la provincia de Santa Elena se procura mantener condiciones adecuadas de manejo, a fin de preservar la calidad de los productos y garantizar su disponibilidad en óptimas condiciones para la comercialización

Manejo de Inventarios

El control de inventarios se basa en las entradas y salidas, en el Kardex por cada local y el Conteo cíclicos para la verificación de existencias reales.

Mantener la gestión financiera ordenada y confiable es parte del control contable general del negocio. Por eso se menciona el registro de costos, los registros de ingresos, control de cuentas por cobrar y pagar y el estado de resultados periódico

Comercialización al por mayor

La venta directa desde la recepción es el objetivo de vender una parte del cargamento a clientes mayoristas, distribuidores minoristas (como tiendas). En este proceso se realiza

- La negociación de precios por volumen
- Facturación al por mayor
- El poder organizar pedidos grandes
- La carga y despacho inmediato al cliente

Esta cadena de finaliza con la consolidación y evaluación del proceso, al analizar el desempeño del negocio y la eficiencia del proceso. Para eso se de comparar entre el inventario físico y contable. La evaluación de margen de ganancias por canal, la revisión de tiempos de transporte y las mejoras continuas del proceso logístico

Marco conceptual

La eficiencia de la cadena de suministro constituye un indicador fundamental dentro del análisis del comercio mayorista, ya que permite evaluar el grado de coordinación entre los procesos de aprovisionamiento, almacenamiento, distribución y entrega de productos. Una gestión eficiente garantiza la disponibilidad oportuna de los bienes. En este caso la reducción de costos operativos y la optimización de recursos, lo que contribuye a la satisfacción del cliente y a la competitividad empresarial.

Es por eso por lo que este indicador facilita la identificación de debilidades y oportunidades de mejora en cada eslabón de la cadena

Eficiencia de la cadena de suministro

Tabla 3 Eficiencia de la Cadena de Suministro

<i>Aspecto</i>	<i>Definición Breve</i>	<i>Indicadores y Medición</i>	<i>Instrumentos de Recolección</i>
<i>General</i>	Capacidad para optimizar flujos, minimizando costos/tiempos y maximizando calidad/servicio (Benet, 2019).	Costo total de la cadena: Suma de costos operativos (producción, almacenamiento, etc.), medido como % de ventas o volumen.	Encuestas o cuestionarios dirigidos a empleados, proveedores o clientes para datos sobre tiempos de entrega, satisfacción e inventarios.

Nota: Elaborado por la autora basado en Benet (2019). La medición se calcula sumando costos operativos; incluye aspectos como producción, almacenamiento, distribución e inventario.

El desempeño del comercio mayorista se refiere a la capacidad del sector para operar de manera rentable, continua y organizada, respondiendo eficazmente a las necesidades del mercado. Este indicador permite medir aspectos como el nivel de ventas, la rotación de inventarios, la calidad del servicio y la estabilidad financiera, los cuales influyen directamente en el crecimiento económico local. Evaluar el desempeño del comercio mayorista resulta esencial para comprender su impacto en la cadena de abastecimiento, así como su contribución al desarrollo productivo de la provincia, especialmente en contextos donde la demanda de viene de primera necesidad presenta un comportamiento creciente

Tabla 4 *Desempeño del comercio mayorista*

Aspecto	Definición Breve	Indicadores y Medición	Instrumentos de Recolección
<i>General</i>	Eficiencia y efectividad en operaciones, enfocada en rentabilidad y liquidez (Basurto, 2018).	Margen de ganancia: Diferencia entre ingresos y costos de mercancías vendidas, dividido por ingresos totales.	Encuestas y cuestionarios a gerentes, empleados o clientes para datos directos sobre operaciones.

Nota: Elaborado por la autora basado en Basurto (2018). La medición expresa la eficacia en la gestión de costos y precios; incluye aspectos como rentabilidad y liquidez.

Comercio mayorista

Este modelo de negocio vital es la columna vertebral del comercio global, conectando a fabricantes con minoristas y empresas de todos los sectores. Al facilitar la distribución de bienes a gran escala, el comercio mayorista desempeña un papel crucial para garantizar la disponibilidad de productos, la rentabilidad y la optimización de las cadenas de suministro. Fomenta la colaboración entre mayoristas B2B, fabricantes y minoristas, creando oportunidades para que las empresas prosperen en mercados competitivos. (MANLY, 2024)

Transporte

El servicio de transporte terrestre comercial consiste en trasladar a terceras personas y/o bienes, de un lugar a otro, dentro del ámbito señalado en este reglamento. La presentación de este servicio estará a cargo de las compañías o cooperativas legalmente constituidas y habilitadas para este fin, estar otorgados los permisos de operación correspondientes y sobre todo brindar las comodidades necesarias para personas, animales y objetivos (Rosales, 2025)

Cadena de suministro

La cadena de suministro comprende el conjunto de actividades necesarias para que los bienes fluyan desde los proveedores hasta el consumidor final, integrando procesos de aprovisionamiento, almacenamiento, transporte y distribución (Cisneros, 2025; Benet, 2019). Una gestión coordinada permite optimizar recursos, reducir costos y mejorar el nivel de servicio al cliente, aspectos fundamentales en el comercio mayorista y respaldados por evidencia empírica reciente (Sugut & Ondara, 2023).

Logística

La logística se define como la planificación, implementación y control eficiente del flujo y almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados, desde el punto de origen hasta el punto de consumo (McDaniel, 2002). Su correcta aplicación impacta directamente en la productividad empresarial y la satisfacción del cliente, al reducir tiempos de entrega y costos operativos (Benet, 2019; Yan, 2024).

Inventario

La tarea de los inventarios es una labor estratégica que intenta lograr el equilibrio entre la asequibilidad de los productos y la disminución de los costes de almacenamiento y de capital inmovilizado (Muller, 2020). Un control correcto evita las faltas, disminuye los desperdicios y mejora la rotación de los productos, como se pone de manifiesto en los modelos clásicos y contemporáneos de gestión de inventarios en las cadenas de suministro (Gutiérrez & Vidal, 2012; Cabezas Oviedo & Molina Díaz, 2025).

Almacenamiento

Se enfoca en la gestión de las operaciones de almacenamiento de una empresa, desde la recepción de los productos hasta su distribución y venta.

En otras palabras, se encarga de la planificación, organización y control de los flujos de materiales y productos en un almacén, con el fin de garantizar la eficiencia y la eficacia de las operaciones. (LOGISTIC, 2023)

Lead time

Según (Valdizán, 2025) Se refiere al tiempo que transcurre desde que se genera una orden hasta que se entrega al cliente final

Productividad

Considera la productividad como una medida de qué tan bien funcionan los sistemas operativos o procedimientos de una organización y cómo influye en el comportamiento organizacional. (Sierra, 2018)

Eficiencia

Recursos empleados y los resultados obtenidos. Por ello, es una capacidad o cualidad muy apreciada por empresas y organizaciones, debido a que en la práctica

todo lo que hacen tiene como propósito alcanzar metas u objetivos, con recursos (humanos, financieros, tecnológicos, físicos, de conocimientos, etc.) limitados y (en muchos casos) en situaciones complejas y muy competitivas. (Thompson, s.f.)

Indicadores de gestión (KPI)

Herramientas que miden el desempeño de una organización, proyecto, unidad o persona en relación con sus objetivos estratégicos. Facilitan la toma de decisiones basadas en datos y permiten evaluar avances hacia las metas establecidas. (Roncancio, s.f.)

Control de calidad

Conjunto de normas, procedimientos y técnicas empleadas para garantizar que un producto cumple con requisitos definidos. Su objetivo es prevenir errores y asegurar que el resultado final sea satisfactorio.

El concepto de control de calidad se aplica a todo el ciclo del proceso de producción. Permite identificar fallos antes de que lleguen al consumidor. Fomenta una cultura de mejora continua, esto permite mejorar la competitividad de la empresa (Colmenares, s.f.)

No conformidad

Define la no conformidad como el "no cumplimiento de un requisito". Un requisito se considera una necesidad o expectativa establecida, generalmente explícita u obligatoria. (ISO, 2005)

Costos logísticos

Son todos los gastos incurridos en el transporte del producto, desde la obtención de materias primas hasta la entrega de los pedidos de los clientes y todos los pasos intermedios. Toda la logística puede representar un gasto significativo, por lo que es importante analizar los diferentes tipos de costos logísticos de forma rutinaria. (UCSP, 2024)

Margen de ganancia

Ganancia que se obtiene después de descontar los costes que implica producir un producto. Por tanto, es un indicador financiero, expresado normalmente

en porcentajes, que representa la cantidad de dinero que se gana después de considerar los costos de producción. (POSGRADO, s.f.)

Punto de equilibrio

Es el nivel de ventas en el cual los ingresos totales igualan los costos y gastos totales, este resultado no genera utilidades ni pérdidas para la empresa. Este punto ayuda a evaluar la viabilidad de proyectos, determinar el mínimo a vender para no ganar ni perder, determinar costos, planear presupuestos y poder evaluar los riesgos financieros. (Torres, 2024)

Mapa de procesos

Se contempla durante la elaboración de su plan estratégico corporativo. El objetivo es conocer mejor y más profundamente el funcionamiento y el desempeño de los procesos y las actividades en los que la empresa se halla involucrada, prestando una atención especial a aquellos aspectos clave de estos. (Chain, 2023)

Cuellos de botella

Tipo especial de restricción que se relaciona con falta de capacidad de un proceso y se define como cualquier recurso razonable cuya capacidad disponible limita la habilidad de la organización para cumplir con el volumen de servicio o producto, la mezcla de productos o los requerimientos fluctuantes de la demanda del mercado (ADMIN, 2025)

Método FIFO

El método FIFO (First In, First Out) establece que los primeros productos en ingresar al inventario deben ser los primeros en salir, lo que resulta especialmente relevante en productos perecibles. Este sistema contribuye a mantener la calidad del producto y reducir pérdidas por vencimiento, siendo ampliamente recomendado dentro de la gestión moderna de inventarios (Muller, 2020; Gutiérrez & Vidal, 2012).

Matriz de Kraljic

La matriz de Kraljic es una herramienta estratégica de compras que clasifica los productos según su impacto financiero y riesgo de suministro, permitiendo definir estrategias diferenciadas de aprovisionamiento (Kraljic, 1983). Su aplicación mejora la relación con proveedores, reduce riesgos de abastecimiento y fortalece la planificación

estratégica, siendo ampliamente utilizada en estudios de gestión de la cadena de suministro (Benet, 2019).

Eficiencia de la cadena de suministro

La eficiencia de la cadena de suministro se refiere a la capacidad de una organización para gestionar sus procesos de manera integrada, minimizando costos y tiempos mientras maximiza la calidad del servicio (Benet, 2019). Este indicador permite identificar cuellos de botella y oportunidades de mejora en los procesos logísticos, y su relación con el desempeño organizacional ha sido confirmada por investigaciones empíricas recientes (Sugut & Ondara, 2023; Yan, 2024).

Marco referencial

(KOTLER, 2019) La comercialización implica un conjunto de actividades orientadas a crear, comunicar y entregar valor al cliente. Dentro de este proceso, los canales mayoristas desempeñan un rol fundamental al facilitar la disponibilidad oportuna de productos y reducir los costos de transacción en la cadena de abastecimiento.

(LOGIC, 2016) Destacan que el comercio mayorista cumple funciones específicas como almacenamiento, ruptura de lotes, clasificación, transporte y financiamiento, las cuales permiten optimizar la distribución de bienes y mejorar la eficiencia en los mercados.

(Velazquez, 2012) Señalan que la distribución física—incluyendo manejo de inventarios, transporte y procesamiento de pedidos—es un componente crítico de la estrategia comercial, pues determina la rapidez y confiabilidad con que los productos llegan al cliente.

(Michael, 2014) Explica que la logística y la distribución forman parte de las actividades primarias que generan ventaja competitiva, ya que afectan directamente los costos y el nivel de servicio ofrecido al cliente.

Marco legal

Las empresas no pueden dejar de conocer y actualizarse sobre la norma reguladora de sus actividades, cuya obtención y conocimiento va a permitir la adecuación de sus operaciones para que tengan un funcionamiento seguro y ordenado. La norma reguladora de la actuación de las organizaciones permite a éstas, una vez conocido su contenido normativo, desenvolverse dentro de la norma, sin riesgos de imponer sanciones, de ser multadas o incluso de suspender sus actividades, lo cual puede suponer incluso una pérdida de estabilidad financiera.

La Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria (LORSA) de Ecuador determina como política de Estado y acción prioritaria del Gobierno Nacional, la alimentación y la nutrición de la población, que es entendida como 'un derecho humano que garantiza la capacidad de abastecimiento, con garantía de acceso físico y económico de todas las y los ciudadanos a alimentos sanos, nutritivos, suficientes, inocuos, de buena calidad y concordantes con la cultura, preferencias y costumbres de la población, para una vida sana y activa' (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008). Atendiendo a los deberes del Estado para el ejercicio de la soberanía alimentaria, el Artículo 3 de la LORSA prescribe, en adición a las obligaciones que establece el Artículo 281 de la Constitución de la República del Ecuador (2008), que el Estado deberá:

a) Promover la producción sostenible y sustentable de alimentos, redirigiendo el modelo de desarrollo agroalimentario, que hace referencia a la producción de recursos alimentarios en el enfoque multisectorial de esta ley, obtenidos de la agricultura, actividad pecuaria, pesca, acuicultura y de recursos alimentarios provenientes de la recolección de productos de medios ecológicos naturales;

c) Estimular la asociación de microempresarios, microempresas o micro, pequeños y medianos productores, en el marco de la economía social y solidaria, para su participación en mejores condiciones en el proceso de producción, almacenamiento, transformación, conservación y comercialización de alimentos;

d) Promover el consumo de alimentos sanos, nutritivos de origen agroecológico y orgánico, evitando la expansión de la producción". del monocultivo y la explotación de cultivos agroalimentarios para la producción de biocombustibles,

sin que, en todo caso, se anteponga necesariamente la producción alimentaria nacional;

e) Impulsar políticas fiscales, tributarias, arancelarias y otras formas de protección alternativas para evitar la dependencia de la provisión alimentaria (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008)

Estas disposiciones promueven las cadenas eficientes y sostenibles de aprovisionamiento cumplen con todo lo planteado en los objetivos de la tesis.

Por otra parte el mismo Artículo 21 de la LORSA regula la comercialización interna. En el que el Estado impulsaría la creación del Sistema Nacional de Comercialización de Soberanía Alimentaria y de otros mecanismos de apoyo a la negociación directa entre productores y consumidores, para incentivar la eficiencia y racionalización de las cadenas y canales de comercialización. A lo antedicho, ello promoverá el mejoramiento de la conservación de los productos alimentarios en los procesos de post-cosecha y de comercialización; establecerá mecanismos de carácter asociativo de microempresarios, microempresas, o de micro, pequeños y medianos productores de alimentos, para protegerlos de la imposición de condiciones adversas en la comercialización de sus productos, frente a las grandes cadenas de comercialización y/o industrialización; y comprobará el cumplimiento de las condiciones contractuales y de los plazos de pago. Los gobiernos autónomos descentralizados proveerán de la infraestructura necesaria a la vez que se proceda al intercambio o comercialización directa entre productores pequeños y consumidores como una nueva relación de la economía social y solidaria, en beneficio de todos. La norma correspondiente definirá las metódicas para la regularización de precios en los cuales intervendrán los microempresarios, microempresas o micro, pequeños y medios productores y los consumidores equilibradamente, y para prevenir y sancionar la competencia desleal, las prácticas que se consideren monopólicas, oligopólicas y especulativas (Asamblea Nacional del Ecuador, 2008)

Finalmente, el Artículo 304 de la Constitución de la República del Ecuador (2008) establece que la política comercial tendrá los siguientes objetivos:

Desarrollar, robustecer, optimizar y dinamizar los mercados internos fundamentándose en el objetivo estratégico previsto en el Plan Nacional de Desarrollo.

- Regular, promover y llevar a cabo las acciones necesarias para promover la inclusión estratégica del país en el conjunto de la economía mundial.
- Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
- Promover que la soberanía alimentaria y energética sean respetadas, y reducir las desigualdades internas.
- Fomentar el desarrollo de las economías o ampliadas de escala y en el marco de comercios justos.
- Prohibir las prácticas empresariales que se caracterizan por ser monopólicas y oligopólicas particularmente en el sector privado y aquellas que puedan menoscabar las debidas prácticas del mercado.

Estas normativas ponen de manifiesto la importancia de la mejora del comercio mayorista en el marco de las cadenas de abastecimiento comedidas en la dirección de eficiencia, equidad y sostenibilidad en beneficio de productores, distribuidores y consumidores en la provincia de Santa Elena.

Capítulo 2: Metodología

El método de investigación es un estudio que engloba variables que permiten explicar y descubrir hacia donde estará direccionado la investigación (Pita y Pértega, 2002). El método seleccionado es el deductivo, puesto que se basa en el razonamiento interno, lo que permite pasar de principios generales ya comprobados y verificado el mismo es posible su aplicación a hechos específicos (Bernal, 2006). Partirá de teorías y conceptos generales sobre las cadenas de suministro para analizar cómo se aplican en el contexto específico de Santa Elena. Este método permite llegar a conclusiones a partir de un marco teórico general hacia casos específicos en la región.

Para Hurtado (2008), el investigador debe decidir qué período de tiempo quiere dedicar a la investigación y priorizarla sobre otras actividades. Por lo tanto, se requiere dedicación y perseverancia para observar el progreso del estudio dentro del tiempo planificado. La base para realizar una investigación cuantitativa es la planificación del proceso de investigación, así como la secuencia y el proceso dinámico dado a la realización de la investigación.

Diseño de investigación

El presente estudio empleará un diseño no experimental, ya que no se realizará intervención alguna sobre las variables participantes. Este tipo de diseño es el más adecuado puesto que la finalidad es analizar la cadena de suministro en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena tal cual se produce en su contexto natural. Al amparo del presente enfoque, se trata describirla y comprenderla tal y como actualmente existe, con respecto a sus propias características, procesos y dinámicas y sin la manipulación directa de su funcionamiento. Con ello, se podrá identificar individuos, patrones, problemas y oportunidades de mejora sin alterar el contexto existente y el contexto de los mismos sujetos de análisis.

El diseño no experimental será descriptivo-correlacional, puesto que además de describir las particularidades de la cadena de suministro, también se establecerán sus relaciones respecto a los factores críticos, como los costos logísticos, tiempos de entrega y satisfacción del comercio mayorista. La recolección de información se hará con fuentes primarias, como entrevistas y encuestas, y fuentes secundarias, como papeles e informes documentales. Por lo tanto, este procedimiento

metodológico también garantiza un análisis profundo y objetivo de la situación actual, de lo cual se espera que surjan propuestas de mejora o bien futuras investigaciones.

Tipo de investigación/ Enfoque

El enfoque que se utiliza para desarrollar la investigación es cuantitativo porque, permite analizar de manera objetiva y precisa las variables clave que afectan la cadena de suministro, como los tiempos de entrega, costos logísticos, volúmenes de inventario y frecuencia de los procesos de transporte.

Es trascendental recalcar que este enfoque es importante porque ofrece la recopilación y análisis de datos numéricos, los cuales son esenciales para medir la eficiencia operativa y evaluar el impacto de cualquier cambio o mejora en la cadena de suministro.

Al enfocarse exclusivamente en este método, se asegura un proceso riguroso, replicable y orientado a obtener hallazgos aplicables directamente al contexto del comercio mayorista en la provincia de Santa Elena

Alcance

La investigación tendrá un alcance de manera Descriptiva teniendo como objetivo referir el estado actual de la cadena de suministro en Santa Elena, identificando ineficiencias y mejoras. Se centra en entender y detallar cada etapa del proceso logístico y de distribución.

Como se mencionó anteriormente, el alcance de este estudio es descriptivo y además correlacional, ya que intenta responder a la pregunta midiendo y evaluando la relación entre las variables, en este caso, el análisis de la cadena de suministro en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena

Dado que se observarán y analizarán datos sobre la situación actual de la cadena de suministro sin intervenir directamente en ella, el diseño será no experimental, observando los fenómenos tal como se presentan en el entorno real.

Población y muestra

La Asociación de Comerciantes Mayoristas “Feria Libre” Fundado el 30 de enero de 1980- Acuerdo Ministerial N° 00245 en el Sector Albarrada – Barrio Mariscal Sucre ubicado en el Canton libertad de la provincia de Santa Elena, cuenta con 130, de los cuales 97 son socios activos, Comercializando desde entonces a Restaurantes, hoteles, asaderos, hogares y demás. Con un canal de venta directo mantienen como parte de los establecimientos 120 locales espaciosos y distribuidos de manera estratégica. Siendo la asociación pionera en el comercio del Canton

Según (TAIPE, 2015) “Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones” (p.45). La población del presente estudio fueron las pymes de la provincia de Santa Elena, la cual se delimita de la siguiente manera:

Tabla 5 *Delimitación del estudio*

Delimitación	Proceso
Área de investigación	Asociación de comerciantes Feria libre
Área de conocimiento	Cadena de abastecimiento
Lugar	Santa Elena
Población	Finita
Numero de población por estudiar	291 personas realizadas en la cadena

Fuente: Elaborado por la autora

La población está conformada por tres grandes grupos participantes en la cadena de abastecimiento que son los proveedores, consumidores finales y comerciantes mayorista siendo un total de 97 personas por grupo generando 291 respuestas

Selección de la muestra

El muestreo es a conveniencia en el cual se indica que no todos los miembros de la población tienen la misma posibilidad de ser elegidos. Se aplica la fórmula de la muestra para poblaciones finitas cuando se conoce con exactitud su tamaño, en este caso se aplica sobre 130 personas que son miembros de la asociación de

comerciantes Feria libre que tienen estudios superiores, a los que se encuentra en un rango de edad entre los 22 y 38 años de acuerdo con el informe, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q}{\frac{(N-1)e^2}{Z^2} + p \cdot q}$$

Se toma en cuenta lo siguiente:

n: Tamaño de la muestra buscada.

N: 130 Socios y participantes en la cadena de abastecimiento.

Z: Nivel de confianza- Se trabajo con un 95% de nivel de confianza para que se encuentre definido dentro del intervalo de confianza, por lo tanto, el coeficiente seria Z= 1.96.

p: Probabilidad de éxito que en este caso es; p = 0.50.

q: Probabilidad de fracaso que en este caso es, q=1 – p es 0.50.

e: Margen de error permitido – Es de 0.05, es decir, un margen de error del 5%.

Aplicando la formula, se tiene:

$$n = \frac{130 * 0.50 * 0.50}{\frac{(130 - 1)e^2}{(1.96)^2} + 050 * 0.50}$$

$$n = \frac{32.50}{\frac{(129)0.0025}{3.8416} + 050 * 0.50}$$

$$n = 97.16$$

$$n = 97$$

La encuesta se aplica a 97 socios de la asociación Feria libre y miembros de la cadena de abastecimientos de la provincia de Santa Elena.

Técnica de recogida de datos

Para poder realizar la recopilación de la información, se aplicó un cuestionario mencionado en la sección anterior, acerca del GEM, explícitamente en la encuesta y la entrevista. Las preguntas que forman parte de los cuestionarios son aplicadas a la población objetivo que son los proveedores, consumidores finales y socios del Mercado Feria libre de libertad en la provincia de Santa Elena y son realizadas en base a lo expuesto en el modelo de cadena de abastecimiento mencionado, con lo cual se puede conocer y caracterizar a los socios del lugar.

El sondeo se centró en los socios de los locales en el mercado feria libre de la provincia de Santa Elena, el objetivo fundamental de este impulso es presentar tanto la circunstancia actual de las cadenas de abastecimiento del sitio como conocer las motivaciones, retos y desafíos que enfrentan en el día a día

La encuesta se envió de forma cuidadosa y veraz según la accesibilidad de los delegados de los socios en el mercado feria libre, así mismo se contó con el apoyo de profesionales en Marketing, Emprendimiento, finanzas, que contribuyen con información a través del cuestionario de entrevistas.

Análisis de datos

Para el análisis de la información recopilada a través de las encuestas aplicadas a los comerciantes mayoristas de la Asociación Feria Libre, se empleó una investigación de enfoque descriptivo apoyada en estadística descriptiva. Este tipo de análisis permitió organizar y sintetizar los datos obtenidos del instrumento aplicado, facilitando la identificación de información relevante sobre los procesos de abastecimiento, manejo de inventarios, relación con proveedores y comportamiento del consumidor. Gracias a la utilización de esta forma de trabajo, resultó posible identificar patrones, tendencias, preferencias y comportamientos ligados a la forma de operar la cadena de suministro en el comercio mayorista, lo cual contribuía a tener una idea clara y ordenada del fenómeno analizado.

Este análisis permitió una descripción más adecuada en relación a los objetivos planteados en la investigación, dado que incluía otras perspectivas

vinculadas a los actores que participan dentro de la cadena de suministro, tal era el caso de la capacidad de operar con la que contaban los operadores comerciales, el grado de apoyo recibido, la especificidad de las características socioeconómicas de los actores y las condiciones de otras situaciones que eran relevantes para el modelo de estudio. El uso de estadística descriptiva resultó adecuado, ya que permitió presentar la información de forma clara y objetiva, sin incurrir en conclusiones especulativas más allá de los datos recopilados. Para el procesamiento de la información se utilizó un software estadístico que cumplió con los requerimientos del estudio, permitiendo generar gráficos, tablas y medidas que facilitaron la interpretación de los resultados

Capítulo 3: Resultados

Análisis de resultados

En este capítulo se muestran los resultados de las encuestas a los actores que forman parte de la cadena de abastecimiento del comercio mayorista de la provincia de Santa Elena, en particular proveedores, consumidores y miembros de la Asociación de Comerciantes “Feria Libre”. Se realizaron encuestas a 97 personas de cada grupo. La información obtenida ha sido examinada a través de estadística descriptiva, con el que se han podido identificar las características sociodemográficas, las prácticas operativas y las percepciones que tienen que ver con el abastecimiento, calidad, disponibilidad de producto, inventario y transporte para obtener los siguientes resultados:

Grupo 1: Proveedores

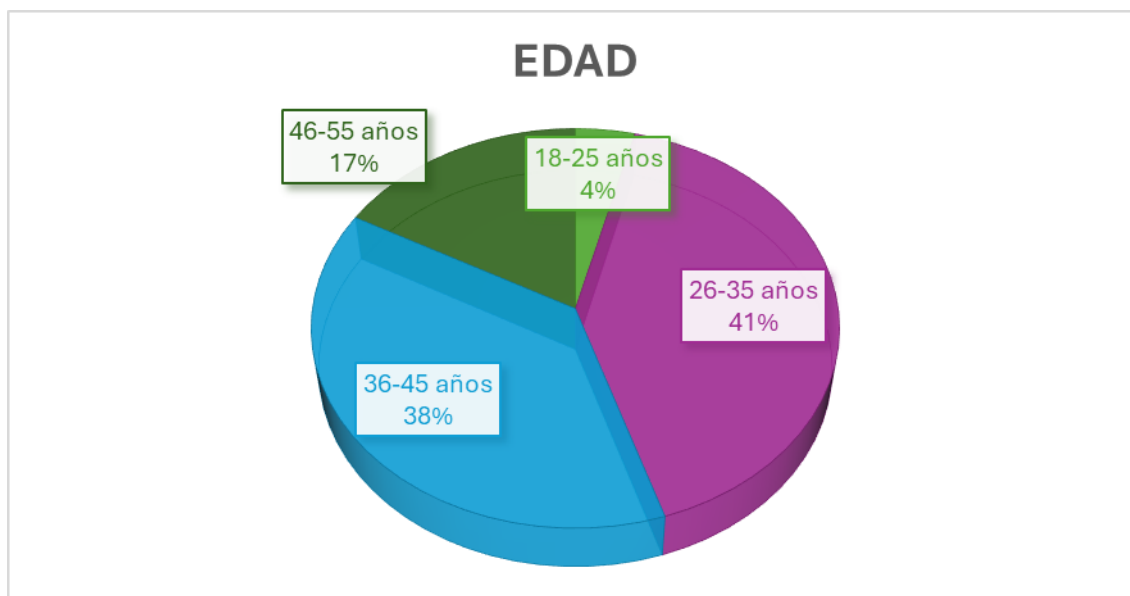
1. ¿Cuál es su edad?

Tabla 6 *Edad de los encuestados*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 18 años	0	0%
18 - 25 años	4	4%
26 - 35 años	40	41%
36- 45 años	37	38%
46 - 55 años	16	17%
Más de 55 años	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de encuestas aplicadas a Proveedores del Mercado Feria Libre de Santa Elena

Figura 2 Edad de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado FERIA libre en Santa Elena

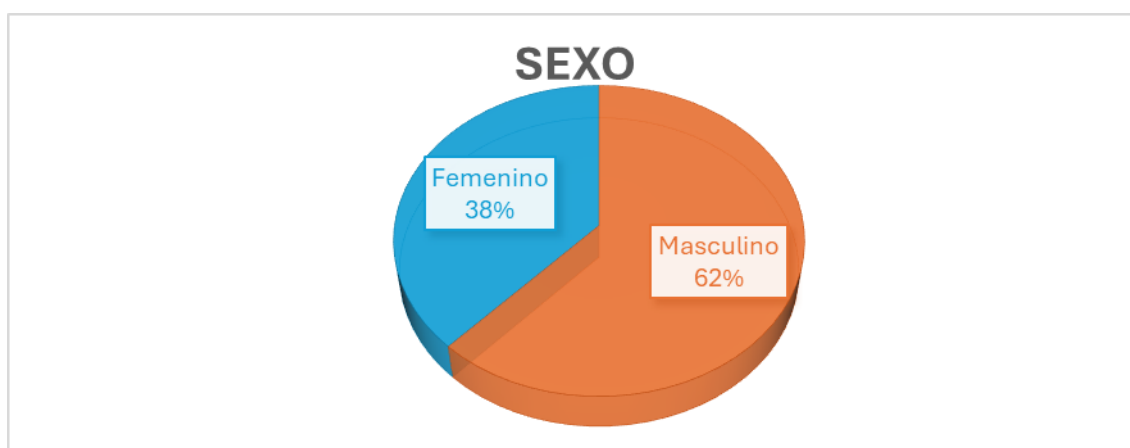
2. ¿Cuál es su sexo?

Tabla 7 Sexo de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	61	62%
Femenino	36	38%
Otro, cuál	0	0%
Prefiero no decirlo	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado FERIA libre en Santa Elena

Figura 3 Sexo de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

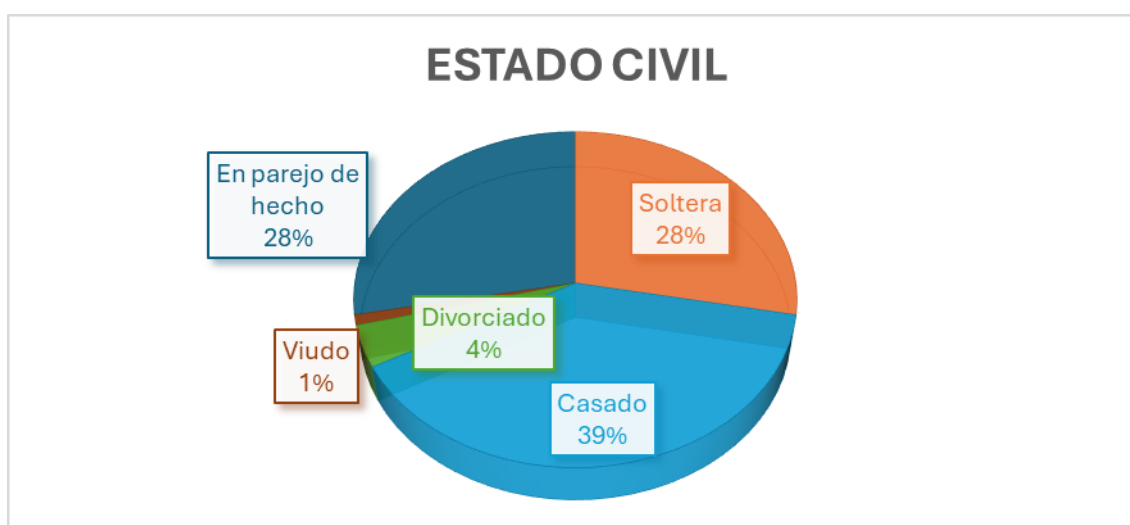
3. ¿Cuál es su estado civil?

Tabla 8 Estado civil de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Soltero (a)	27	28%
Casado (a)	38	39%
Divorciado (a)	4	4%
Viudo (a)	1	1%
En pareja de hecho	27	28%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 4 Estado civil de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

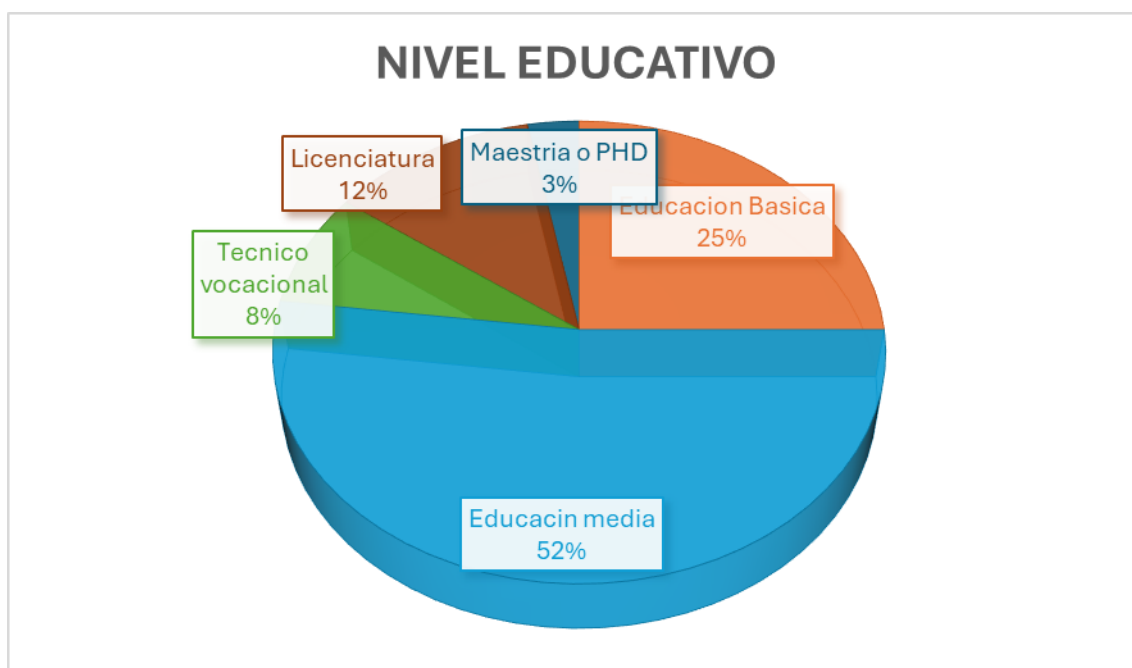
4. ¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado?

Tabla 9 Nivel de educación más alto alcanzado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Educación básica	24	24.742%
Educación media	50	51.546%
Técnico vocacional	8	8.247%
Licenciatura	12	12.37%
Maestría o PhD	3	3.092%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 5 Nivel de educación de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

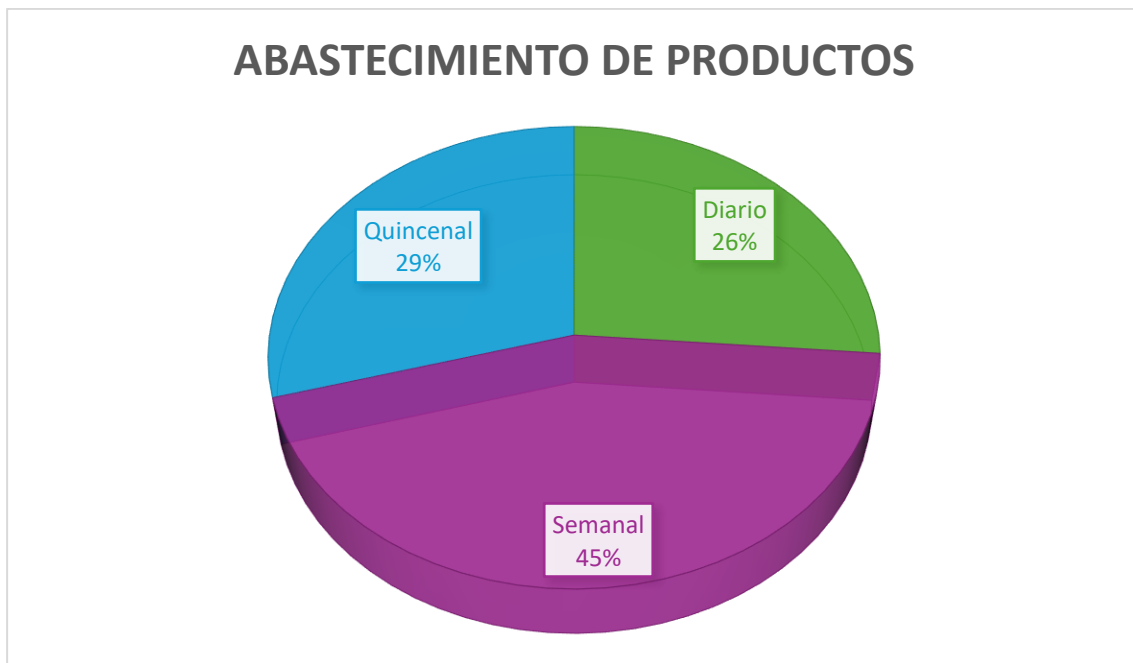
5 ¿Con qué frecuencia abastece de productos a los comerciantes de la Feria Libre?

Tabla 10 Frecuencia de abastecimiento de productos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diario	26	26.804%
Semanal	43	44.329%
Quincenal	28	28.865%
Mensual	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 6 Frecuencia de abastecimiento de productos



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

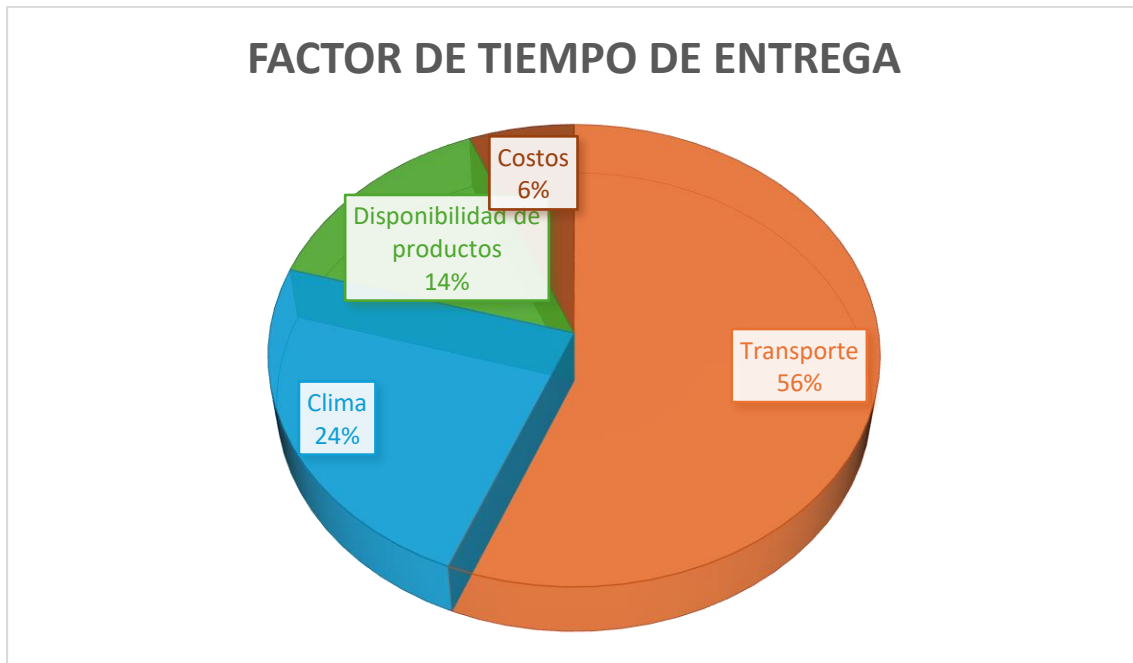
6 ¿Cuál es el principal factor que influye en el tiempo de entrega?

Tabla 11 Factores en el tiempo de entrega

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Transporte	54	55.670%
Clima	23	23.711%
Disponibilidad de productos	14	14.432%
Costos	6	6.185%
Otros	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 7 Factores que influyen en el tiempo para los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

7 ¿Considera que sus precios son competitivos?

Tabla 12 Precios competitivos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy competitivos	31	31.958%
Competitivos	45	46.391%
Poco competitivos	13	13.402%
Nada competitivos	8	8.247%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 8 Opinión sobre los precios a los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

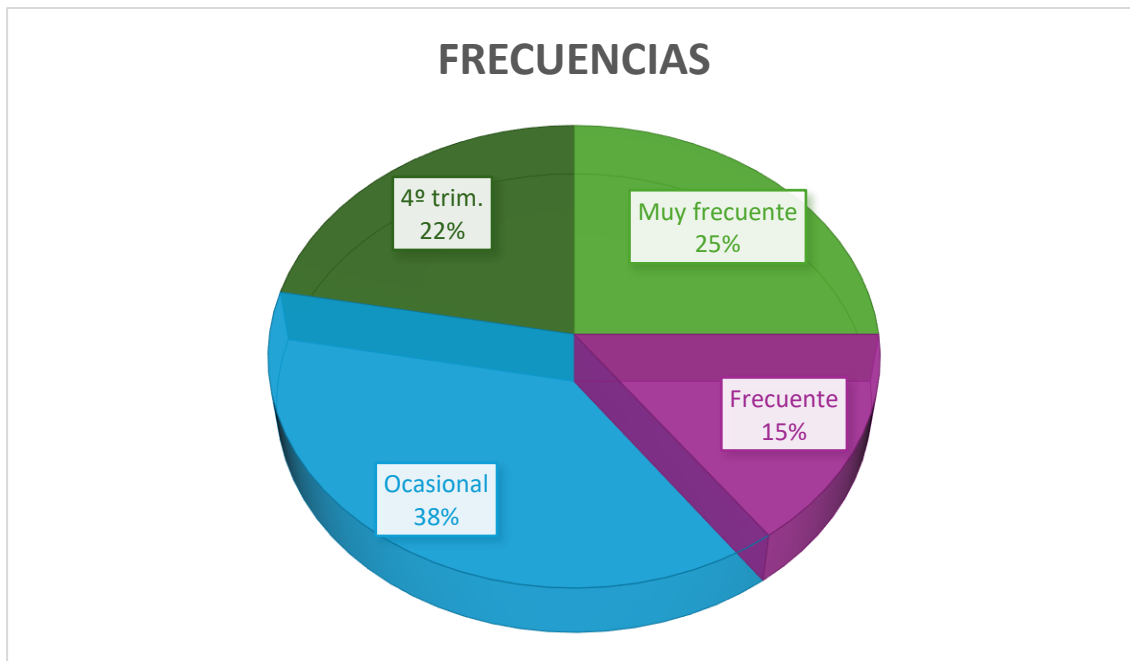
8 ¿Con qué frecuencia experimenta faltantes o retrasos en la obtención de productos?

Tabla 13 Frecuencias que experimentan

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuente	24	24.742%
Frecuente	15	15.463%
Ocasional	37	38.144%
Nunca	21	21.649%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 9 Opinión de frecuencias y obstáculos para los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

9 ¿Cómo califica la comunicación con los comerciantes?

Tabla 14 Comunicación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	75	77.319%
Buena	12	12.371%
Regular	10	10.309%
Mala	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 10 Comunicación de los encuestados hacia los comerciantes



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

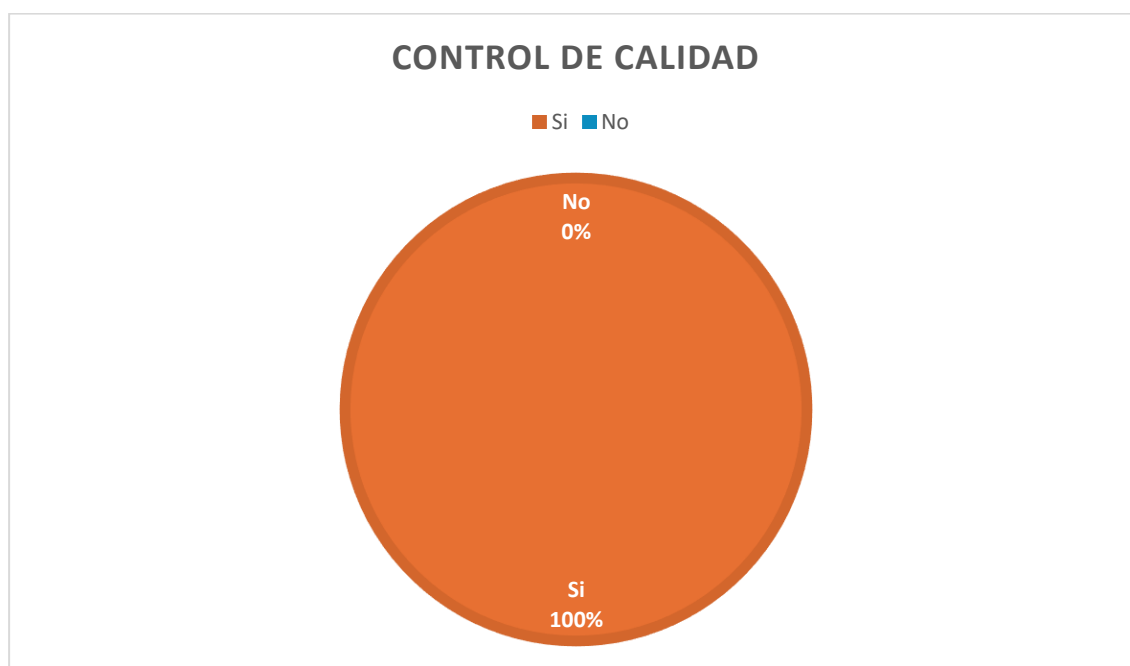
10 ¿Cuenta con un proceso formal de control de calidad?

Tabla 15 *Proceso de control de calidad*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	97	100%
No	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 11 *Control de calidad en los productos de los encuestados*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

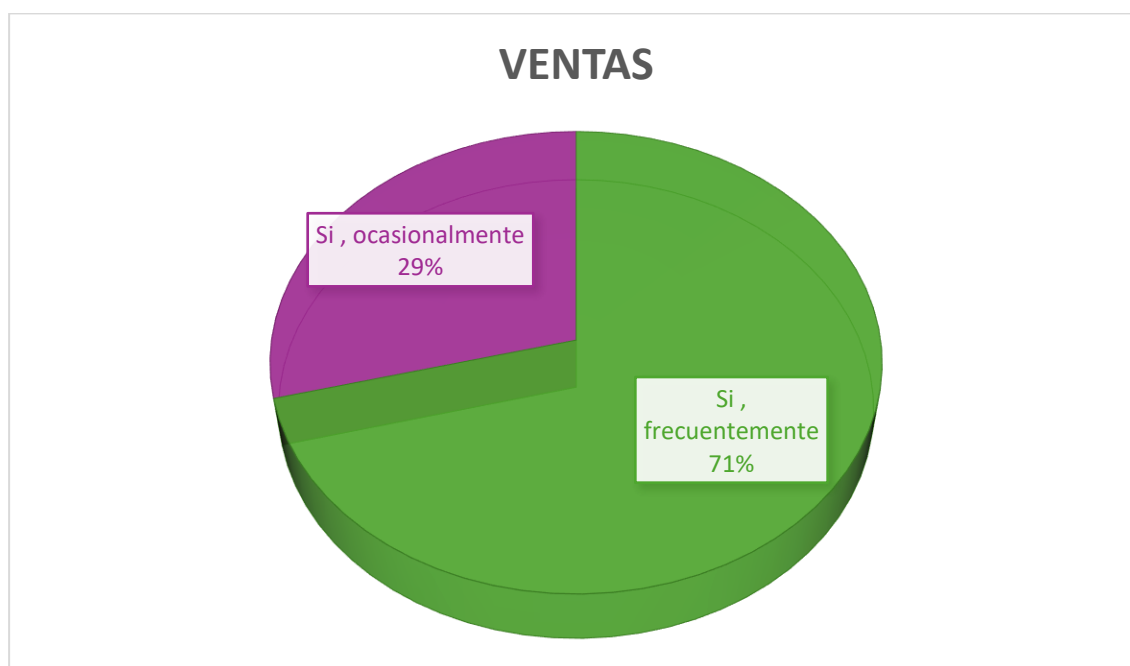
11 ¿La demanda de los comerciantes varía por temporadas?

Tabla 16 Demanda de los comerciantes

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí, frecuentemente	69	71.134%
Sí, ocasionalmente	28	28.865%
No, es estable	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 12 Demanda de productos por temporadas



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a proveedores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Analizando los retrasos en la obtención de productos, un 40,21% de los encuestados que contesta a lo otra cara de la encuesta opina que la mayoría de los proveedores tiene un porcentaje muy alto o alto de faltantes o retrasos de forma muy frecuente o frecuente (24,74% muy frecuente y 15,46% frecuente), y un 38,14% opina que se trata de una cuestión con una cadencia ocasional. Este último punto nos hace pensar que los problemas pueden perdurar muy a menudo en el tiempo en el lado upstream de la cadena, derivados posiblemente del transporte (55,67%) o del clima (23,71%), y que podrían derivar en ineficiencias en downstream.

grupo 2 – consumidores

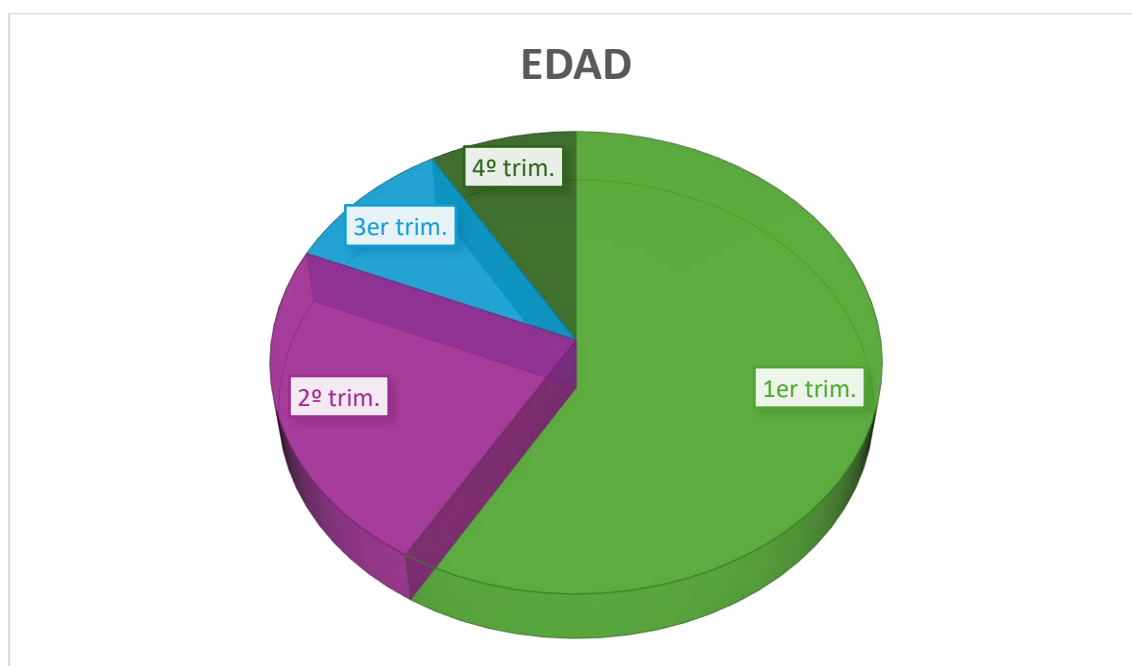
1. ¿Cuál es su edad?

Tabla 17 Edad de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 18 años	0	
18 - 25 años	4	4.123%
26 - 35 años	27	27.835%
36- 45 años	38	39.175%
46 - 55 años	6	6.185%
Más de 55 años	22	22.680%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a Consumidores del Mercado FERIA libre en Santa Elena

Figura 13 Edad de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a Consumidores del Mercado FERIA libre en Santa Elena

2. ¿Cuál es su sexo?

Tabla 18 Sexo de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	34	35.051%
Femenino	63	64.948%
Otro, cuál	0	0%
Prefiero no decirlo	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 14 Sexo de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

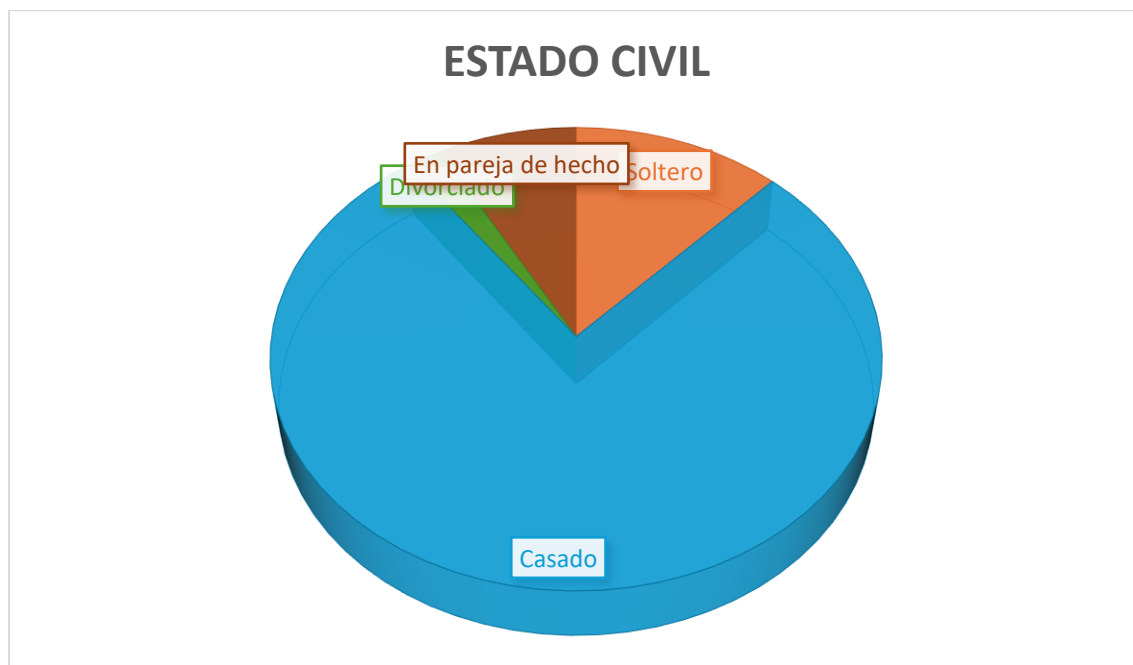
3. ¿Cuál es su estado civil?

Tabla 19 Estado civil de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Soltero (a)	12	12.371%
Casado (a)	75	77.319%
Divorciado (a)	2	2.061%
Viudo (a)	0	0%
En pareja de hecho	8	8.247%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 15 Estado civil de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

4. ¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado?

Tabla 20 Nivel de educación más alto alcanzado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Educación básica	15	15.463%
Educación media	67	69.072%
Técnico vocacional	12	12.371%
Licenciatura	3	3.092%
Maestría o PhD	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 16 Nivel de educación de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

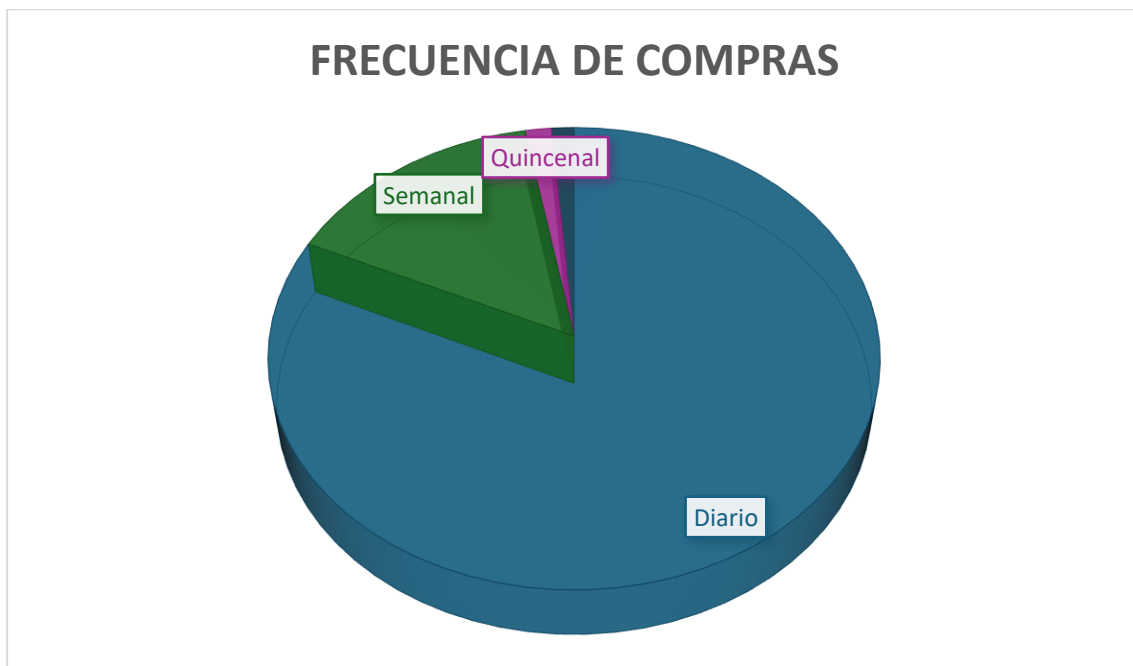
5 ¿Con qué frecuencia compra en la Feria Libre?

Tabla 21 Frecuencia de compra

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diario	73	75.257%
Semanal	14	14.432%
Quincenal	10	10.309%
Mensual	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 17 Frecuencia de compras a los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

6 ¿Encuentra disponibles los productos que busca?

Tabla 22 *Productos disponibles*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	89	91.752%
Casi siempre	7	7.216%
A veces	1	1.030%
Nunca	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 18 *Disponibilidad de productos*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

7 ¿Cómo califica la calidad de los productos que adquiere?

Tabla 23 *Calidad de producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	
Excelente	92	94.845%	
Buena	5	5.154	
Regular	0	0%	
Mala	0	0%	
Total	97	100%	

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 19 *Calidad del producto*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

8 ¿Considera que los precios son adecuados?

Tabla 24 Precios Adecuados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy adecuados	84	86.597%
Adecuados	9	9.278%
Poco adecuados	4	4.123%
Inadecuados	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 20 Adecuación de precios



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

9 ¿Ha experimentado escasez de productos en temporadas específicas?

Tabla 25 Escasez en productos de temporada

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	92	94.845%
No	5	5.154%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 21 Escasez de productos en temporadas para los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

10 ¿Qué tan satisfecho está con la atención de los comerciantes?

Tabla 26 Satisfacción de atención

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfecho	90	92.783%
Satisfecho	7	7.216%
Poco satisfecho	0	0%
Insatisfecho	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 22 Satisfacción de atención



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado Feria libre en Santa Elena

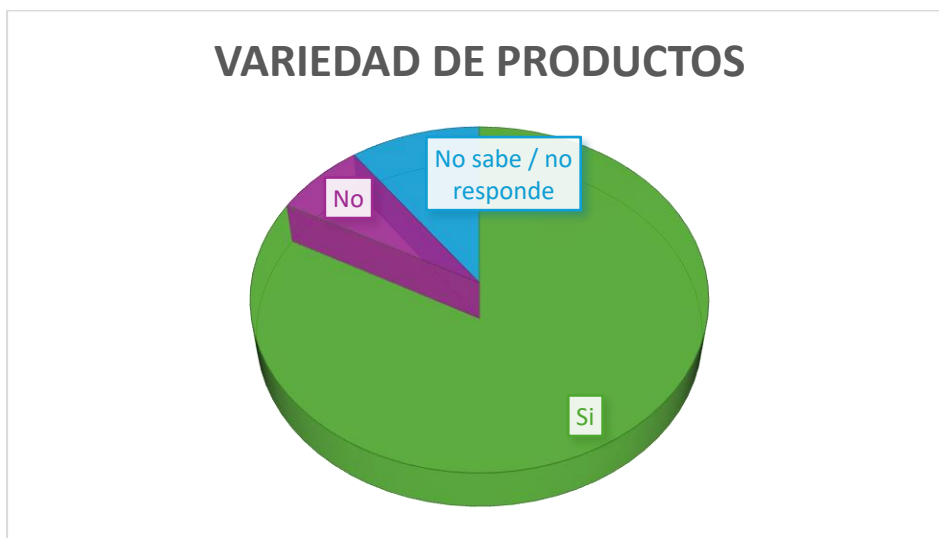
11 ¿Considera que debería haber mayor variedad en los productos?

Tabla 27 Variedad de productos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	80	82.474%
No	7	7.216%
No sabe / no responde	10	10.309%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado FERIA libre en Santa Elena

Figura 23 Variedad de productos



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a consumidores del Mercado FERIA libre en Santa Elena

El 75.26% de los consumidores indica que a diario realiza compra en la Feria Libre, evidenciando una fuerte dependencia del mercado. Además, el 91.75% manifiesta que siempre encuentra los productos que busca, lo que revela una alta disponibilidad en general; sin embargo, el 94.85% señala haber experimentado escasez en ocasiones en fechas puntuales, lo que irónicamente enunciaría la existencia de una contradicción. Dicho de otro modo, la elevada disponibilidad en un día concreto pasaría a contrapuntarse con las variaciones estacionales, que la alta demanda o bien los problemas de suministro temporal no son elementos que desdigan la percepción habitual del consumidor, pero sí muestran oportunidades de mejora en los altos picos estacionales.

Grupo 3 – socios de la asociación de comerciantes “feria libre”

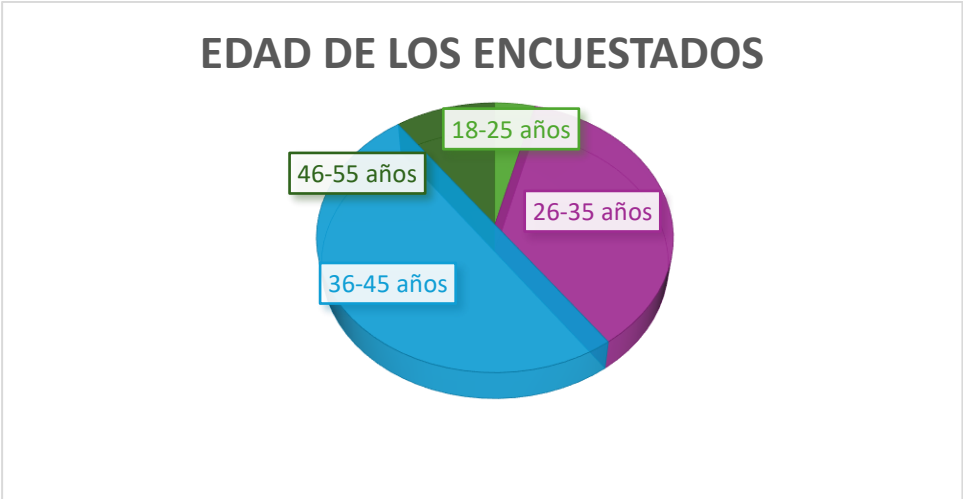
1. ¿Cuál es su edad?

Tabla 28 Edad de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 18 años	0	
18 - 25 años	4	4.123%
26 - 35 años	35	36.082%
36- 45 años	48	49.484%
46 - 55 años	10	10.309%
Más de 55 años	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 24 Edad de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

2. ¿Cuál es su sexo?

Tabla 29 Sexo de los encuestados

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	49	50.515%
Femenino	48	49.484%
Otro, cuál	0	0%
Prefiero no decirlo	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 25 Sexo de los encuestados



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

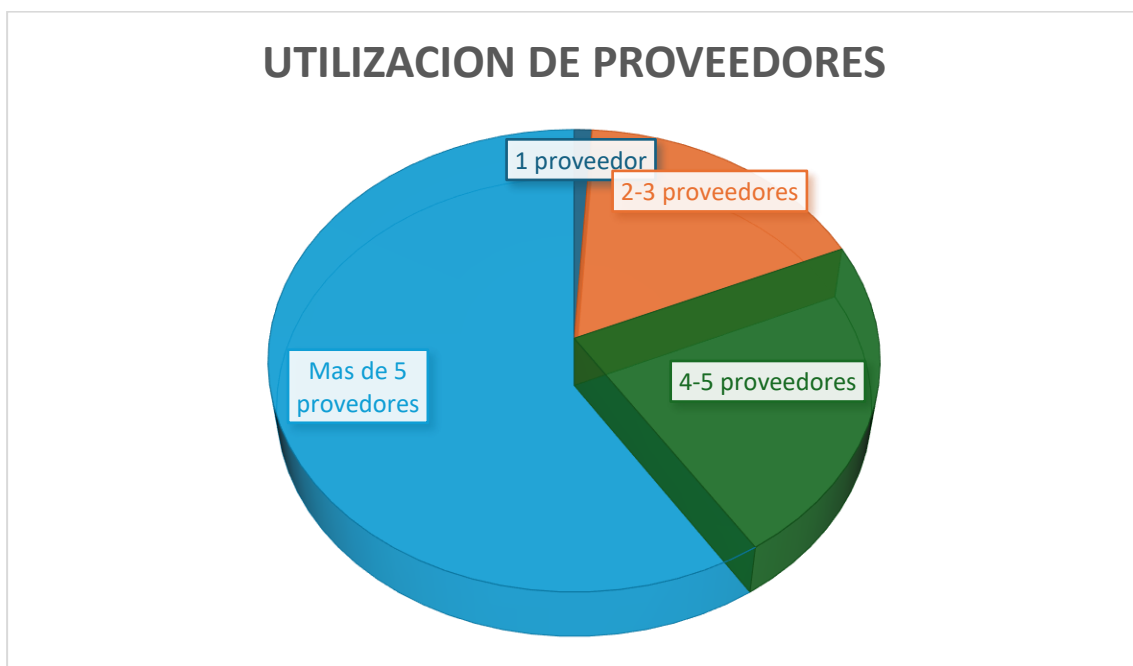
5 ¿Cuántos proveedores utiliza actualmente?

Tabla 30 Cantidad de proveedores

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 proveedor	1	1.030%
2-3 proveedores	17	17.525%
4-5 proveedores	22	22.680%
Más de 5 proveedores	57	58.762%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 26 Utilización de proveedores



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

5 ¿Sus proveedores cumplen los tiempos de entrega?

Tabla 31 *Tiempos de entrega*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	90	92.783%
Casi siempre	4	4.123%
A veces	3	3.092%
Nunca	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 27 *Tiempos de entrega*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

6 ¿Realiza control de inventario?

Tabla 32 *Control de inventario*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí, digital	6	6.185%
Sí, manual	91	93.814%
No	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 28 *Control de inventario*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

7 ¿Con qué frecuencia presenta faltantes de productos?

Tabla 33 Frecuencia de productos faltantes

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuente	12	12.371%
Frecuente	37	38.144%
Ocasional	22	22.680%
Nunca	26	26.804%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 29 Faltantes productos



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

8 ¿El nivel de inventario afecta sus ventas?

Tabla 34 Nivel de inventario

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí, mucho	28	28.865%
Sí, poco	49	50.515%
No afecta	20	20.618%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 30 Inventarios que afectan



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

9 ¿Cómo califican los clientes la calidad y disponibilidad de productos?

Tabla 35 *Calidad y disponibilidad de producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy buena	80	82.474%
Buena	17	17.525%
Regular	0	0%
Mala	0	0%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 31 *Calidad y disponibilidad*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

10 ¿Considera que mejorar la coordinación con proveedores optimizaría su cadena de suministro?

Tabla 36 *Coordinación con los proveedores*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	70	72.164%
No	0	0%
Tal vez	27	27.835%
Total	97	100%

Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

Figura 32 *Coordinación con proveedores*



Nota: Tomado de las encuestas aplicadas a socios del Mercado Feria libre en Santa Elena

El 92.78% de los socios de la cooperativa considera, indica y manifiesta que los proveedores cumplen siempre con los tiempos de entrega, lo que demostraría una logística de entrada eficaz. Sin embargo, el 50.52% indica que hay faltantes en los productos de forma muy frecuente o frecuente (12.37% considera que muy frecuente y 38.14% que frecuente), lo que podría deberse no a los proveedores sino a una deficiente gestión del inventario interno (93.81% lo hace de forma manual frente a un 6.19% lo hace digitalmente). Aun así, el 100% de los socios indica que califica la calidad y la disponibilidad de los productos como muy buena (82.47%) o buena (17.53%) según la percepción de sus clientes, lo que demuestra que las deficiencias internas no afectan la experiencia del cliente en un alto grado, pero sí suponen oportunidades para mejorar el control del stock y minimizar los perdidos.

Estas aparentes contradicciones alta disponibilidad y cumplimientos correspondientes a entregas correspondientes junto con faltantes e imposibilidad en estacionalidad, deben atribuirse a factores contextuales: la adecuada entrega no asegura una gestión óptima del inventario y la estacionalidad modifica selectivamente productos determinados sin generalizar en el conjunto del abastecimiento. Y ello pone de manifiesto la necesidad de propuestas integrales que se dispongan a minimizar los faltantes puntuales.

Hallazgos

Una vez aplicada la técnica de encuestas a los tres grupos que se definieron dentro de la investigación, pudimos establecer ciertos resultados relevantes que permiten evidenciar la situación actual en la que se encuentra la cadena de suministro correspondiente al comercio mayorista en la provincia de Santa Elena. A partir del análisis de la información recopilada, pudimos determinar que una parte importante de los comerciantes mayoristas no poseen procesos formalizados dentro de las diferentes áreas que componen su cadena de abastecimiento, lo que limita la calidad del funcionamiento de manera operativa y la capacidad de respuesta a las demandas del mercado. El tema de la gestión de inventarios sobresale en gran parte de los cuestionarios a los encuestados, que la gestión de sus existencias se basa únicamente en la experiencia, es decir, que no hacen uso de sistemas tecnológicos o métodos técnicos estandarizados para conocer el stock de los productos, lo que aumenta el riesgo de haber agotado un determinado producto, hecho que incide directamente en la disminución del nivel de servicio al cliente respecto a la capacidad de abastecimiento. Además, en el ámbito de la logística y el almacenamiento de la empresa se pone de manifiesto que no existen procedimientos establecidos para la programación de la distribución de los productos en la empresa así como la capacidad de poder sacar el máximo rendimiento al espacio físico destinado a la existencia de sus productos, lo que repercute en la merma del rendimiento de la gestión empresarial y facilita la disminución del nivel de servicio al cliente, la creación de un incremento de los costes logísticos y una baja del rendimiento a partir de una disminución de los materiales desencadenada por la empresa mayorista. En cuanto a la gestión de la calidad, los resultados de las encuestas realizadas al Grupo 3 (miembros de la asociación de comerciantes mayoristas) evidencian que un 81% de ellos emplean métodos empíricos para la gestión de la calidad, con un bajo nivel de conocimientos sobre los sistemas de calidad, tales

como las normas ISO 9001 o la Gestión de Calidad Total (TQM). Solamente un 19% de ellos proporcionan una respuesta de tipo básico, a pesar de que no todos aplican las normas de calidad de manera formal/Otra interpretación de los resultados indicados anteriormente, por el nivel educativo de los encuestados (51.55% educación secundaria; 24.74% educación básica) es que se explica este enfoque empírico. Por otra parte, un 76% manifiestan que no llevan a cabo revisiones periódicas de sus procesos. En consecuencia, la falta de revisiones periódicas en sus procesos reduce la capacidad de detección de fallos potenciales y la implementación de mejoras. En último lugar, la matriz de hallazgos sintetiza los principales resultados obtenidos a partir del análisis de la información recopilada en el estudio, permitiendo identificar las ineficiencias relevantes en la cadena de abastecimiento de víveres del comercio mayorista de la provincia de Santa Elena, siendo los hallazgos la base técnica de la propuesta de mejora que se plantea en la investigación, orientada a incrementar la planificación, el control y la eficiencia de la cadena de suministro.

Discusión

La discusión actual tiene como finalidad analizar e interpretar los resultados obtenidos a partir de la investigación desarrollada en torno de la cadena de abastecimiento de víveres del comercio mayorista de la provincia de Santa Elena. Los resultados se analizan respecto a los objetivos establecidos en la investigación y se contrastan además con las bases teóricas de la gestión logística, el control de existencias y la gestión de la calidad, que permiten entender en su entera andadura la situación actual revisada del sector estudiado.

Los resultados evidencian que una parte importante de los comerciantes mayoristas no tiene una cadena de suministro, lo que pone de manifiesto una gestión que se implanta en una gestión empírica. Esta fetidez parece conectar con lo que manifiestan muchos autores que indican que la falta de sincronización de planificación y coordinación de las actividades de aprovisionamiento, del almacenamiento y de la distribución condicionan la efectividad operativa, generando el efecto de la competitividad de las empresas comerciales; además, el estudio además demuestra que existe un escaso nivel de conocimiento formal de las normas de calidad sobre la gestión de los comercios mayoristas estudiados, especialmente de la norma ISO 9001, aunque un conocimiento empírico superficial es habitual (81% según encuestas del Grupo 3), donde la desnormalizar los procesos y revisiones continuas determinan la mejora de la operativa, en lo que se genera una clara oportunidad de mejora en el sector comercial mayorista de la provincia de Santa Elena tal como se plantea en los enfoques teóricos de la gestión de la calidad y la mejora continua.

Finalmente, los resultados discutidos permiten entender las principales debilidades existentes en la cadena de suministro del comercio mayorista estudiado; estas cuestiones se convierten en aspectos clave para el cumplimiento de los objetivos de la investigación y constituyen la base misma para la formulación de las conclusiones y recomendaciones de las cuales se proponen como logros para reforzar la eficacia y la sostenibilidad del sector

Matriz de hallazgos y propuesta de mejora

<i>Área de Cadena</i>	<i>Hallazgos Identificados</i>	<i>Efecto en el Comercio Mayorista</i>	<i>Propuesta de Mejora</i>	<i>Indicador</i>	<i>Baseline Actual (Estado Inicial)</i>	<i>Meta</i>
<i>Abastecimiento</i>	Dependencia de las compras no planificadas	Desabastecimiento temporal y variación de precios	Implementación de planificación de compras basada en demanda histórica	Nivel de abastecimiento oportuno	~70% (basado en retrasos frecuentes reportados por proveedores)	>95%
	Falta de acuerdos formales con proveedores mayoristas en el Mercado Mayorista de Guayaquil	Incremento de costos y falta de estabilidad en el suministro	Establecimiento de convenios comerciales y volúmenes mínimos de compra	Reducción en la variación del costo de compra	>15% (variación actual estimada por inestabilidad en precios)	≤10% (no superar el 10%)
<i>Inventarios</i>	Gestión empírica del inventario en bodegas de Santa Elena	Frecuentes quiebres de stock y pérdidas económicas	Implementación de control de inventarios mediante el Método FIFO	Nivel de quiebre de stock en porcentaje	~10% (basado en faltantes frecuentes reportados por socios)	<1%
				Rotación de inventario mensual	<1 (rotación actual baja por gestión manual)	>1 (al menos una rotación por mes)
	Ausencia de puntos de reposición definidos	Ventas perdidas por falta de productos	Definición de puntos de reposición según demanda y tiempo de reposición	Tiempo promedio de entrega	>3 días (estimado por retrasos en transporte y logística)	<2 días
<i>Transporte</i>	Transporte no planificado desde Guayaquil hacia Santa Elena	Retrasos en la entrega y sobrecostos logísticos	Optimización del transporte mediante programación de	Reducción del costo logístico sobre ventas	~30% (costo actual estimado por falta de control)	≤20%

			rutas y frecuencia de viajes			
	Falta de control de los costos de transporte	Aumento del costo operativo	Registro y análisis de costos logísticos por viajes	Nivel de cumplimiento de entregas	~80% (basado en percepciones de socios sobre tiempos)	Progresivo (mejora incremental)
Distribución	Entregas irregulares del comercio local de Santa Elena	Insatisfacción del cliente mayorista	Organización de cronogramas de distribución local	Nivel de cumplimiento de entregas	~75% (estimado por irregularidades reportadas)	>95%
Gestión	Ausencia de indicadores para evaluar la cadena de suministro	Falta de control y mejora continua	Implementación de indicadores KPI para el abastecimiento, inventario y transporte	Cumplimiento de indicadores	~60% (nivel actual bajo por ausencia de KPIs)	>90%

Fuente: Elaboración propia de la Autora

Después de elaborar la matriz de hallazgos con los diferentes indicadores, tales como el nivel de abastecimiento oportuno, el tiempo promedio de entrega y el costo logístico sobre ventas, se logró evaluar de manera integral el desempeño de la cadena de suministro del comercio mayorista de la provincia de Santa Elena, específicamente dentro de la asociación de comerciantes “Feria Libre”.

El indicador de nivel de abastecimiento oportuno permite conocer la capacidad que tiene la cadena de abastecimiento para tener disponibles los productos requeridos, esto es, que la cadena cumpla con el suministro de los mismos cuando son demandados. Este es un indicador muy importante porque mide directamente la cantidad de pedidos atendidos sin ningún tipo de retraso ni de faltantes, lo cual asegura el combinar las operaciones comerciales, evitando así cualquier interrupción en el flujo de ventas de la asociación de comerciantes. Los resultados encontrados hacen pensar en una mejora de la planificación del abastecimiento y de la coordinación de la logística.

En lo que respecta al indicador de tiempo promedio de entrega, este mide la eficiencia del proceso logístico que se lleva a cabo desde el punto de abastecimiento, en este caso desde el Terminal de Víveres de Guayaquil hasta el mercado mayorista de la provincia de Santa Elena. Este indicador es muy relevante, porque permite detectar los retrasos en el transporte, los cuales pueden afectar la disponibilidad de los productos y producir un aumento de los costes operativos, impactando de forma negativa en la gestión comercial de los mayoristas.

El indicador de costo logístico sobre ventas resulta muy importante al analizar la relación que existe entre los gastos logísticos y los ingresos generados por la actividad comercial. Un elevado costo logístico genera una disminución de los márgenes de ganancia y compromete la sostenibilidad del negocio, por lo que este indicador permite advertir la necesidad de optimizar los procesos logísticos, controlar los gastos de transporte y mejorar la gestión de los propios recursos para tener un comercio mayorista más competitivo.

Propuestas

Propuestas en función de estos hallazgos; es decir, se formulan como propuestas de mejora:

Formación de un grupo de personal (estibadores) con el propósito de cargar los productos desde los vehículos de transporte hasta los establecimientos comerciales; es decir, se constituirá un grupo oficial que llevará a cabo la tarea de cargar con mayor cuidado estos productos, para lo cual se dispondrá de herramientas de trabajo adecuadas. Abarca también las problemáticas relacionadas con la época de recepción y distribución interna, disminuyendo la merma por manipulación (verificándose en los valores semanales obtenidos a partir de encuestas a socios, en las cuales un 50.52% de ellos manifiestan que frecuentemente faltan productos en sus establecimientos).

A fin de disminuir la distribución interna, se emplearán modelos de transporte que permitan reducir los tiempos de manejo. El cartón es el material que se está utilizando muy a menudo como transporte, ya que el 90% de los productos vienen en cartón por la dureza y por la firmeza de estos materiales. Realizando capacitaciones al personal, se pretende llegar a reducir hasta un 30% la cantidad de merma que hay semanalmente (actualmente la cantidad es mayor al 20% debido a un manejo y a una forma de almacenamiento errónea, según echados en los inventarios, no es una cantidad exacta obtenida en el análisis del inventario).



En la Asociación existe un lote amplio adquirido hace dos años con la finalidad de las mejoras de la Institución. Estimado, cuya extensión media para ser leída en voz alta se estimó en 17 minutos y 30 segundos:

Estudio de viabilidad, fases del desarrollo de una actividad o proyecto: La fundamentación de un proyecto es la de mayor duración. Se considera que este estudio es la pieza fundamental para que el proyecto se lleve a cabo. La ejecución de un proyecto como el que se describe en esta documentación de campo hace necesario que haya un intercambio permanente entre los sistemas de autoecología (GTZ) ayuda y precios, así como el coeficiente de fertilidad de las parcelas a medida que se incrementan las posibilidades de colaborar en la ejecución del proyecto. La adaptabilidad de este estudio tiene también en cuenta el tiempo que debe ser diferente en una medida que ha de formar parte de la planificación arrojada al sistema de variaciones en fertilidad positiva. Una vez obtenido este estudio se invitará a los organizadores a que se impartan sesiones prácticas en tal proyecto meta.

Aspectos claves para la inversión:

- ✓ Los beneficios principales son la reducción el desperdicio prolongando la duración del producto y facilita la adquisición en grandes cantidades, asegurando la seguridad alimentaria
- ✓ Los productos necesitan una refrigeración positiva es decir que la temperatura debe estar por encima de cero, diferente a lo que es la congelación
- ✓ La rentabilidad se determina al analizar la disminución de pérdidas y las habilidades de satisfacer durante periodos de baja actividad

Cámara modular estándar: \$4,000

Sistema de refrigeración por unidad: \$3,000

Transporte + instalación: \$1,000

Costo por cámara: ~\$8,000 USD

La implementación de esta herramienta como lo es la cámara de frío, mantiene una vida amplia y útil para los productos haciendo mejorar la cobertura de inventario puede reducir mermas en los productos perecederas, esto se traduce a mayores ingresos y menor desperdicio.

En un análisis preliminar de inversión para la unidad de mediana capacidad nos indica un costo entre \$8,000 y \$30.000, esto se contrastará posteriormente con las perdidas anuales por el deterioro de productos sin almacenamiento en frío



Herramienta en el Sistema de inventario de productos con codificaciones

Las listas ayudan mucho para darle orden a inventario. se utilizan codificaciones alfanuméricas para control interno, que luego pasan a un sistema informático como odoo,

Rotación

<i>Producto</i>	<i>Stock</i>	<i>Venta Diaria</i>
<i>Papa chola</i>	<i>80</i>	<i>23</i>
<i>Cebolla</i>	<i>60</i>	<i>25</i>
<i>Zanahoria</i>	<i>25</i>	<i>17</i>
<i>Lechuga</i>	<i>40</i>	<i>28</i>

Cobertura

Cobertura= Stock/Venta diaria

<i>Productos</i>	<i>Cobertura</i>
<i>Papas</i>	<i>8 días</i>
<i>Cebollas</i>	<i>7 días</i>
<i>Zanahorias</i>	<i>3 días</i>
<i>Lechugas</i>	<i>3 días</i>

Stock de seguridad

En una suposición, el proveedor llega a retrasarse tres días

STOCK DE SEGURIDAD = Venta diaria x3

<i>Producto</i>	<i>Stock de seguridad</i>
<i>Papas</i>	<i>69</i>
<i>Cebollas</i>	<i>75</i>
<i>Zanahorias</i>	<i>51</i>
<i>Lechugas</i>	<i>84</i>

Punto de pedido

Tenemos un tiempo de reposición proveedor de dos días, con la siguiente fórmula de cálculo

$$\text{Punto de pedido} = (\text{Venta diaria} * \text{Lead time}) + \text{Stock seguridad}$$

Cálculo:

$$\text{Sacos de papa } (23 * 2) + 69 = 115$$

Momento donde se debe hacer el pedido

$$\text{Zanahoria } (17 * 2) + 51 = 85$$

En esta situación el frío es viable ya que, sin el frío es imposible llevar en el volumen

El cálculo del punto de pedido evidencia la necesidad de mantener niveles mínimos de inventario que garanticen continuidad operativa. Sin infraestructura de conservación en frío, estos volúmenes generan elevados niveles de merma en productos perecederos como tomate, lechuga y hierbas. La implementación de una cámara fría permite conservar calidad, aumentar la cobertura operativa y aplicar políticas técnicas de reposición, transformando una gestión empírica en una gestión eficiente de inventarios

Los indicadores de rotación, cobertura, stock de seguridad y punto de pedido evidencian que el negocio requiere una infraestructura de conservación que permita manejar volúmenes óptimos sin deterioro. La cámara fría se constituye en un elemento estratégico para sostener políticas modernas de inventarios, reducir pérdidas y mejorar la rentabilidad del negocio.

Así es como, Tener que enviar el camión a Guayaquil menos veces a la semana, por lo que habría menos costos, es decir se invierte en cámaras de frío y se obtiene menos viajes por semana, Se reduce la merma y mejora la calidad del producto frente a los consumidores

La gestión eficiente de inventarios en productos perecederos requiere la aplicación de indicadores técnicos y el respaldo de infraestructura adecuada de conservación. Como lo es el sitio web de ODOO La rotación, cobertura, stock de seguridad y punto de pedido constituyen

herramientas fundamentales que, complementadas con la cadena de frío, permiten minimizar mermas, optimizar recursos y asegurar continuidad operativa.

odoo

Aplicaciones Industrias Odoo Community Precios Ayuda Iniciar sesión [Pruébalo gratis](#)

Elige tus Aplicaciones

Acceso gratis e instantáneo. No necesitas tarjeta de crédito.

Sitio web

- Sitio web
- Comercio electrónico
- Blog
- Foro
- eLearning
- Eventos

Ventas

- CRM
- Ventas
- Punto de venta
- Restaurante
- Suscripciones
- Alquiler

Finanzas

- Facturación
- Contabilidad
- Gastos
- Firma electrónica
- Patrimonio
- ESG

Servicios

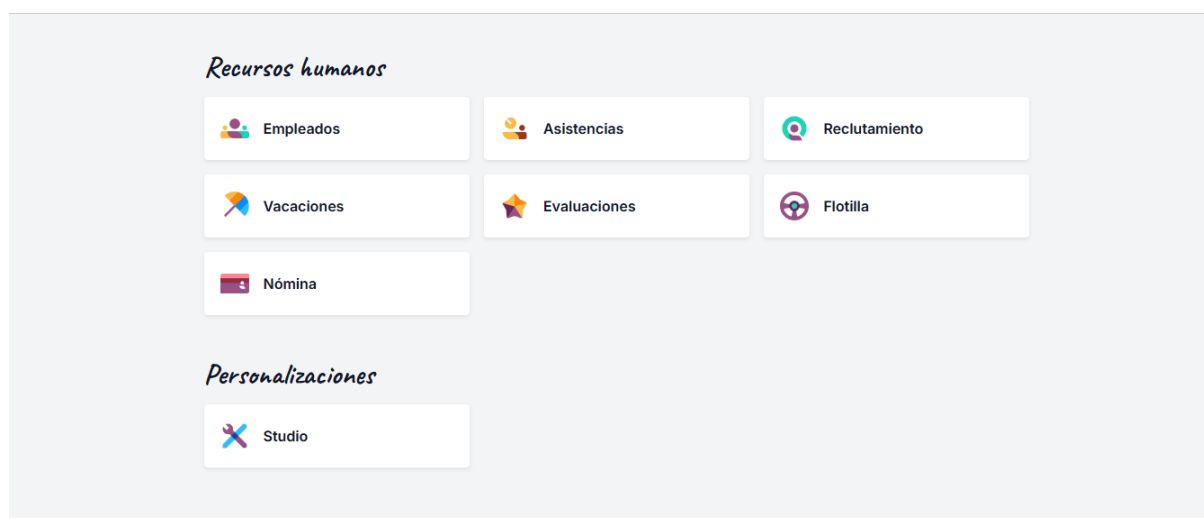
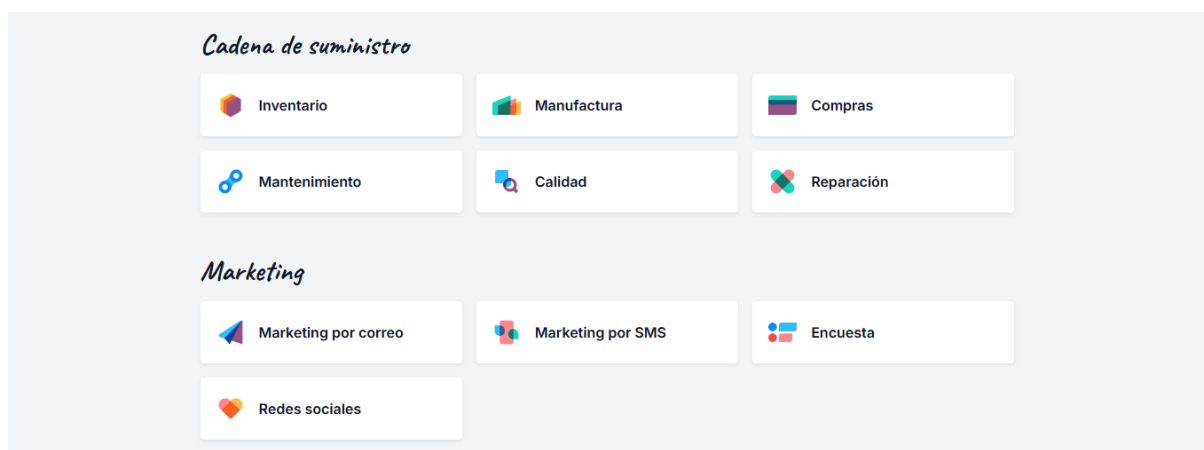
- Proyectos
- Registro de horas
- Servicio externo
- Soporte al cliente
- Citas
- Planeación

Productividad

- Documentos
- Aprobaciones
- Artículos

Cadena de suministro

- Inventario
- Manufactura
- Compras



Fuente: Capturas realizadas por la autora

Centralización de las compras: Para poder obtener ventajas por economías de escala proponemos que la Asociación centralice las compras de productos comunes a los socios y negociar volúmenes mayores con proveedores para reducir costos unitarios - se supone un porcentaje de reducción de hasta un 15-20%- optimizar el transporte colectivo (reducir los viajes individuales) y mejorar los términos de pagos. De esta forma se intenta dar solución a ineficiencias del aprovisionamiento (variación de costes >15%) y faltantes estacionales, favoreciendo a la cooperación y enfocado en el Art. 3 de la LORSA (Ver: Artículo 3 de la LORSA, referente a la tipología de las Asociaciones vigentes para la Economía Solidaria). Tener que enviar el camión a Guayaquil menos veces a la semana significa menores costes; es decir, esto quiere decir que se incorpora el frío a la inversión de las cámaras de frío para

conseguir menos viajes a la semana, reducir la merma y mejorar la calidad del producto al lado de los consumidores.

Análisis del flujo de pagos: costear en un transporte semanal (500 dólares por viajes frecuentes). Inversión en las cámaras. Suponemos 8.000 dólares en origen, que se amortiza en dos años por ahorros por 200 dólares semana en costes de combustible y mermas, así que se pretende, trabajar con más del 20% anual, calculado por los ahorros en la merma.

La gestión de inventarios de productos perecederos de manera eficiente requiere el uso de indicadores técnicos y el apoyo de la infraestructura de conservación correspondiente; como es el caso del sitio web de Odoo. La rotación, cobertura, stock de seguridad y punto de pedido son herramientas principales que, junto con la cadena de frío, permitirán minimizar las mermas, maximizar los recursos y garantizar la continuidad de la actividad.

Conclusiones

Una vez concluido el presente trabajo de investigación a partir de la aplicación de encuestas a los tres colectivos de interés, proveedores, consumidores y socios, junto con el posterior análisis, se obtienen las siguientes conclusiones que se ajustan a los objetivos específicos y general:

El método FIFO se encuentra relacionado con los factores que intervienen en el sistema de selección, pues se encuentra enlazado con factores de entrada y salida del producto. Los autores, desde distintas perspectivas, coinciden en que este método es el más adecuado para la realización del proceso en la Asociación de Comerciantes Mayoristas “Feria Libre”, pero que, aunque su implementación mejora la reducción del deterioro en productos perecederos, no logra evitar las roturas de stock, lo que exige complementos como los puntos de reposición.

Se logró levantar información acerca del estado actual de las cadenas de suministro de víveres en el comercio mayorista durante la provincia de Santa Elena, lo que permitió identificar ineficiencias en la adquisición, almacenamiento y transporte, tales como gestión empírica de inventarios (93.81% manual) y frecuentemente fallas (40.21% en proveedores) en retrasos. Con esta investigación se pudo monitorear el proceso de las cadenas de abastecimiento de los comerciantes de la Asociación “Feria Libre”, para poder medir su cotidianidad en el trabajo y diseñar propuestas que soportan su mejora con la centralización de compras y cámaras de frío, o alternativas al introducir contradicciones en su estado de disponibilidad general (valor 91.75% estimado) vs. la escasez estacional (valor estimado al 94.85%).

Recomendaciones

El trabajo ha permitido entregar resultados en función del análisis en los comerciantes más la cadena de abastecimiento, por lo que los resultados permitieron generar las siguientes recomendaciones, en función del diseño de investigación y del enfoque descriptivo que acaba el trabajo, que a través de sus propuestas pueden también ser de ayuda en los comerciantes en la prestigiosa asociación. Así mismo, se recomienda manipular el instrumento de recolección de datos, para que otros investigadores aporten información o realicen este tipo de estudio en otros sitios.

- Según los comerciantes mayoristas que están trabajando y, luego de haber reflexionado sobre la forma que tienen de responder en las cadenas de abastecimiento, se determinó que es factible mejorar el proceso; por esta razón se recomienda lo siguiente:
- Adopción de herramientas digitales para el control de inventarios: hojas de cálculo estructuradas o softwares accesibles (ejemplo, Odoon) reducen problemas de desabastecimiento y exceso de stock, adicionándose a FIFO el uso de alertas de reposición para evitar roturas.
- Establecer procedimientos formales para las actividades de compras, distribución y almacenamiento mediante la preparación de los manuales de procesos, permitiendo una mejor coordinación entre áreas y un mejor control en las operaciones logísticas.
- Inversión en infraestructura como cámaras de frío en los socios con productos perecederos previa realización de un análisis de los costes y beneficios detallado y financiación compartida para mitigar mermas estacionales.
- Realización de capacitaciones regular en normas de calidad (ejemplo, ISO 9001 y TQM) para elevar el conocimiento formal (actualmente bajo, 81% empírico); de manera complementaria se recomienda realizar revisiones periódicas para detectar y corregir ineficiencias.

Estas recomendaciones deben ser implementadas de manera gradual, aplicando un seguimiento de indicadores que evidencien impactos en eficiencia y sostenibilidad.

Referencias

- ADMIN. (19 de OCTUBRE de 2025). PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA . Obtenido de PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA : <https://www.productividadyeficiencia.com/definiciones/definicion-de-cuello-de-botella/>
- Avila. (2022). INESEM BUSINESS SCHOOL Kraljic revolucionó el abastacimient empresarial. Obtenido de INESEM BUSINESS SCHOOL Kraljic revolucionó el abastacimient empresarial: <https://www.inesem.es/revistadigital/gestion-empresarial/matriz-de-kraljic>
- B, G. (23 de AGOSTO de 2007). REPOSITORIO EIA EDU. Obtenido de REPOSITORIO EIA EDU: <https://repository.eia.edu.co/server/api/core/bitstreams/c36211fb-1253-4c67-beb8-b657035605a0/content>
- Ballou, R. H. (2004). Logistics: Supply chain management (5th ed.). Pearson Education.
- Basurto, C. C. (2018). UTPL : El Financiamiento y desempeño financiero en las empresas del sector de comercio al por mayor y menor en Ecuador. Obtenido de UTPL : El Financiamiento y desempeño financiero en las empresas del sector de comercial por mayor y menor en Ecuador: <https://dspace.utpl.edu.ec/handle/20.500.11962/23540>
- Benet., B. (2019). UPC : Definición de la flexibilidad, robustez, resiliencia, capacidad de respuesta y sostenibilidad de la cadena de suministro. Obtenido de UPC : Definición de la flexibilidad, robustez, resiliencia, capacidad de respuesta y sostenibilidad de la cadena de suministro.: <https://upcommons.upc.edu/handle/2117/178001>
- Benzaquen- De las Casas, J. (2014). Redalyc.El ISO 9001 y TQM en las empresas de Ecuador. Obtenido de Redalyc.El ISO 9001 y TQM en las empresas de Ecuador: <https://www.redalyc.org/pdf/5118/511854477006.pdf>
- Buendia, G. (2019). PLANTEAMIENTO DE UN MODELO DE EVALUACIÓN DE LEAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. <https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/view/4540/3863>, 148.
- Chain, R. e. (1 de SEPTIEMBRE de 2023). Retos en Supply Chain. Obtenido de Retos en Supply Chain: <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/mapa-de-procesos/>
- Chopra, S., & Meindl, P. (2016). Supply chain management: Strategy, planning, and operation (6th ed.). Pearson Education.
- Cisnero. (23 de 10 de 2025). DATADEC SA. Obtenido de DATADEC SA: <https://www.datadec.es/blog/que-es-la-cadena-de-suministro>

- Colmenares, M. (s.f.). Ceupe. Obtenido de Ceupe: <https://www.ceupe.com/blog/control-de-calidad-que-es-y-como-se-realiza.html>
- Dominguez. (12 de Septiembre de 2020). Balavarca_GR. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/685420/Balavarca_GR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- FAO. (2019). The state of food loss and waste in the world. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- GONZALO. (23 de AGOSTO de 2007). MATRIZ DE KRALJIC REPOSITORIO. Obtenido de MATRIZ DE KRALJIC REPOSITORIO : <https://repository.eia.edu.co/server/api/core/bitstreams/c36211fb-1253-4c67-beb8-b657035605a0/content>
- Greinke. (2025). Obtenido de TEC: <https://www.gbtec.com/es/wiki/gestion-de-procesos/tqm/>
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). Operations management (13th ed.). Pearson Education.
- INEC. (1 de junio de 2023). PLAN DE TRABAJO ASAMBLESITAS PROVINCIALES . Obtenido de PLAN DE TRABAJO ASAMBLEISTAS PROVINCIALES : <https://delegaciones.cne.gob.ec/wp-content/uploads/2024/07/document-5.pdf>
- ISO. (2005). ISO 9000:2005(es). Obtenido de ISO 9000:2005(es): <https://www.iso.org/obp/ui/es/#iso:std:iso:9000:ed-3:v1:es>
- KOTLER. (2019). Direccion de Marketing. Dirección de marketing, 810. Obtenido de <https://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf>
- Lee. (2020). Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/683564/Alves_A_B.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. (2020). Obtenido de https://www.derechosintelectuales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/codigo_organico_de_produccion_y_comercio_inversiones.pdf
- LOGIC, E. (2016). ¿Qué es la distribución mayorista y cómo funciona? Obtenido de ¿Qué es la distribución mayorista y cómo funciona?: <https://www.elementlogic.net/mx/blogs/que-es-la-distribucion-mayorista-y-como-funciona/>

- LOGISTIC, A. (2023). Logística de Almacenamiento. Qué es, funciones y tipos. <https://acrosslogistics.com/blog/logistica-de-almacenamiento>.
- MANLY. (22 de 11 de 2024). ¿Qué es el comercio mayorista? Guía sobre la venta al por mayor de baterías de litio y sus beneficios. Obtenido de ¿Qué es el comercio mayorista? Guía sobre la venta al por mayor de baterías de litio y sus beneficios: https://manlybattery.com/es/qu%C3%A9-es-el-comercio-mayorista-una-gu%C3%ADa-para-la-venta-al-por-mayor-de-bater%C3%ADas-de-litio-y-sus-beneficios/?srsId=AfmBOoq_Lgixz3SADdDO1sa4IPXhJSbu1DCJUw2-51bb17gg1bYcNaam
- McDaniel. (2002). Aproximación Teórica al Concepto Integralde Logistica. <file:///C:/Users/Mazabanda%20Yumiceba/Downloads/art+3.pdf>, 26.
- Michael, P. (2014). LA VENTAJA COMPETITIVA DE MICHAEL PORTER (1). Obtenido de LA VENTAJA COMPETITIVA DE MICHAEL PORTER (1): <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/6330/n/>
- Morles, V. (2011). Guía para la elaboración y evaluación de proyectos de investigacion. <https://www.redalyc.org/pdf/659/65926549008.pdf>.
- Morris, K. (2020).
- Moya Flores, Romero Fernandez , Suarez Torres. (2023). Aplicación de la metodología lean en la gestión de cadena de suministro. <https://fundacionkoinonia.com.ve/ojs/index.php/ingeniumetpotentia/article/view/2706/4898>, 11.
- Muller. (2025). GESTIÓN DE INVENTARIO EN EMPRESAS DISTRIBUIDORAS. [https://www.redalyc.org/journal/6219/621968032003/html/#:~:text=5\)%20\(Faedis\)%20%E2%80%9Cun,%2C%20Muller%20\(2005%2C%20p.,](https://www.redalyc.org/journal/6219/621968032003/html/#:~:text=5)%20(Faedis)%20%E2%80%9Cun,%2C%20Muller%20(2005%2C%20p.,) 10.
- POSGRADO, C. E. (s.f.). Ceupe. Obtenido de Ceupe: <https://www.ceupe.com/blog/margen-de-beneficio.html>
- Roncacncio. (s.f.). DE LECTURA. Obtenido de DE LECTURA: <https://gestion.pensemos.com/indicadores-de-gestion-tipos-y-ejemplos>
- Rosales. (4 de Noviembre de 2025). Transporte Comercial . Obtenido de Transporte Comercial : <https://es.scribd.com/document/839350173/Trasporte-Comercial>
- Rushton, A., Croucher, P., & Baker, P. (2017). The handbook of logistics and distribution management (6th ed.). Kogan Page.

- School EAE Bussines. (12 de Septiembre de 2022). Balavarca_GR. Obtenido de Balavarca_GR: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/685420/Balavarca_GR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sierra, M. (2018). Sistema de gestión de la productividad del sector servicio. <https://www.redalyc.org/journal/5826/582661257006/html/>, 26.
- TAIPE. (2015). UNKNOW. Obtenido de UNKNOW: <https://estadiscadescriptivapat.blogspot.com/2015/07/poblacion-y-muestra.html>
- Thompson. (s.f.). Definición de Eficiencia. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/administracion/definicion-eficiencia.html>
- Torres, I. (21 de 11 de 2024). Punto de Equilibrio y Punto de Indiferencia, Perspectiva Financiera en la Toma de Decisiones Empresariales. Obtenido de ESTUDIOS Y PERPESTIVAS: <https://estudiosyperspectivas.org/index.php/EstudiosyPerspectivas/article/view/571>
- UCSP, P. (2024). Costos logísticos: ¿qué son y qué tipos existen? Obtenido de Costos logísticos: ¿qué son y qué tipos existen?: <https://postgrado.ucsp.edu.pe/articulos/que-es-costo-logistico/>
- Valdizán, A. (2025). Lead time” y su influencia en el nivel de servicio. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623786/ALTUNA_CL.pdf?sequence=4, 150.
- Velazquez. (2012). Canales_de_distribucion_y_logistica. Obtenido de Canales_de_distribucion_y_logistica: https://www.aliat.click/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Canales_de_distribucion_y_logistica.pdf
- Yauri Siu, M. (2021). Marco teórico para diagnóstico y propuesta de mejora en una cadena de suministro aplicando metodología LEAN y MRP. <https://tesis.pucp.edu.pe/server/api/core/bitstreams/b5ef6b89-21ca-45cf-b931-dda2fe4f8527/content>, 80.

Apéndices

Apéndice A: Instalaciones de la Asociación de Comerciantes Mayorista “Feria Libre”





Sat 00:00:43



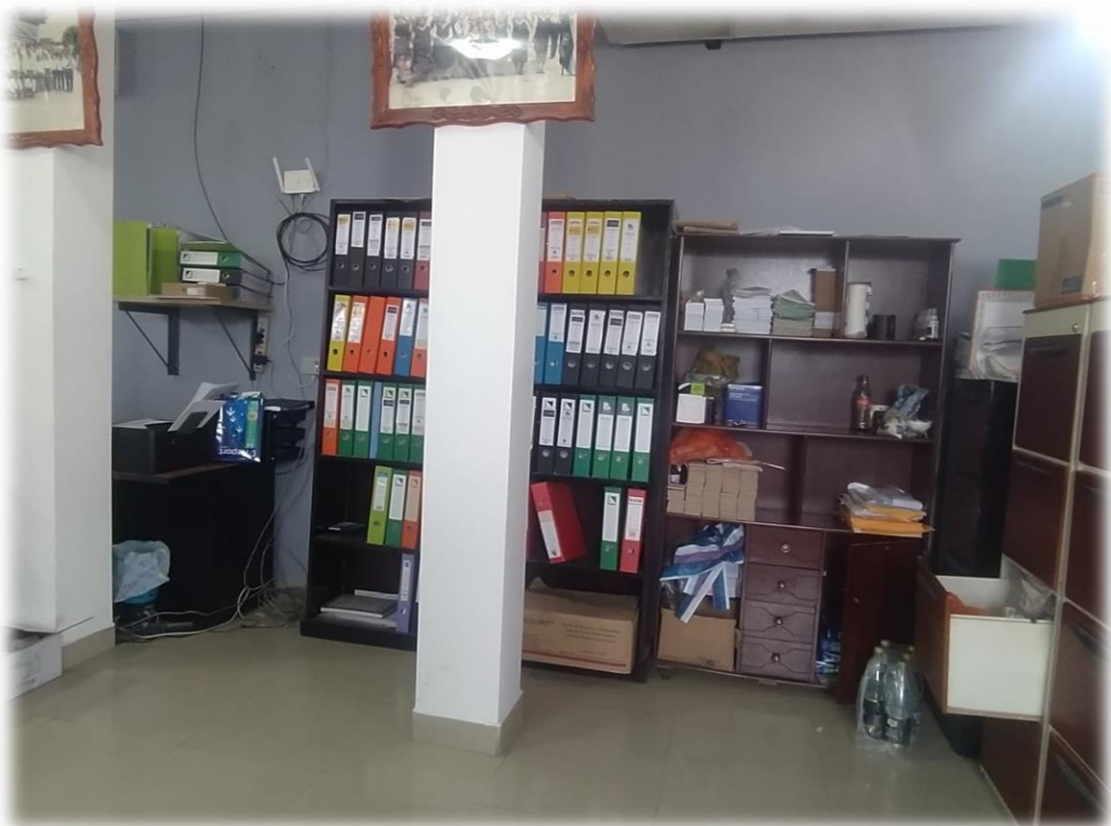
Camera 01



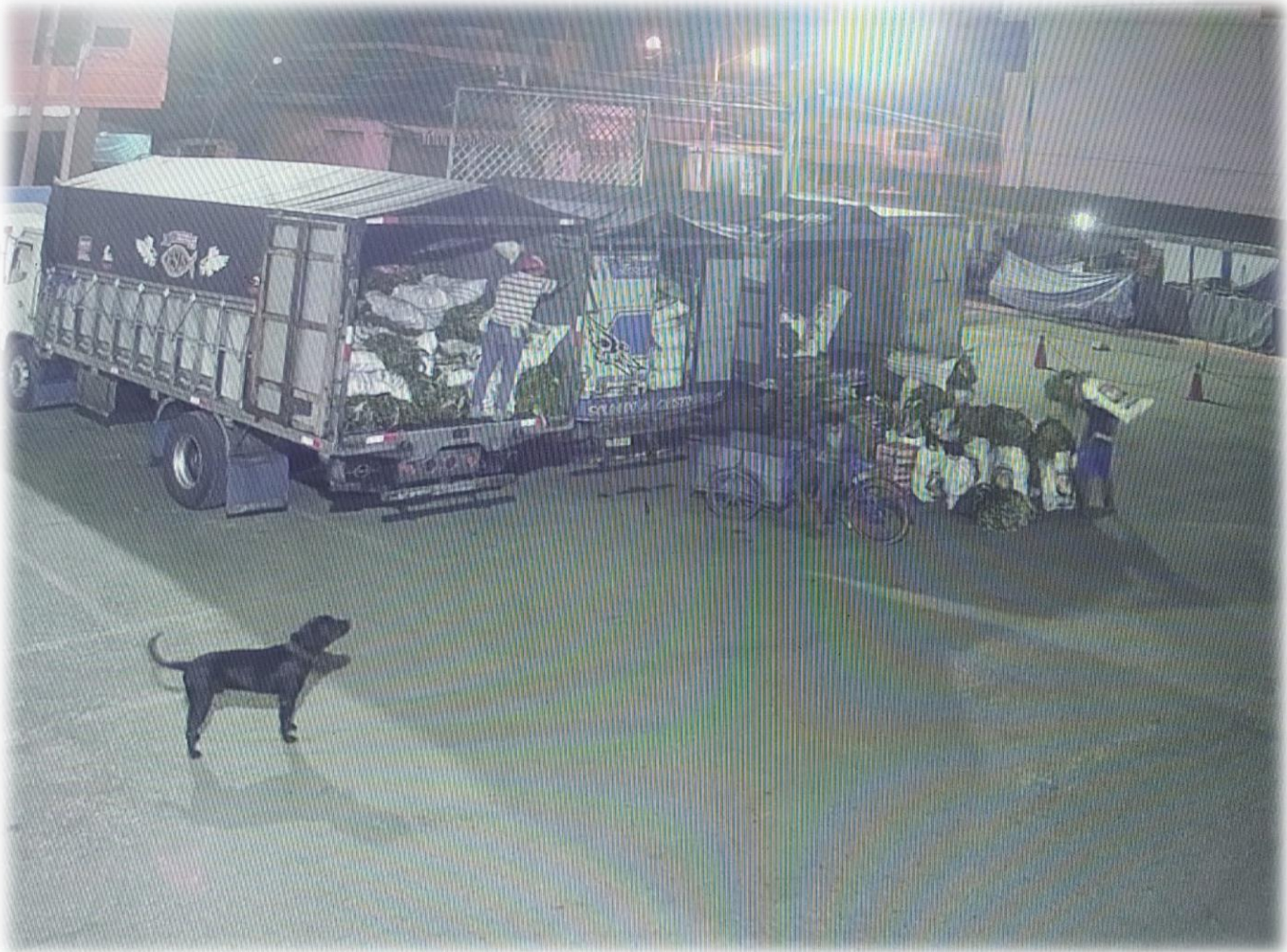








Apéndice B: Movimiento de comercialización en la asociación de comerciantes “feria libre”









07/2026 Sat 04:57:09



2026 Sat 07:59:09



Apéndice C: Cuestionario de preguntas – Encuestas

Grupo 1: Proveedores

ENCUESTA 1/3 [ANÁLISIS DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE VIVERES EN EL COMERCIO MAYORISTA DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA](#)

Responda las siguientes preguntas de acuerdo a su situación

* Indica que la pregunta es obligatoria

Correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico _____

¿Cuál es su edad? *

18 - 25 años

26 - 35 años

36 - 45 años

¿Cuál es su sexo? *

Masculino

Femenino

Otro, cuál

Prefiero no decirlo

¿Cuál es su estado civil? *

Soltero (a)

Casado (a)

Divorciado (a)

Viudo (a)

En pareja de hecho

¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado? *

- Educación básica
- Educación media
- Técnico vocacional
- Licenciatura
- Maestría o PhD



¿Con qué frecuencia abastece de productos a los comerciantes de la Feria Libre? *

- Diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual

¿Cuál es el principal factor que influye en el tiempo de entrega? *

- Transporte
- Clima
- Disponibilidad de productos
- Costos
- Otros



¿Considera que sus precios son competitivos? *

- Muy competitivos
- Competitivos
- Poco competitivos
- Nada competitivos

☰

¿Con qué frecuencia experimenta faltantes o retrasos en la obtención de productos? *

Muy frecuente

Frecuente

Ocasional

Nunca

¿Cómo califica la comunicación con los comerciantes? *

Excelente

Buena

Regular

Mala

⊕
📄
Tt
📷
▶
☰

¿Cuenta con un proceso formal de control de calidad? *

Sí

No

📷
▶
☰

¿La demanda de los comerciantes varía por temporadas? *

Sí, frecuentemente

Sí, ocasionalmente

No, es estable

Grupo 2: Consumidores

ENCUESTA 2/3 ANÁLISIS DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE VIVERES EN EL COMERCIO MAYORISTA DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

Responda las siguientes preguntas de acuerdo a su situación

* Indica que la pregunta es obligatoria

Correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico _____

¿Cuál es su edad? *

- Menos de 18 años
- 18 - 25 años
- 26 - 35 años
- 36- 45 años
- 46 - 55 años
- Más de 55 años

¿Cuál es su sexo? *

- Masculino
- Femenino
- Otro, cuál
- Prefiero no decirlo

¿Cuál es su estado civil? *

- Soltero (a)
- Casado (a)
- Divorciado (a)
- Viudo (a)
- En pareja de hecho

¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado? *

- Educación básica
- Educación media
- Técnico vocacional
- Licenciatura
- Maestría o PhD

¿Con qué frecuencia compra en la Feria Libre? *

- Diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual

¿Encuentra disponibles los productos que busca? *

- Siempre
- Casi siempre
- A veces
- Nunca

¿Cómo califica la calidad de los productos que adquiere? *

- Excelente
- Buena
- Regular
- Mala

¿Considera que los precios son adecuados? *

- Muy adecuados
- Adecuados
- Poco adecuados
- Inadecuados

¿Ha experimentado escasez de productos en temporadas específicas? *

- Sí
- No

¿Qué tan satisfecho está con la atención de los comerciantes? *

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Poco satisfecho
- Insatisfecho

¿Considera que debería haber mayor variedad en los productos? *

- Sí
- No
- No sabe / no responde

Grupo 3: Socios

ENCUESTA 3/3 ANÁLISIS DE LA CADENA DE ABASTECIMIENTO DE VIVERES EN EL COMERCIO MAYORISTA DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

Responda las siguientes preguntas de acuerdo a su situación

* Indica que la pregunta es obligatoria

Correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico _____

¿Cuál es su edad? *

- Menos de 18 años
- 18 - 25 años
- 26 - 35 años
- 36- 45 años
- 46 - 55 años
- Más de 55 años

¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado? *

- Educación básica
- Educación media
- Técnico vocacional
- Licenciatura
- Maestría o PhD

¿Cuál es su sexo? *

- Masculino
- Femenino
- Otro, cuál
- Prefiero no decirlo

¿Cuál es su estado civil? *

- Soltero (a)
- Casado (a)
- Divorciado (a)
- Viudo (a)
- En pareja de hecho

¿Cuántos proveedores utiliza actualmente? *

- 1 proveedor
- 2-3 proveedores
- 4-5 proveedores
- Más de 5 proveedores

¿Sus proveedores cumplen los tiempos de entrega? *

- Siempre
- Casi siempre
- A veces
- Nunca

¿Realiza control de inventario? *

- Sí, digital
- Sí, manual
- No

¿Con qué frecuencia presenta faltantes de productos? *

- Muy frecuente
- Frecuente
- Ocasional
- Nunca

¿El nivel de inventario afecta sus ventas? *

- Sí, mucho
- Sí, poco
- No afecta
- No sabe / no responde

¿Cómo califican los clientes la calidad y disponibilidad de productos? *

- Muy buena
- Buena
- Regular
- Mala

¿Considera que mejorar la coordinación con proveedores optimizaría su cadena de suministro? *

- Sí
- No
- Tal vez



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



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



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina**, con C.C: #2450596370 autora del trabajo de titulación: **Análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena** previo a la obtención del título de **Licenciatura en administración de empresa** 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, **10 de febrero de 2026**

f. *Brigitte Mazabanda Y*

Nombre: **Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina**

C.C:2450596370

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de la cadena de abastecimiento de víveres en el comercio mayorista de la provincia de Santa Elena.		
AUTOR(ES)	Mazabanda Yumiceba, Brigitte Carolina		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Reyes de Luca, María Antonieta		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Economía y Empresa		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Licenciado en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	10 de febrero de 2026	No. DE PÁGINAS:	101 p.
ÁREAS TEMÁTICAS:	Comercio, Logística, Cadena de abastecimiento		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Abastecimiento, comercio mayorista, incrementación de productividad, Análisis de la situación, Método FIFO, Transporte, Negociación		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>En la provincia de Santa Elena, específicamente en el cantón Libertad, se evidencia una falta de abastecimiento de víveres, que ha incrementado en los últimos años. Este presente estudio, tiene como finalidad diseñar una propuesta de mejora de la cadena de suministro en el comercio mayorista, mediante el análisis de la situación, para incrementar la productividad, mejorar el control de calidad de productos y mejorar el control de costos y precio. La investigación responde a la necesidad de plantear soluciones concretas que beneficien a la población del cantón, mejorando la disponibilidad y distribución de los productos de primera necesidad. El estudio posee un diseño no experimental, sigue una metodología deductiva, de tipo correlacional, con enfoque y alcance descriptivo. La encuesta está dirigida a tres grupos de interés: los proveedores, consumidores y socios. Con un total de 97 respuestas por parte de estos mencionados profesionales y grupos de personas: tras realizar el análisis, se obtuvo que los factores que inciden en la disminución de abastecimiento están en “Transporte” y la “Negociación “. Dando apertura a Métodos con eficiencia para el tema, como son sus siglas FIFO. First In, First Out, organiza la salida según el orden de entrada (lo primero en entrar, primero en salir).</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 - 967170085	E-mail: mazabandabriggitte@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: David Coello Cazar		
	Teléfono: +593-4-3804600		
	E-mail: david.coello@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):			