

Situación del abastecimiento de empresas de catering en la EPS de Riobamba

Situation of the supply of catering companies in the EPS of Riobamba

MDE. Roberto Naranjo-Silva, edwinroberto10@gmail.com; MDE. Harold Zabala-Jarrín, hzabalaj28@gmail.com; Dra.C. Graciela Castellanos-Pellerols, gcp@uo.edu.cu; Dra.C. Norma Hernández-Rodríguez, norma@uo.edu.cu

¹Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Riobamba, Ecuador; ^{II}Universidad de Oriente, Santiago de Cuba, Cuba

Resumen

La Constitución del 2008 en Ecuador con el objetivo de mejorar la calidad de vida de su población, estableció a la economía popular y solidaria (EPS) como el cuarto sector económico del país. Estudios realizados por el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) desde el 2009, muestran problemas en el desarrollo y progreso de este sector económico, fundamentalmente en las áreas de logística, marketing, producción y organización empresarial. Este artículo determina los problemas que se manifiestan en el abastecimiento de los insumos y la entrega de los productos al consumidor final, de los servicios alimenticios de las empresas de catering en la EPS del cantón Riobamba. Se obtuvo resultados de tipo cuantitativo a través de un estudio de mercado, el cual concluye con alternativas que buscan solucionar los problemas generados en este sector clave de la economía ecuatoriana.

Palabras claves: Logística, Abastecimiento, Transporte, Economía Popular y Solidaria, Sector Alimenticio de la EPS.

Abstract

The Constitution of the 2008 in Ecuador with the objective of improving the quality of its population's life, settled down to the popular and solidary economy (EPS) as the fourth economic sector of the country. Studies carried out by the National Institute of Popular and Solidary Economy (IEPS) from the 2009, they show problems in the development and progress of this economic sector, fundamentally in the logistics areas, marketing, production and managerial organization. This article determines the problems that are manifested in the supply of the inputs and the delivery from the products to the final consumer, of the nutritious services of the catering companies in the EPS of the canton Riobamba. It was obtained results of quantitative type through a market study, which concludes with alternatives that look for to solve the problems generated in this key sector of the Ecuadorian economy.

Keywords: logistic, supply, transport, popular and solidarity economy, EPS foods sector.

Introducción

La logística está relacionada con el manejo de flujo de materiales desde su punto de origen hasta el momento en que llega al usuario, requiriendo cada vez de mayor atención debido a una constante evolución de la tecnología, el mercado, la competencia, los proveedores y clientes (Ballaud, 2004). Esta concepción aplicada a los negocios, ha ido variando y progresando en la últimas décadas; hoy en día, el concepto de logística se orienta a planear y dirigir las acciones logísticas de la empresa, como un todo o sistema, y no como funciones aisladas e independientes (Acevedo y Gómez, 2010). Normalmente un sistema logístico se conforma de las siguientes cuatro funciones: aprovisionamiento (compras), gestión de stocks (manejo de almacenes), planificación y control de inventarios, y de distribución y servicios (Anaya, 2011). Los principales elementos a tener en cuenta en la logística son las necesidades de los procesos en cuestión, la planeación de procesos, marketing, transporte, almacenaje, embalaje y actividades que garanticen optimizar el servicio al cliente al menor costo posible (Casanovas y Cuatrecasas, 2011). La logística debe estar enfocada a buscar beneficios en cuanto a los modos de entrega para dar mayor satisfacción al cliente buscando optimizar costos de transporte (Chopra y Meindl, 2008). Las mejoras que se generan en la empresa a partir del valor que se da a las actividades de abastecimiento y distribución, inciden directamente en la satisfacción de los clientes (Cabrera, 2014), en este orden de ideas la logística dentro de la empresa puede controlar hasta un 30 % de los costos totales de operación (Acevedo y Gómez, 2011).

La logística a través de la historia ha evolucionado dando como resultado una integración entre los procesos empresariales y el tiempo que estos ocupan para cumplir con las necesidades del cliente (Sadler, 2007); todo esto mediante la aplicación de cadenas efectivas de suministro, para alcanzar una ventaja competitiva sustentable (Handfield, 2000; Garcia, 2006).

Para Gómez, Acevedo, Lopes y López (2015), una cadena de suministro está formada por todas aquellas personas involucradas de manera directa o indirecta de una solicitud de un cliente, incluye a proveedores, fabricantes, transportistas, almacenistas, vendedores, e incluso a los clientes y todas las actividades logísticas. Taylor, (2009) y Chandra (2007) añaden que es una interacción de varias entidades que forman un sistema complejo para buscar soluciones y cumplir objetivos.

Los temas relacionados al flujo de productos, de materiales o de servicios son de gran importancia para la cadena de suministro (Christopher, 2002), considerando que los clientes siempre confían en recibir sus productos de la manera que ellos esperan (Antún, 2005; Rushton, 2007). Para Handfield (2000) y Fredendall (2001), las tareas esenciales que envuelven al administración de materiales son la responsabilidad física de materiales, suministros y servicios *purchasing*, término utilizado en inglés), la manufactura (incluye producción y control) y la distribución (incluye marketing), debiendo cada grupo ser efectivo para que se cumpla a tiempo la entrega de las necesidades materiales, la producción y la venta. La aplicación de estas actividades brinda una mayor oportunidad para medir el trabajo efectivo y evitar la repetición de tareas (Hodson, 1996).

El objetivo de este artículo propone tener una visión más amplia de la situación empresarial y de los procesos logísticos que se desarrollan en estos grupos económicos, siendo necesario entender lo que significa Economía popular y Solidaria (EPS) y conocer el marco en el cual se desenvuelven estos grupos económicos en el Ecuador.

El sector denominado economía popular o empresario popular, comenzó a ser estudiado durante la década de los setenta y ochenta. En principio fue conceptualizado con “economía informal” (De Soto, 1987). Más tarde Portes y Schaufier (1993) admiten que en realidad no se puede hablar de una economía paralela o dual, sino que más bien sugieren partir del hecho de que la economía denominada informal, se encuentra inserta de diversas maneras, articulada al circuito económico oficial, y construye parte fundamental de las cadenas de reproducción del capital. Para Quijano (1998) la economía popular se define como un numeroso, diverso, y heterogéneo conjunto de modalidades de producir, consumir y reproducir bienes materiales y servicios, más o menos diferenciables de la organización empresarial predominante en el capitalismo contemporáneo. La EPS es considerada por Bravo (2012) no como una economía de pobres para pobres, sino como una economía de calidad y calidez que permitirá mejorar los productos para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores.

En el Ecuador, “El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento

diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria” (Asamblea Nacional, 2009). “Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional” (Asamblea Nacional, 2009).

Para hacer operativo el funcionamiento empresarial de la EPS, el Presidente del Ecuador través de la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), creó el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS), como entidad de derecho público, adscrito al Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), con jurisdicción nacional, dotado de personalidad jurídica, patrimonio propio e independencia técnica, administrativa y financiera (Senplades, 2009).

El IEPS, señala que en Ecuador la EPS no solo es el cuarto sector de la economía nacional, este grupo oferta en producción, comercialización y servicios un 5,7 % de un total de 8 333 millones dólares americanos, la diferencia que corresponde a 94,3 % es ofertado por las empresas de los otros sistemas de la economía ecuatoriana; comercio y servicios 67,5 % por sobre los 5 700 millones de dólares, agropecuario 18,1 % equivalente a 1 500 millones de dólares son los de mayor dinamismo, el tercer lugar ocupa el sector industrial manufacturero 8,7 %. Esto pone de manifiesto la poca articulación y dinamismo de los sectores económicos, en donde cada uno busca objetivos similares pero por caminos diferentes (IEPS, 2013). En el Ecuador el 40 % de los pequeños productores por falta de políticas de fomento y promoción vienen abandonando sus unidades productivas (Alarcon, 2008).

En las condiciones de Latinoamérica el desarrollo económico en el campo de la logística constituye el factor más estratégico, al ser este el instrumento principal que integra, sincroniza y coordina los esfuerzos y las actividades empresariales, de tal manera que se pueda encarar competitivamente la globalización de los mercados (Allburquerque, 2004).

Están instituciones han emprendido trabajos de investigación que permiten obtener información preliminar sobre la actividad económica y empresarial de la EPS Zona 3, presentando a continuación *la problemática logística* entre lo que se distingue:

- La provisión de insumos alimenticios para las empresas de catering de la EPS se desarrolla en los niveles básicos, sin planificación ni procesos que permitan optimizar las actividades de los actores (IEPS, 2013). Las mesas empresariales de dialogo desarrolladas por el IEPS (2014), muestran que los niveles de organización y capacitación tecnológica para emprender nuevos retos productivos no se desarrollan de manera efectiva.
- En las circunstancias de competir con los sectores productivos y comerciales ya establecidos, las empresas de EPS se enfrentan a problemas logísticos como la deficiente recuperación del flujo de efectivo en los negocios efectuados con el Estado, puesto que este desembolsa sus pagos de manera irregular, trimestral, semestral o incluso anual.
- No se mantiene regularidad y constancia en los pedidos ocasionando problemas de inventarios, no se crean nuevos mercados ni la posibilidad de crear nuevos productos, pues no las decisiones estratégicas de comercio no depende de la EPS.
- Con el mercado en general la dinámica de crecimiento productivo es baja, la variedad de productos es mínima, la calidad de los productos no alcanza estándares elevados para que puedan ser incluidos en las listas de los centros comerciales, la participación en nuevos mercados generan costos elevados de transporte, los sistemas de información de mercado y comunicación no transmiten la imagen de que productos de EPS son productos de calidad.

Los esfuerzos que el país ha puesto en desarrollar su modelo económico, brindando apoyo y generando un nuevo sector de la economía resulta sin duda una idea innovadora y fuerte, que ya está siendo atendida incluso por otros países de la región (Sachs, 2005). Sin embargo de aquello es necesario describir problemas específicos para que los sistemas logísticos de estas nuevas empresas sociales, ayuden a generar réditos económicos, mejoren sus niveles de productividad y cumplan con los beneficios sociales que el trabajo productivo ofrece.

Este artículo analiza variables de abastecimiento y transporte, con el objetivo de detectar problemas puntuales que se pueden dar en estas actividades, ayudando a obtener información que conlleve a la toma de decisiones efectivas en el campo logístico.

Métodos utilizados

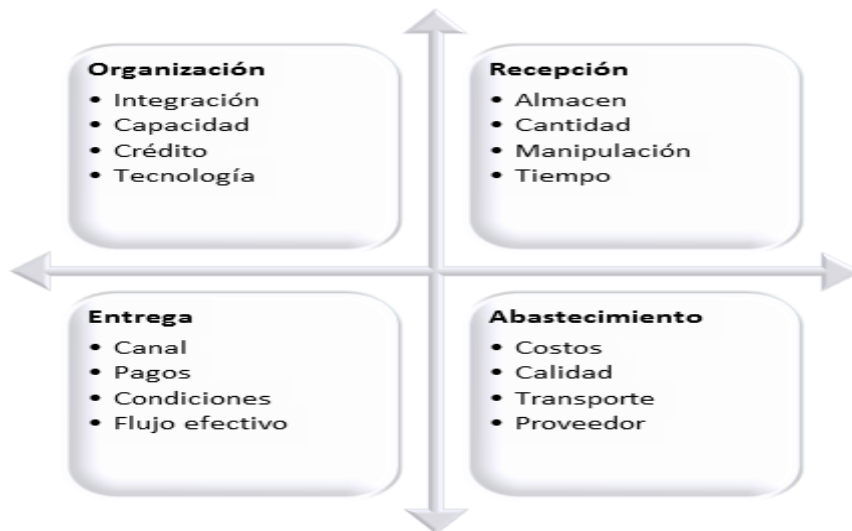


Figura 1: Variables de estudio

Inicialmente se ha utilizado información de revistas especializadas, así como material bibliográfico para comprender el significado y la importancia de la EPS en el Ecuador, además, tener una primera visión de la actividad logística con la que los grupos productivos realizan su trabajo. Luego en este estudio se ha empleado la base de datos de la información recopilada en el país por el MIES y el IEPS, como instituciones del estado dedicadas al desarrollo y promoción de la EPS.

Los datos presentados en la problemática logística han sido obtenidos mediante trabajos de investigación que se han llevado a cabo en el Proyecto de Investigación SIV23 (Código del proyecto asignado por la universidad), que mantiene desde noviembre del 2014, la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo (ESPOCH) y el IEPS Zona 3; proyecto del cual los autores participan como miembros activos.

Finalmente, dentro de los métodos empleados se destacan los estadísticos, la entrevista a profundidad de los trabajadores de las empresas adscritas al IEPS en la Zona 3, las observaciones directas y el procesamiento de información de las once asociaciones que ofrecen servicios de alimentación y *catering* y se encuentran en la base de datos del IEPS ZONA 3.

Fundamentalmente se busca contrastar la información respecto a los costos que incurren los productores respecto al transporte que emplean para la provisión de insumos y el que se utiliza para la entrega de productos terminados. Esta información se complementa con las variables de estudio se presentan en la figura 1, con las cuales se obtiene información de cómo se encuentra organizadas las asociaciones productivas, y las actividades que realizan de abastecimiento, recepción y entrega de los productos.

Resultados y discusión

A nivel nacional los resultados obtenidos por el IEP, son 19 216 personas capacitadas para integrarse a empleos directos, de la cuales 12 466 corresponden a competencias asociativas y 6 750 a competencias técnicas; de estas 1 700 personas vinculadas al programa “Hilando el Desarrollo”, recibieron por primera vez capacitación práctica en ajustes de máquinas de confección textil; lo cual les ha ayudado a mejorar costos ya que ellos calibran sus propias máquinas, 292 emprendimientos capacitados en temas administrativos.

Así también se dio impulso al acceso de medios de producción para los sectores agropecuarios, manufacturas, alimentación, metalmecánica, comercio entre otros. A través de adjudicaciones de contratos de compra pública y emprendimientos generados de empleos directos; además iniciativas productivas cofinanciadas a través del crédito de desarrollo humano en forma asociativa, con una inversión de cuatro millones seis cientos mil dólares, canalizados a través de la Banca Pública; beneficiando en un 95 % a mujeres jefas de hogar, 11 000 personas articuladas al cambio de la matriz productiva, 236 iniciativas productivas cofinanciadas por el crédito de desarrollo humano, nueve circuitos económicos consolidados que han generado 2 535 plazas de trabajo, 288 emprendimientos productivos, 17 400 empleos directos generados (IEPS, 2014). Es así, que los actores de la economía popular y solidaria bordean los 1056 en la provincia de Chimborazo esto conlleva a la generación de empleos directos.

La Dirección de Fomento Productivo del IEPS, promueve y fomenta la producción de bienes y servicios de alimentación o catering, mediante el acceso a los medios de producción e innovación tecnológica de la EPS. En base al indicador que mide el incremento de actores de la economía popular y solidaria enlazados al cambio de la matriz productiva, se ha puesto en marcha trece planes de negocios de bienes y servicios de los actores de la EPS, especializados en las necesidades de diversos sectores. De dichos emprendimientos, un 53 % corresponden

al sector agropecuario, 31 % a la industria de la manufactura; 8 % a emprendimientos turísticos; y 8 % a planes de servicios de alimentación de los actores.

A través de los nuevos emprendimientos, se ha integrado a 655 actores de la EPS a encadenamientos productivos generados. El 60 % de esta población ha sido integrada a través de créditos entregados directamente por el Estado, cuyo valor es de mil dólares por cada actor o socio empresarial. Un encadenamiento productivo se considera como tal, cuando un actor de la EPS primero se registra en el IEPS, manifestando básicamente su deseo de consolidar un grupo productivo, luego de aprobar un proceso de capacitación, asistencia y organización empresarial, este nuevo grupo empresarial recibe una certificación por parte del IEPS, con la cual puede ser sujeto de crédito financiero por las instituciones del estado (IEPS, 2014).

El nuevo grupo empresarial actualmente recibe la denominación de asociación, las cuales por rasgos de liderazgo o por mayor aporte de recursos, designan un representante legal o presidente, que finalmente termina siendo el administrador y gerente de la empresa.

En el cantón Riobamba el IEPS Zona 3, ha determinado cinco grupos económicos: maderero, textil, metal mecánico, alimentación y servicios de limpieza. El proceso de abastecimiento de insumos alimenticios que se ha determinado es el de alimentación, que abarca a once empresas constituidas legalmente como asociaciones.

EL 96 % de los insumos empleados pertenecen al mercado local y el 4 % pertenecen al mercado de importaciones, encontrando en el mercado nacional el abasto y la calidad suficiente para desarrollar los procesos productivos. Las normas de calidad con la que los productos y servicios deben ser entregados al consumidor están definidas por, la Ley de EPS (Asamblea Nacional, 2009).

El empleo de insumos nacionales brinda facilidades para que se los productos puedan fabricarse considerando las normas y reglas de buenas prácticas para alimentos procesados vigentes en el país (Presidencia de la República, 2012). Para tareas de *catering* en mercados locales el aprovisionamiento resulta suficiente en cantidad y variedad.

El medio de transporte empleado para adquirir las provisiones es en un 85 % fletado o contratado, a pesar de que el 73 % de los empresarios consultados, consideran que este servicio es de una calidad regular o mala; atribuyen principalmente al hecho de que el servicio no se lo presta a tiempo, los precios del flete no se mantienen fijos o de manera regular, no

cuentan con herramientas o infraestructura para transportar alimentos y nunca se hacen responsables por pérdidas, daños y maltratos de los productos. Las asociaciones que emplean vehículo propio (de algún miembro de la asociación), para transportar sus provisiones y entregar los productos finales, cargan el costo del flete de manera subjetiva y no en todos los casos.

La adquisición de medios propios para transportar los insumos representa grandes inversiones de dinero que no pueden ser costeadas; la asociatividad es el elemento fundamental para desarrollar el trabajo, y los activos y capital con que cuentan avanzan fundamentalmente para cubrir las actividades de producción. Un hecho importante a considerar es que el sistema de transporte empleado para la entrega de productos terminados hacia el consumidor final es el mismo del utilizado para el aprovisionamiento.

TABLA 1: TIPO DE TRANSPORTE Y CONDICIÓN DEL SERVICIO

TRANSPORTE FLETE	% de Uso	CONDICIÓN DEL SERVICIO			
		Excelente	Bueno	Regular	Malo
Propio	15 %	15 %	22 %	49 %	14 %
Contratado	85 %	8 %	19 %	39 %	34 %

Una vez que los insumos son adquiridos, apenas un 10 % de los productores emplean cámaras de refrigeración en centros especializados de acopio, la gran mayoría utiliza aún sistemas propios de bodega en donde existen refrigeradores domésticos para mantener algunos bienes en estado fresco, el principal problema es la poca cantidad de insumos que pueden ser refrigerados, que en ningún caso puede superar una semana de abasto. Al ser poca la capacidad de almacenamiento, el número de compras aumenta y los costos operativos y fijos también.

TABLA 2: TIPO DE ALMACENAMIENTO DE INSUMOS

ALMACENAMIENTO	% de Empleo	Excelente	Bueno	Regular	Malo
Bodega propia	90 %	7 %	16 %	24 %	53 %
Centro de acopio	10 %	19 %	62 %	11 %	8 %

Más de la mitad de los productores considera que las condiciones en que las provisiones son almacenadas son malas, además que al no contar con espacios de almacenaje correctos, la manipulación de los alimentos aumenta los riesgos de una mala calidad de producción.

La forma de pago a proveedores prácticamente es de manera efectiva, el 86% de los pagos a proveedores se realiza al momento de la transacción. Solo el 14 % de empresarios recibe crédito por la adquisición de los insumos, sin embargo el plazo máximo de pago es de un mes y no se registran créditos por valores que superen los 500 US dólares, siendo un limitante para adquirir cantidades suficientes de insumos que permitan una producción continua.

A diferencia de los pagos a proveedores en la Tabla 3 se muestra como se efectúan los cobros a los clientes.

TABLA 3: TIPO DE COBRO A CLIENTES

COBRO	% de Cobro	TIPO DE COBRO			
		Semanal	Quincenal	Mensual	+ de Mes
Efectivo	20 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Crédito	80 %	0 %	0 %	20 %	80 %

El 20% de ellos son privados y el 80% de los clientes son instituciones del estado, en donde por obligación los cobros se los realiza a partir del tercer mes, lo que genera un amplio margen entre pagos y cobros; es sin duda uno de los mayores problemas que enfrentan los empresarios, puesto que el estado es quien regularmente otorga créditos financieros y asistente técnica para producir, es a su vez el mayor cliente pero al mismo tiempo es quien no realiza los pagos de manera apropiada y equitativa, el capital de trabajo y el flujo de efectivo es ahora un serio problema.

La provisión de insumos se lo realiza con más alta frecuencia en el mercado mayorista de la ciudad, Tabla 4.

TABLA 4: CANAL DE APROVISIONAMIENTO

CANAL DE PROVEEDOR	% DE USO
Directo	12%
Intermediario independiente	26%
Mercado mayorista	54%
Tienda al detalle	8%

La mayor variedad de productos vegetales y los costos más bajos de estos insumos dentro de la zona urbana, son los factores fundamentales para esta decisión, sin embargo la distancia desde el mercado mayorista de la ciudad hasta los centros de producción resulta un factor positivo. La ruta de acceso a este mercado solo cuenta con una avenida principal que también funciona como anillos vial de desfogue para la ciudad, el crecimiento urbano ha hecho que el tráfico vehicular ahora sea un serio problema de movilización.

En la Tabla 5 se determina que la adquisición de los productos de manera directa es la mejor alternativa si se desea obtener insumos a más bajo precio. El problema aquí radica en que los centros de acopio en donde se obtiene directamente los productos de manera fresca y con calidad, se hallan en zonas rurales alejadas de la ciudad y para optimizar costos se debe contar con transporte propio, situación que aún no es posible desarrollarla.

TABLA 5: PRECIOS DE PRODUCTOS POR PROVEEDOR

PRECIOS DE PRODUCTOS X PROVEEDOR	ALTO	MEDIO	BAJO
Directo	10 %	20 %	72 %
Intermediario independiente	60 %	25 %	15 %
Mercado mayorista	16 %	26 %	58 %
Tienda al detalle	66 %	16 %	18 %

En base al conocimiento de los precios de los insumos se genera la mayor preferencia de compra a proveedores, no se considera otras variables como calidad, tiempo, servicio, información, seguridad de entrega u otros, para decidir en qué lugar comprar.

Los proveedores directos son aquellos que entregan sus productos en zonas rurales, muy cerca de los centros de producción. Los intermediarios independientes adquieren los productos de los productores agrícolas y los transportan a la ciudad, para buscar clientes y entregar los insumos. Los costos son altos al igual que lo son las tiendas al detalle, donde la calidad de los insumos disminuye considerablemente si estos no son adquiridos el mismo día.

No existe información en la ciudad que indique la existencia de tiendas al detalle o transportistas que atiendan a grupos productivos de la EPS, y que posean sistemas de enfriamiento y buen resguardo de los insumos en sus medios de transporte. El sistema de aprovisionamiento de insumos presenta varios problemas que influyen directamente en la calidad de los productos, en la fijación de los precios y la satisfacción del cliente, lo que implica no obtener niveles de rentabilidad y desarrollo esperados por los grupos de EPS.

Conclusiones

- 1. La metodología aplicada en la investigación puede ser aplicada en la solución de nuevos grupos empresariales de la EPS en el país.*
- 2. La posibilidad de crédito para las iniciativas productivas de la EPS son reales y están cofinanciadas por el estado a través de la Banca Pública, lo que significa que*

-
- las inversiones de los empresarios deben ser pagadas de manera periódica y puntual como cualquier crédito del sistema financiero nacional.*
3. *Los grupos empresariales de servicios de alimentación y catering, constituyen el 10 % de los emprendimientos de la EPS en el cantón Riobamba, donde la asociatividad constituye el elemento inicial de mayor importancia para conformar un emprendimiento productivo, recibir asistencia técnica del IEPS y ser sujeto de crédito por parte de la banca pública. Las decisiones de carácter operativo están a cargo de los Presidentes de las Asociaciones, quienes son designados en base a situaciones de liderazgo y a los aportes entregados.*
 4. *Los insumos empleados tienen un alto componente nacional, los cuales son suficientes para cumplir con los niveles de calidad que el estado regula. Sin embargo mayoritariamente son adquiridos en el mercado mayorista de la ciudad, que se encuentra alejado de los centros de producción y distribución de productos terminados.*
 5. *El transporte de insumos y productos terminados se contrata prácticamente al momento de ser requeridos y en ningún caso garantiza la buena calidad para transportar alimentos.*
 6. *Los pagos a proveedores son realizados al momento de la transacción, mientras que los cobros a los principales clientes se los realiza de manera semestral. Generando una dependencia directa de las decisiones económicas de las entidades públicas.*
 7. *Los insumos a menor costo se los encuentra fuera de la ciudad. El mercado mayorista de la ciudad se presenta como la mejor alternativa mientras las condiciones de producción y abastecimiento no cambien. Las tiendas de barrio o al detalle en pocos casos abastecen a los productos de la EPS.*
 8. *El precio es la variable que incide directamente en la elección del proveedor. No se da la importancia que merece a variables como la entrega efectiva, la entrega a tiempo, la calidad del abasto, la seguridad ni la cantidad adecuada y justa.*
 9. *Hay un gran problema de liquidez financiera, que se ha generado por la dependencia que se mantiene por las negociaciones con el estado.*

Referencias bibliográficas

1. Acevedo J. Gómez M. (2010). *La Logística Moderna en la Empresa*. (1ra. ed.). La Habana, Cuba: Felix Varela.
2. Acevedo, J. y Gómez, M. (2011). Modelo y Estrategias de Desarrollo de la Logística y las Redes de Valor. *Nueva Empresa*, pp.3-9.
3. Alarcón, R. (2008). *Plan estratégico para ampliar el mercado de abono orgánico en Manabi*. Recuperado de repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/10123/1/38026_1.pdf
4. Allburquerque, Ll. (2004). America Latina, Programas de desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 82, pp.157-171.
5. Anaya, J. (2011). *Logística integral. La gestión operativa de la empresa*. Madrid: ESIC.
6. Antún, J.; Lozano, A.; Hernández, J. y Hernandez, R. (2005). *Logística de distribución física a minoristas*. México: UNAM.
7. Asamblea Nacional. (2009). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: Registro Oficial artículo 319.
8. Asamblea Nacional. (2009). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria*. Quito: Registro Oficial artículo 31.
9. Asamblea Nacional. (2009). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria: Normas de calidad de los productos de economía popular y solidaria*. Quito: Registro Oficial.
10. Ballaud, R. (2004). *Logística Empresarial. Control y Planificación*. México: Díaz de Santos S.A.
11. Bravo, E. (2012). Globalización, innovación tecnológica y pobreza. Aproximación a las nuevas conceptualizaciones en Latinoamérica. *Espacio Abierto Venezolano de Sociología*, 2(3), pp. 543-556.
12. Cabrera, A. (2014). *Logística Internacional. Una herramienta para la competitividad*. Madrid: ICEX.
13. Casanovas, A. y Cuatrecasas, Ll. (2011). *Logística Integral. Lean Supply Chain Management*. Barcelona: Profit.
14. Chandra, C. y Grabis J. (2007). *Supply Chain Configuration Concepts, Solutions, and Applications*. New York: Springer.
15. Chopra, S. y Meindl, P. (2008). *Administración de la Cadena de Suministro. Estrategia, planeación y operación*. México: Pearson.
16. Christopher, M. (2002). *Logística Aspectos Integrales*. México: Limusa.
17. De Soto, H. (1987). *El otro sendero*. Bogota: Oveja Negra.
18. Fredendall, L. y Hill E. (2001). *Basics of supply chain management*. New York: McGraw Hill.
19. Gómez, M.; Acevedo, J.; Lopes, I. y López, T. (2015). *Logística*. La Habana: Cujae.

20. Handfield, R. y Nichols Jr. (2000). *Supply Chain Redesign*. New York: Prentice Hall,.
21. Hodson M. (1996). *Manual del Ingeniero Industrial*. Indian Wells: McGraw Hill.
22. IEPS. (2013). *Mesas de Dialogo Institucional*. Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. Dirección de Fomento Productivo. Quito: IEPS.
23. IEPS. (2014). *Acciones que emprende el IEPS*. Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria. Quito: IEPS.
24. MIES. (2011). *Agenda Económica Nacional*. Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, Quito.
25. Portes, A. y Schaufier, R. (1993). Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector. *Population and Development*, 19.
26. Presidencia de la República. (2012). *Reglamento de Buenas Prácticas para Alimentos Procesados*. Registro Oficial 696. Quito: Decreto Ejecutivo 3253.
27. Quijano, A. (1998). *Estado nación, ciudadanía y democracia: Cuestiones abiertas. Democracia para una nueva sociedad*. Caracas: Nueva Sociedad.
28. Rushton, A. y Walker, S. (2007). *International Logistics and Supply Chain Outsourcing*. London: Kogan.
29. Sachs, J. (2005). *El fin de la pobreza: como conseguirlo en nuestro tiempo*. Debate, 552.
30. Sadler, I. (2007). *Logistics and Supply Chain Intergration*. Los Angeles: Sage Publications.
31. Senplades. (2009). *Plan Nacional del Buen Vivir. Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo*. Quito: Registro Oficial.
32. Taylor D. (2009). *Introduction to Logistics Engineering*. Florida: CRC.