

Gestión de proveedores, herramienta para la competitividad en las Pymes del municipio de Florencia-Caquetá, Colombia.

Octavio Hernández Castorena¹

Lucelly Correa Cruz²

*Jarrinson Alejandro Jiménez Fajardo**

Resumen

En la presente investigación, se plantea la importancia y la influencia de la gestión de proveedores como herramienta empresarial, frente a la competitividad como parte del ámbito externo de la organización. Este estudio parte de la indagación en las Pymes ubicadas en el municipio de Florencia-Caquetá Colombia, en el actual siglo XXI. Se utilizó la encuesta, como técnica de recolección de información, en una población general de 15.000 Pymes, en donde se seleccionaron 375 organizaciones de manera aleatoria, ubicadas en el municipio de Florencia-Caquetá. Dichas organizaciones desarrollan diversas actividades económicas en el sector de servicios y comercialización de bienes y productos terminados y en los resultados se identificó que es necesario fomentar mejoras sustanciales en la gestión de proveedores para que las pymes logren la competitividad desde el ámbito regional.

Palabras claves: *Pymes, Gestión de proveedores, Competitividad, Bienes y Servicios.*

Abstract

In the present investigation, the importance and influence of supplier management as a business tool is raised, against competitiveness as part of the external environment of the organization. This study starts from the investigation in the SMEs located in the municipality of Florencia-Caquetá Colombia, in the present 21st century. The survey was used as a data collection technique in a general population of 15,000 SMEs, in which 375 organizations were randomly selected, located in the municipality of Florencia-Caquetá. These organizations carry out various economic activities in the services and commercialization of goods and finished products and the results identified that it is necessary to promote substantial improvements in supplier management so that SMEs can achieve competitiveness from the regional level.

Keywords: *SMEs, Supplier Management, Competitiveness, Goods and Services.*

Introducción

¹ Universidad Autónoma de Aguascalientes

² *Universidad De La Amazonia

La globalización, durante los últimos años ha creado diferente tipos de barreras comerciales en una amplia cantidad de Pymes (pequeñas y medianas empresas) frente al tema de competitividad, comparando las Pymes con las grandes compañías y multinacionales; las grandes compañías han creado una estrecha relación de convenios, alianzas y acuerdos con sus proveedores mediante grandes demandas de productos, materias primas, y elementos para la elaboración de sus bienes y servicios, generando de esta manera un ventaja competitiva concerniente a precios y costos de venta a la población en general, en comparación con organizaciones más pequeñas.

En la actualidad, el 99,00% de las empresas en Colombia se denominan Pymes (Revista Dinero, 2015), las cuales aportan aproximadamente un 38% en el producto interno bruto (PIB) del país, denominados en impuestos y demás contribuciones que exige la ley, dicho porcentaje es relativamente bajo a comparación de países europeos en los cuales se alcanza hasta un 60,00% de ingresos que generan este tipo de organizaciones al estado.

Aparte de ello, una triste realidad que se vive en Colombia es que solo el 50% de estas organizaciones sobreviven solo al primer año de su ciclo empresarial, reduciéndose de esta manera por la baja eficiencia concerniente a temas de competitividad y a altos costos de producción de sus bienes y servicios comercializados.

Por otro lado, se puede mencionar que la globalización trae consigo misma, nuevas tendencias, avances tecnológicos, nuevos tipos de necesidades, entre otros, por ello es importante mencionar que estos factores críticos y fundamentales se deben analizar constantemente por la organización, ya que estos son los que conllevan al éxito o al peor de los escenarios, al fracaso empresarial.

La competitividad se puede generar de múltiples maneras, como por ejemplo una eficiencia y efectiva gestión de proveedores; como bien se sabe los proveedores no gestionan solamente materias primas, estos también gestionan tecnologías para las organizaciones con el objetivo de agilizar procesos y evitar cuellos de botella, estos de igual manera gestionan información y conocimiento como es el caso de los mercadólogos, los cuales identifican tendencias de la sociedad, sus gustos y necesidades de compra.

Por otro lado, y como se mencionó al inicio del documento la presente investigación tiene el objetivo de analizar y detallar la importancia y la significativa influencia que emplea la gestión de proveedores como una herramienta de gestión empresarial, frente al ámbito externo de la

organización como lo es la competitividad en las Pymes ubicadas en el municipio de Florencia-Caquetá Colombia, en el actual siglo XXI. Cuyo análisis se desarrolló con la empleabilidad del software operativo SPSS versión 21, en donde se determinaron aleatoriamente 375 organizaciones del municipio de Florencia-Caquetá

REVISION DE LA LITERATURA

Gestión de proveedores

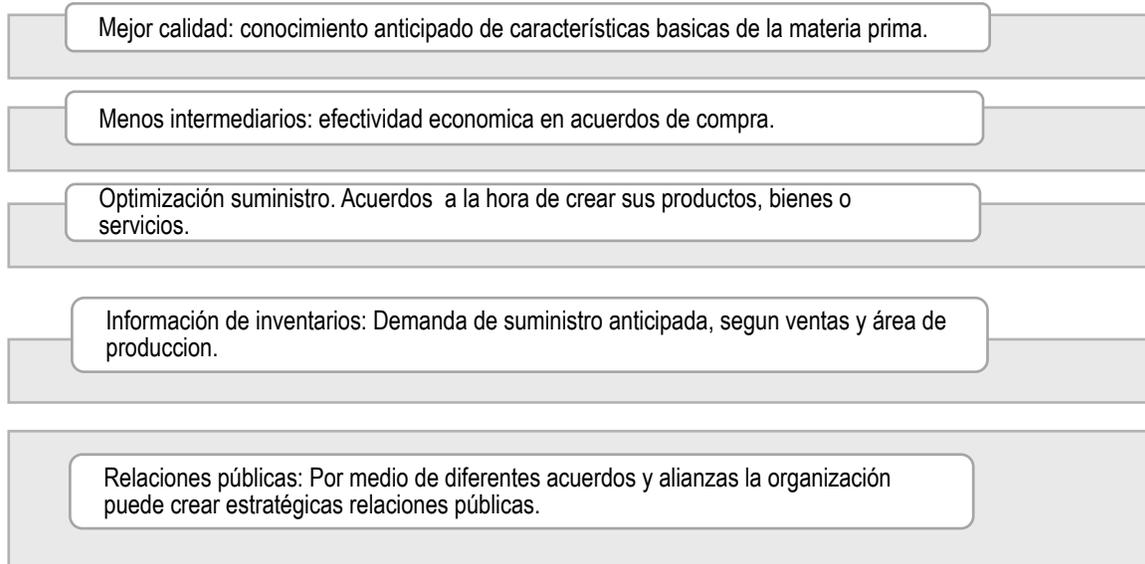
En la actualidad, debido a las tendencias, gustos y necesidades que la sociedad demanda, los diferentes segmentos de mercado fluctúan constantemente, por ello es importante mencionar que las Pymes deben estar preparadas para una evolución y flexibilidad cambiante a medida que pasa el tiempo y dichas necesidades cambian, de lo contrario, gran cantidad de las Pymes se verán en el aciago escenario de liquidar la organización del mercado (Gonzales, 2009; Berreneche, 2010)

Es por ello, que cientos de empresas han adoptado por un plan de acción o estrategia de crecimiento denominada por algunos teóricos como “crecimiento vertical hacia atrás”, la cual se fundamenta en la compra y adquisición de proveedores y empresas de suministros. En Colombia, existen diversos casos de dicha estrategia como por ejemplo el almacén de cadena éxito de la firma italiana Grupo Casino, en donde compran a las diferentes empresas manufactureras de calzado, textiles, alimentos, seguros, tecnología y demás, con el objetivo de expandir su mercado, disminuir procesos de compra y sobre todo para la eliminación de futura rivalidades con otras organizaciones de igual razón u objeto social (Carr y Pearson, 1999; Hernández, Aguilera y Colín, 2013)

Un popular caso que se conoce en el municipio de Florencia departamento del Caquetá es el de la empresa de licores, aguardiente extra del Caquetá. En donde la mesa directiva opto por la medida de comprar una empresa que se fundamenta en la realización de botellas, a cualquier medida, tamaño y presentación; produciendo de esta manera un sobre costo en el momento de compra de dicha organización el cual se reducirá a medida que pasa el tiempo (Aguilera, Hernández y López, 2012; Aguilera, Hernández y Pérez, 2015).

En este proceso de gestión de proveedores se pueden evidenciar diferentes ventajas que se poseen, gracias a una estrecha relación entre empresas proveedoras o abastecedoras de información, materia prima, instrumentos y demás elementos para la elaboración de los bienes y servicios terminados, todo ello por medio de comunes acuerdos, los cuales según Hernández (2015) presenta las ventajas planteadas en la figura 1.

Figura N°01, Ventajas de gestión de proveedores.



Fuente: elaboración de los autores.

Adicionalmente, entre las ventajas más relevantes, se identificó el aumento en la variedad de empresas proveedoras de suministros, dado que toda organización antes de realizar compras de materias primas debe realizar un análisis y diagnóstico a las diferentes empresas a las cuales comprara, al igual que no es recomendable que se tenga como proveedor a una sola empresa ya que los siniestros y demoras son pérdidas de tiempo y recursos económicos para la empresa productora (Heredia, 2013).

Así mismo, se considera importante la reducción de precio frente a las compras realizadas (descuentos), al respecto algunas empresas empleadas como outsourcing (subcontratación), emplean diferentes planes de acción o estrategias por pronto pago de sus productos o bienes suministrados a la empresa que ha demandado la materia prima (Monterroso, 2002).

En este sentido, la disminución de procesos a la hora de comprar, es relevante al realizar los diagnósticos de las empresas proveedoras de suministros, puesto que la organización no se verá en la obligación de buscar otras organizaciones que le suministren las materias primas, ya que existen diferentes acuerdos y alianzas estratégicas (Grupo ENAC, 2009).

La competitividad en el siglo XXI.

La competitividad en la actualidad se ha definido en diferentes ámbitos sociales, ambientales, económicos, tecnológicos y demás, en donde las organizaciones tienen como objetivo, ser mejor que las demás empresas que se encuentran en su sector comercial.

En el caso del municipio de Florencia departamento del Caquetá, las Pymes tienen diversas formas de competir las unas con las otras, una de estas maneras competir hoy en día, es jugar con los precios de los productos definiendo de este modo que el comerciante que posee el precio más bajo es aquel que brinda poca calidad y garantía de sus productos, bienes y servicios comercializados, y viceversa aquel que posee precios altos es el que ofrece calidad y garantía en sus productos.

La guerra de precios ha conllevado a que la mayoría de las Pymes comercialicen sus productos a un precio justo a cambio de un bien o producto factible, en aras de cumplir con los requerimientos básicos para satisfacer las necesidades del consumidor, cliente o usuario. Por ello, las Pymes han optado la medida de evaluar que proveedores les ofrecen productos con altos contenidos de calidad, el tiempo de producción, la efectividad de producción y sobre todo el costo de productividad de su producto, creando de esta manera alianzas y acuerdos estratégicos con diferentes proveedores ubicados en el interior del país.

Por otro lado, se puede mencionar que para que las Pymes del municipio de Florencia puedan tener una buena y efectiva gestión con los diferentes proveedores de suministros, es necesario una eficaz comunicación de ambas partes, es ahí donde se puede mencionar lo fundamental que se ha convertido la internet en el siglo XXI, ya que por medio de esta herramienta las organizaciones generan una base de datos en donde se encuentran los diferentes proveedores, clientes, y colaboradores de la organización.

En este sentido, en el presente estudio se analiza si la Gestión con Proveedores a través de acuerdos, integración de estrategias y colaboración puede ser un factor clave para la competitividad de la Pyme de servicios y comercialización en la ciudad de Florencia en el departamento del Caquetá en Colombia (Hernández, Aguilera, Pinzón, 2015) y se plantean las siguientes hipótesis:

H₁: A mejores acuerdos con los proveedores, mayor competitividad de la Pyme en Florencia, Caquetá, Colombia.

H₂: A mejores estrategias implementadas con los proveedores, mayor competitividad de la Pyme en Florencia, Caquetá, Colombia.

H₃: A mayor colaboración con los proveedores, mayor competitividad de la Pyme en Florencia, Caquetá, Colombia.

METODOLOGIA

En el presente trabajo de investigación se analiza si la Gestión con Proveedores a través del análisis particular, respecto a los acuerdos, integración de Estrategias y Colaboración con proveedores puede incidir de manera significativa en la Competitividad de las empresas PYME de servicios y de comercialización en la región de Florencia en el departamento de Caquetá en Colombia. Para este estudio se utilizó un instrumento de evaluación dirigido a los gerentes o dueños de estas empresas en el periodo entre agosto y noviembre del 2016. Para el desarrollo de este trabajo se tomó de referencia la base de datos que ofrece Camara de comercio municipal de Florencia, Caquetá (<http://ccflorencia.org.co>, 2016) el cual menciona lo siguiente:

- Población de 15,000 empresas de servicios y de comercialización.
- Aplicación del estudio con 375 en una muestra estratificada.
- Nivel de confianza al 95%.
- Error del 5%.
- El estudio tiene un enfoque cuantitativo.
- Diseño metodológico deductivo, descriptivo y correlacional.
- La obtención de los datos fue de manera transversal.
- Muestra aleatoria estratificada

Desarrollo de Medidas

Para la Medición de las variables en la presente investigación, la encuesta se dividió en 2 bloques de los cuales se mencionan a continuación:

1.- Bloque I: **Gestión con Proveedores**, medido con 14 variables (Wisner, 2003), medido con escala Likert 1-5 operacionalizado desde Baja (1) hasta alta (5) importancia.

Tabla 1: Variables del Bloque I: Gestión con Proveedores

Variable	Descripción de la variable
GP1	Capacidad para cumplir con las fechas de vencimiento
GP2	En general la eficiencia en las entregas
GP3	Capacidad en el justo a tiempo
GP4	En general el nivel de servicio proporcionado
GP5	Cumplimiento en la cantidad de entrega
GP6	El uso de método para elección de proveedores
GP7	La compatibilidad geográfica / proximidad
GP8	Los esfuerzos en la promoción de los principios de justo a tiempo
GP9	La voluntad de aumentar las frecuencias de entrega
GP10	Tiempo de respuesta rápida para situaciones de emergencia o peticiones especiales.

GP11	Flexibilidad para responder a los cambios inesperados de la demanda
GP12	Cercanía del proveedor con el cliente
GP13	Ayudar a los proveedores para mejorar sus capacidades de justo a tiempo
GP14	La entrega a tiempo de las compras directamente a los puntos solicitados

Fuente: elaboración propia

2.- Bloque II: Competitividad, medido con 18 variables (Maldonado, (2008), adaptación de Buckley et al. (1988) y Chang (2005)).

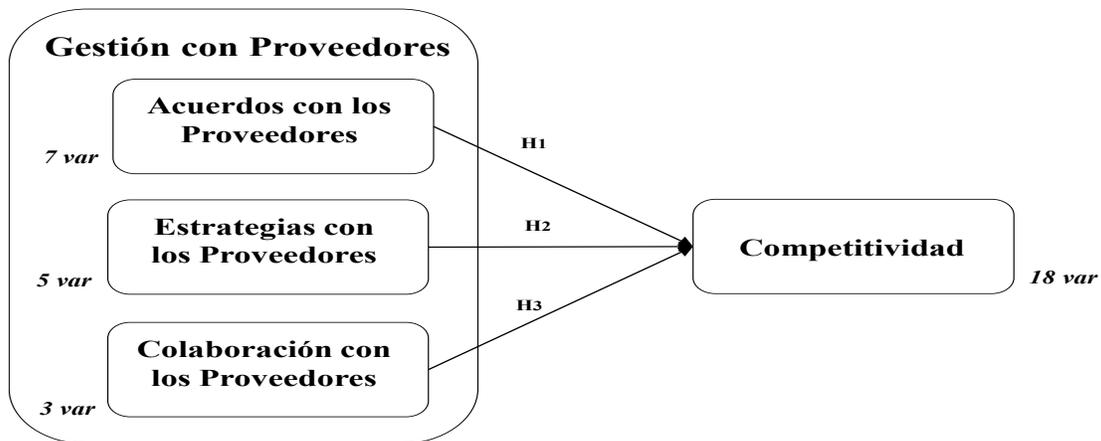
Tabla 2: Variables del Bloque II: Competitividad

Variable	Descripción de la variable
FP1	Nuestro Retorno de la Inversión ha sido muy bueno en los últimos tres años
FP2	Nuestras ventas han sido muy buenas en los últimos tres años
FP3	Nuestros resultados financieros han sido muy buenos en los últimos tres años
FP4	Nuestras utilidades han sido buenas en los últimos tres años
FP5	Nuestras deudas han disminuido significativamente en los últimos tres años
FP6	Los créditos contratados en los últimos tres años han sido a tasas preferenciales
PC1	Los costos de nuestros productos afectan nuestra competitividad
PC2	Los costos de los pedidos con nuestros proveedores son bajos
PC3	Los costos de transporte con nuestros proveedores son bajos
PC4	Los costos de las entregas de los productos con nuestros proveedores son bajos
PC5	Los costos de las materias primas e insumos con nuestros proveedores son bajos
PC6	Los costos de producción en nuestra empresa son bajos
TE1	Desarrollo de tecnología
TE2	Desarrollo de productos y/o servicios
TE3	Desarrollo de procesos de producción y/o servicios
TE4	Planificación de proyectos
TE5	Mejoramiento de la maquinaria y equipo
TE6	Desarrollo de tecnología de la información

Fuente: elaboración propia

A continuación, en la Figura 1 se muestra el modelo teórico del presente trabajo de investigación:

Figura 2 Modelo Teórico de la Investigación.



Fuente: elaboración propia

En la Figura 1 se muestra la relación e hipótesis que existe entre los constructos integrados por la Gestión con Proveedores y de Competitividad. Así mismo en la tabla 3, se muestra la fiabilidad del instrumento a través del análisis del alfa de Cronbach (Frias, 2014).

Tabla 3: Análisis de fiabilidad: Alfa Cronbach.

Dimensión	Valor de Alfa de Cronbach
Acuerdos con los Proveedores	0.841
Estrategias con los Proveedores	0.847
Colaboración con Proveedores	0.667
Competitividad	0.782

Fuente: elaboración propia

Los resultados mostrados en la tabla 3 indican acorde a las variables integradas por dimensiones que su valor de alfa de Cronbach cumple con los estándares que marca la validación para un instrumento de evaluación los cuales como lo menciona George y Mallery (2003), los valores deben ser superiores a 0.5 para ser considerados aceptables en particular cuando se trata de un estudio experimental. De manera general, los resultados del Alfa de Cronbach son aceptables en el presente estudio (Nunnally y Bernstein, 1994; Nunnally, 1967; Celina y Campo, 2005). Por otro lado, en la tabla 4 se muestran los valores descriptivos y comparativos de cada uno de los factores principales: Gestión con Proveedores y Competitividad.

Tabla 4: Análisis descriptivos del Bloque de Gestión con Proveedores

Variable	Descripción de la Variable	Media
GP1	Capacidad para cumplir con las fechas de vencimiento	2.77
GP2	En general la eficiencia en las entregas	3.58
GP3	Capacidad en el justo a tiempo	3.76
GP4	En general el nivel de servicio proporcionado	3.68
GP5	Cumplimiento en la cantidad de entrega	4.01
GP6	El uso de método para elección de proveedores	3.28
GP7	La compatibilidad geográfica o proximidad	2.74
GP8	Los esfuerzos en la promoción de los principios de justo a tiempo	3.46
GP9	La voluntad de aumentar las frecuencias de entrega	3.78
GP10	Tiempo de respuesta rápida para situaciones de emergencia o peticiones especiales	3.33
GP11	Flexibilidad para responder a los cambios inesperados de la demanda	3.34
GP12	Cercanía del proveedor con el cliente	3.20
GP13	Ayudar a los proveedores para mejorar sus capacidades de justo a tiempo	3.72
GP14	La entrega a tiempo de las compras directamente a los puntos solicitados	4.00

Fuente: elaboración propia

La Tabla 4 muestra que para la Pyme de Florencia en la región del Caquetá en Colombia que los empresarios en general consideran importante el Cumplimiento en cantidades de las entregas en el tema de los insumos (4.01), así mismo la importancia de la entrega de los insumos en los puntos previamente solicitados en el proceso de compras (4.00) y finalmente la percepción hacía con los proveedores del aumento por aumentar la frecuencia en las entregas de aquellos insumos que son necesarios para este tipo de empresas (3.78).

Tabla 5: Análisis descriptivos del Bloque de Competitividad

Variable	Descripción de la Variable	Media
FP1	Nuestro retorno de la inversión ha sido muy bueno en los últimos tres años	3.72
FP2	Nuestras ventas han sido muy buenas en los últimos tres años	4.12
FP3	Nuestros resultados financieros han sido muy buenos en los últimos tres años	3.77
FP4	Nuestras utilidades han sido buenas en los últimos tres años	3.94
FP5	Nuestras deudas han disminuido significativamente en los últimos tres años	2.85
FP6	Los créditos contratados en los últimos tres años han sido a tasas preferenciales	2.45
PC1	Los costos de nuestros productos afectan nuestra competitividad	2.93
PC2	Los costos de los pedidos con nuestros proveedores son bajos	2.86
PC3	Los costos de transporte con nuestros proveedores son bajos	2.93
PC4	Los costos de las entregas de los productos con nuestros proveedores son bajos	2.85
PC5	Los costos de las materias primas e insumos con proveedores son bajos	2.32
PC6	Los costos de producción en nuestra empresa son bajos	2.20
TE1	Desarrollo de tecnología	2.45
TE2	Desarrollo de productos y productos	2.88
TE3	Desarrollo de procesos de producción y servicios	2.80
TE4	Planificación de proyectos	2.36
TE5	Mejoramiento de la maquinaria y equipo	2.68
TE6	Desarrollo de tecnología de la información	2.86

Fuente: elaboración propia

Respecto al factor de Competitividad, la tabla 5 muestra que, para los empresarios de la Pyme de servicios y comercialización en Florencia, Caquetá, consideran que su ejercicio de ventas en los últimos 3 años ha sido rentable (4.12), y en este sentido las utilidades en este tipo de empresas han sido aceptable (3.94) y finalmente, los empresarios consideran que sus resultados financieros han sido de provecho para la organización (3.77).

Resultados

De los resultados obtenidos en el presente estudio, es importante resaltar que dentro de las 375 Pymes Florencianas a las cuales se les aplicó un instrumento de evaluación, el control de estas organizaciones en un 58.4% es por un miembro de la familia del dueño, sin embargo, la dirección empresarial en un 39.7% está dado por ese familiar. En cuanto al género de quien dirige la empresa, en un 47.2% es por una mujer lo que perfila a pensar que tiene tendencias de equidad de género en este aspecto de dirección de empresas.

Finalmente, respecto a la formación académica de quien es el gerente o director de este tipo de Pymes en la región de Florencia, Caquetá, un 24.8% tiene educación básica es decir primaria y/o secundaria, el 50.9% y corresponde al mayor porcentaje, estos gerentes tienen formación hasta bachillerato y un 11.7% tienen alguna carrera comercial en vez de bachillerato. Solamente un 8% tiene alguna licenciatura, el 1% nivel de maestría y el 3.6% doctorado.

Así mismo, en el presente estudio se realizó un análisis de correlación con la finalidad de conocer la relación entre la dimensión de Gestión con Proveedores la cual a través de un Análisis Factorial (Valor de KMO = 0.772 superior a lo recomendado por Ferrán, 1996 en donde resalta que para una adecuada relación entre variables el valor debe ser superior a 0.5, así mismo se obtuvo la prueba de esfericidad de Bartlett obteniendo un valor de chi cuadrada de 2999.346, gl de 91 y sig. 0.000) se formaron 3 grupo identificados como:

- a). - Acuerdos con los Proveedores
- b). - Estrategias con los Proveedores
- c). - Colaboración con los Proveedores,

Consideradas como variables independientes con la variable dependiente (Dimensión de Competitividad), obteniendo de cada dimensión los resultados que se muestran en la tabla 6: La Competitividad en la Pyme de servicios y comercialización de Florencia, Caquetá depende de los Acuerdos que se tengan con Proveedores un 40.3% (valor en t de 8.494, y sig. de $p < 0.000$), en cuanto a estrategias implementadas con Proveedores un 35.5% (valor en t de 7.323 y sig. de $p < 0.000$) y de la Colaboración que se tiene con los Proveedores un 7.6% (No se obtuvieron valores estadísticos).

Tabla 6: Análisis de correlación entre Factores del Modelo Teórico

Variables	Competitividad	
	Correlación	Resultados
Acuerdos con Los proveedores	0.403** t-robusto (8.494)	R ² ajustado: 0.160 F: 72.156 FIV alto: 1.000
Estrategias con los Proveedores	0.355** t-robusto (7.323)	R ² ajustado: 0.123 F: 53.627 FIV alto: 1.000
Colaboración con los Proveedores	0.076** t-robusto (Sin Valor)	R ² ajustado: Sin Valor F: Sin Valor FIV alto: Sin Valor

Fuente: elaboración propia

Respecto a los resultados obtenidos en la tabla 6 es importante resaltar los siguientes datos (Hair et al 1995):

i) En la relación Acuerdos con los Proveedores – Competitividad, el modelo teórico se explica un 40.3% (Relación moderada), sin embargo, el valor de r cuadrado ajustado no es considerado bueno lo que incide a pensar que los dueños de la Pyme Florenciana consideran una actividad no de impacto el tener acuerdos de cualquier tipo con sus proveedores.

ii) De la relación Estrategias con los Proveedores – Competitividad, el modelo teórico se explica un 35.5 % (Relación moderada), y el valor del cuadrado ajustado muestra que no es bueno, lo que también presume considerar que los dueños de la Pyme Florenciana en su relación con la proveeduría no consideran relevante integrar estrategias de impacto que les permita tener una excelente relación comercial.

iii) De la relación Colaboración con los Proveedores – Competitividad, simplemente los análisis estadísticos nos permiten inferir que los dueños de la Pyme Florenciana no consideran necesaria fomentar y desarrollar la colaboración con sus proveedores.

Asimismo, se realizó un análisis de regresión a partir de cada una de las dimensiones integradas en el bloque de Gestión con Proveedores para con la dimensión de Competitividad obteniendo de cada

análisis los resultados a partir de la referencia formular de la regresión: $Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \varepsilon$. Respeto al primer análisis, la ecuación de regresión queda de la siguiente manera:

$$\text{Competitividad} = 1.875 + 0.319 \text{ Acuerdos con el Proveedor} + 0.038$$

Los resultados muestran una relación positiva en la cual se puede dimensionar que por cada unidad que incremente en la variable de Acuerdos con Proveedores, la variable Competitividad incrementara en eficiencia un 0.319, así mismo para el análisis del segundo análisis, la ecuación se muestra a continuación:

$$\text{Competitividad} = 2.121 + 0.230 \text{ Estrategias con el Proveedor} + 0.031$$

Los resultados en este segundo análisis también muestran una relación positiva en la cual se puede dimensionar que por cada unidad que incremente en la variable de Estrategias con Proveedores, la variable Competitividad incrementara en eficiencia un 0.230, y finalmente en el tercer análisis donde se relaciona la variable independiente de Colaboración con Proveedores con la variable dependiente de Competitividad, no existe relación importante por lo que se puede descartar que los empresarios de la Pyme de Florencia en Caquetá no tienen interés en particular de generar colaboración con su proveeduría siendo este un punto de fortaleza para la mejora en su relación comercial y en aumentar su competitividad aun dentro de la región donde desarrollan su actividad económica.

Conclusiones

Para concluir, es importante mencionar que la gestión de proveedores es un área vital y de suma importancia para la sobrevivencia de las Pymes en el municipio de Florencia departamento del Caquetá, ya que, por medio de acuerdos y alianzas estratégicas, esta gestión genera una competitividad continua concerniente a la estabilidad de precios y al mejoramiento de la calidad de los productos que pueden realizar las Pymes.

La internet, en el siglo XXI se ha convertido en la actualidad una herramienta de apoyo para las empresas, ya que por medio de esta se ha generado una mejor y efectiva comunicación entre la empresa y los diferentes proveedores de suministros, generando de esta manera la disminución de procesos y la eliminación de tiempos que en la actualidad se emplean en otras actividades empresariales.

Por otro lado, la globalización ha generado el estancamiento de cientos de empresas en el municipio de Florencia, ya que ha creado barreras comerciales por la falta de recursos económicos, conocimientos de inversión y sobre todo la falta de una educación financiera.

Referencias

- Aguilera, E. L., Hernández, C. O., y López, T. C. G. (2012). La gestión de las cadenas de suministro y los procesos de producción. *Mercados y Negocios*, 13(2), 43-66.
- Aguilera, E. L., Hernández, C. O., y Pérez, V. O. (2015). La Relación de la Gestión de la Cadena de Suministro y las Tecnologías de la Información y Comunicación en los Procesos Productivos para mejorar la Competitividad de la Pyme Manufacturera en Aguascalientes, *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 8 (1), 79-91.
- Barreneche. G. D. (2010). Metodología para la selección y evaluación de proveedores en una empresa. (Tesis de pregrado). Recuperado de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/425#.WZ9HBVQjHIU>
- Carr, A. S., y Pearson, J. N. (1999), Strategically managed buyer-supplier relationships and performance outcomes, *Journal of Operations Management*, 17 (5), 497-519.
- Celina, O. H., y Campo, A. A. (2005). Aproximación al uso del coeficiente Alfa de Cronbach, *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 34 (4), 572-773.
- Ferrán, M. (1996). *SPSS para Windows. Programación y Análisis estadístico*. Madrid, España: Editorial McGraw-Hill.
- Frías, N. D. (2014). *Apuntes de SPSS: Análisis de fiabilidad de las puntuaciones de un instrumento de medida. Alfa de Cronbach: Un coeficiente de fiabilidad*. España: Universidad de Valencia
- George, D., y Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. Boston. Recuperado de https://books.google.com.co/books/about/SPSS_for_Windows_Step_by_Step.html?id=AghHAAAAMAAJ&redir_esc=y
- Grupo ENAC, (2009). *Sistema de evaluación de proveedores*. Recuperado de http://extranet.enap.cl/proveedores/pdf/s_evaluacion.pdf
- González, E. (2009). *Diseño de gestión operacional para mejorar las compras de la unidad Ipasme el tigre*. (Tesis de Maestría). Recuperado de

<https://es.scribd.com/document/263706670/UNEFA-TESIS-GERENCIA-LOGISTICA-DISENO-DE-GESTION-OPERACIONAL-PARA-MEJORAR-LAS-COMPRAS-DE-LA-UNIDAD-IPASME-EL-TIGRE>

- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., y Black, W. C. (1995). *Multivariate Data Analysis with Readings*. New York, Estados Unidos: Prentice-Hall.
- Heredía, N. (2013). *Gerencia de compras. La nueva estrategia competitiva*. Prentice Hall College.
- Hernández, C. (2015). *Gestión de proveedores*. México: Vértice.
- Hernández, C.O., Aguilera, E. L., y Colín, S. M. (2013). La Gestión con los proveedores: Estrategia clave para una mejor gestión de la cadena de suministro en la Pyme manufacturera de Aguascalientes, *Revista Estudios en Ciencias Sociales y Administrativas de la Universidad de Celaya*, 1 (1), 9-20.
- Hernández, C. O., Aguilera, E. L., y Pinzón, C. S. Y. (2015). El Impacto de las Estrategias, Colaboración y Acuerdos con los Proveedores: Elementos Claves para el Rendimiento en la Pyme Manufacturera en Aguascalientes, México. *Revista Ciencias Económicas y Administrativas*, 1 (2), 15-24.
- Maldonado, G. G. (2008). *El impacto de la flexibilidad de la logística y la capacidad directiva en la Competitividad de la industria del mueble en España*, Universidad de Valencia, Facultad de Economía (Tesis Doctoral). Departamento de Comercialización e Investigación de Mercado. Recuperado de <https://www.educacion.gob.es/teseo/createpdf?origen=3&idFicha=243962>
- Monterroso, E. (2002). *La gestión de abastecimiento. (Inbound Logistic). Logística de producción*. Recuperado de <http://www.unlu.edu.ar/~ope20156/pdf/abastecimiento.pdf>
- Nunnally, J. C., y Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory*. New York, Estados Unidos: McGraw-Hill.
- Nunnally, J. C. (1967). *Psychometric theory*. New York, Estados Unidos: McGraw Hill.
- Revista Dinero, (2015). *¿Porque fracasan las Pymes en Colombia?* Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/pymes-colombia/212958>
- Wisner, J. D. (2003). A Structural Equation Model of Supply Chain management Strategies and Firm Performance, *Journal of Business Logistics*, 24(1), 1-26.