

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN SANTA CRUZ DE TENERIFE Y SU
CADENA DE SUMINSTROS

THE FOOD INDUSTRY IN SANTA CRUZ DE TENERIFE AND ITS SUPPLY CHAIN

Autor/a: D/D^a Yanira Rodríguez Barrios

Tutor/a: D/D^a Ana María García Pérez

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Curso Académico 2013 / 2014

La Laguna, 8 Septiembre de 2014

D./Dña Ana María García Pérez del Departamento de Economía y Dirección de Empresas

CERTIFICA:

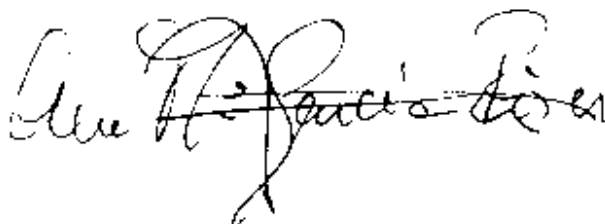
Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado titulada LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN SANTA CRUZ DE TENERIFE Y SU CADENA DE SUMINISTROS y presentada por el/la alumno/a Yanira Rodríguez Barrios

realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a 8 de Septiembre de dos mil catorce

El/La tutor/a o Los/as tutores/as

Fdo D./Dña Ana M.ª García Pérez

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ana M.ª García Pérez', written in a cursive style.

La Laguna, 8 de Septiembre 2014

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi inmensa gratitud para todas las personas que directa o indirectamente colaboraron en la realización de este trabajo.

El presente trabajo de investigación fue realizado bajo la supervisión de la Dra. Ana María García Pérez, a quien me gustaría expresar mi más profundo agradecimiento por haberse involucrado tanto en el proyecto, por haberme aconsejado, por haberme prestado su ayuda siempre que lo he necesitado ya sea en horario de tutorías o no y por haberme animado en los momentos más difíciles. A lo largo de estos meses me ha transmitido también su forma de trabajar, seria y meticulosa, que he intentado aplicar en la realización de esta memoria.

Agradezco al Dr, José Juan Cáceres Hernández por su inestimable ayuda y paciencia desde mis primeros pasos por la parte estadística. Sus aportaciones a este trabajo han sido de mucha importancia y ha estado dispuesto a dedicarme su tiempo de manera desinteresada.

Agradecer también a todas las industrias alimentarias de la provincia de Santa Cruz de Tenerife que han hecho posible este estudio, ya que sin su colaboración no hubiese sido viable la realización de este trabajo.

También quiero dar gracias a mis padres y a mi hermano, por estar a mi lado durante todas las fases por las que he pasado durante la redacción de esta memoria, fueran de alegría, de angustia, de nervios o de estrés. A mis padres, gracias por escucharme y respaldar mis decisiones que he tomado hasta el momento y que me han llevado hasta aquí.

Por último, agradecer también el apoyo que me han prestado mis compañeras y amigas, que se encontraban en la misma situación que yo: juntas nos hemos animado y ayudado mutuamente durante estos meses.

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	7
2. PLANTEAMIENTO TEORICO	
2.1 Industria alimentaria.....	8
2.2 La cadena de suministros alimentaria y su longitud o dispersión geográfica.....	10
3. METODOLOGÍA	
3.1 Obtención de la información.....	13
3.2 Variables y escalas utilizadas.....	14
3.3 Tratamiento estadístico de los datos.....	15
4. RESULTADOS	
4.1 Relación entre la longitud de la cadena de suministros y las características descriptivas de la Industria alimentaria en Santa Cruz de Tenerife.....	15
4.2 Relación entre los resultados de las Industrias alimentaria de Santa Cruz de Tenerife, sus características descriptivas y la longitud de su cadena de suministros.....	17
5. CONCLUSIONES.....	25
6. LIMITACIONES.....	27
7. BIBLIOGRAFÍA.....	28
8. ANEXOS.....	31

INDICE TABLAS

TABLA 2.1 Principales indicadores de la industria alimentaria.....	10
FIGURA 2.1 Flujo de productos y de información.....	11
TABLA 3.1 Ficha técnica.....	14
TABLA 4.1 Longitud global de la cadena * forma jurídica.....	15
TABLA 4.2 Longitud global de la cadena * CNAE 2009.....	16
TABLA 4.3 Longitud global de la cadena * nº empleados.....	16
TABLA 4.4 Medias respecto a la forma jurídica.....	17
TABLA 4.5 Medias respecto a la clasificación del CNAE 2009.....	18
TABLA 4.6 Medias respecto al nº de empleados.....	19
TABLA 4.7 Medias respecto a la longitud global de la cadena.....	20
TABLA 4.8 Anova en relación a la forma jurídica.....	21
TABLA 4.9 Anova en relación al nº de empleados.....	22
TABLA 4.10 Anova en relación a la clasificación del CNAE 2009.....	23
TABLA 4.11 Anova en relación a la longitud global de la cadena.....	24
TABLA 1 ANEXO, Longitud global de la cadena * forma jurídica.....	31
TABLA 2 ANEXO, Longitud global de la cadena * nº de empleados.....	31
TABLA 3 ANEXO, Medias respecto a la clasificación del CNAE 2009.....	32
TABLA 4 ANEXO, Medias respecto a la longitud global de la cadena.....	33
TABLA 5 ANEXO, Medias respecto al nº de empleados.....	34

RESUMEN

La industria alimentaria abarca un conjunto de actividades industriales dirigidas al tratamiento, la transformación, la preparación, la conservación y el envasado de los productos alimenticios. Cada día, toman mayor importancia las relaciones que se producen a lo largo de la cadena de producción y distribución de los productos alimentarios, siendo estas de especial relevancia para la obtención de ventajas competitivas. En este trabajo se ha realizado un descripción de la industria alimentaria de Tenerife en función de la longitud de la cadena de suministros, pudiendo afirmar tras el estudio que la mayoría de las industrias alimentarias de la provincia están integradas en canales cortos (micropymes) y asimétricos (empresas pequeñas y medianas). Predominan los productos elaborados, concretamente panaderías y pastas, y además, existen diferencias en las medias de los ingresos de explotación entre las empresas con canales cortos y las empresas con canales asimétricos.

The food industry encompasses a set of activities aimed at industrial treatment, processing, preparation, storage and packaging of food products. Each day, become more important relationships that occur throughout the production and distribution of food products, these being particularly important for obtaining competitive advantages. This paper has done a description of the food industry in Tenerife depending on the length of the supply chain and it can say that after studying most of the food industries of the province, they are integrated into short channels (micro) and asymmetric (SMEs). The processed products predominate, specifically bakeries and pastries, and also there are differences in the mean of the operating income between companies with short channels and companies with asymmetric channels.

PALABRAS CLAVES

Industria alimentaria, cadena de suministro corta, cadena de suministro asimétrica, cadena de suministro larga.

Food industry, Short supply chain, asymmetric supply chain, long supply chain.

INTRODUCCIÓN

La cadena de suministros alimentaria está formada por aquellas empresas que llevan a cabo el proceso de producción y distribución de los productos agroalimentarios destinados a la alimentación humana. Esta compleja cadena interorganizativa recoge los siguientes stakeholders: agricultores, industria agroalimentaria, distribución y consumidores. (García-Pérez y Chinaa, 2012)

A lo largo del tiempo, esta cadena ha sufrido una serie de transformaciones como la internacionalización, la concentración, la diversificación de productos, proliferación, diversificación de productos, terciarización, penetración del capital extranjero, cambios tecnológicos, mercados cada vez más fragmentados, un consumidor cada día más exigente, y además soporta numerosas regulaciones gubernamentales para preservar la seguridad alimentaria. “Una de las consecuencias de estos procesos de transformación ha sido un trasvase de rentas y de participación en la toma de decisiones que ha pasado de la industria agroalimentaria a la gran distribución, colocando a la agricultura como mera suministradora de inputs agrarios”. (García-Pérez y Chinaa, 2012)

Hoy en día, tal y como reconoce M. Porter, (2014) “*la competencia no se da de empresa a empresa, sino más bien de cadena de suministro a cadena de suministros*”. Es esta una de las causas que ha centrado el interés de las empresas en la gestión de la cadena de suministros. Con una adecuada gestión de la cadena de suministro se puede crear valor, mediante mejoras en el servicio de entrega de un producto o mediante mejoras en el tiempo de espera de un servicio o de su calidad. Por tanto, la gestión exitosa de la cadena de suministro es uno de los procesos más importante a cumplir por las empresas que quieren llegar al éxito.

En un sector, como la industria alimentaria, en el que se produce una gran cantidad y diversidad de productos perecederos, a los que se les exige altos estándares de calidad y seguridad alimentaria, los planteamientos de cadena de suministros son vitales. Además, al tratarse de un sector ubicado en Canarias la complejidad de su cadena de suministros aumenta notablemente por su dispersión geográfica: algunas o muchas de sus compras y ventas se realizan fuera de las islas. (García-Pérez y Chinaa, 2012).

Por tanto, sólo una completa colaboración y coordinación entre la industria alimentaria y el resto de integrantes de la cadena de suministros (clientes y/o proveedores) puede generar el producto final que el cliente desea y esta necesidad se incrementa en cadenas de suministros dispersas geográficamente como las cadenas de suministros agroalimentarias de Canarias. (García-Pérez y Chinaa, 2012).

Además, existen diferentes longitudes de cadenas de suministros, entre las que cabe destacar las cadenas cortas, que son aquellas que van directamente del productor al consumidor, es decir carecen de intermediarios y las cadenas largas que son aquellas que sí poseen intermediarios.

Así, el objetivo de este trabajo es poner de manifiesto algunos aspectos de la realidad de las cadenas de suministros agroalimentarias en la provincia de Santa Cruz de Tenerife. Concretamente estudiar las posibles diferencias existente entre las industrias alimentarias con cadenas cortas, largas o asimétricas según su nº de empleados, forma

jurídica y actividad, y como afecta la longitud de la cadena a los resultados de la empresa.

Tras la introducción, se da a conocer la situación actual de las industrias alimentarias en canarias, así como la de sus cadenas de suministros, seguidamente se pasa al tratamiento estadístico de los datos de las industrias agroalimentarias de la provincia de Santa Cruz Tenerife, obteniendo así tablas de contingencia, medias y anovas y por último, pero no menos importante, se han sacado las conclusiones pertinentes de las industrias agroalimentarias de la provincia.

2. PLANTEAMIENTO TEÓRICO.

2.1. LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

“El término industrias alimentarias abarca un conjunto de actividades industriales dirigidas al tratamiento, la transformación, la preparación, la conservación y el envasado de los productos alimenticios. En general, las materias primas utilizadas son de origen vegetal o animal y se producen en explotaciones agrarias, ganaderas y pesqueras.” (Berkowitz, D, 2014.)

Hoy en día, la industria alimentaria ha experimentado un intenso proceso de diversificación y comprende desde pequeñas empresas tradicionales de gestión familiar caracterizadas básicamente por una utilización intensiva de mano de obra, a grandes procesos industriales altamente mecanizados basados en el empleo generalizado de capital.

“La presión demográfica, un reparto desigual de los recursos agrarios y la necesidad de asegurar la conservación de los productos alimenticios para facilitar una mejora de su distribución explican la rápida evolución técnica de estas industrias. Las presiones económicas y comerciales constantes llevan al sector a ofrecer productos nuevos y diferentes para el mercado, mientras que, en otras industrias, pueden fabricarse el mismo producto del mismo modo durante decenios.” (Berkowitz, D, 2014.)

Además, “la exigencia del consumidor obliga a competir a los minoristas para ofrecer una amplia variedad de productos y precios más atractivos, esto se traduce en una demanda más específica de calidad y cantidad hacia los fabricantes e industrias transformadoras, las cuales también compiten a su vez, reclamando a los agricultores aquellas materias primas que cumplan con los deseos del mercado”. (Ecured, 2014)

Cabe mencionar que, “la industria alimentaria tiende a evolucionar hacia una mayor concentración y tecnificación. Se inclina de forma creciente por productos más elaborados, con oferta orientada a las comidas preparadas y precocinadas. Esta tendencia viene dada por la mayor calidad de vida y creciente prosperidad de los habitantes de países desarrollados, los cuales dedican menor cantidad de ingresos a la adquisición de alimentos crudos o no elaborados. Aunque existe una gran cantidad de alimentos que pueden ser consumidos crudos, como por ejemplo la fruta, la mayoría requiere un procesamiento que le permita más seguridad y mayor tiempo de conservación, además de apetecible al paladar”. (Ecured, 2014)

En Canarias, “la industria alimentaria está condicionada por la insularidad y la gran distancia al resto de España, las producciones agrarias orientadas a la exportación, el turismo de las islas y las necesidades de abastecimiento de la importante población insular”. (Langreo, 2004). Todo esto provoca que la industria alimentaria canaria esté formada por dos tipos de empresas muy distintas y, generalmente, con poca conexión. El primero de ellos está constituido por empresas, generalmente pequeñas, que elaboran productos agrarios canarios tienen intereses comunes con el sector agrario. En este primer grupo los cabildos, los ayuntamientos y el gobierno autónomo tienen mucha incidencia. La actividad de este primer grupo se centra en los sectores lácteos (productos frescos y quesos), vínico, harinas, cárnicas (mataderos). Normalmente están vinculadas a productos de calidad diferencial o frescos. El segundo tipo de empresas está formado por empresas que trabajan sobre materia prima importada. Estas industrias, a diferencia de las primeras, no tienen conexión a penas con el sector agrario canario, son mayores y más eficaces. Su competencia principal es el producto importado elaborado. (Langreo, 2004).

Para la supervivencia de la industria alimentaria que pertenece al segundo grupo mencionado es imprescindible el mantenimiento del Régimen Específico de Abastecimiento (REA)¹, que en cambio es cuestionado por las pertenecientes al primer grupo. (Langreo, 2004).

La mayoría de las empresas que pertenecen al primer grupo anteriormente mencionado poseen cadenas de suministros cortas, ocurriendo lo contrario con aquellas empresas que pertenecen al segundo grupo, que tienen cadenas largas, ya que trabajan con materia prima importada que pasa por varios intermediarios antes de llegar al destino final.

Los subsectores de la industria de los alimentos y bebidas más importantes de la Comunidad canaria, son la panadería y las pastas alimentarias, que se ven claramente favorecidas por la insularidad, también la fabricación de bebidas y las industrias lácteas. Teniendo en cuenta los datos relativos, cabe destacar que el pan y la fabricación de bebidas presentan una clara intensidad en la utilización de mano de obra, lo que muestra una menor presión competitiva en dichos subsectores.

La industria alimentaria canaria supone dentro de la española el 2,8% del empleo, el 1,4% de las ventas y el 1,1% de las compras de materia prima, tal y como se observa en la Tabla 2.1. La facturación está muy concentrada, ya que entre las cuatro primeras ramas de la industria, las mencionadas anteriormente más la industria cárnica, representan el 78,2% del total. Además, las ventas en el año 2011, se vieron incrementadas de manera notable respecto a años anteriores, debiéndose principalmente al aumento que experimento el sector de la industria cárnica. (Cajamar, 2013).

¹ El REA “consiste fundamentalmente en el otorgamiento de subvenciones, a la actividad importadora de ciertos productos de primera necesidad, destinadas a reducir los costes variables de las empresas y por lo tanto los precios en el último eslabón de la cadena”. (Conesa y China, 2007).

TABLA 2.1. PRINCIPALES INDICADORES DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA (2011)

	Canarias			% Canarias/España		
	Ocupados	Ventas (miles de euros)	Compras de M.P (miles de euros)	Ocupados	Ventas (miles de euros)	Compras de M.P (miles de euros)
Industria cárnica	719	117.760	79.244	0,9	0,6	0,6
Transf. Pescados	99	18.890	13.769	0,5	0,5	0,5
Conservas, frutas y hortalizas	251	39.017	18.707	0,8	0,6	0,6
Grasas y aceites	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)
Industrias lácteas	1624	225.019	97.142	6,2	2,5	1,9
Productos de molinería	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)	(s.e.)
Panadería y pastas	3.863	200.822	67.876	5,0	2,9	2,5
Otros productos alimenticios	867	87.581	47.331	2,0	1,0	1,1
Alimentación animal	255	87.119	82.016	2,0	1,0	1,2
Fabricación de bebidas	2.039	454.173	113.496	4,4	3,2	2,3
TOTAL	9.870	1.275.771	555.430	2,8	1,4	1,1

s.e.: secretos estadísticos

Fuente: Encuesta industrial de empresas (INE).

2.2. LA CADENA DE SUMINISTROS ALIMENTARIA Y SU LONGITUD O DISPERSIÓN GEOGRÁFICA.

Dadas las características del entorno donde las empresas actuales actúan es imposible que puedan sobrevivir solo con sus recursos y capacidades. La globalización, la competitividad tecnológica y organizativa, la fragmentación de las necesidades de los clientes y la externalización de las actividades y los procesos son algunas de las características que hacen que esto no sea posible. Cada día va siendo más importante para las empresas el establecimiento de relaciones entre ellas para así poder competir, teniendo como consecuencia la constitución de verdaderas redes empresariales. (García-Pérez, 2007).

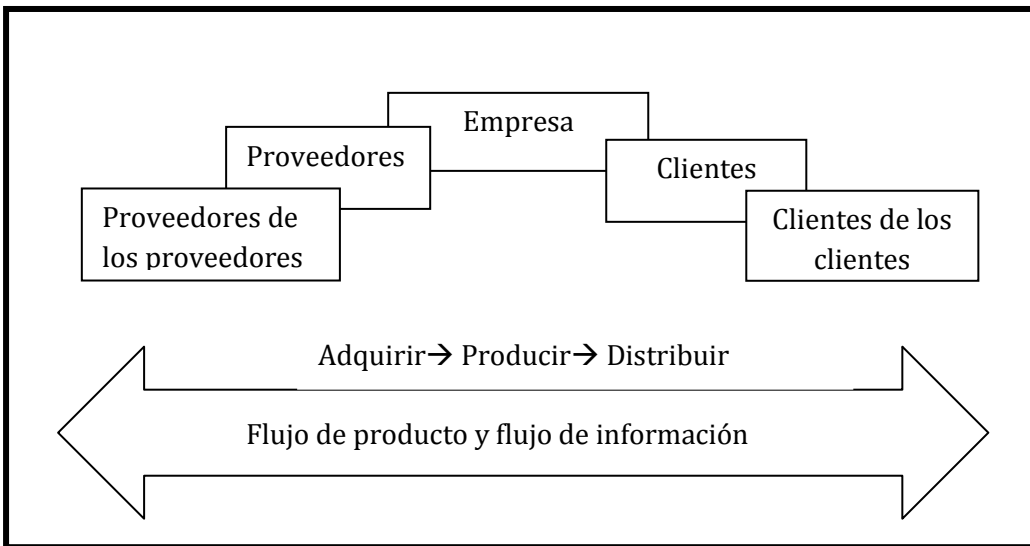
Las relaciones que se producen a lo largo de la cadena de producción y distribución de los productos son de especial relevancia para la obtención de ventaja competitiva, constituyendo la cadena de suministro. (García Pérez, 2007).

La cadena de suministro no solo está formada por el fabricante y el proveedor, sino que la forman todas las empresas que de manera directa o indirecta participan en la persecución de la satisfacción del cliente. La cadena de suministros, conecta a las

empresas desde el inicio del proceso productivo hasta el punto del consumo del producto una vez finalizado, esto y su correcta coordinación hace que los productos obtenidos sean de mayor calidad además de contar con mayor innovación y eficiencia en los procesos y más valor añadido para el consumidor final.

En otras palabras, la cadena de suministros es un enfoque integrador que “abarca todas las actividades relacionadas con el flujo de transformación de bienes, desde la etapa de materia prima (extracción) hasta el usuario final, así como los flujos de información relacionados. Los materiales y la información fluyen en sentido ascendente y descendente en la cadena de suministros” (Balluo 2004). Esto se puede ver en la Figura 2.1.

FIGURA 2.1 FLUJO DE PRODUCTOS E INFORMACIÓN



Fuente: Ballou (2004)

Según Cooper, Lambert et al. Pagh (1997) cuatro son las características principales de la cadena de suministros.

- La cadena de suministros abarca varios estados de coordinación e integración tanto interorganizacionales como intraorganizacionales. Además, cabe mencionar que abarca toda la cadena desde el principio donde se encuentran los proveedores hasta el final que se encuentra el consumidor.
- La dirección de las relaciones inter e intraorganizacionales es de vital importancia ya que la cadena de suministros incluye potencialmente muchas organizaciones independientes.
- La cadena de suministros contiene flujos bidireccionales tanto en productos (servicios y materiales), en información como en las actividades operacionales y directivas relacionadas con dichos flujos.
- La cadena de suministros tiene como objetivo satisfacer aquello que el cliente valora, con un uso apropiado de los recursos y además lograr ventaja competitiva en la cadena.

Así, “la gestión de la cadena de suministros busca mejorar la actuación a través del mejor uso de las capacidades internas y externas, para crear una cadena de suministros transparentemente coordinada, trasladando así la competencia inter-empresa hacia la

competencia inter-cadena de suministros” (Christopher 1996; Morgan and Monczka 1996; Anderson and Katz 1998; Birou, Fawcett et al. 1998). Las empresas por tanto, lo que buscan es hacer la cadena de suministros más competitiva en su conjunto, y no, la reducción de costes o mejoras de sus beneficios a expensas de sus compañeros de la cadena de suministros. (Croom, Romano et al. 2000).

Muchos autores afirman que la gestión de la cadena de suministros aporta unas mejoras considerables al rendimiento de la empresa. (Shapiro 1984; Scott and Westbrook 1991; Byrne and Javad 1992; Cooper 1993; Ellram and Cooper 1993; Gustin, Stank et al. 1994; University 1995; Christopher 1998; Christiansee and Kumar 2000).

Además, existen diferentes longitudes de cadenas de suministros, entre las que cabe destacar las cadenas cortas, que son aquellas que van directamente del productor al consumidor, es decir carecen de intermediarios y las cadenas largas que son aquellas que sí poseen intermediarios. Los proveedores en ambos casos pueden ser los agricultores, ganaderos u otras industrias alimentarias, la diferencia es que en las empresas que tienen cadenas cortas ponen el producto en manos del consumidor final directamente sin necesidad de pasar por ningún intermediario, siendo a veces los propios agricultores o ganaderos los encargados de la venta directa del producto, por el contrario en las empresas que tienen cadenas largas, el producto sale de mano del agricultor o ganadero y recorre al menos un intermediario antes de llegar al consumidor final.

Cabe añadir la importancia que ha cobrado hoy en día los envíos a domicilio, los mercados de proximidad, las tiendas de venta directa, las ventas en las propias explotaciones, ventas online, plataformas, páginas web... es decir, las cadenas de suministros cortas. Estas constituyen la principal respuesta del sector agrario y de las industrias alimentarias generalmente de carácter local y con producciones artesanales, para así poder acercar su oferta a la demanda. (Maté, 2014).

“Al margen de los problemas añadidos que se hayan podido derivar de la crisis económica general, las ventas por la vía de los canales cortos son hoy un fenómeno en una clara línea de expansión ante el claro interés que tienen los productores y los consumidores en el funcionamiento de los mismos. Los productores, estarán interesados en romper los tradicionales canales marcados por el peso de los intermediarios. Los consumidores, estarán interesados también, a su vez, en pagar un precio justo por la cesta de la compra”. (Maté, 2014).

La cercanía, la frescura, la confianza mutua, la calidad, la elaboración artesanal, son algunos de los factores que diferencian los canales cortos de comercialización de los productos agrarios y en especial a los de mercados de proximidad, del resto de comercios con canales largos. Los productos de cercanía, es decir, los productos que se han obtenido muy cerca de su punto de venta. Esto le aporta al consumidor satisfacción, ya que le permite conocer donde ha sido recolectado el producto, que se trata de un lugar cercano lo que le garantiza la frescura del mismo, con que agua ha sido regado... Estos mercados funcionan por la confianza entre el productor y el consumidor.

Por otra parte, cabe apuntar que, en casi la totalidad de los casos en los que se opta por la comercialización de canales cortos, se trata de producciones cortas, las cuales serían imposibles de comercializar por otras vías. Además, en los productos elaborados,

también se trata de ofertas de escaso volumen y, en líneas generales, obtenidas con sistemas artesanales. “Por todas estas razones, cercanía, frescura, confianza mutua, calidad y elaboración artesanal en los productos elaborados, además de precio, diferentes estudios comunitarios coinciden en un futuro positivo con un fuerte incremento de la demanda, tanto para la agricultura local, como su comercialización con la venta directa”. (Maté, 2014).

Por último, cabe destacar que la ventaja competitiva de las empresas actuales ya no va a lograrse únicamente en la propia empresa sino que pasa a ser de la cadena o red, y se fundamenta en la forma de gestionar los vínculos inter e intraorganizativos. “Para implantar esta filosofía de gestión son fundamentales dos dimensiones: la estructura organizacional de esta cadena/red y los mecanismos de coordinación entre las empresas, tanto más cuanto más separadas geográficamente, culturalmente, organizativamente y legalmente estén”. Por tanto, para la empresas canarias este mecanismo integrador juega un papel muy importante ya que difícilmente podrían competir de manera aislada, debido a su escasa dimensión y el coste de insularidad que tienen que soportar por su lejanía, fragmentación... (García- Pérez, 2007).

3. METODOLOGÍA

3.1 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Este trabajo está realizado en base a las industrias alimentarias de Santa Cruz de Tenerife del código 10 CNAE que incluye el punto 10.1 de procesado y conservación de carne y elaboración de productos cárnicos, el 10.2 procesado y conservación de pescados, crustáceos y moluscos, 10.3 procesado y conservación de frutas y hortalizas, 10.4 fabricación de aceites y grasas vegetales y animales, 10.5 Fabricación de productos lácteos, 10.6 fabricación de productos de molinería, almidones y productos amiláceos, 10.7 fabricación de productos de panaderías y pastas alimenticias, 10.8 fabricación de otros productos alimenticios y el 10.9 fabricación de productos para la alimentación animal.

Los datos utilizados proceden del Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) referentes al año 2009, así como de información obtenida a través de llamadas telefónicas y correos electrónicos enviados a las empresas.

Concretamente, como se observa en la Tabla 3.1, 173 son las industrias alimentarias de la provincia de Santa Cruz de Tenerife que incluye la base de datos SABI. Se ha podido conseguir el número de teléfono de 141, siendo 25 de las que podemos obtener respuesta telefónica y 116 de las que no. Luego, se le ha enviado correo electrónico a aquellas empresas de las cuales hemos podido obtener su correo vía telefónica, concurriendo 36, de las cuales 15 han contestado y el resto no. Por lo tanto, se trabajará con las respuestas obtenidas de 40 empresas.

TABLA 3.1 FICHA TÉCNICA

CARACTERÍSTICAS	TRABAJO EMPIRICO
Procedimiento metodológico	Encuestas personales telefónicas y e-mail
Tipo de preguntas	Cerradas
Universo	Individuos de empresas agroalimentarias con roles decisorios
Ámbito geográfico	Santa Cruz de Tenerife
Tipo de muestreo	No probabilístico
Muestra inicial	173 empresas
Muestra final utilizada	40 empresas
Fecha del trabajo de campo	Febrero-Junio de 2014
Tratamiento de la información	SPSS-17 y Excel

3.2 VARIABLES Y ESCALAS UTILIZADAS

Las cuestiones realizadas, tanto telefónicamente como vía e-mail, para la elaboración de este trabajo es la siguiente:

Los mercados a los que van dirigidos sus productos son:

- a) Local/canario:
- b) Peninsular:
- c) Resto de la Comunidad Europea:
- d) Fuera de la Comunidad Europea:

Los suministros que recibe la empresa vienen del mercado:

- a) Local/canario:
- b) Peninsular:
- c) Resto de la Comunidad Europea:
- d) Fuera de la Comunidad Europea:

Por otra parte, los datos utilizados del SABI han sido referentes a las siguientes variables:

-Número de empleados²; entendiéndose por micropymes aquellas empresas que tengan una plantilla formada por hasta 9 empleados. Las pequeñas y medianas empresas son aquellas que tienen más de nueve empleados y hasta 249, concretamente las pequeñas entre 10 y 49 empleados y las medianas entre 50 y 249.

-La actividad que desarrolla la empresa según el CNAE 2009, dividida en productos elaborados y productos no elaborados.

- Forma jurídica S.A o S.L.

-La rentabilidad financiera que relaciona el beneficio económico de la empresa con los recursos necesarios para obtener ese lucro.

-La rentabilidad económica que es la capacidad que tiene la empresa para realizar con el activo que controla, sea propio o ajeno.

-Los ingresos de explotación que son los ingresos obtenidos por la empresa como consecuencia de la realización de su actividad típica de las Industrias agroalimentarias de la provincia de Santa Cruz de Tenerife.

Todos estos datos referidos al año 2009 que es el último año del que se encuentran datos de todas las empresas.

² Según la Recomendación de la Comisión Europea del 6 de mayo de 2003.

3.3 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LOS DATOS

Se ha usado Excel y Spss de donde se han sacado las tablas de contingencia, medias y anovas.

4. RESULTADOS

4.1 RELACIÓN ENTRE LA LONGITUD DE LA CADENA DE SUMINISTROS Y LAS CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA EN SANTA CRUZ DE TENERIFE.

TABLAS CONTINGENCIA

TABLA 4.1 LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA * FORMA JURIDICA

	Forma jurídica		Total
	S.A	S.L	
Longitud global de la cadena Media- Larga	1-2,5%	3-7,5%	4-10%
Corta	0-0%	12-30%	12-30%
Asimétrica	2-5%	22-55%	24-60%
Total	3-7,5%	37-92,5%	40-100%

En la tabla 4.1, se relaciona la longitud global de la cadena y la forma jurídica de las empresas. Como se ha mencionado anteriormente, la muestra está formada por 40 empresas, de las cuales 37 de ellas son S.L y sólo 3 son S.A, Antes de adentrarnos en la explicación hay que mencionar que de la muestra con la que se trabaja sólo el 7,5% son S.A y el 92,5 % restante son S.L, pero podríamos decir que en cierta medida esta muestra será representativa de la población, ya que del total de empresas que forman las industrias agroalimentarias de la provincia de Santa Cruz de Tenerife (173), el 90,2% (156 empresas) son S.L, el 6.94% (12 empresas) son S.A y el resto 2,89% son cooperativas.

Tanto en las S.A como en las S.L cabe mencionar que la mayoría de estas empresas tienen cadenas asimétricas, entendiéndose por esto que las cadenas de la empresa tanto hacia el lado del proveedor como del cliente tienen diferente longitud, luego, pueden abarcar desde el nivel local, peninsular, el resto de la comunidad europea hasta fuera de la comunidad europea, siendo más larga la cadena por un lado que por el otro. Concretamente, predominan las cadenas asimétricas hacia el lado del proveedor (cadenas más largas hacia el lado del proveedor que el cliente) como se observa en la Tabla nº1 del ANEXO. Por otra parte están las cadenas cortas (30% de la muestra), que las forman tanto por el lado del proveedor como por el del cliente el nivel local únicamente. Y las cadenas medias y largas (10% de la muestra), que abarcan o bien hasta el nivel peninsular, por ambas partes, o hasta fuera de la comunidad europea, también por ambas partes.

TABLA 4.2 LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA * CNAE 2009

	CNAE 2009		Total
	Productos no elaborados (1)	Productos elaborados (2)	
Longitud global de la cadena Media- Larga	2-5%	2-5%	4-10%
Corta	1-2,5%	11-27,5%	12-30%
Asimétrica	2-5%	22-55%	24-60%
Total	512,5%	35-87,5%	40-100%

- (1) Productos no elaborados: incluyen la carne, el pescado, las frutas y hortalizas.
- (2) Productos elaborados: incluyen los productos de molinería, almidones, amiláceos, productos de panaderías y pastas y otros productos alimenticios entre los que se encuentra el azúcar, el té y las comidas preparadas.

Por otra parte, la Tabla 4.2 vincula la longitud global de la cadena y la clasificación de las empresas según el código del CNAE 2009. Al igual que en el caso anterior, son las empresas con cadenas asimétricas las que predominan en la muestra y además las que se dedican principalmente a productos elaborados (55%). Le sigue las empresas con cadenas cortas y dedicadas también a productos elaborados (27,5%) y por último las que tienen cadenas medias-largas que se dedican por igual a los productos elaborados y no elaborados (5%).

TABLA 4.3 LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA * N° DE EMPLEADOS

	N° Empleados		Total
	Micropymes (0-9)	Pequeñas (10-49) y Medianas (50-249)	
Longitud global de la cadena Media- Larga	3-7,5%	1-2,5%	4-10%
Corta	12-30%	0-0%	12-30%
Asimétrica	11-27,5%	13-32,5%	24-60%
Total	26-65%	14-35%	40- 100%

La Tabla 4.3 relaciona la longitud global de la cadena y el número de empleados. En este caso predominan las empresas pequeñas y medianas y al igual que en los casos anteriores, con cadenas asimétricas (32,5%). Fijándonos en la tabla número 2 del anexo

vemos que la mayoría de las empresas asimétricas lo son hacia el lado del proveedor (55%) y son empresas pequeñas (27,5%), aunque también las micropymes tienen cierta relevancia (22,5%)

Cabe destacar también aquellas empresas que tienen cadenas cortas (30%) pero que a distinción de las anteriores son únicamente micropymes.

4.2 RELACIÓN ENTRE LOS RESULTADOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS DE SANTA CRUZ DE TENERIFE, SUS CARACTERÍSTICAS DESCRIPTIVAS Y LA LONGITUD DE SU CADENA DE SUMINISTROS.

MEDIAS

TABLA 4.4 MEDIAS RESPECTO A LA FORMA JURIDICA

Informe				
Forma jurídica		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
S.A	Media	,000000	-,666667	5700,67
	N	3	3	3
	Desv. típ.	5,0000000	3,0550505	8900,643
S.L	Media	3,432432	-,270270	2321,89
	N	37	37	37
	Desv. típ.	25,8462769	8,1807655	7587,125
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520

La Tabla 4.4, mide las medias de la rentabilidad financiera, económica e ingresos de explotación según la forma jurídica que presente la empresa.

A groso modo, cabe mencionar que la media de la rentabilidad financiera y de los ingresos de explotación de las S.A es positiva, ocurriendo completamente lo contrario con la rentabilidad económica. Por otra parte, en lo que se refiere a las S.L vemos que muestra un comportamiento similar a los resultados anteriormente mencionados.

TABLA 4.5 MEDIAS RESPECTO A LA CLASIFICACIÓN DEL CNAE 2009

Informe

CNAE 2009		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
Productos no elaborados	Media	5,600000	1,400000	8504,20
	N	5	5	5
	Desv. típ.	13,1263095	2,6076810	18361,231
Productos elaborados	Media	2,828571	-,542857	1728,31
	N	35	35	35
	Desv. típ.	26,2392675	8,3748322	4579,483
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520

La media entre la rentabilidad financiera, la rentabilidad económica y los ingresos de explotación respecto a la clasificación del CNAE 2009 quedan claramente reflejados en la Tabla 4.5.

En lo que se refiere a la rentabilidad financiera, vemos que la media de la rentabilidad financiera es mayor en las empresas cuya actividad se dedica a la fabricación de productos elaborados que las que se dedican a los no elaborados, concretamente aquellas dedicadas a los productos de panaderías y pastas como podemos ver en la tabla nº3 del anexo, ya que las restantes (dedicadas a productos lácteos, productos de molinería, almidones y amiláceos, y a otros productos alimenticios) presentan unos valores negativos. En la rentabilidad económica ocurre justamente lo contrario, siendo además negativa la rentabilidad económica para las empresas que se dedican a los productos elaborados, destacando de las que se dedican a los productos no elaborados aquellas que se dedican al pescado, frutas y hortalizas, como se observa en la tabla nº3 del ANEXO. La media de los ingresos de explotación es mayor en las empresas dedicadas a los productos no elaborados, siendo notablemente mayor en las empresas suministradoras de carne, tal y como se ve en la tabla 3 del ANEXO.

TABLA 4.6 MEDIAS RESPECTO AL N° DE EMPLEADOS

		Informe		
N° Empleados		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
Micropymes (0-9)	Media	3,076923	-,615385	385,19
	N	26	26	26
	Desv. típ.	25,4981146	6,2806173	297,522
Pequeñas (10-49) y Medianas (50-249)	Media	3,357143	,285714	6642,64
	N	14	14	14
	Desv. típ.	24,6158396	10,5058853	12101,856
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520

En la tabla 4.6 se observa la media de las rentabilidades tanto financiera como económica y los ingresos de explotación respecto al tamaño de las empresas según su número de empleados.

En lo que concierne a la media de la rentabilidad financiera, vemos que esta es similar para todas las empresas de la muestra independientemente del tamaño de las mismas, aunque cabe mencionar que se encuentra un poco por encima en las empresas pequeñas y medianas. Respecto a la media de la rentabilidad económica, vemos como esta es mucho menor en las micropymes, siendo negativa. Por último, los ingresos de explotación son bastante menores en las micropymes que en las medianas y las pequeñas empresas, pero que ambas toman valores positivos.

TABLA 4.7 MEDIAS RESPECTO A LA LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA DE SUMINISTROS.

Informe

Longitud global de la cadena		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
Media- Larga	Media	,250000	,500000	10562,00
	N	4	4	4
	Desv. típ.	1,7078251	,5773503	20523,809
Corta	Media	13,083333	,000000	268,08
	N	12	12	12
	Desv. típ.	29,5649004	7,6752258	211,013
Asimétrica	Media	-1,291667	-,583333	2397,79
	N	24	24	24
	Desv. típ.	23,6063351	8,7819809	5431,346
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520

En la tabla 4.7 se muestra la media de la rentabilidad financiera, económica y de los ingresos de explotación respecto a la longitud de la cadena.

La media de la rentabilidad financiera es mayor en las empresas cuyas cadenas son cortas, seguidas por aquellas cuyas cadenas son medias- largas y por último en las cadenas asimétricas que llegan a tomar valores negativos, similares tanto para las empresas cuyas cadenas son asimétricas hacia el lado del cliente (largas hacia el lado del cliente) como para aquellas cuyas cadenas son asimétricas para el lado del proveedor (largas hacia el lado del proveedor) , como podemos ver en la tabla nº 4 del ANEXO.

Por otro lado, la media de la rentabilidad económica no es mayor para las empresas con cadenas cortas, como lo fue con la media de la rentabilidad financiera, sino que pasan a ser mejor para las empresas con cadenas medias-largas seguidas de las cadenas cortas y por último las asimétricas que tienen también valores negativos.

Respecto a los ingresos de explotación, la media es mayor en las empresas que poseen unas cadenas medias-largas, luego en aquellas que las tienen asimetrías, concretamente hacia el lado del proveedor y por ultimo las que poseen cadenas cortas.

ANOVAS

TABLA 4.8 ANOVA EN RELACIÓN A LA FORMA JURIDICA

		ANOVA				
Forma jurídica		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Rentabilidad financiera	Inter-grupos	32,694	1	32,694	,052	,822
	Intra-grupos	24099,081	38	634,186		
	Total	24131,775	39			
Rentabilidad económica	Inter-grupos	,436	1	,436	,007	,935
	Intra-grupos	2427,964	38	63,894		
	Total	2428,400	39			
Ingresos de explotación	Inter-grupos	3,168E7	1	3,168E7	,540	,467
	Intra-grupos	2,231E9	38	5,870E7		
	Total	2,262E9	39			

La Tabla 4.8, es una tabla de anovas cuya variable independiente es la forma jurídica y las variables dependientes son la rentabilidad financiera, la rentabilidad económica y los ingresos de explotación.

El nivel de significación indica si la diferencia entre los grupos (inter- grupos) es tan grande para considerar que es causada por la variable independiente o si lo fue por la casualidad (azar). En este caso, la hipótesis nula sería que la media de la S.L sea igual a la media de las S.A y la hipótesis alternativa que la hipótesis nula sea falsa.

La probabilidad de significación tanto en la rentabilidad financiera, como en la rentabilidad económica, como en los ingresos de explotación es mayor a 0,05, por lo que no puedo rechazar la hipótesis nula a un 95% de confianza, luego, puedo afirmar que las medias son iguales. Esto quiere decir que la posibilidad o probabilidad de que la diferencia se deba al azar es mayor a un 5% y por tanto no podemos afirmar que existen diferencias entre las medias de rentabilidad financiera, económica e ingresos de explotación entre las empresas que son S.A o S.L.

TABLA 4.9 ANOVA EN RELACIÓN AL NÚMERO DE EMPLEADOS

		ANOVA				
Nº de empleados		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Rentabilidad financiera	Inter-grupos	,715	1	,715	,001	,973
	Intra-grupos	24131,060	38	635,028		
	Total	24131,775	39			
Rentabilidad económica	Inter-grupos	7,389	1	7,389	,116	,735
	Intra-grupos	2421,011	38	63,711		
	Total	2428,400	39			
Ingresos de explotación	Inter-grupos	3,563E8	1	3,563E8	7,103	.011
	Intra-grupos	1,906E9	38	5,016E7		
	Total	2,262E9	39			

En este caso, la variable independiente de la Tabla 4.9 de anovas es el número de empleados.

La hipótesis nula sería que la media de las empresas pequeñas y medianas sea igual a la media de las micropymes y la hipótesis alternativa sería que la hipótesis nula sea falsa. La probabilidad de significación en la rentabilidad financiera es (0,973), por lo que es mayor a 0,05, no podremos rechazar la hipótesis nula a un 95% de confianza, y afirmamos que las medias de la rentabilidad financiera de las micropymes es igual a la media de la rentabilidad financiera de empresas pequeñas y medianas, luego, la posibilidad que la diferencia se deba al azar es mayor a un 5%.

Si tenemos en cuenta el nivel de significación de la rentabilidad económico (0,735) vemos que también es superior al 0,05 por lo que no rechazaríamos la hipótesis nula, siendo las medias de la rentabilidad económica de las micropymes y las empresas pequeñas y medianas iguales.

Por último, respecto a los ingresos de explotación, vemos que el nivel de significación es (0,011), luego, es inferior al 0,05, por lo que podemos rechazar la hipótesis nula a un 95% de confianza, afirmando entonces que las medias de las empresas no son iguales, esto quiere decir que la posibilidad de que la diferencia se deba al azar es menor que un 5% y por tanto podemos afirmar que existen diferencias entre las medias de los ingresos de explotación entre las micropymes (385,19 €), las pequeñas (1136,64€) y las medianas empresas (26831,33€) como se puede ver en la tabla nº 5 del ANEXO, siendo mayor la media de los ingresos de explotación en las empresas medianas y más pequeña en las micropymes.

TABLA 4.10 ANOVA EN RELACIÓN A LA CLASIFICACIÓN DEL CNAE 2009

ANOVA

CNAE 2009		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Rentabilidad financiera	Inter-grupos	33,604	1	33,604	,053	,819
	Intra-grupos	24098,171	38	634,162		
	Total	24131,775	39			
Rentabilidad económica	Inter-grupos	16,514	1	16,514	,260	,613
	Intra-grupos	2411,886	38	63,471		
	Total	2428,400	39			
Ingresos de explotación	Inter-grupos	2,009E8	1	2,009E8	3,702	,062
	Intra-grupos	2,062E9	38	5,425E7		
	Total	2,262E9	39			

La Tabla 4.10 de anovas toma como variable independiente la clasificación de las empresas según su actividad mediante el código del CNAE 2009.

En este caso, la hipótesis nula sería que la media de las empresas que se dedican a la fabricación de productos elaborados sea igual a la de aquellas empresas que se dedican a la comercialización de los productos no elaborados y la hipótesis alternativa al igual que en los casos anteriores, sería que la hipótesis nula sea falsa.

Tanto la probabilidad de significación de la rentabilidad financiera (0,819) como la de la rentabilidad económica (0,613) son superiores al 0,05. Por lo que en ambos casos no se rechazaría la hipótesis nula a un 95% de confianza, afirmando entonces que las medias tanto de la rentabilidad económica como de la financiera de las empresas que se dedican a la fabricación de productos elaborados como no elaborados son iguales, esto quiere decir que existe una posibilidad mayor al 5% de que la diferencia entre los grupos se deba al azar.

Por otra parte, respecto a los ingresos de explotación, vemos que el nivel de significación es (0,062), aunque en sea en menor medida que los anteriores es también superior al 0,05, luego, no se podría rechazar la hipótesis nula a un 95% de confianza, siendo las medias iguales. Por tanto, no podríamos afirmar que existen diferencias entre las medias de rentabilidad financiera, económica e ingresos de explotación entre las empresas que se dedican a la fabricación de productos elaborados y las que se dedican a la comercialización de los productos no elaborados.

TABLA 4.11 ANOVAS EN RELACIÓN A LA LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA DE SUMINISTROS.

ANOVA

Longitud global de la cadena		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Rentabilidad financiera	Inter-grupos	1691,150	2	845,575	1,394	,261
	Intra-grupos	22440,625	37	606,503		
	Total	24131,775	39			
Rentabilidad económica	Inter-grupos	5,567	2	2,783	,043	,958
	Intra-grupos	2422,833	37	65,482		
	Total	2428,400	39			
Ingresos de explotación	Inter-grupos	3,198E8	2	1,599E8	3,045	,060
	Intra-grupos	1,943E9	37	5,250E7		
	Total	2,262E9	39			

La longitud global de la cadena, es la variable independiente de la última Tabla 4.11 de anovas a analizar.

La hipótesis nula respecto a esta variable sería que las empresas con cadenas medias-largas tengan una media igual a las empresas con cadenas cortas y a su vez igual a las empresas con cadenas asimétricas y la hipótesis alternativa sería que la hipótesis nula sea falsa.

La probabilidad de significación de la rentabilidad financiera, de la rentabilidad económica y de los ingresos de explotación son 0,261, 0,958, 0,060 respectivamente, luego, están todos por encima de 0,05, por lo que no es significativo, no puedo rechazar la hipótesis nula al 95% de confianza y puedo afirmar que las medias son iguales, esto quiere decir que existe una posibilidad mayor al 5% de que la diferencia entre los grupos se deba al azar. Por tanto, no podríamos afirmar que existen diferencias entre las medias de rentabilidad financiera, económica e ingresos de explotación entre las empresas que tienen cadenas cortas, largas o asimétricas.

CONCLUSIONES

“A lo largo de cadena de suministros agroalimentaria hay un flujo constante de una gran diversidad de productos perecederos, con una alta rotación y una distribución que supone recorrer grandes distancias. Por ello, deben darse altos esfuerzos en coordinación para lograr productos innovadores y que cumplan los estándares de calidad y seguridad alimentaria exigidos por la sociedad”. (García, Yanes y Orejas, 2007). Esta necesidad de coordinación debe ser mayor en cadenas de suministro agroalimentarias dispersas geográficamente como ocurre en Canarias. “El flujo de sus recursos materiales (compra de inputs y venta de outputs) y de información tiene que pasar por numerosas fronteras organizativas, corporativas y geográficas a lo largo de la cadena de suministros”. (García, Yanes y Orejas, 2007)

Además, existen diferentes longitudes de cadenas de suministros, entre las que cabe destacar las cadenas cortas, que son aquellas que van directamente del productor al consumidor, es decir carecen de intermediarios y las cadenas largas que son aquellas que sí poseen intermediarios.

Considerando las 40 empresas agroalimentarias de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, los últimos datos disponibles que corresponden al año 2009, muestran que la mayoría de empresas que forman la muestra y la población son S.L (92,5%) independientemente de la longitud de la cadena, aunque cabe mencionar que la mayoría de las empresas tienen cadenas asimétricas hacia el lado del proveedor (59,46%), es decir, los suministros que compran la empresa, no sólo son a nivel local, sino que son además a nivel peninsular, llegando incluso en alguno de los casos a fuera de la comunidad europea, y en cambio sus productos solo van dirigidos exclusivamente al mercado local.

Hay que destacar también en segundo lugar, las empresas con canales cortos (32,44%) que después de las asimétricas son las más numerosas, ocupando el último lugar aquellas empresas con canales medios-largos (8,1%). Estas empresas agroalimentarias de la provincia que presentan canales asimétricos y cortos tienen en común que ambas se dedican a la comercialización de productos elaborados (62,86% y 31,43% respectivamente) y concretamente a los productos de panaderías y pastas, aunque difieren en el tipo de empresa, ya que las empresas con canales cortos son en su totalidad micropymes (100%) y en cambio las que poseen canales asimétricos hacia el lado del proveedor son en su mayoría empresas pequeñas y medianas (54,16%) siendo el resto micropymes.

Entre los principales motivos que hacen que hoy en día la mayoría de empresas agroalimentarias Canarias apuesten por cadenas cortas o asimétricas, que siguen siendo cortas hacia el lado del cliente, se encuentra, la conciencia que tiene el consumidor sobre el valor de los alimentos de cercanía. “Cada vez es mayor la demanda de alimentos frescos, seguros, de calidad, y respetuosos con el medio ambiente, unida a la necesidad de los productores de valorizar sus sistemas de producción y comercialización”. (ASAGA Canarias ASAJA, 2013) Además, desde un punto de vista más intrínseco, las cadenas de suministros cortas hacen que las empresas agroalimentarias canarias tengan más valor y significado en relación de su producto y su origen, lo que crea un sentimiento de orgullo y pertenencia a una determinada zona geográfica.

A lo anteriormente expuesto hay que añadirle que otro de los motivos puede ser el carácter insular o archipiélago de la región canaria que hace que las empresas de la provincia apuesten por canales cortos ya que en el caso de canales mayores sus productos podrían verse encarecidos o no cumplir con las exigencias del consumidor. Cabe añadir, que en el caso de las empresas que presentan cadenas asimétricas hacia el lado del proveedor se cumple lo anteriormente dicho, y que además a diferencia de las que poseen cadenas cortas estos apuestan por cadenas largas hacia el lado del proveedor porque pueden adquirir sus materias primas de semejante calidad y características a precios inferiores.

En lo que concierne a la forma jurídica (S.L o S.A), cabe apuntar que tanto para la media de la rentabilidad financiera, como para la media de la rentabilidad económica como para la media de los ingresos de explotación no se ha podido sacar evidencias de que exista diferencias entre ambos grupos, pudiendo afirmar que la medias son iguales entre las empresas de S.L y S.A.

Por otra parte, teniendo en cuenta el nº de empleados (micropymes, pequeñas-medianas) se observa que respecto a la media de la rentabilidad financiera y la media de la rentabilidad económica, al igual que en el caso anterior, tampoco se puede sacar evidencias de que existen diferencias entre ambos grupos, es decir, que las medias de las rentabilidades entre los grupos sean diferentes ya que no se ha podido rechazar la hipótesis nula de que las medias son iguales. En cambio, si se puede afirmar que existen diferencias entre los grupos en las medias de los ingresos de explotación ya que estos presentan un nivel de significación inferior a 0,05, esto quiere decir que la posibilidad de que la diferencia se deba al azar es menor que un 5%. Siendo la mayor, la media de los ingresos de explotación de las empresas medianas (26831,33€) y la más pequeña la media de los ingresos de explotación de las micropymes (385,19€).

Observando la clasificación de las actividades según el CNAE 2009 (productos no elaborados y productos elaborados) vemos que tampoco se ha podido sacar evidencias de que existen diferencias entre los grupos ya que el nivel de significación de las tres variables estudiadas (rentabilidad financiera, rentabilidad económica e ingresos de explotación) es superior a 0,05. Luego, la media de rentabilidad económica, financiera y de explotación es igual para las empresas que se dedican tanto a la fabricación de productos elaborados como de no elaborados.

En base a la longitud global de las cadenas (cortas, medias-largas, asimétricas) se observa que el nivel de significación de las variables es superior a 0,05, luego, no se ha podido sacar evidencias de que existen diferencias entre los grupos, ya que no se ha rechazado la hipótesis nula de que las medias son iguales, pudiendo afirmar que las medias de la rentabilidad económica, financiera y los ingresos de explotación son iguales para las empresas con cadenas cortas, largas o asimétricas.

Por último, destacar que el hecho de que existan diferencias en la media de los ingresos de explotación entre las micropymes (cadenas cortas) y las empresas pequeñas-medianas (cadenas asimétricas lado proveedor) de la provincia de Santa Cruz de Tenerife, puede deberse a que Canarias importa el 92% de los alimentos de consumo básico que la población demanda para su subsistencia diaria. Este hecho es alarmante para las industrias agroalimentarias de la provincia, ya que se está abasteciendo la mayor parte de las necesidades de los consumidores con productos de fuera y no con los

locales, que además tampoco están siendo exportados. Cabe añadir, que canarias se encuentra ante un pequeño puñado de multinacionales con un modelo agroalimentario exportador, que dominan los principales comercios y hacen que los ingresos de las industrias agroalimentarias canarias, en concreto de las micropymes se vean seriamente afectados. (García-Vera, 2012)

No podemos obviar las limitaciones de este trabajo. En primer lugar, el tamaño reducido de la muestra con la que nos encontramos, otra limitación podría ser que no conocemos claramente quien es el cliente/distribuidor de la empresa, es decir, ¿ Se trata del consumidor final, se trata de un mayorista..? y lo mismo con el proveedor, ¿ Se trata de un agricultor/ganadero, de otra industria alimentaria..?

BIBLIOGRAFIA

ANDERSON, M. G.; P.B.KATZ (1998): “ Strategic Sourcing”. *International Journal of Logistics Management*, Vol. 9 (1), pp. 1-13

ASAGA Canarias ASAJA (2013) Campo canario. Agroreportaje. *Alimentos a kilómetro cero*.

BALLOU, R. H. (2004): *Logística. Administración de la cadena de suministro*. Mexico: Pearson Education.

BERKOWITZ, D (2014):
<http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/TextosOnline/EnciclopediaOIT/tomo3/67.pdf> .Enciclopedia de la salud y seguridad en el trabajo. Procesos de la industria alimentaria

BIROU, L. M., S. E. FAWCETT Y G. M. MAGNAM (1998): “ The Product Life Cycl: A Tool for Functional Strategic Alignment. “*International Journal of Purchasing and Materials Management*, Vol. 34 (2), pp. 37-51

BYRNE, S. M.; S. JAVAD. (1992): *Integrated Logistics Information Systems (LIS): Competitive Advantage or Increased Cost*. Council of Logistics Management Annual Conference Proceedings, Illinois.

CAJAMAR, (2013) <http://www.publicacionescajamar.es/pdf/series-tematicas/informes-coyuntura-coyuntura/analisis-sintetico-del-sector-4.pdf>

CHINEA, A. (2012). *La actividad agroalimentaria en canarias. Un enfoque de cadena de suministro*. Fyde CajaCanarias. pp 276-277

CHRISTIANSEE, E.; K. KUMAR (2000): “Supply Chain Management: an Analytical Framework for Critical Literature Review.” *European Journal of Purchasing and Supply Management*, Vol. 6, pp. 67-83.

CHRISTOPHER, M. G. (1996): “ From Brand Values to Customer Value.” *Journal of Marketing Practice : Applied Marketing Science*, Vol. 2 (1), pp 55-66.

CHRISTOPHER, M. G. (1998): *Logistics and Supply Chain Management: Strategies for reducing Costs and Improving Services*. London: Pitman Publishing.

CONESA, A. Y CHINEA, A. (2007), El suministro agroalimentario de exterior a canarias: análisis de aplicación del REA en **YANES, V. Y DE SAÁ, P. (2007).** *Innovación en la Gestión Directiva ante el contexto empresarial canario*. Fyde CajaCanarias. p 131

COOPER, M. C. (1993): *International Supply Chain Management: Implications for the Botton Line*. Proceeding of the Society of Logistics Engineers, Hyattsville, MD.

COOPER, M. C., D. M. LAMBERT Y J. D. PUGH (1977): “Supply Chain Management: More than a New Name for Logistics.” *Internacional Journal of Logistics Management*, Vol. 8 (1), pp 1-13.

CROOM, S., P. ROMANO Y M. GIANNAKIS. (2000): “ Supply Chain Management: an Analytical Framework for Critical Literature Review.” *European Journal of Purchasing and Supply Management*, Vol. 6, pp. 67-83

ECURED, (2014); Enciclopedia cubana

ELLRAM, L. M.; M. C. COOPER (1993): “The Relationships between Supply Chain Management and Keiretsu”. *The international Journal of Logistics Management*, Vol. 4 (1), pp 1-12

GARCÍA, A.M (2007), Cadena de suministros en red, un nexo de relaciones interorganizativas en **YANES, V. Y DE SAÁ, P. (2007).** *Innovación en la Gestión Directiva ante el contexto empresarial canario.* Fyde CajaCanarias. pp 79-95

GARCÍA-PÉREZ, A.M Y CHINEA, A. (2012). *La actividad agroalimentaria en canarias. Un enfoque de cadena de suministro.* Fyde CajaCanarias. pp 13-14

GARCÍA, A.M., YANES, V. Y OREJA,J.R (2007), Alianzas estratégicas en la cadena de suministros agroalimentaria de canarias en **GARCÍA-PÉREZ, A.M Y**

GARCÍA-VERA, C. (2012): Canarias ante el reto dramático de una dependencia suicida. Canarias semanal. Miércoles, 7 de noviembre de 2012.

GUSTIN, M. C., T. P. STANK Y P.J. DAUGHERTY. (1994): “Computerization: Supporting Integration. “ *The International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 24 (1) , pp. 11-16.

LANGREO, A. (2004), La industria alimentaria en las comunidades autónomas. Distribución y consumo. pp 16-17

LUMMUS, R. R., R. J. VOKURKA, ET AL. (1998): “Strategic Supply Chain Planning. “*Production and Inventory Management Journal*, Vol. 39 (3), pp. 49-58.

MATÉ, V. (2014); Intermediarios no, gracias. El País. Negocios, Domingo 27 abril 2014.

M. PORTER, (2014) La cadena de suministro.
<http://www.monografias.com/trabajos31/cadena-suministros/cadena-suministros.shtml>

MORGAN, J.; R. M. MONCZKA (1996): “Supplier Integration; A New Level of Supply Chain Management.” *Purchasing*, Vol. 120 (1), pp. 110-113

SHAPIRO, R. D. (1984): “Get Leverage from Logistics.” *Harvard Business Review*, Vol. 62 (3), pp. 119-126.

SCOTT, C.; R. WESTBROOK (1991): “ New Strategic Tools for Supply Chain Management. “ *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, Vol. 21 (1), pp. 23-33

UNIVERSITY, T. G. R. T. A. M. S. (1995): World Class Logistics: The Challenge of Managing Continuous Change. Council of Logistics Management, Illinois.

ANEXOS

TABLA 1 ANEXO, LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA * FORMA JURIDICA

		Forma jurídica		Total
		S.A	S.L	
Longitud global de la cadena	Cadena larga	0	2	2
	Cadena corta	0	12	12
	Cadena media	1	1	2
	Cadena asimétrica lado cliente	0	2	2
	Cadena asimétrica lado proveedor	2	20	22
Total		3	37	40

TABLA 2 ANEXO, LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA * N° DE EMPLEADOS

		N° empleados			Total
		Micropymes (0-9)	Pequeñas (10-49)	Medianas (50-249)	
Longitud global de la cadena	Cadena larga	1	0	1	2
	Cadena corta	12	0	0	12
	Cadena media	2	0	0	2
	Cadena asimetrica lado cliente	2	0	0	2
	Cadena asimetrica lado proveedor	9	11	2	22
Total		26	11	3	40

TABLA 3 ANEXO, MEDIAS RESPECTO A LA CLASIFICACIÓN DEL CNAE 2009

		Informe		
CNAE 2009		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
Carne	Media	-,250000	,250000	10603,00
	N	4	4	4
	Desv. típ.	1,2583057	,5000000	20497,480
Pescado, frutas y hortalizas	Media	29,000000	6,000000	109,00
	N	1	1	1
	Desv. típ.	.	.	.
Productos lácteos	Media	-3,500000	,000000	388,50
	N	2	2	2
	Desv. típ.	12,0208153	7,0710678	415,072
Productos de molinería, almidones y amiláceos	Media	-10,200000	-6,000000	567,20
	N	5	5	5
	Desv. típ.	12,8724512	7,1063352	535,995
Productos de panaderías y pastas	Media	15,166667	2,777778	673,39
	N	18	18	18
	Desv. típ.	24,1472200	6,2643300	653,024
Otros productos alimenticios	Media	-11,600000	-3,900000	4475,70
	N	10	10	10
	Desv. típ.	27,7656863	10,5667192	8155,582
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520

TABLA 4 ANEXO, MEDIAS RESPECTO A LA LONGITUD GLOBAL DE LA CADENA

Informe

Longitud global de la cadena		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
Cadena larga	Media	1,500000	1,000000	20859,50
	N	2	2	2
	Desv. típ.	,7071068	,0000000	28973,700
Cadena corta	Media	13,083333	,000000	268,08
	N	12	12	12
	Desv. típ.	29,5649004	7,6752258	211,013
Cadena media	Media	-1,000000	,000000	264,50
	N	2	2	2
	Desv. típ.	1,4142136	,0000000	225,567
Cadena asimétrica lado cliente	Media	-1,500000	-,500000	512,00
	N	2	2	2
	Desv. típ.	2,1213203	,7071068	43,841
Cadena asimétrica lado proveedor	Media	-1,272727	-,590909	2569,23
	N	22	22	22
	Desv. típ.	24,7004566	9,1893266	5651,498
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520

TABLA 5 ANEXO, MEDIAS RESPECTO AL N° DE EMPLEADOS

		Informe		
N° empleados		Rentabilidad financiera	Rentabilidad económica	Ingresos de explotación
Micropymes (0-9)	Media	3,076923	-,615385	385,19
	N	26	26	26
	Desv. típ.	25,4981146	6,2806173	297,522
Pequeñas (10-49)	Media	2,636364	-,272727	1136,64
	N	11	11	11
	Desv. típ.	27,9079656	11,8919377	758,984
Medianas (50-249)	Media	6,000000	2,333333	26831,33
	N	3	3	3
	Desv. típ.	5,5677644	1,5275252	13075,291
Total	Media	3,175000	-,300000	2575,30
	N	40	40	40
	Desv. típ.	24,8749565	7,8909231	7616,520