



## **XXVI Comunicaciones Científicas y Tecnológicas**

Orden Poster: CS-009 (ID: 1903)

**Autor: BANEGA, ARACELI ROCIO**

**Título: Análisis de la gestión de procesos de las PyMES comercializadoras de productos alimenticios de la ciudad de Resistencia**

Director: Dellamea, César Horacio

Palabras clave: PyMES, gestión, procesos

Área de Beca: Cs. Sociales

Tipo Beca: Cyt - Pregrado

Periodo: 01/03/2020 al 28/02/2021

Lugar de trabajo: Facultad De Cs. Económicas

Proyecto: (18M005) Análisis de las prácticas de gestión empresarial generadoras de valor en PyMEs del sector comercial y de servicios de la ciudad de Resistencia.

### **Resumen:**

La presente investigación tiene por objeto de estudio la gestión de procesos en PyMES comercializadoras de productos alimenticios de la ciudad de Resistencia.

El objetivo es analizar la gestión de procesos de las PyMES comercializadoras de productos alimenticios de la ciudad de Resistencia.

Metodológicamente, es una investigación de diseño descriptivo, ya que los objetivos intrínsecos se refieren a la descripción de hechos a partir de la gestión de procesos; y de tipo aplicada, teniendo en cuenta sus objetivos extrínsecos.

Conforme al tiempo, es de tipo transversal, ya que se realiza en un tiempo único y determinado, conforme al plazo de beca de pregrado otorgado.

Según las fuentes utilizadas, es bibliográfica, recurriendo a fuentes secundarias como ser la lectura y análisis de diarios digitales nacionales y de la región, y de campo, ya que se desarrollan entrevistas on line con propietarios de establecimientos objeto de estudio.

Por el carácter que persigue esta investigación, tiene un enfoque cualitativo, ya que busca recopilar información preliminar sobre gestión de procesos en este nuevo contexto de pandemia.

Conforme a los objetivos perseguidos, los principales hallazgos obtenidos son, dentro del contexto disruptivo provocado por la crisis sanitaria Covid-19 y afrontado por estas PyMES, que la gestión de procesos en el área de comercialización se ve afectada, por un lado, en los recursos utilizados en su sistema de entrada, con la incorporación de nuevos servicios relacionados con la venta y posventa. Por otro lado, se identifican determinadas actividades que interactúan en la gestión de procesos y que resultan claves para mantenerse en el mercado, entre ellas se destacan el fortalecimiento en la relación con proveedores, la mejora en el análisis de proyecciones de ventas y la incorporación de un plan de control de trazabilidad con el objetivo de fortalecer la confianza con los clientes nuevos y potenciales.