

Capítulo 41. Integración de la Cadena de Suministro y Desempeño de Negocios en las mipymes de la Industria Textil y de la Confección en el municipio de Aguascalientes.

Erick Sánchez Zamarripa
Carmen Estela Carlos Ornelas
Mariana Muñoz Muñoz

Instituto Tecnológico de Aguascalientes

DOI: [10.46990/iQuatro.2025.04.20.41](https://doi.org/10.46990/iQuatro.2025.04.20.41)

Resumen

El estudio evaluó la relación entre la integración de la cadena de suministro y el desempeño de negocios en las mipymes del sector textil y de la confección en Aguascalientes. Se utilizó un enfoque cuantitativo, correlacional, no experimental y transversal, recolectando datos mediante entrevistas aplicadas a propietarios o administradores de mipymes. Los resultados mostraron una correlación positiva destacando que la colaboración con proveedores mejora la eficiencia operativa, reduce costos y fomenta prácticas sostenibles, fortalecer la relación con los proveedores es clave para optimizar el rendimiento económico, social y productivo de las mipymes.

Palabras clave

Desempeño de negocios, integración de la cadena de suministro, sector textil y de la confección

Introducción

La integración de la cadena de suministro se presenta como un pilar fundamental para mejorar la competitividad de las unidades de negocio al optimizar la interacción entre los actores involucrados. Este proceso contribuye significativamente al cumplimiento de objetivos comunes y a satisfacer tanto las necesidades sociales como económicas de las empresas, promoviendo una gestión más eficiente y coordinada. En el sector textil y de la confección en Aguascalientes, esta estrategia cobra especial relevancia, ya que permite a las mipymes enfrentar los retos logísticos y competir en mercados dinámicos con mayor efectividad.

Una eficiente y eficaz administración de los bienes, como el capital humano y los resultados económicos de la organización, junto con una buena relación con la cartera de proveedores y clientes, crea las condiciones necesarias para elevar el desempeño de los negocios (Manrique Nugent et al., 2019). Este enfoque destaca que una gestión equilibrada tanto en los recursos internos como en las relaciones externas es clave para garantizar la competitividad en un entorno empresarial cada vez más demandante.

De acuerdo con la Demografía de los Negocios (EDN), el 99.8% de los establecimientos en México son micro, pequeños o medianos (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2021). Estas mipymes generan el 72% del empleo y aportan el 52% al Producto Interno Bruto (PIB). Sin embargo, enfrentan desafíos críticos: de cada 100 empresas que inician operaciones, 34 cierran en el primer año, 60 antes de los cinco años, 28 sobreviven más de 10 años y solo 10 logran operar por más de 20 años (Zamora Guzmán, 2022). Estos datos reflejan la vulnerabilidad de las mipymes y la urgencia de implementar estrategias efectivas que les permitan sobrevivir y prosperar.

En este contexto, la integración de la cadena de suministro emerge como una estrategia esencial para superar los desafíos operativos y de competitividad de las mipymes, particularmente en el sector textil y de la confección en Aguascalientes. Este sector enfrenta altos costos logísticos, dependencia de insumos importados y la falta de un enfoque estratégico en la logística, lo que limita su capacidad de generar valor. Una integración efectiva de la cadena de suministro puede mitigar estos problemas al fomentar la colaboración y optimización de procesos.

El estudio aporta evidencia empírica que refuerza la importancia de la integración de la cadena de suministro en el desempeño de negocios en sectores económicos específicos. Además, constituye una referencia valiosa para mejorar la competitividad de las mipymes mediante estrategias colaborativas. Esto subraya la necesidad de adoptar prácticas integradas que permitan a las empresas adaptarse con mayor eficacia a los retos de un entorno globalizado y competitivo.

La integración de las cadenas de suministro implica la interacción entre su visibilidad, agilidad y flexibilidad. Por ello pueden considerarse una capacidad dinámica ya que mediante esa interacción detectan y responden a cambios en el entorno reconfigurando sus recursos y procesos. La Teoría de las Capacidades Dinámicas sostiene que la ventaja competitiva no proviene solo de los recursos estáticos, como plantea la Teoría de Recursos y Capacidades de Barney, sino de la habilidad de la empresa para adaptar, integrar y reconfigurar sus recursos y competencias en un entorno cambiante (Teece et al., 1997).

Esos elementos son los principales del enfoque de la Teoría de las Capacidades Dinámicas, la cual se ubica en el dominio de la gestión estratégica. La Teoría ha evolucionado muchos desde que fue formulada en 1997 con contribuciones, como la reconceptualización y validación de su constructo efectuada por Ogrenci & Alpkan (2023), y constituye un marco en el que se busca entender cómo capacidades dinámicas como las relacionadas con la innovación, la digitalización, la resiliencia y la integración de las cadenas de suministro, entre otras, pueden mantener su ventaja competitiva en un entorno cada vez más incierto y tecnológico.

Revisión de la Literatura

Integración de la cadena de suministro

Actualmente, en un entorno cada vez más globalizado, los cambios en las necesidades de los clientes se producen con mayor frecuencia y de forma ascendente. En este contexto, las nuevas tendencias de gestión enfocadas en la integración y colaboración en la cadena de suministro se presentan como elementos clave para alcanzar y mantener la competitividad en el mercado mundial. Estas prácticas permiten a las organizaciones adaptarse rápidamente y responder con eficacia a las demandas del entorno global, lo que no solo mejora su eficiencia operativa, sino que también les permite ofrecer productos y servicios que satisfacen mejor las expectativas de los clientes, consolidando así su posición en el mercado.

Este crecimiento en la relevancia de la gestión de la cadena de suministro, o Supply Chain Management (SCM), ha sido notable en los últimos años debido a las ventajas estratégicas y competitivas que ofrece. No obstante, implementar SCM en una empresa requiere un esfuerzo significativo, ya que impacta no solo en la estructura logística, sino también en la dirección estratégica y en la organización interna (Mol, 2003). Esto subraya la necesidad de una visión integral y un compromiso en todos los niveles de la empresa para lograr una implementación exitosa, que permita optimizar las operaciones y alinearse con las tendencias del mercado.

Dentro de este marco, la gestión del abastecimiento se presenta como un proceso esencial para la productividad y competitividad de las empresas. La logística y las cadenas de suministro deben no solo respaldar la sostenibilidad, sino también generar ventajas competitivas a través de integraciones verticales, lo cual implica la colaboración efectiva con todos los actores de los procesos organizacionales. De este modo, la correcta selección y evaluación de proveedores se vuelve crucial. Además, la logística y la gestión de la cadena de suministro se han convertido en ejes prioritarios dentro de las estrategias empresariales, promoviendo la creación de una cultura de gestión interorganizacional como una necesidad imperante (Pardillo y Gómez, 2012).

En este entorno interconectado, las empresas ya no compiten de manera aislada, sino como parte de redes integradas con otros actores del mercado. Esta evolución de los modelos de negocio demanda estrategias que fomenten la interrelación empresarial, ya que solo mediante la cooperación y sinergia pueden las organizaciones mantenerse competitivas y sostenibles en el mercado global (Sablón et al., 2017). Esta tendencia refuerza la importancia de construir relaciones sólidas y alineadas con los objetivos comunes, lo que permite una adaptación más ágil a los cambios y una mejora continua de la competitividad.

La integración de la cadena de suministro, por tanto, implica una colaboración activa entre los distintos eslabones que la conforman, desde los proveedores hasta los clientes finales. Mediante la armonización de procesos y flujos, se busca no solo mejorar la eficiencia y flexibilidad de la cadena, sino también garantizar una capacidad de respuesta superior ante las demandas del mercado. En este sentido, la estrategia de la cadena de suministro actúa como un marco orientador, asegurando que todas las actividades estén alineadas con los objetivos organizacionales y contribuyan al éxito colectivo, favoreciendo el desarrollo sostenible y la competitividad a largo plazo. La tabla 1 muestra distintas perspectivas de algunos autores sobre la cadena de suministro, que coinciden en reconocer la importancia de las relaciones entre los diferentes actores involucrados en el proceso de llevar un producto o servicio desde su origen hasta el consumidor final.

Tabla 41.1*Definiciones integración de la cadena de suministro*

Autor y año	Definición integración de la cadena de suministro
Cooper et al. (1997)	Es la coordinación estratégica de la estructura de la cadena, los procesos de negocio que generan valor para el cliente y los componentes organizativos, con el objetivo de gestionar de manera eficiente y adecuada las interacciones y actividades entre los proveedores y la organización
De la Calle (2015)	Es una relación comercial se da como mínimo la interacción entre proveedores y clientes que permite llevar a cabo la transacción comercial.
Oliver y Webber (1982)	Es un enfoque logístico en el que toda la cadena de empresas, desde el primer proveedor hasta el usuario final, asume de manera conjunta la responsabilidad de transformar las materias primas en productos terminados.

Fuente: Elaboración propia con información de los autores citados.

La unión de todos los procesos y actividades involucrados en la creación y entrega de un producto o servicio, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega al cliente final, implica una coordinación estrecha entre todos los actores de la cadena: proveedores, fabricantes, distribuidores y clientes. Al optimizar los procesos, se minimizan los tiempos de espera, los errores y los desperdicios, lo que se traduce en ahorros significativos. La integración de la cadena de suministro ofrece una serie de ventajas competitivas que permiten a las empresas mejorar su desempeño, reducir costos, aumentar la eficiencia y mejorar la satisfacción del cliente, consolidando así una ventaja frente a la competencia. Estas ventajas, por tanto, no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también fortalecen la posición de la empresa en un mercado altamente competitivo.

La integración de la cadena de suministro ha sido estudiada adoptando diversas estructuras. Sablón-Cossío et al. (Sablón-Cossío et al., 2021) consideraron como dimensiones de estrategia, información, planeación, compras, inventarios colaborativos, transporte y desempeño, en su análisis de la industria textil en Ecuador. En cambio, Bolanle Amole et al. (2021), consideraron como sus componentes a: integración con clientes, integración con proveedores de materiales/servicios, operaciones internas, relaciones de integración y tecnología. Por su parte, Arellano-Rodríguez (2024), en su estudio efectuado en pymes mexicanas del giro metal mecánico, consideró las dimensiones de integración con los clientes, integración interna e integración con proveedores en cuanto a los aspectos de alineación, colaboración e intercambio de información.

Desempeño de negocios

El entorno empresarial de este nuevo siglo ha sufrido varios cambios, creando cada vez más complejidad e incertidumbre (Taouab e Issor, 2019). En este entorno cambiante, que caracteriza a la economía mundial actual, las empresas se enfrentan a una fuerte presión competitiva para hacer las cosas mejor, más rápido y a un costo menor. Esta dinámica exige de las organizaciones una mayor adaptabilidad y eficiencia para mantenerse competitivas en un mercado globalizado. En consecuencia, las empresas deben ser capaces de ajustar rápidamente sus estrategias y operaciones para mantenerse al día con las demandas del mercado y garantizar su supervivencia y crecimiento.

En este contexto, una investigación de (Granados y Toledo (2017) reveló que las estrategias de manufactura de flexibilidad y entrega se asocian con la estrategia competitiva de diferenciación, mientras que el liderazgo en costo no presenta asociaciones significativas. Por otro lado, la estrategia competitiva de diferenciación fue la más influyente sobre el desempeño, mientras que las estrategias de manufactura cumplieron un efecto mediador parcial. Estos hallazgos subrayan la importancia de las estrategias de diferenciación en el mejoramiento del desempeño organizacional y en la competitividad empresarial. Esta evidencia resalta que, en un entorno tan competitivo, adoptar estrategias que diferencien a la empresa y mejoren su capacidad para adaptarse a las necesidades del cliente es esencial para alcanzar y mantener una ventaja competitiva sostenible.

Como se aprecia en la Tabla 41.2, existe un gran acuerdo entre los autores consultados en que el desempeño de negocios converge en la necesidad de sistemas de medición integrales y efectivos que aborden tanto aspectos estratégicos como operativos del desempeño organizacional.

Tabla 41.2

Definiciones de desempeño de negocios

Autor y año	Definición de desempeño de negocios
Atkinson et al. (1997)	Se refiere a la evaluación de los resultados de la planificación estratégica, centrado en las decisiones de la alta gerencia sobre los contratos negociados con las partes interesadas.
Franco et al. (2007)	Se define como un sistema que utiliza un conjunto de métricas para cuantificar la eficiencia y efectividad de las acciones dentro de una organización.
Jenatabadi (2015)	Es la cuantificación de las actividades repetibles que las organizaciones realizan utilizando procesos para alcanzar sus objetivos.

Autor y año	Definición de desempeño de negocios
Taouab e Issor (2019)	Es un conjunto conciso y definido de medidas (financieras o no financieras) que respalda el proceso de toma de decisiones de una organización al recopilar, procesar y analizar datos cuantificados de información de desempeño.

Fuente: Elaboración propia con información de los autores citados.

Juntos los autores proporcionan una visión integral de la medición del desempeño, abarcando desde lo estratégico hasta lo operativo y considerando tanto métricas internas como externas.

En la Tabla 41.3, cada autor se integra de manera lógica dentro de un marco general que destaca las diferentes perspectivas sobre el desempeño organizacional. La información muestra cómo las distintas perspectivas de los autores pueden complementarse para ofrecer una visión integral del desempeño organizacional, desde factores individuales y sociales hasta medidas operativas y financieras.

Tabla 41.3

Comparación de indicadores de desempeño de negocio

Autor y año	Indicadores de desempeño de negocios
Amoako y Acquah (2008)	La forma de entender el desempeño de negocios es analizando los costos, la flexibilidad, la entrega y la calidad, es decir, considerar aquellas acciones involucradas en el proceso de producción para lograr los resultados organizacionales.
Calderón et al. (2009)	El desempeño de un negocio puede mejorar al combinar elementos de las estrategias competitivas y de manufactura, ya que los controles de calidad, la innovación en procesos productivos, el servicio al cliente, los esfuerzos en promoción y publicidad posibilitan la mejora del desempeño dentro de la organización.
Granados y Toledo (2017)	Los estudios que explican cómo las estrategias de manufactura impactan en el desempeño de las empresas han aumentado, no obstante, las evidencias empíricas siguen siendo escasas para los países con economías emergentes.
Lecuona (2009)	El crecimiento en las utilidades, que podría ser también la variable más típica para evaluar si una empresa tiene desempeño positivo o no, es una variable difícil de obtener, ya que en muchos casos las mipyme no han tenido el tiempo para generarlas o su información no es completamente fiable.

Montemari et al. (2019)	El desempeño de negocios está definido por el uso de las KPI que cada empresa considere importante ya que pueden proporcionar información sobre la rentabilidad, ventas, costos y liquidez de las organizaciones.
Van Looy y Shafagatova (2016)	Hablan sobre el desempeño de negocios se puede medir mediante un modelo balance scorecard que adopta un enfoque de cuatro dimensiones para el desempeño organizacional: (1) perspectiva financiera, (2) cliente por expectativa, (3) perspectiva de proceso de negocio interno, y (4) perspectiva de "aprendizaje y crecimiento".
Viv et al. (1997)	Las motivaciones individuales y metas, el aprendizaje social (socialización emprendedora), la afiliación a redes (contactos y pertenecer a organizaciones), el capital humano (nivel de educación, habilidades en gestión de empresas) y la influencia del entorno (localización, sector de actividad económica y variables sociopolíticas) son indicadores para comprender el análisis del desempeño de una organización.

Fuente: Elaboración propia con información de los autores citados.

En la Tabla 41.4, se muestra cómo diferentes autores han propuesto indicadores clave para medir el desempeño en diversas dimensiones organizacionales, en conjunto, estos indicadores reflejan un enfoque multidimensional para evaluar y gestionar el rendimiento organizacional, considerando tanto aspectos financieros como no financieros.

Tabla 41.4

Comparación de Indicadores de medición de desempeño

Indicadores de medición del desempeño	Amoako y Acquah (2008)	Viv et al. (1997)	Lecuona (2009)	Granados y Toledo (2017)	Calderón et al. (2009)	Montemari et al. (2019)	Van Looy y Shafagatova, (2016)	Jenatabadi (2015)
Costos, la flexibilidad, la entrega y la calidad.	X							
Aprendizaje social, la afiliación a redes, el capital humano, la influencia del entorno.		X						
Crecimiento en las utilidades.			X					
Estrategias de manufactura.				X				

Indicadores de medición del desempeño	Amoako y Acquah (2008)	Viv et al. (1997)	Lecuona (2009)	Granados y Toledo (2017)	Calderón et al.(2009)	Montemari et al. (2019)	Van Looy y Shafagatova, (2016)	Jenatabadi (2015)
Estrategias competitivas y de manufactura, calidad, la innovación en procesos productivos, el servicio al cliente, los esfuerzos en promoción y publicidad.	X			X	X			
La satisfacción del cliente, la retención de empleados y la rentabilidad.				X				
El uso de las KPI sobre la rentabilidad, ventas, costos y liquidez de las organizaciones.						X		
Modelo Balance Scorecard: perspectiva financiera, cliente por expectativa. perspectiva de proceso de negocio interno, y perspectiva de aprendizaje y crecimiento.					X	X	X	
Seguimiento del progreso empresarial, seguimiento del efecto de las estrategias y el plan, diagnóstico, apoyando la toma de decisiones, facilitación de la motivación y la comunicación.								X

Fuente: Elaboración propia con información de los autores citados.

Se observa que Amoako y Acquah (2008) enfatizan aspectos fundamentales como costos, flexibilidad, entrega y calidad, mientras que Viv et al. (1997) ponen el foco en factores intangibles como el aprendizaje social y la afiliación a redes. Lecuona (2009) y Granados y Toledo (2017) se centran en indicadores financieros, como el crecimiento en las utilidades y estrategias de manufactura, respectivamente. Por otro lado, Calderón et al. (2009) y Montemari et al. (2019)) abordan un enfoque más integral, incluyendo estrategias competitivas y el uso del Modelo Balance Scorecard. Finalmente, Jenatabadi (2015) destaca la importancia de herramientas de seguimiento para facilitar la toma de decisiones y mejorar la comunicación empresarial.

Los componentes del modelo de investigación adoptado como referencia teórica de este trabajo estuvo constituido por las dimensiones de la integración de la cadena de suministro aportadas por De la Calle (2015) los cuales fueron con los proveedores y con los clientes, las dimensiones para el desempeño de negocios, propuestas por el mismo autor, se refieren a la gestión de producción, resultados económicos y resultados sociales.

Los resultados de Arellano-Rodríguez (2024), indican que la integración con proveedores, integración interna, e integración con el cliente tienen un impacto positivo y significativo en el desempeño de negocio.

Metodología

La investigación buscó analizar la relación entre la integración de la cadena de suministro y el desempeño de negocios de las mipymes del sector textil y de la confección en el municipio de Aguascalientes. Para ello, se formularon tres objetivos específicos: identificar el nivel de las variables y la asociación entre ellas. El diseño del estudio fue de corte cuantitativo y se caracterizó como correlacional, no experimental, transversal y basado en fuentes vivas. Este enfoque permitió un análisis detallado y actual de las dinámicas entre la integración de la cadena de suministro y el desempeño de las mipymes.

La hipótesis que dirigió la investigación postuló la existencia de un vínculo positivo entre las dos variables estudiadas y se formuló como sigue:

H0: No hay una relación positiva entre la integración de la cadena de suministro y el desempeño de negocios en las mipymes de la Industria Textil y de la Confección en el municipio de Aguascalientes.

H1: Hay una relación positiva entre la integración de la cadena de suministro y el desempeño de negocios en las mipymes de la Industria Textil y de la Confección en el municipio de Aguascalientes.

La población estudiada fueron las 361 unidades de negocios mipymes del sector textil y de la confección que existen el municipio de Aguascalientes de acuerdo con los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (DENUE, 2022). Los datos se recopilaron mediante un muestreo no probabilístico de 50 unidades de negocios en el que el criterio de selección de las unidades de estudio fue la aceptación de los propietarios o administradores de las mipymes gestionada en una visita efectuada a los mipymes ubicados en centros comerciales textiles y de la confección.

El instrumento utilizado para la recolección de los datos fue un cuestionario integrado por 14 reactivos con los que se midió la integración de la cadena de suministro y 16 que midieron el desempeño de negocios. El cuestionario fue aplicado de manera presencial y, en algunos casos, en línea. Este enfoque permitió obtener información directa y detallada sobre la relación entre la cadena de suministro y el desempeño de negocios en este sector.

En la tabla 5 presentada, muestra la variable y dimensiones claves utilizadas para medir la integración de la cadena de suministro en el contexto de la relación con clientes y proveedores. La primera dimensión con un Alfa de Cronbach de 0.845, lo que indica una fiabilidad alta y adecuada consistencia interna. La segunda con un Alfa de Cronbach de 0.893, evidenciando una consistencia aún mayor. Estos valores sugieren que las escalas empleadas son sólidas y confiables para capturar de manera precisa la integración en la cadena de suministro.

Tabla 41.4

Confiabilidad de la variable integración de la cadena de suministro

Variable	Dimensión	No. De ítems	Alpha
Integración de la cadena de suministro	Nivel de integración con los clientes en los procesos de la cadena de valor	11	.845
	Nivel de integración con los proveedores en los procesos de la cadena de valor	12	.893

Fuente: Elaboración propia

Se muestran en la Tabla 41.6. la dimensión de Gestión de Producción con un Alfa de Cronbach de 0.908 refleja una excelente consistencia interna, los Resultados Económicos, con un Alfa de Cronbach de 0.840, indica una fiabilidad aceptable y adecuada para este conjunto de indicadores, finalmente los Resultados Sociales con un Alfa de Cronbach de 0.921, sugiere una alta fiabilidad en su medición.

Tabla 41.5

Confiabilidad de la variable desempeño de Negocios

Variable	Dimensión	No. De ítems	Alpha
Desempeño de negocios	Gestión de Producción	8	.908
	Resultados Económicos	3	.840
	Resultados Sociales	5	.921

Fuente: Elaboración propia

Resultados

La Tabla 41.7 muestra los coeficientes de correlación entre las dimensiones de la gestión de producción, resultados económicos y resultados sociales, con respecto a los niveles de integración con los clientes y niveles de integración con los proveedores en los procesos de la cadena de valor. Además, presenta los valores de significancia bilateral para evaluar la fuerza y la dirección de las relaciones entre las variables.

Tabla 41.6

Correlaciones entre las dimensiones de la integración de la cadena de suministro con las dimensiones del desempeño.

		Gestión de Producción	Resultados Económicos	Resultados Sociales
Nivel de integración con los clientes en los procesos de la cadena de valor	Coeficiente de correlación	.271	.365**	.351
	Sig. (bilateral)	.531	.003	.008
Nivel de integración con los proveedores en los procesos de la cadena de valor	Coeficiente de correlación	.514**	.454**	.459**
	Sig. (bilateral)	.000	.003	.007

Todas las correlaciones entre la integración con los proveedores en los procesos de la cadena de valor y las tres dimensiones del desempeño del negocio son significativas al .01 e iguales o superiores a 0.454.

La integración con los proveedores muestra correlaciones positivas significativas con las tres dimensiones de desempeño (gestión de producción, resultados económicos y resultados sociales), lo que indica que una mayor colaboración con los proveedores mejora de manera significativa la eficiencia de producción, los resultados financieros y el impacto social.

La integración con los clientes tiene una relación moderada y significativa con los resultados económicos y resultados sociales, sugiriendo que una mayor integración con los clientes también mejora estos aspectos, pero su relación con la gestión de producción no es significativa.

Los resultados indican que la colaboración tanto con clientes como con proveedores tiene un impacto importante en el desempeño general de las empresas, con especial relevancia de la integración con los proveedores.

Las correlaciones son positivas, lo que implica que una mayor integración en la cadena de valor, tanto con clientes como con proveedores, se relaciona con mejores resultados en las dimensiones evaluadas. Ese es el hallazgo más importante. No sorprende debido a que hay una mayor concordancia entre las operaciones a la que hacen referencia los indicadores de la integración con los proveedores que a los de integración con el cliente.

En términos prácticos, los esfuerzos de las empresas para integrar procesos con los proveedores parecen tener un impacto más fuerte en la gestión de la producción y en los resultados generales de la organización, lo que podría ser una prioridad estratégica.

Discusión

De la Calle (2015) coincide con la presente investigación la integración de las empresas con sus clientes y con sus proveedores a nivel de procesos de negocio demuestra que pese a que puede resultar una estrategia interesante no son muchas las empresas que la llevan a la práctica y que este hecho hace evidente la existencia de una barrera, que impide la evolución de las empresas a un nuevo estado de desarrollo colaborativo. Al mismo tiempo denota que superando este obstáculo existe un amplio margen de mejora. De la Calle (2015) encontró una relación positiva y significativa entre la integración de la cadena de suministro con el desarrollo de ventajas competitivas, lo cual es esta investigación también se obtuvieron resultados positivos con el desempeño de negocios. También se encontró que median la relación entre la integración de la cadena de suministro y los resultados empresariales

En general, los resultados coinciden con los De la Calle (2015), en lo que respecta a que las empresas manufactureras fortalecen sus competencias al recibir el apoyo de sus principales interlocutores de sus cadenas de suministro que son sus clientes y sus proveedores clave. Esto aporta evidencia de que la integración de la cadena de suministro es una capacidad dinámica capaz de generar mayores beneficios entre mayores recursos se le apliquen. Los resultados también coinciden con los de Arellano-Rodríguez (2024), que mostraron que

la integración con proveedores, integración interna, e integración con el cliente tienen un impacto positivo y significativo en el desempeño de negocio.

Conclusiones

La integración con los proveedores destaca como un factor más influyente que la integración con los clientes, mostrando correlaciones más fuertes tanto en la gestión de la producción y los resultados económicos y sociales. Esto sugiere que una colaboración cercana con los proveedores mejora la eficiencia productiva, reduce costos y fomenta prácticas socialmente responsables. Por otro lado, la integración con los clientes también es beneficiosa, especialmente para los resultados económicos y sociales, aunque sus correlaciones son más débiles, indicando un impacto menos directo en la producción. En conjunto, estos hallazgos sugieren que las organizaciones podrían obtener mayores beneficios al enfocarse estratégicamente en fortalecer la integración con los proveedores, mientras complementan con esfuerzos en la relación con los clientes para maximizar los resultados financieros y la reputación social.

Este análisis puede ayudar a las organizaciones a priorizar sus esfuerzos de integración en la cadena de valor, optimizando su rendimiento en las áreas críticas de operación, sostenibilidad y rentabilidad. La integración de la cadena de suministro en las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de la Industria Textil y de la Confección de Aguascalientes se presenta como un factor decisivo para el mejoramiento del desempeño de negocios. Este estudio ha demostrado que, mediante la adopción de prácticas de integración efectivas, las mipymes pueden lograr una mayor eficiencia operativa, reducción de costos, mejoramiento en la calidad de los productos, y una respuesta más rápida a las demandas del mercado.

En el caso de las mipymes textiles y de confección, la integración de la cadena de suministro se refiere a la colaboración y coordinación entre los distintos actores involucrados en la producción y distribución de los productos, como los proveedores de materias primas, los fabricantes de insumos, los productores de prendas, los distribuidores y los minoristas.

La integración de la cadena de suministro puede mejorar el desempeño de los negocios de las mipymes en la Industria Textil y de la Confección de Aguascalientes de varias maneras, como la reducción de los costos de producción, la mejora de la calidad de los productos, la reducción de los tiempos de entrega y la mejora de la satisfacción del cliente. Sin embargo, presenta algunos desafíos como la falta de confianza entre los distintos actores de la cadena, la falta de información y transparencia, y la falta de recursos y capacidad de gestión en las mipymes.

En conclusión, la integración de la cadena de suministro emerge como un elemento transformador para las mipymes de la Industria Textil y de la Confección de Aguascalientes,

promoviendo un desempeño de negocios superior. Es imperativo que estas empresas adopten y adapten estas prácticas de integración para asegurar un buen nivel de su desempeño de negocios.

Referencias

- Amoako, K., y Acquah, M. (2008). Manufacturing strategy, competitive strategy, and firm performance: An empirical study in a developing economy environment. *International Journal of Production Economics*, 114(2), 403–412. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2007.07.008>
- Arellano-Rodríguez, J. B. (2024). Supply chain integration and its relationship with the business performance of metal-mechanics small and medium-sized enterprises. *Small Business International Review*, 8(2), e628. <https://doi.org/10.26784/sbir.v8i2.628>
- Atkinson, A. A., Waterhouse, J. H. y Wells, R. B. (1997). A stakeholder approach to strategic performance measurement. *Sloan Management Review*, 38(3), 25–37. <https://shop.sloanreview.mit.edu/store/a-stakeholder-approach-to-strategic-performance-measurement>
- Bautista, H., Martínez, J., Fernández, G., Bernabé, M. B., Sánchez, F. y Sablón, N. (2015). Modelo de integración de cadenas de suministro colaborativas. *Dyna*. <https://www.redalyc.org/pdf/496/49642141019.pdf>
- Bolanle Amole, B., Olanrewaju Adebisi, S. y Gbenga Oyenuga, O. (2021). Multi-criteria decision analysis of supply chain practices and firms performance in Nigeria. *Logistics Supply Chain Sustainability and Global Challenges*, 12(1), 27–30. <https://doi.org/10.2478/jlst-2021-0002>
- Calderón, G., Álvarez Giraldo, C. M. y Naranjo Valencia, J. C. (2009). Orientación estratégica y recursos competitivos: Un estudio en grandes empresas industriales de Colombia. *Cuadernos de Administración*, 22(37). https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/3862/2834
- Cooper, M. C., Lambert, D. M. y Pagh, J. D. (1997). Supply chain management: More than a new name for logistics. *The International Journal of Logistics Management*. <https://doi.org/10.1108/09574099710805556>
- De la Calle, A. (2015). La integración de la cadena de suministro como herramienta competitiva: El caso de la industria manufacturera del País Vasco (Tesis doctoral, Universidad de Deusto). Universidad de Deusto. <https://repositorio.deusto.es/items/aed4f2f1-bd8d-4a15-a3b2-dbf405d431fb>
- Estado de la industria textil en México. (2019). *Logycom.mx*. <https://www.logycom.mx/blog/estado-industria-textil-mexico>

- Franco, M., Kennerley, M., Micheli, P., Martinez, V., Mason, S., Marr, B. y Neely, A. (2007). Towards a definition of a business performance measurement system. *International Journal of Operations y Production Management*, 27(8), 784–801. <https://doi.org/10.1108/01443570710763778>
- Frederick, S. (2015). Pro-poor development and power asymmetries in global value chains (7–22, 75–79). Duke Centre on Globalization, Governance and Competitiveness. <https://gvcc.duke.edu/cggclisting/pro-poor-development-and-power-asymmetrie-sin-global-value-chains/>
- García, B. (2006). La cooperación y el mejoramiento productivo en las aglomeraciones empresariales: El caso de la Industria Textil y de la Confección en Aguascalientes (Tesis doctoral, Doctorado en Ciencias Económicas). <https://doi.org/10.24275/uami.8623hz07m>
- Granados, H. y Toledo, A. (2017). El desempeño de pequeños negocios desde las estrategias competitivas y de manufactura: Un estudio empírico en Oaxaca, México. *Teuken Bidikay: Revista Latinoamericana de Investigación en Organizaciones, Ambiente y Sociedad*, 8(10), 73–94. <https://revistas.elpoli.edu.co/index.php/teu/article/view/1202/989>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). Conociendo la industria textil y de la confección. Instituto Nacional de Estadística y Geografía https://www.inegi.org.mx/contenido/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_es-truc/702825195649.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2021). Colección de estudios sectoriales y regionales: Conociendo la industria textil y de la confección. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2022). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE). <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Ivanov, D. (2017). *Global supply chain and operations management*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-24217-0>
- Jenatabadi, H. S. (2015). An overview of organizational performance index: Definitions and measurements. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2599439>
- Kasie, F. M. y Belay, A. M. (2013). The impact of multi-criteria performance measurement on business performance improvement. *Journal of Industrial Engineering y Management*, 6(2), 595–625. <https://doi.org/10.3926/jiem.489>
- Kumar, V., Agrawal, T., Wang, L., y Chen, Y. (2017). Contribution of traceability towards reaching sustainability in the textile sector. *Textiles y Clothing Sustainability*, 3(1), 1–10. <https://doi.org/10.1186/s40689-017-0027-8>
- Lecuona, R. (2009). El financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: El papel de la banca de desarrollo. *Financiamiento para el desarrollo*, 7(2), 25-40 <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/912aa9e0-3838-482b-91c0-839bcad4cba9/content>

- Manrique Nugent, M. A., Teves Quispe, J., Taco Llave, A. M. y Flores Morales, J. A. (2019). Gestión de cadena de suministro: Una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(87) <https://doi.org/10.37960/revista.v24i88.30168>
- Méndez, M. (2024). Industria textil manufacturera en México: Datos clave y tendencias recientes. *México Industry*. <https://mexicoindustry.com/noticia/industria-textil-manufacturera-en-mexico-datos-clave-y-tendencias-recientes>
- Mol, M. J. (2003). Purchasing's strategic relevance. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 9(1), 43-50. [https://doi.org/10.1016/S0969-7012\(02\)00033-3](https://doi.org/10.1016/S0969-7012(02)00033-3)
- Montemari, M., Chiucchi, M. S. y Nielsen, C. (2019). Designing performance measurement systems using business models. *Journal of Business Models*, 7(2), 19-38. <https://doi.org/10.5278/ojs.jbm.v7i5.1905>
- Ogrenci, S. y Alpkan, L. (2023). Dynamic capabilities and business model innovation: a study for scale development. *Journal of Global Strategic Management*, 17(2), 015-026. <https://doi.org/https://doi.org/10.20460/jgsm.2024.329>
- Oliver, R. K. y Webber, M. D. (1982). Supply-chain management: Logistics catches up with strategy. In M. Christopher (Ed.), *Logistics: The strategic issues* 63-75. Chapman y Hall. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-27922-5_15
- Pardillo, Y. y Gómez, M. (2013). Modelo de diseño de nodos de integración en las cadenas de suministro. *Ingeniería Industrial*, 34(3). <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360433593010.pdf>
- Sablón Cossío, N., Acevedo, A. J., Acevedo, J. A. y Medina, A. (2017). Propuesta para la evaluación de la planificación colaborativa de la cadena de suministro. *Ingeniería Industrial*, 38(1). <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360435365009.pdf>
- Sablón-Cossío, N., Ruíz Cedeño, S. M., Orozco Crespo, E., Pulido-Rojano, A. & Acevedo-Urquiaga, A. J. (2021). Análisis de integración de la cadena de suministros en la industria textil en Ecuador. Un caso de estudio. *Ingeniare. Revista Chilena de Ingeniería*, 29 (1), 94-108. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-33052021000100094>
- Silva, J. D. (2017). Gestión de la cadena de suministro: Una revisión desde la logística y el medio ambiente. *Entre Ciencia e Ingeniería*, 11(22), 51-59. <https://doi.org/10.31908/19098367.3549>
- Taouab, O. e Issor, Z. (2019). Firm performance: Definition and measurement models. *European Scientific Journal*, 15(1), 93-106. <https://doi.org/10.19044/esj.2019.v15n1p93>
- Teece, D. J., Pisano, G. y Shuen, A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. In *Strategic Management Journal* (Vol. 18, Issue 7). [https://doi.org/https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z](https://doi.org/https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z)
- Temática, R. (s.f.). Industria textil y de la confección: Incentivos y limitaciones. https://vzf.ilo.org/wp-content/uploads/2022/01/wcms_832260.pdf
- Van Looy, A. y Shafagatova, A. (2016). Business process performance measurement: A structured literature review of indicators, measures and metrics. *SpringerPlus*, 5(1), 1146. <https://doi.org/10.1186/s40064-016-3498-1>

- Viv, T. A., Brush, C. y Hisrich, R. (1997). Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, 12(6), 463–478. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00061-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00061-4)
- Zamora Guzmán, I. (2022). Fortalecer a las Pymes, el impulso para la reactivación económica. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/red-forbes-fortalecer-a-las-pymes-el-impulso-para-la-reactivacion-economica/>