Jorge Luis Hilario Rivas
Eloy Ángel Orihuela Izquierdo

Aplicación del Modelo SCOR
para el análisis de la

La cadena de Suministro

de las MYPES de la Región Ucayali, 2021



ISBN: 978-612-00-8454-0
9786120084540

Jorge Luis Hilario Rivas / Eloy Ángel Orihuela Izquierdo

Aplicación del Modelo SCOR para el análisis de la

La cadena de Suministro

de las MYPES de la Región Ucayali, 2021



Aplicación del Modelo SCOR para el análisis de la cadena de Suministro de las MYPES de la Región Ucayali, 2021

Autores:
© Jorge Luis Hilario Rivas
© Eloy Ángel Orihuela Izquierdo

Editor:
© Jorge Luis Hilario Rivas
Av. Miraflores MZ. H LT. 33-34 G- Urb. Señor de los Milagros Pucallpa - Perú
Primera edición digital, marzo 2023

Libro electrónico disponible en:
http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5273

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2023-02299

ISBN: 978-612-00-8454-0

INTRODUCCIÓN

La globalización hace que la logística se posicione como una herramienta indispensable para las organizaciones, en especial para las Micro y Pequeñas (MyPEs) de la una determinada región. Uno de los instrumentos para evaluar cómo están nuestras organizaciones en el aspecto logístico es el Modelo de Referencia de Operaciones de la Cadena de Suministro, también llamado SCOR (Supply Chain Operations Reference, por sus siglas en inglés), (Supply chain operations council, 2017).

El Modelo SCOR Versión 12.0, contempla 80 indicadores agrupados en 7 dimensiones: Planificación de la Cadena de Suministro, Linealidad entre demanda y abastecimiento, Gestión de inventarios, Abastecimiento estratégico, Gestión de proveedores, Compras y Gestión en la logística de entrada, que, a través de una tabla de valoración, es posible cuantificar cada uno de los indicadores, desde percibir que la empresa no usa como práctica, hasta el uso cotidiano y eficaz de la práctica logística.

En esta investigación contempla la evaluación estadística de cada uno de los indicadores, su interpretación e inferencia correspondiente. El informe viene estructurado en capítulos, que se presentan de la siguiente manera:

Capítulo I: Planteamiento del problema, se establece el problema, las preguntas de investigación, los objetivos, la justificación y sus limitaciones.

Capítulo II: Marco teórico, se hacen referencia a la teoría básica en que se funda la logística en general.

Capítulo III: Metodología de la Investigación, se establece el tipo de investigación, la formulación de las hipótesis, la población muestra y el instrumento de recolección de datos.

Capítulo IV: Se presenta los resultados obtenidos, el análisis, lectura, e interpretación de cada uno de los 80 indicadores, luego se presenta la prueba de hipótesis de las 7 dimensiones, finalmente se plantea la discusión en función a los resultados obtenidos.

Luego, el informe presenta las conclusiones, recomendaciones y sus anexos correspondientes.

RESUMEN

El objetivo de la investigación es determinar la relación existente de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. El tipo de investigación es aplicada, con el paradigma positivista y enfoque cuantitativo. El nivel de investigación es correlacional simple y no experimental. La población está representada por 37 MYPES de la Región Ucayali dedicadas a la producción, comercialización y servicios. El instrumento es la adaptación del modelo de Referencia de Operaciones de la Cadena de Suministro, también llamado SCOR (Supply Chain Operations Reference, por sus siglas en inglés). Modelo SCOR Versión 12.0. La investigación concluye en que las MYPES de la Región Ucayali, no lograron llegar al máximo puntaje, en cada uno de los siete niveles, que contempla el Modelo SCOR, a lo largo podría afectar el valor agregado que se le debe brindar al cliente; lo que posibilita la identificación de la causa raíz de las brechas, con el fin de lograr una cadena de suministros eficiente y eficaz, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

Palabras claves: Abastecimiento, Cadena de suministro, Compras, Demanda, Gestión, Logística, Planificación y Proveedores.

.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN i

RESUMEN ii

CAPITULO I 7

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO 8

1.1. **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA** 8

1.2. **FORMULACION DEL PROBLEMA** 9

1.2.1. Problema General 9

1.2.2. Problema Específicos 9

1.3. **OBJETIVOS** 10

1.3.1. Objetivo general 10

1.3.2. Objetivos específicos 10

1.4. **JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN** 11

CAPITULO II 13

MARCO TEORICO 14

2.1. **ANTECEDENTES DEL PROBLEMA** 14

BASES TEORICAS 18

2.2. **DEFINICIÓN DE TERMINOS BASICOS** 22

CAPITULO III 24

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 25

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN 25

3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES 25

3.2.1. Formulación de las hipótesis 25

3.2.2. Identificación de las variables 26

3.3. ESTRATEGIA PARA LA PRUEBA DE HIPOTESIS 27

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA 29

3.4.1. Población 29

3.4.2. Muestra 29

3.5. INTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN 29
CAPITULO IV 30
RESULTADOS OBTENIDOS 31
4.1. **PRESENTACIÓN, ANALISIS, LECTURA, INTERPRETACIÓN Y ACCIONES DE LOS RESULTADOS** 31
4.2. **PROCESO DE PRUEBA DE HIPOTESIS** 265
4.2.1. Prueba de hipótesis: Hipótesis general 265
4.2.2. Prueba de hipótesis: Primera hipótesis secundarias 267
4.2.3. Prueba de hipótesis: Segunda hipótesis secundarias 269
4.2.4. Prueba de hipótesis: Tercera hipótesis secundarias 271
4.2.5. Prueba de hipótesis: Cuarta hipótesis secundarias 273
4.2.6. Prueba de hipótesis: Quinta hipótesis secundarias 275
4.2.7. Prueba de hipótesis: Sexta hipótesis secundarias 277
4.2.8. Prueba de hipótesis: Séptima hipótesis secundarias 279
4.3. **DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS** 281
4.3.1. Planificación de la Cadena de Suministro 284
4.3.2. Linealidad entre demanda y abastecimiento 287
4.3.3. Gestión de inventarios 290
4.3.4. Abastecimiento estratégico 293
4.3.5. Gestión de proveedores 296
4.3.6. Compras 299
4.3.7. Gestión en la logística de entrada 302
CONCLUSIONES 305
RECOMENDACIONES 306
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS 307
ANEXOS 310
ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA 311
ANEXO 2. INSTRUMENTO RECOLECCION DE DATOS 313

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La logística, es un factor clave de éxito para las empresas en general, como parte de sus actividades empresariales, como lo es importante las finanzas, el marketing y producción, que permite enfrentar los desafíos de la competividad organizacional.

En la actualidad, y debido a la globalización la logística ha tomado el sentido de cadenas de suministro, para equilibrar los costos con el servicio al cliente. Las empresas día a día están en la búsqueda de modelos o métodos para optimizar sus procesos logísticos asegurando una ventaja competitiva en el mercado, por lo cual, apareció Supply Chain Management (SCM) como un proceso para optimizar los costos de la cadena de suministro,(Rubiano Riaño & Sotelo Araque, 2013).

Teniendo en consideración la literatura e investigaciones realizadas, se advierte un inadecuado procedimiento eficiente y efectivo, a las MYPES de la Región Ucayali, identificar las áreas de oportunidad y mejorar el desempeño de la cadena de suministro; es decir, la gestión logística. Ante este inconveniente, se identifica un medio que es el modelo de *Referencia de Operaciones de la Cadena de Suministro*, también llamado SCOR (*Supply Chain Operations Reference*, por sus siglas en inglés), es una herramienta de gestión para representar, analizar y diagnosticar cadenas de suministro, (Supply chain operations council, 2017).

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

¿Cuál será la relación entre los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?

1.2.2. Problema Específicos

1) ¿Cuál será la relación entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?
2) ¿Cuál será la relación entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?
3) ¿Cuál será la relación entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?
4) ¿Cuál será la relación entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?
5) ¿Cuál será la relación entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?
6) ¿Cuál será la relación entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?
7) ¿Cuál será la relación entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación existente de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021

1.3.2. Objetivos específicos

1) Determinar la existencia de la relación entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
2) Determinar la existencia de la entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
3) Determinar la existencia de la relación entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
4) Determinar la existencia de la relación entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
5) Determinar la existencia de la relación entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
6) Determinar la existencia de la relación entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
7) Determinar la existencia de la relación entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación se justifica en los siguientes aspectos:

Teórico: El modelo de *Referencia de Operaciones de la Cadena de Suministro*, también llamado SCOR (*Supply Chain Operations Reference*, por sus siglas en inglés), es una herramienta de gestión para representar, analizar y diagnosticar cadenas de suministro. Fue desarrollado en el año 1996 por el Consejo de la Cadena de Suministro, también llamado SCC (Supply Chain Council, por sus siglas en inglés) una corporación independiente sin fines de lucro, como una herramienta de diagnóstico estándar para la gestión de la cadena de suministro en cualquier organización, (Castillo Venegas, 2012), (Supply chain operations council, 2017). El modelo SCOR será aplicado de manera independiente a las MYPES identificadas en la Región Ucayali, siguiendo los protocolos correspondientes, de acuerdo como se encuentra ya establecido en sus normas de aplicabilidad, siendo un instrumento fundamental para establecer una orientación hacia la formulación de estrategias de gestión logística.

Práctico: De acuerdo con cifras de la ENAHO, en 2020, las MYPES representaron el 95% de las empresas peruanas y emplearon a un 26.6% de la PEA, lo que evidenció una caída de 21.2 puntos porcentuales (PP) en el porcentaje de la PEA que laboraba en 2019. Estas unidades de negocio registraron ventas anuales por S/ 60,489 millones, lo que significó una disminución del 59.2% frente a lo reportado en 2019, y equivalen a un 8% del PBI. Estos resultados se explicarían por el cierre masivo de negocios y la reducción tanto en la producción como la demanda, por causa de las medidas adoptadas para frenar el brote de la Covid-19 en nuestro país, (COMEXPERU, 2021). Por otro lado, las MYPES no cuentan con un proceso formal de planificación estratégica, el manejo gerencial normalmente es desarrollada por una sola persona, el dueño, Así, estas dificultades se trasladan a una gestión inadecuada de la cadena de suministro, y a pesar de que es el proceso más importante entre

las empresas manufactureras, el trabajo lo basan en la experiencia y la improvisación, (Altez Cárdenas, 2017). A partir de estos argumentos, la importancia de analizar de manera conjunta con los estudiantes, del curso de logística, de cómo se encuentra la cadena de suministro en las MYPES de la Región Ucayali, y plantear estrategias, a partir de la aplicación del modelo SCOR.

Metodológico: la presente investigación contribuirá a dar luces de las formas de implementación del modelo SCOR en sectores de economías emergentes, como son las MYPES en la Región Ucayali, encontrándose de todo tipo de actividad económica como: comercial, producción y de servicios, (Hilario-Rivas et al., 2018); que además hace uso de mano de obra intensiva y permite enfocarse en áreas estratégicas dentro de las organizaciones como el de las implicadas en la cadena de suministro, (Altez Cárdenas, 2017). Para ello, con la participación de los estudiantes del curso de logística, mediante el estudio de casos, levantaremos la información correspondiente, y se procederá al análisis respectivo, para que en forma conjunta se establezcan planteamientos de estrategias de una buena gestión de la cadena de suministros de las MYPES en la Región Ucayali.

LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En la ejecución de esta investigación se pudo encontrar las limitaciones tales como:

Las MYPES no cuentan con la documentación o archivos preparados sobre cadena de suministros, en muchos de los casos se tienen que elaborar y ser validados por los dueños de los negocios, para eso se tiene que solicitar información detalladas y el acceso de más días a las MYPES por los estudiantes del curso de logística. Ello, representa un reto para la investigación, más no un factor que impida la realización de la misma.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

En la investigación “Factores críticos del componente producción de la cadena de suministro en la pequeña minería de Ancash”, (Escobar Bada & Galindo Moreno, 2021). En la actualidad, el sector minero representa una parte considerable del PBI nacional, además de ser una actividad productiva que impulsa mediante el canon la construcción de obras regionales que ven beneficiadas a las localidades donde tiene lugar la mina. En la localidad de Ancash existe un gran número de pequeños mineros y mineros artesanales lo cuales representan un gran porcentaje no solo del sector minero de la región sino también del país; sin embargo, en sus cadenas de suministros existe la posibilidad que se encuentren con distintos cuellos de botellas que generan una demora y deficiencia en la entrega del producto final por lo que es importante identificarlos especialmente en un componente muy importante de la cadena como es el de producción. Para el trabajo de investigación se empleó el modelo SCOR como modelo de referencia para poder comprender la cadena de suministros de la pequeña minería en sus cuatro niveles centrándose únicamente en el macroproceso de producción y de esta manera al momento de hacer una revisión en los siguientes niveles, se pueda determinar cuáles son los factores críticos que afectan la cadena de suministros de los pequeños mineros y mineros artesanales de Ancash.

En la investigación “Diagnóstico y mejora del proceso de abastecimiento de los materiales en el mantenimiento de una carretera utilizando el modelo SCOR. Caso: región Ica”, (Jauregui Meneses, 2020). El transporte y su importancia en el traslado de productos, va en mejora con el paso de los años, por medio de la construcción de nuevas correteras, con ello mejora las ventas de los productos en otras ciudades, aumentando el empleo y obteniendo un constante movimiento en la economía del país que permita obtener calidad en

los productos recibidos, de la misma manera apoya a otras actividades económicas, como turismo, comunicaciones, etc. Por otro lado, si bien la construcción de las carreteras posee una elevada presencia en el presupuesto del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, la conservación de estas carreteras no posee la misma importancia, es por ello que gobernadores, alcaldes y la población en general, insisten en la conservación de estas carreteras construidas, lo cual ha permitido sacar presupuestos especiales para el tratamiento, limpieza y conservación de las carreteras de manera constante. El objetivo del presente caso es desarrollar un diagnóstico y mejora del proceso de abastecimiento respecto a los materiales del proyecto de la conservación de carreteras en el tramo Palpa – Ayacucho. La presente investigación realiza un planteamiento de la necesidad de estudiar y analizar la cadena de abastecimiento de un proyecto de conservación vial tomando como referencia la carretera Palpa – Ayacucho, de esta manera diagnosticar los factores más relevantes que influyen en la cadena de abastecimiento en el presente caso de estudio. Se pretende determinar los factores que condicionan la búsqueda de la eficiencia a través del caso de estudio en el que se aplica la técnica de análisis de la cadena de suministro por medio del modelo SCOR que plantea indicadores mediante una evaluación estandarizada dando resultados numéricos y gráficos, permitiendo de esta manera reconocer las deficiencias y proponer las mejoras necesarias. La investigación posee un alcance descriptivo, no experimental, y se enfoca en el caso de estudio. Para esta investigación, se tomó muestras del histórico de la lista de materiales que poseen solicitudes de materiales y órdenes de compra a lo largo del proyecto, para utilizarlas como parte del diagnóstico y análisis de los tipos de materiales recurrentes y no recurrentes, así como también, consumibles y permanentes. Por otro lado, se realizaron visitas a diferentes tramos de la carretera para la toma de tiempos del flujo de compra actual. Finalmente, se realizan propuestas de mejora que permitan al flujo de compra ser más eficiente, dando solución de las problemáticas más

críticas de la cadena de abastecimiento, la mejora presentada fue la implementación de un almacén ubicado en Pampacangallo, esta propuesta refleja en el puntaje de estandarización del modelo SCOR elevado, ya que se ajusta a los tiempos de entrega en los tramos de la carretera, mejorando el flujo de compra.

En la investigación "Diagnóstico y propuesta de mejora de la gestión de la cadena de suministro basado en el modelo Global Supply Chain Forum (GSCF): Caso CPV", (Arenas Hernández et al., 2019). La presente investigación surgió de la necesidad de conocer la estructura de la cadena de suministro en una PYME del sector de servicios de serigrafía en envases de vidrio y cerámica, con el objetivo de evaluar los procesos relacionados con una gestión adecuada de la cadena de suministro. Posterior a ello, se elabora una propuesta de mejora en los procesos en los cuales se ha encontrado vacíos, de acuerdo, al modelo Global Supply Chain Forum (GSCF). En el diagnóstico que se realizó se pudo conocer que la empresa no ha sido eficiente, ya que se detectó que en los ocho procesos que propone el modelo mencionado no se tiene un control óptimo: Gestión de relaciones con el cliente, Gestión de relaciones con los proveedores, Gestión de Relación con los proveedores, Gestión de Servicio al Cliente y Gestión de la Demanda, Gestión del Cumplimiento de la orden y Flujo de Fabricación, Gestión del desarrollo y comercialización del producto y Gestión de las devoluciones. Asimismo, se tuvo mayor conocimiento acerca de cómo se estaban desarrollando las relaciones de la empresa con los actores que participan en la cadena de suministro, y que la empresa no ha llegado a consolidarse de tal manera que estén integrados todos los miembros que participan en la cadena, y con ello, la falta de coordinación de los responsables dentro de CPV, en determinadas actividades, han generado que no todos sus procesos estén integrados. En conclusión, la empresa no llegó a cumplir con el máximo puntaje, en cada uno de los procesos, que se esperaría obtener si se cumplieran en base al

método de calificación de Scor. Esto ha sido información clave para la empresa, pues a largo plazo podría afectar en el valor agregado que se le debería brindar al cliente.

En la investigación “”, (Crispin Aparicio et al., 2018). El proyecto profesional busca estudiar y analizar los procesos dentro de la cadena de suministro de un centro geriátrico, para ofrecer un diagnóstico y propuesta mejora que permita la competitividad de la empresa en el mercado. El caso de estudio seleccionado es el centro geriátrico Hogar Dios, pues tiene 10 años de experiencia trabajando en este sector y está interesada en mejorar sus procesos internos y ser más competitiva. Una adecuada gestión con enfoque de cadena de suministro permite la competitividad de una organización en relación al aspecto estratégico, táctico y operacional. Para realizar el diagnóstico de la cadena de suministro de la organización, se escogerá como referencia el modelo SCOR y será adaptada al caso de estudio. Este modelo ayudará a encontrar las brechas respecto a la cadena de suministro y realizar propuestas de mejora. Se opta por este modelo debido a su adaptabilidad, además de incluir los procesos básicos de una cadena de suministro y su nivel profundo de análisis. La investigación tendrá un alcance descriptivo con un diseño cualitativo, pues la información recabada se realizó a partir de encuestas a los colaboradores y clientes; asimismo, se realizaron entrevistas a los gerentes y jefas de cada centro geriátrico y observaciones estructuradas dentro de la organización. Se presentarán los hallazgos encontrados a partir del análisis y las propuestas de mejora para cada proceso de la cadena. Asimismo, se propuso un cuadro de mando integral (BSC) que ayudará a integrar las propuestas de mejora con la estrategia de la organización. Por último, se presentará el impacto económico de las propuestas de mejora planteadas, obteniendo una variación de S/ 44,000.00 en la utilidad neta.

La investigación “*Estudio de la cadena logística de la producción y comercialización del café orgánico utilizando el modelo SCOR*”, (Calderón Pazce, 2020), tuvo como principal objetivo estudiar y analizar la situación actual de la cadena de suministro de las empresas

productoras y comercializadoras de café orgánico ubicadas en Satipo. Se plantea la necesidad de comprender la situación actual y en base a ello identificar buenas y malas prácticas logísticas. Por medio de la metodología Supply Chain Operations Reference (SCOR) definida por la Supply Chain Council (SCC) se busca identificar mejoras en los participantes de la cadena de suministro. Asimismo, se plantea mejorar la eficiencia a través de los indicadores determinados por el presente modelo. De la siguiente manera, se analiza el estado actual de la cadena de suministro; se destacan aquellos factores, procesos y actividades que impactan en el valor agregado del producto y los costos. Por medio del nivel superior del modelo SCOR se identifica el alcance de la investigación. Asimismo, el modelo SCOR por medio de sus niveles permite identificar la causa raíz de las deficiencias, mejorando así la cadena de suministro. Luego de haber identificado tanto brechas como causas se plantean una serie de propuestas de mejora.

BASES TEORICAS

LOGISTICA

La logística cubre básicamente el flujo de materiales (lo planifica, lo programa, lo ejecuta, lo controla y lo mejora), y para ello utiliza recursos humanos que necesita, el dinero que lo requiere, y la información necesaria para el control y la toma de decisiones eficaces, (Figueroa Muñoz et al., 2018).

Logística es un término que frecuentemente se asocia con la distribución y transporte de productos terminados; sin embargo, ésa es una apreciación parcial de la misma, ya que la logística se relaciona con la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de las materias primas e insumos en su punto de origen, hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo, (Monterroso, 2000).

Las actividades logísticas son el componente operativo de la gerencia de la cadena de suministro; este componente incluye la cuantificación, la adquisición, la administración de los inventarios, el transporte y la gestión del flete, así como la recolección de datos y el reporte de la información. La gerencia de la cadena de suministro incluye las actividades logísticas más la coordinación y la colaboración del personal, de los niveles adentro del sistema y las funciones, (USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS, 2011), (Rojas Lopez et al., 2013).

IMPORTANCIA DE LA LOGISTICA

El manejo adecuado de los flujos de bienes y servicios es de crítica importancia, no solamente para lograr una reducción en los costos asociados a los procesos de abastecimiento, producción y distribución, sino también para ofrecer una rápida respuesta a los requerimientos de los clientes, (Monterroso, 2000).

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Se entiende por estrategia empresarial la determinación de los objetivos que la empresa quiere asumir de acuerdo con su visión de futuro y sus prioridades competitivas, así como las vías que debe seguir para alcanzar dichos objetivos desde la situación actual, que es la que refleja su misión, (Xavier Ferràs, 2004).

La logística es un proceso que atraviesa 'horizontalmente' la organización, afectando cada una de las funciones y tareas de la organización, y, como tal, es necesario generar un sistema de información adecuado que permita involucrar a todos los actores, esto es, medir y controlar el proceso global de generación de valor, (Monterroso, 2000).

SISTEMA DE PRODUCCIÓN

Desde un punto de vista estrictamente empresarial, el indicador más importante en un proceso de negocio podría ser el tiempo que transcurre desde que compramos las materias primas hasta que cobramos de nuestros clientes por los bienes y servicios que hemos producido. Minimizar este tiempo implica, por una parte, fabricar y distribuir lo que sabemos realmente que venderemos y, por otra parte, hacerlo en el mínimo tiempo posible, (Xavier Ferràs, 2004).

PLANIFICACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Una cadena de suministro es un conjunto de empresas que en su mayoría está conformada por proveedores, fábricas y distribuidores las cuales están coordinadas con el propósito de satisfacer las necesidades del cliente. Es por esta razón que una cadena de suministro vas más allá de la logística, porque se integran varios procesos para una mayor eficiencia de sus empresas, (Rubiano Riaño & Sotelo Araque, 2013).

Planificar de forma integrada y sincronizada una cadena de suministro no es tarea fácil. La planificación es a menudo la cuestión más complicada de resolver en plantas productivas. Implantar sistemas del tipo ERP es un ejercicio de mejora continuada, donde convergen soluciones tecnológicas y de gestión. Históricamente, muchos ERP no han funcionado demasiado bien porque dependían de previsiones de demanda que se hacían incorrectamente ya que funcionaban en intervalos de tiempos de planificación demasiado grandes (meses o semanas), porque no se planificaba el transporte y la distribución, porque los almacenes no disponían de tecnología automática de adquisición de datos (escáners por código de barras y radiofrecuencia para transmitir datos) o bien ésta no estaba integrada con el mismo ERP, o bien porque se buscaba un nivel óptimo local de funcionamiento que no

coincidía con el nivel óptimo de funcionamiento global de la cadena de suministro, (Xavier Ferràs, 2004).

Cada cadena de suministros tiene que ser planificada en detalle para evitar problemas durante la implementación. Los problemas que hay que eliminar o reducir al mínimo son, entre otros, las estimaciones imprecisas de las necesidades, los malos tiempos de entrega, la definición deficiente de las especificaciones necesarias, la capacidad de almacenamiento insuficiente o excesiva y los atascos o interrupciones en la distribución. Un proceso de cadena de suministros bien planificado garantiza que se entreguen los bienes y servicios correctos en el momento y en el lugar en que se necesitan, (Lundy et al., 2012).

MODELO SCOR

Modelo de referencia (SCOR): Es un modelo no matemático, con el objetivo de analizar los actores y procesos de las cadenas de suministro de las empresas, iniciando por la planeación, aprovisionamiento, manufactura, distribución y devolución de la empresa, sin dejar a un lado los procesos desde el proveedor de mi proveedor hasta el cliente de mi cliente, (Rubiano Riaño & Sotelo Araque, 2013).

Para la SCC, la metodología SCOR ayuda a las compañías a detectar los problemas de su cadena de suministro, identificando según sus objetivos y mejoras en su desempeño. Para lograr la mayor eficiencia, el modelo SCOR se basa en la integración de tres conceptos: • **Reingeniería de Procesos**: Para reflejar el estado actual de los procesos y redefinir las mejoras. • **Evaluación comparativa**: Para conocer el desempeño de las empresas similares y establecer objetivos basados en los resultados de los mejores en su categoría. • **Análisis de mejores práctica**: Para conocer las mejores prácticas de gestión y las soluciones de software que conducen a ser la mejores en cada categoría, (Castillo Venegas, 2012).

2.2. DEFINICIÓN DE TERMINOS BASICOS

- ***Abastecimiento***, Proceso de unir a las compañías proveedoras y usuarias, desde la consecución de la materia prima, hasta el consumo final del producto terminado, (Mora Garcia, 2010)
- ***Cadena de suministro***, Son las funciones al interior y al exterior de la compañía, que permiten que la cadena de valor fabrique productos y provea servicios para el consumidor, (Mora Garcia, 2010)
- ***Compras***, Compromiso adquirido a largo plazo por un proveedor, y por medio del cual hará entregas a corto plazo para satisfacer requerimientos. A menudo este tipo de órdenes cubre sólo un artículo con fechas de entrega predeterminadas, (Mora Garcia, 2010)
- ***Demanda***, Cantidad de productos que se su pone va a ser consumida durante un período de tiempo dado, (Mora Garcia, 2010)
- ***Gestión Logística Integral***, Utilización de la información resultante del cálculo de costos basados en la actividad. Análisis de la actividad y procesos de negocios para identificar las estrategias del mismo. Mejorar el diseño del producto, la producción y la distribución; y remover los deshechos que quedan de las operaciones, (Mora Garcia, 2010)
- ***Logística***, Los procesos que intervienen en la transferencia de productos a través de la fabricación, el almacenamiento y el transporte a consumidores, (Mora Garcia, 2010)

- ***Plan de negocio***, Documento consistente de los detalles de los negocios (organización, estrategia y tácticas financieras, entre otros aspectos) preparado por un empresario para planear un negocio nuevo, (Mora Garcia, 2010)
- ***Proveedores***, Las mismas prácticas y concepciones que son comúnmente aplicadas al manejo de los sistemas de la firma productora, deberían ser aplicadas al manejo de la fábrica externa, (Mora Garcia, 2010)

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es aplicada, con el paradigma positivista y enfoque cuantitativo, (Denegri Coria et al., 2021), el nivel de investigación es correlacional simple – no experimental, (Dhamodharan et al., 2021).

3.2.OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.2.1. Formulación de las hipótesis

Hipótesis general

Existe relación positiva de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis específicos

1) Existe relación positiva entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
2) Existe relación positiva entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
3) Existe relación positiva entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
4) Existe relación positiva entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.
5) Existe relación positiva entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

6) Existe relación positiva entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

7) Existe relación positiva entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

3.2.2. Identificación de las variables

Variable independiente

- Modelo SCOR
    - D1: Planificación de la Cadena de Suministro.
    - D2: Linealidad entre demanda y abastecimiento.
    - D3: Gestión de inventarios.
    - D4: Abastecimiento estratégico.
    - D5: Gestión de proveedores.
    - D6: Compras.
    - D7: Gestión en la logística de entrada.

Variable dependiente

- CADENA DE SUMINISTRO
    - D1: Mala
    - D2: Buena

3.3. ESTRATEGIA PARA LA PRUEBA DE HIPOTESIS

Para realizar la prueba de hipótesis se siguen los siguientes pasos:

a) Planteamiento de la hipótesis

Establecer la Hipótesis nula (Ho) y la Hipótesis alterna (H1)

b) Niveles de significación

Establecer el nivel de significación, para el presente estudio es del 5% equivalente a 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es: Análisis correlacional de Pearson.

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. $\geq$ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. $<$ 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

De acuerdo a los resultados, de comparar las dimensiones con los resultados finales, se compara el resultado con la siguiente tabla y se infiere el resultado.

Tabla. Escala para la interpretación de resultados del coeficiente de Pearson

Valor	**Significado**
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población

Es el conjunto de todos los elementos de los que se desea obtener información en una investigación. Al identificar una población, el/la investigador/a debe especificar los criterios para definir de forma inequivoca quienes deben incluirse y quienes deben excluirse de la población, (Armijo et al., 2021), para este caso la población está compuesta por totas las MYPES de la Región Ucayali, aún no determinada.

3.4.2. Muestra

El tipo de muestreo es no probabilístico y por conveniencia, es decir la muestra está compuesta por 37 empresas que corresponden al sector de las MYPES, de la Región Ucayali, sea de producción, comercialización y/o servicios.

3.5. INTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

La técnica a utilizar es la Encuesta, (Hernandez Sampiere et al., 2014), documento estructurado en función a los indicares que se pretende medir.

El instrumento de la encuesta será el cuestionario, (Hernandez Sampiere et al., 2014), que en cada pregunta contiene los indicadores de las dimensiones a medir.

CAPITULO IV

RESULTADOS OBTENIDOS

4.1. PRESENTACIÓN, ANALISIS, LECTURA, INTERPRETACIÓN Y ACCIONES DE LOS RESULTADOS

Para el análisis de los resultados, se utilizó los softwares Microsoft Excel y el programa estadístico SPSS, presentándose en cuadros y figuras.

El instrumento contempla, dimensiones, subdimensiones e indicadores, que en total suman 80 indicadores.

Cada uno de los indicadores, presenta:

1) Los estadísticos, como la media, mediana, moda, desviación y varianza.
2) Una figura que indica si cumple o no cumple el indicador.
3) Una tabla de frecuencia de las respuestas establecidas por cada indicador.
4) Un histograma de los resultados del indicador
5) La lectura de los resultados.
6) La interpretación de los resultados.
7) Las acciones propuestas por cada indicador, a largo plazo, mediano plazo y corto plazo.

PLANIFICACION DE LA CADENA DE SUMINISTROS

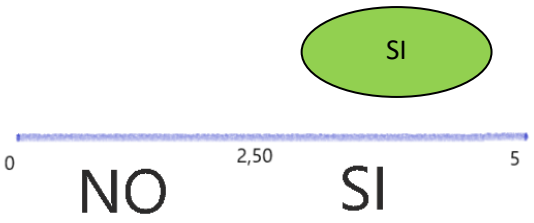
Proceso de la estimación de la demanda

I_01: La labor del encargado del proceso de la estimación de la demanda se desarrolla de manera:

Estadísticos

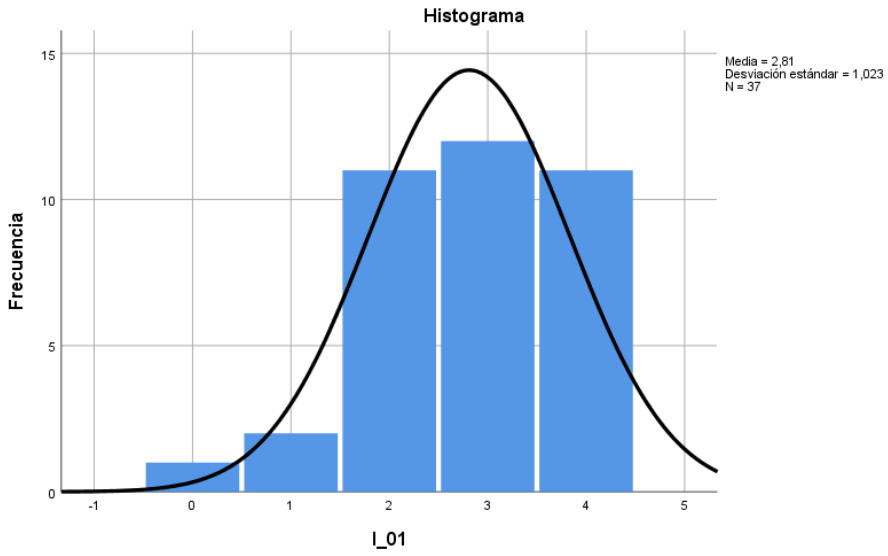
I_01

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,81
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,023
Varianza		1,047



I_01

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	2	5,4	5,4	8,1
	Regular	11	29,7	29,7	37,8
	Bueno	12	32,4	32,4	70,3
	Muy bueno	11	29,7	29,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La labor del encargado del proceso de la estimación de la demanda se desarrolla de manera**", el 32,4% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es MUY BUENO, el otro 29,7% como REGULAR, el 5,4% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,81 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La labor del encargado del proceso de la estimación de la demanda se desarrolla de manera:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,81 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% (100-37,8) consideran este **indicador** (I_01) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

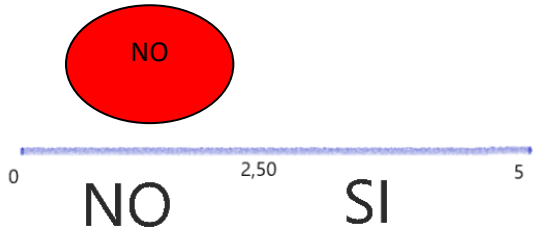
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de unidades vendidas
     - Determinar el número de Clientes
     - Determinar la frecuencia de compra de los clientes

I_02: Los estudios de mercado para elaborar pronósticos a largo plazo son considerados:

Estadísticos

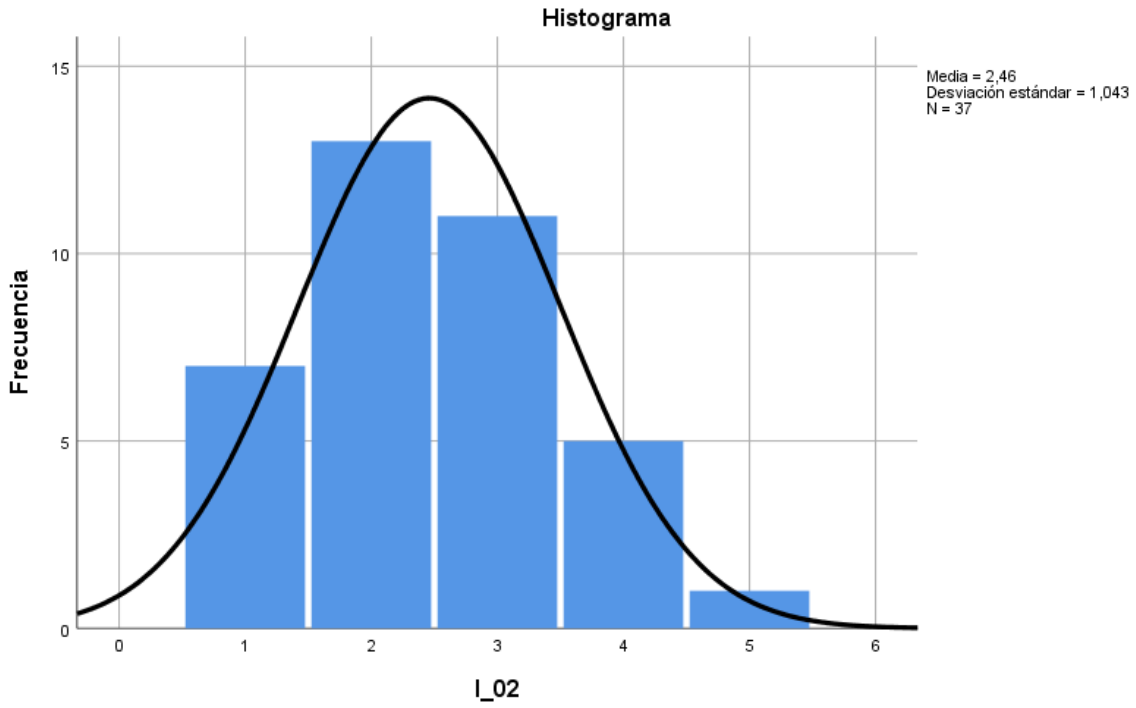
I_02

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,46
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,043
Varianza		1,089



I_02

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	7	18,9	18,9	18,9
	Regular	13	35,1	35,1	54,1
	Bueno	11	29,7	29,7	83,8
	Muy bueno	5	13,5	13,5	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Los estudios de mercado para elaborar pronósticos a largo plazo son considerados**", el 35,1% manifestaron que es REGULAR, el 29,7% indicaron que es BUENO, el 18,9% como DEFICIENTE, el 13,5% como MUY BUENO y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,46 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**Los estudios de mercado para elaborar pronósticos a largo plazo son considerados**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,46 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 45,9% (100-54,1) consideran este **indicador** (I_02) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

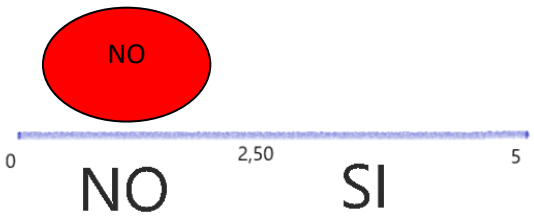
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar pronósticos de ventas a largo plazo, con los datos históricos de la empresa.

I_03: Considera que el estudio de mercado, el cual es procesado y analizado basándose en ciclos temporales, es:

Estadísticos

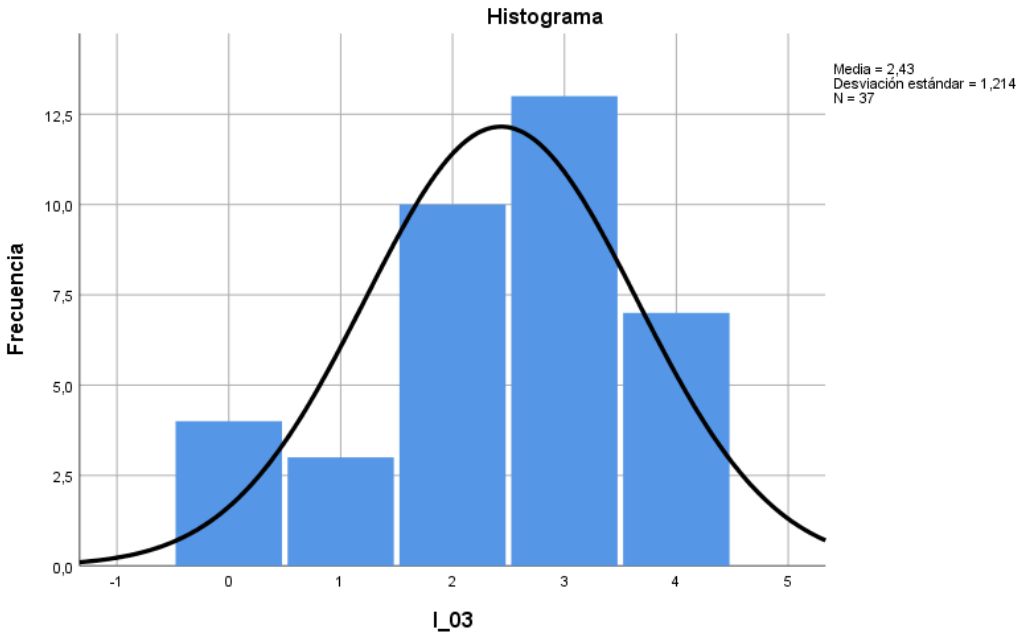
I_03

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,43
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,214
Varianza		1,474



I_03

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	4	10,8	10,8	10,8
	Deficiente	3	8,1	8,1	18,9
	Regular	10	27,0	27,0	45,9
	Bueno	13	35,1	35,1	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Considera que el estudio de mercado, el cual es procesado y analizado basándose en ciclos temporales, es:**", el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 27,0% indicaron que es REGULAR, el 18,9% como MUY BUENO, el 10,8% como MUY DEFICIENTE y el 8,1% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,43 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: **Considera que el estudio de mercado, el cual es procesado y analizado basándose en ciclos temporales, es:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,43 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 54,1% (100-45,9) consideran este **indicador** (I_03) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

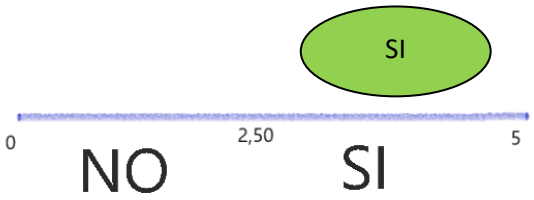
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Identificar los ciclos temporales en los que el nivel de demanda sea significativo.
     - Conocer las necesidades de los clientes teniendo en cuenta los ciclos temporales donde se produce la mayor actividad de mercado.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado en ciclos temporales.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Conocer la cantidad de ventas durante los ciclos de tiempos con mayor actividad de mercado.
     - Determinar la cantidad de demanda durante los ciclos de tiempos con mayor actividad de mercado.
     - Conocer la frecuencia de compra de los clientes los ciclos de tiempos con mayor actividad de mercado.

I_04: El proceso de estimar a los cambios de productos, precios, promociones, etc., para el pronóstico; es considerado:

Estadísticos

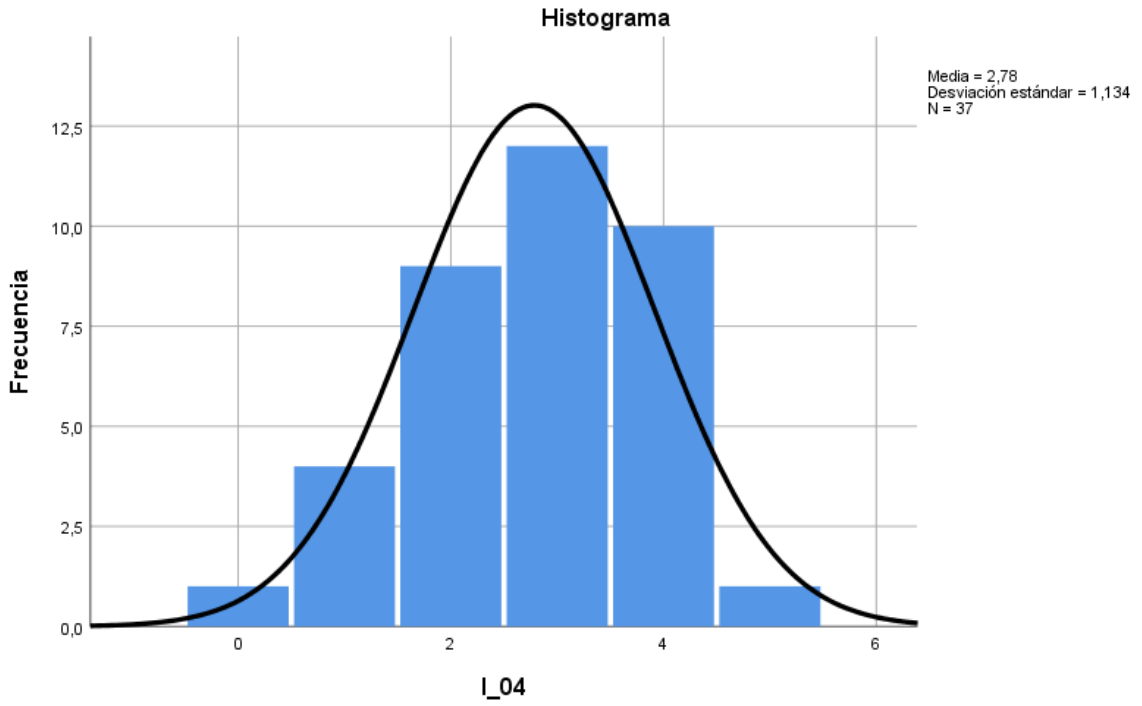
I_04

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,78
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,134
Varianza		1,285



I_04

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	4	10,8	10,8	13,5
	Regular	9	24,3	24,3	37,8
	Bueno	12	32,4	32,4	70,3
	Muy bueno	10	27,0	27,0	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de estimar a los cambios de productos, precios, promociones, etc., para el pronóstico; es considerado:**", el 32,4% manifestaron que es BUENO, el 27,0% indicaron que es MUY BUENO, el 24,3% como REGULAR, el 10,8% como DEFICIENTE, el 2,7% como EXCELENTE y el otro 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,78 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de estimar a los cambios de productos, precios, promociones, etc., para el pronóstico; es considerado:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,78 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 62,2% (100-37,8) consideran este **indicador** (I_04) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

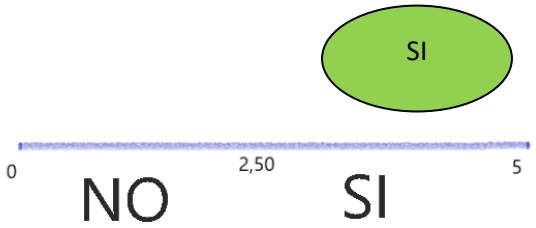
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes teniendo en cuenta la estacionalidad.
     - Desarrollo de proveedores.
     - Proveer materias primas de excelente calidad.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Generar alianzas con proveedores calificados (Precios, tiempo para ahorrar costos de almacenamiento y calidad).
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado**.**
     - Determinar la estimación del impacto de la canibalización de la marca, con los datos históricos del volumen de ventas, ingresos por ventas y la participación de mercado de los productos existentes.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar los volúmenes de venta iniciales de los productos, tomando en cuenta datos históricos de ventas de productos similares existentes o productos de la misma categoría ofrecidos por la empresa y los datos de ventas actuales de productos similares ofrecidos por la competencia.
     - Comunicar anticipadamente los cambios realizados en el proceso de fabricación a los proveedores para coordinar la alineación de las nuevas materias primas, tomando en cuenta la capacidad de suministro y el tiempo de entrega.
     - Impulsar las actividades de marketing como promociones, anuncios, cupones, ofertas de reserva previa, etc.

I_05: La aplicación de las técnicas para la planificación y estimación de la demanda son:

Estadísticos

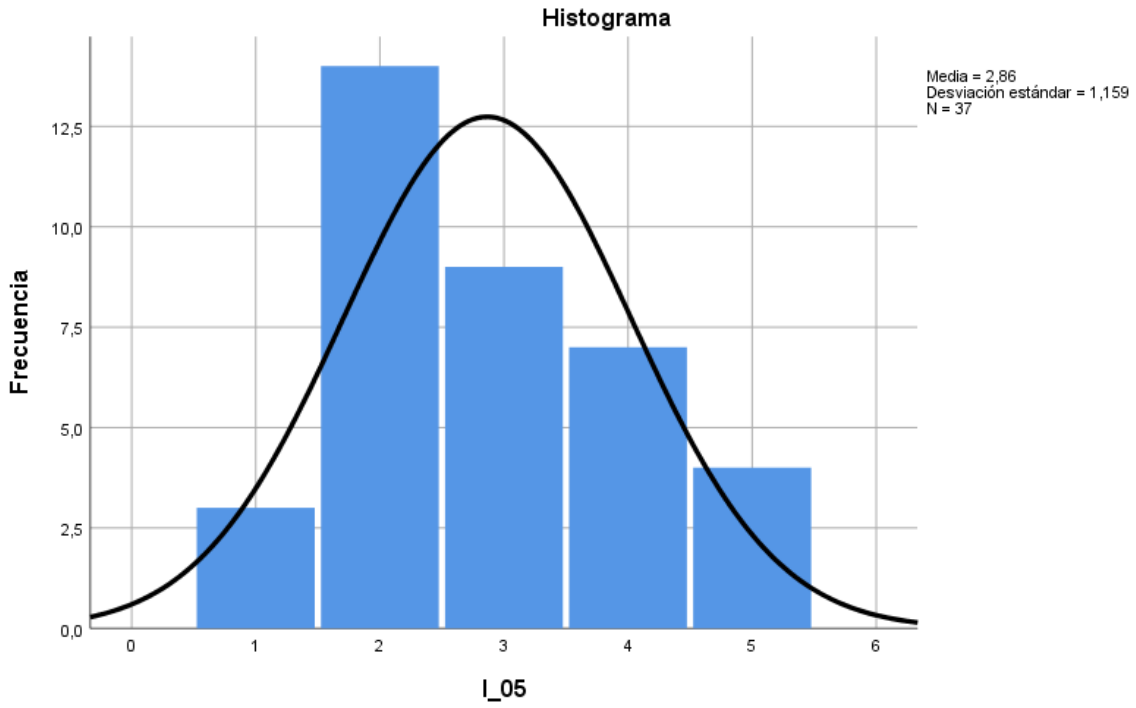
I_05

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,86
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,159
Varianza		1,342



I_05

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Regular	14	37,8	37,8	45,9
	Bueno	9	24,3	24,3	70,3
	Muy bueno	7	18,9	18,9	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La aplicación de las técnicas para la planificación y estimación de la demanda son:**", el 37,8% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es BUENO, el 18,9% como MUY BUENO, el 10,8% como EXCELENTE y el 8,1% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,86 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La aplicación de las técnicas para la planificación y estimación de la demanda son:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,86 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 54,1% (100-45.9) consideran este **indicador** (I_05) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

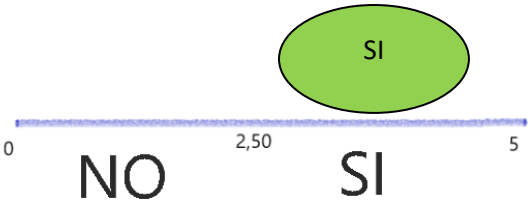
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes teniendo en cuenta la estacionalidad.
     - Mantener niveles de stock adecuados para atender la demanda media solicitada por el conjunto de clientes en un periodo de tiempo.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado.
     - Realizar simulaciones para estimar demandas futuras mediante modelos estadísticos en base a niveles de demanda registrados anteriormente.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Utilizar de métodos cuantitativos, basados en datos históricos de la empresa, para calcular la previsión de la demanda respecto a la gestión del stock.
     - Utilizar herramientas tecnológicas especializadas para estimar qué productos deben almacenarse para atender la demanda.

I_06: La medición de la exactitud del pronóstico (Real vs Estimado/Proyectado), es estimado como:

Estadísticos

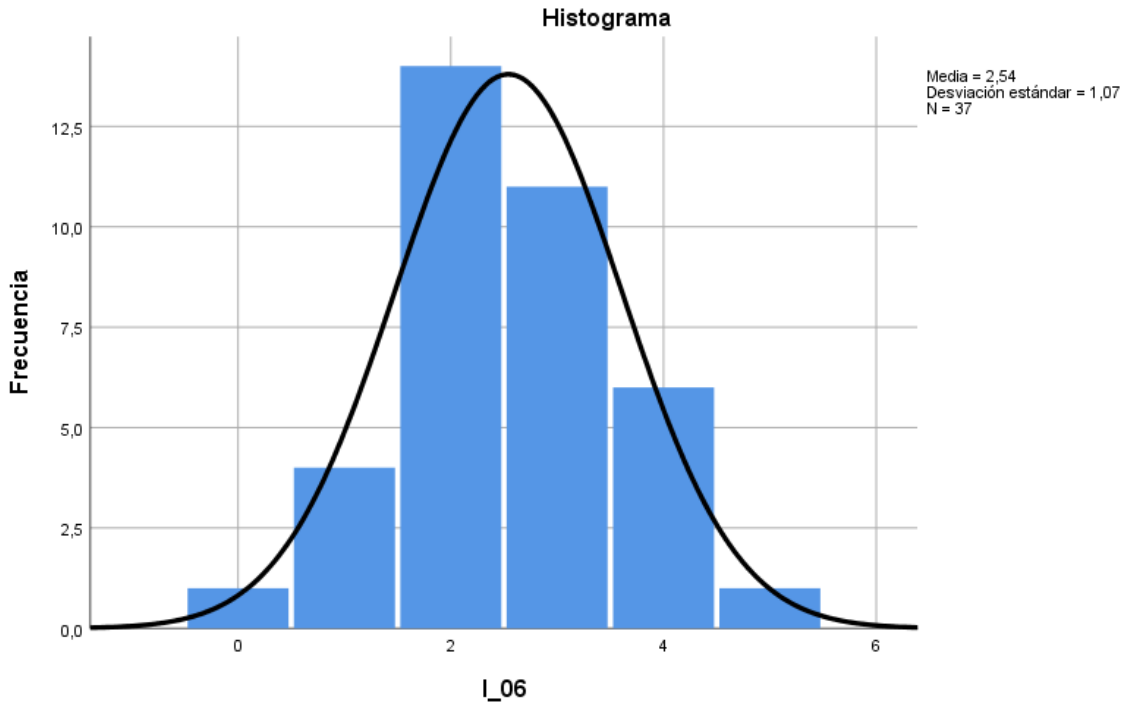
I_06

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,54
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,070
Varianza		1,144



I_06

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	4	10,8	10,8	13,5
	Regular	14	37,8	37,8	51,4
	Bueno	11	29,7	29,7	81,1
	Muy bueno	6	16,2	16,2	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La medición de la exactitud del pronóstico (Real vs Estimado/Proyectado), es estimado como:**", el 37,8% manifestaron que es REGULAR, el 29,7% indicaron que es BUENO, el 16,2% como MUY BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE, el 2,7% como EXCELENTE. y el otro 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,54 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La medición de la exactitud del pronóstico (Real vs Estimado/Proyectado), es estimado como:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,54 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 48,6% (100-51.4) consideran este **indicador** (I_06) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

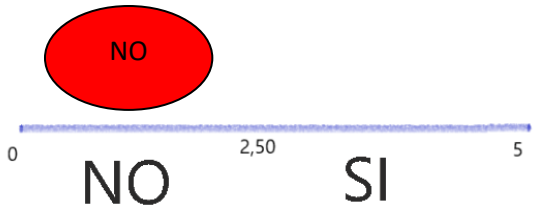
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Establecer la demanda real del mercado.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Aplicar la métrica de la Desviación Absoluta Porcentual para para medir la exactitud del pronóstico a nivel de familia de producto y a nivel de producto.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar el sesgo en niveles agregados de producto, mediante la identificación de las familias de productos que están dentro y fuera de la tolerancia permitida del pronóstico de la demanda.
     - Determinar la exactitud a nivel de producto, mediante la comparación del producto real vendido con el pronosticado.

I_07: proceso de revisar semanalmente, como mínimo, los pronósticos a corto plazo, es considerado:

Estadísticos

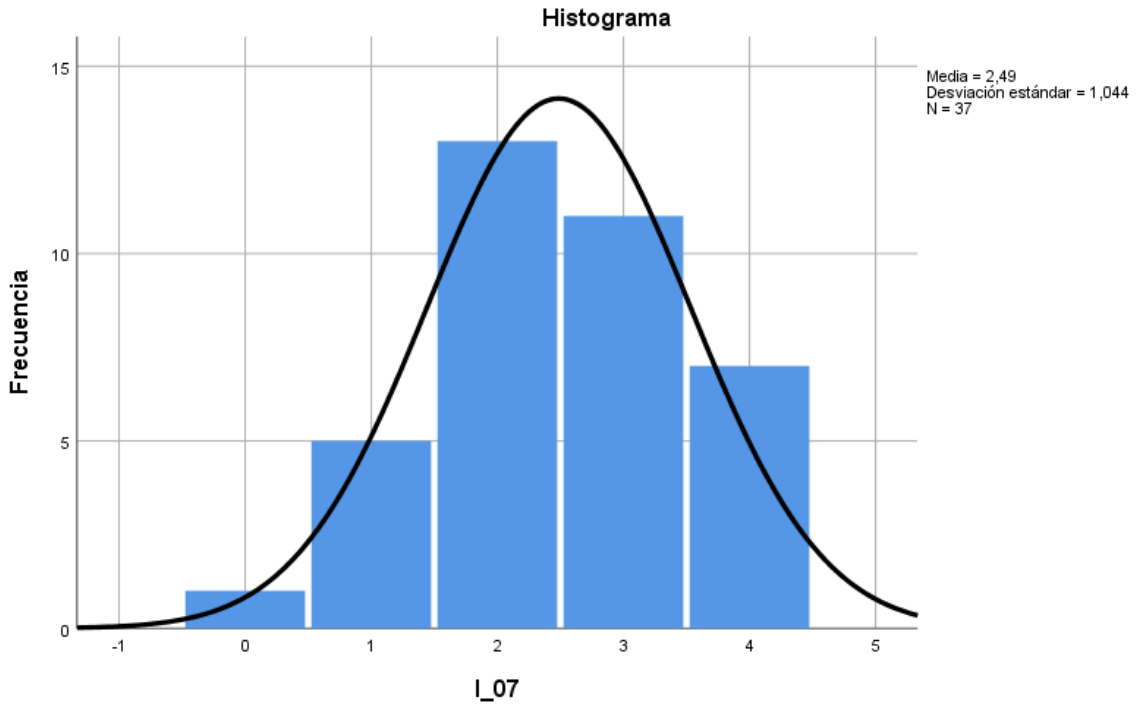
I_07

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,49
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,044
Varianza		1,090



I_07

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	5	13,5	13,5	16,2
	Regular	13	35,1	35,1	51,4
	Bueno	11	29,7	29,7	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**proceso de revisar semanalmente, como mínimo, los pronósticos a corto plazo, es considerado:**", el 35,1% manifestaron que es REGULAR, el 29,7% indicaron que es BUENO, el otro 18,9% como MUY BUENO, el 13,5% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,49 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**proceso de revisar semanalmente, como mínimo, los pronósticos a corto plazo, es considerado:**", de manera muy débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,49 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 48,6% (100-51.4) consideran este **indicador** (I_07) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Gestionar la planificación de actividades para la revisión semanal de los pronósticos a corto plazo.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Aplicar controles semanales que permitan la verificación de los pronósticos a corto plazo.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Realizar un control semanal de los niveles de inventario para optimizar los pronósticos a corto plazo.
     - Revisar semanalmente el avance de las prioridades y de las metas planteadas a corto plazo.

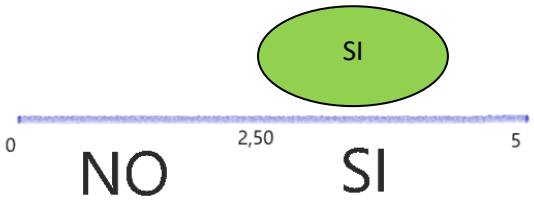
Metodología de la estimación de la demanda

I_08: Se estima que el proceso de actualizar las ventas reales con los pronósticos, es:

Estadísticos

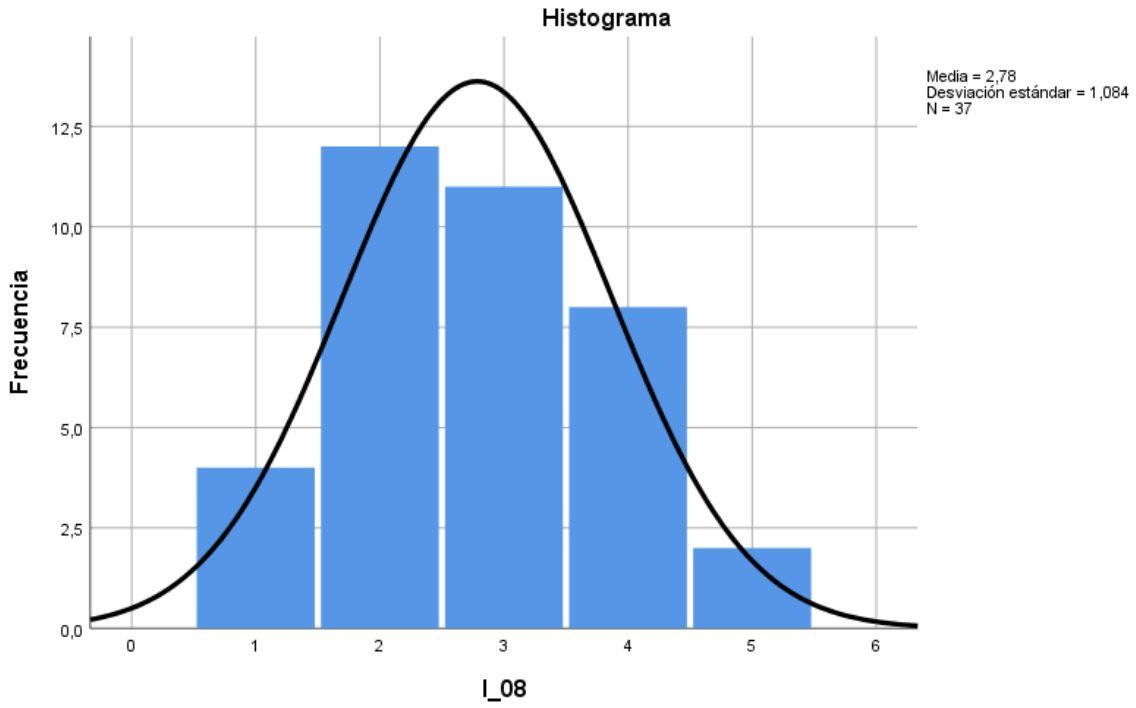
I_08

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,78
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,084
Varianza		1,174



I_08

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	4	10,8	10,8	10,8
	Regular	12	32,4	32,4	43,2
	Bueno	11	29,7	29,7	73,0
	Muy bueno	8	21,6	21,6	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Se estima que el proceso de actualizar las ventas reales con los pronósticos, es:**", el 32,4% manifestaron que es REGULAR, el otro 29,7% como BUENO, el 21,6% indicaron que es MUY BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE y el 5,4% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,78 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Se estima que el proceso de actualizar las ventas reales con los pronósticos, es**:" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,78 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 56,8% (100-43,2) consideran este **indicador** (I_08) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

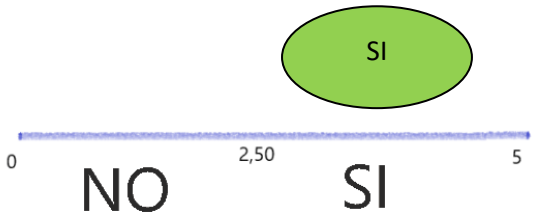
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer el proceso real de las ventas.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Aplicar procesos que agilicen el proceso de obtener información sobre los pronósticos de ventas para la empresa.
     - Estudiar los tipos de mercados de los clientes.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar el mejor plan de ventas.
     - Mejorar el funcionamiento de la empresa.

I_09: El proceso de basarse en los reportes del personal de campo, clientes y proveedor para actualizar mensualmente los estudios de mercado, es considerado:

Estadísticos

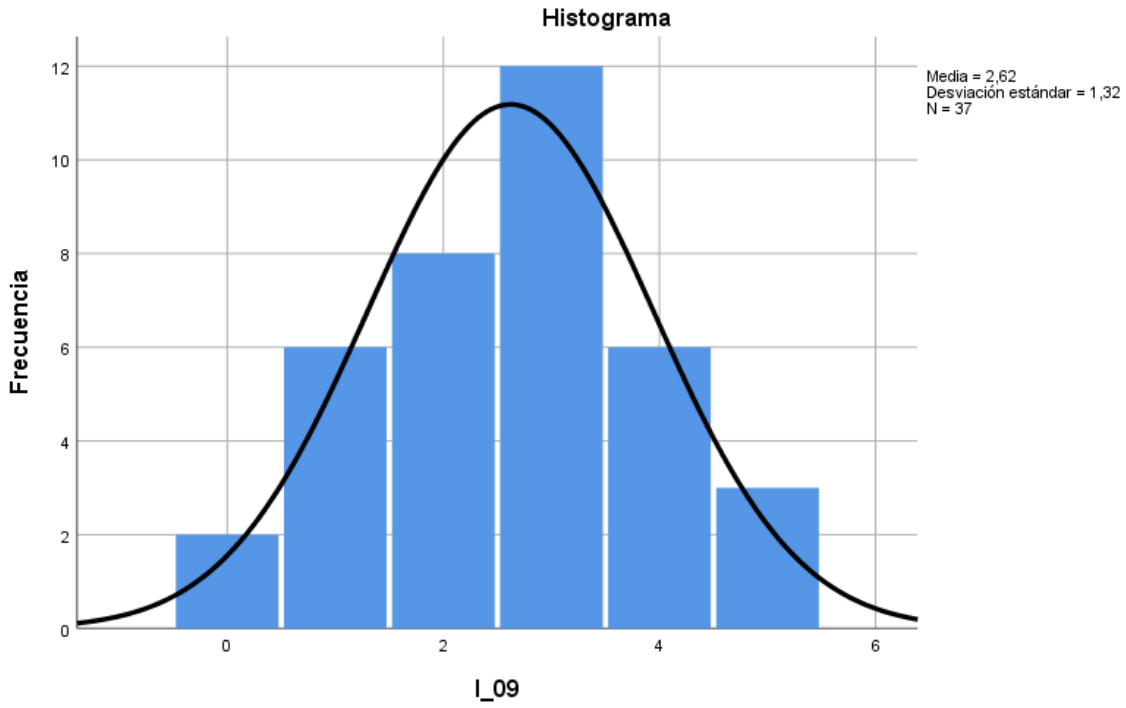
I_09

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,62
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,320
Varianza		1,742



I_09

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	6	16,2	16,2	21,6
	Regular	8	21,6	21,6	43,2
	Bueno	12	32,4	32,4	75,7
	Muy bueno	6	16,2	16,2	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de basarse en los reportes del personal de campo, clientes y proveedor para actualizar mensualmente los estudios de mercado, es considerado:**", el 32,4% manifestaron que es BUENO, el otro 21,6% como REGULAR, el 16,2% indicaron que es MUY BUENO, el 16,2% como DEFICIENTE, el 8,1% como EXCELENTE y el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,62 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 3(~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de basarse en los reportes del personal de campo, clientes y proveedor para actualizar mensualmente los estudios de mercado, es considerado:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,62 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 56,8% (100-43,2) consideran este **indicador** (I_09) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

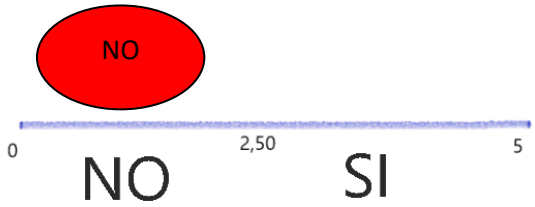
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Mantenerse actualizado con información de reportes mensual.
     - Crear un sistema donde se recopile toda la información de manera precisa.
     - Desarrollar planes para el estudio de mercado.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Agilizar la documentación en los distintos sectores de la empresa.
     - Incentivar la cooperación dentro y fuera de la empresa para mejorar la comunicación y sea más rápido el proceso de recopilación de información.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar planes de estudio de mercado teniendo en consideración estudios de mercados pasados.
     - Determinar la efectividad de los estudios con respecto a los pronósticos.

I_10: Los métodos utilizados para generar pronósticos, son considerados:

Estadísticos

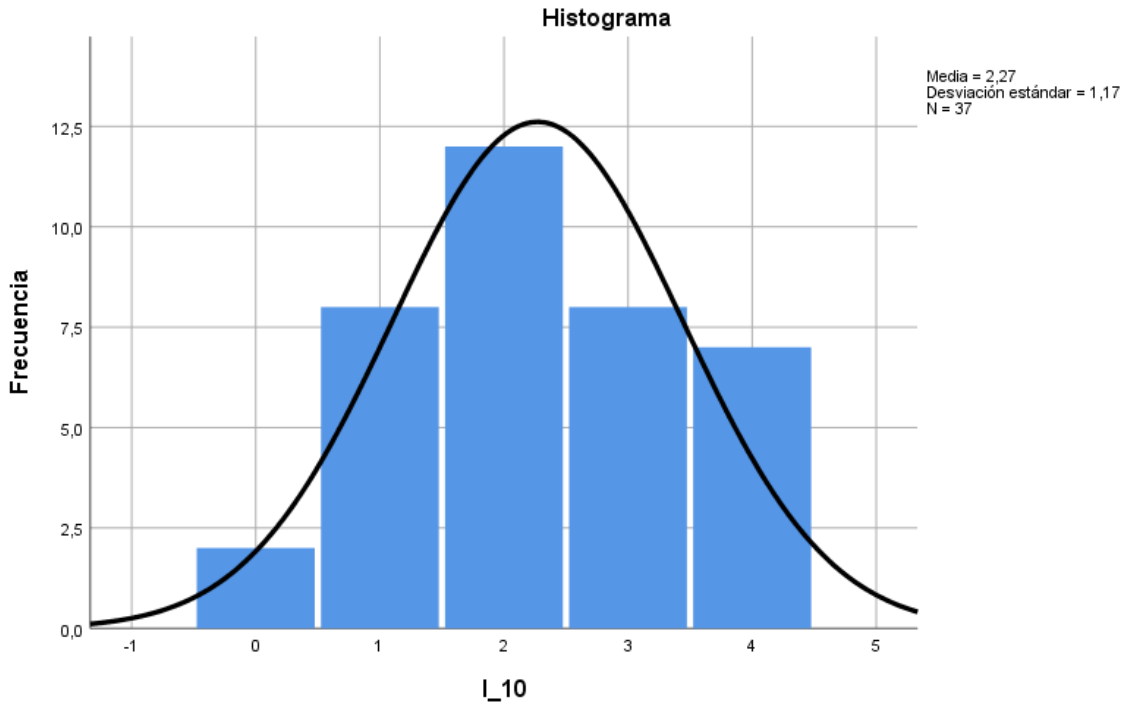
I_10

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,27
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,170
Varianza		1,369



I_10

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	8	21,6	21,6	27,0
	Regular	12	32,4	32,4	59,5
	Bueno	8	21,6	21,6	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Los métodos utilizados para generar pronósticos, son considerados:**", el 32,4% manifestaron que es REGULAR, el 21,6% indicaron que es BUENO, el otro 21,6% como DEFICIENTE, el 18,9% como MUY BUENO y el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,27 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO Débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**Los métodos utilizados para generar pronósticos, son considerados:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,27 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 40,5% (100-59,5) consideran este **indicador** (I_10) como BUENO Y MUY BUENO.

ACCIONES:

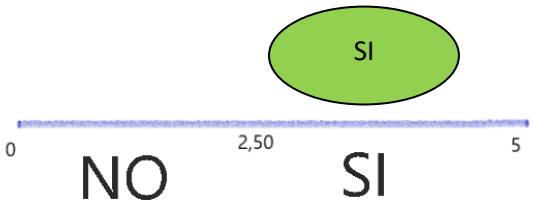
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer el proceso real de las ventas.
     - Estudiar los objetivos para ver si los indicadores son los adecuados.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Evaluar los mejores métodos de pronóstico de la empresa.
     - Precisar información de ventas regulares en los pronósticos.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar la mejor vía de trabajo con los pronósticos trazados.
     - Mejorar el desempeño de manera proactiva de la empresa.

I_11: Se estima que la evaluación de todas las fuentes de datos para ver su validez, es:

Estadísticos

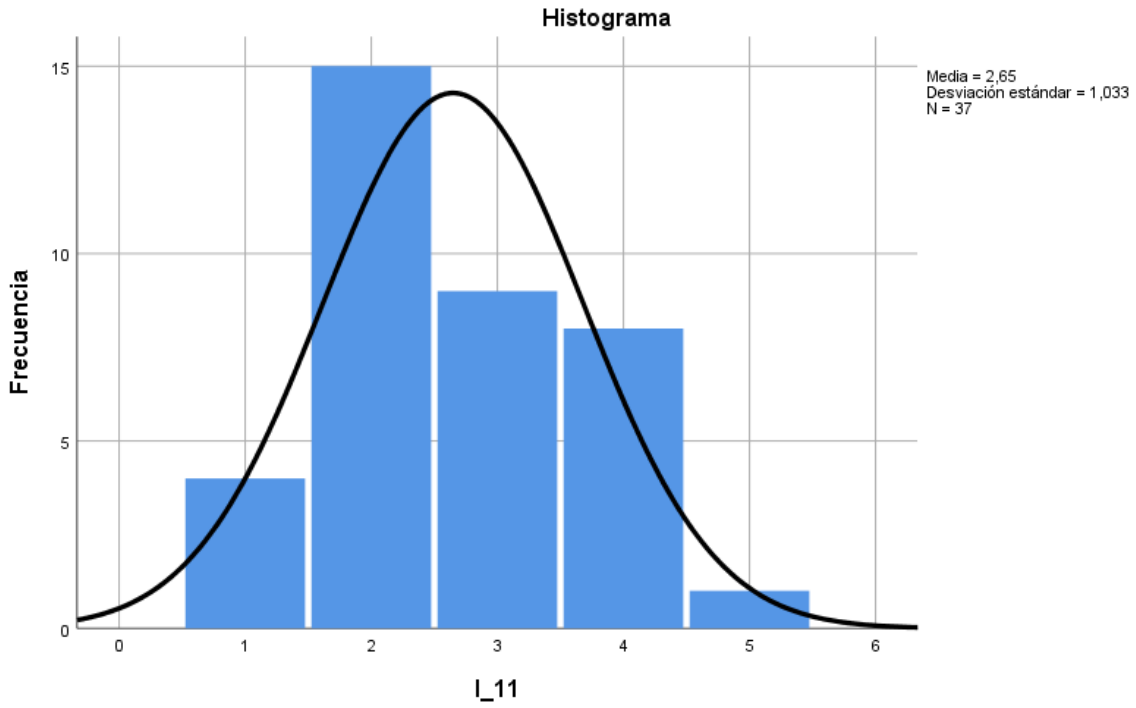
I_11

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,033
Varianza		1,068



I_11

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	4	10,8	10,8	10,8
	Regular	15	40,5	40,5	51,4
	Bueno	9	24,3	24,3	75,7
	Muy bueno	8	21,6	21,6	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Se estima que la evaluación de todas las fuentes de datos para ver su validez, es**:", el 40,5% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es BUENO, el 21,6% indicaron que es MUY BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE, el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,65 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~Regular), es decir, un NO Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Se estima que la evaluación de todas las fuentes de datos para ver su validez, es**:", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 48,6% (100-51,4) consideran este **indicador** (I_11) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Mantenerse en reportes que indiquen validez en la mejora de la empresa.
     - Tener un buen plan trazado con los datos de las evaluaciones trazadas.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Agilizar las evaluaciones para determinar las áreas críticas o de falla.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Reconocer las áreas más bajas y determinar su validez con las evaluaciones.
     - Mejorarlas con capacitaciones y subir puntos.

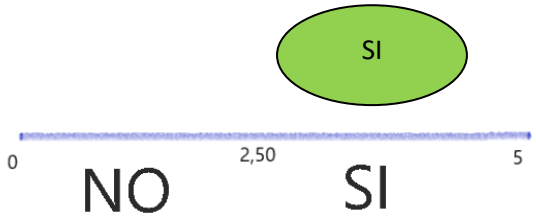
Planificación de ventas y operaciones

I_12: El proceso de integrar un plan de ventas con el área de Logística es considerado:

Estadísticos

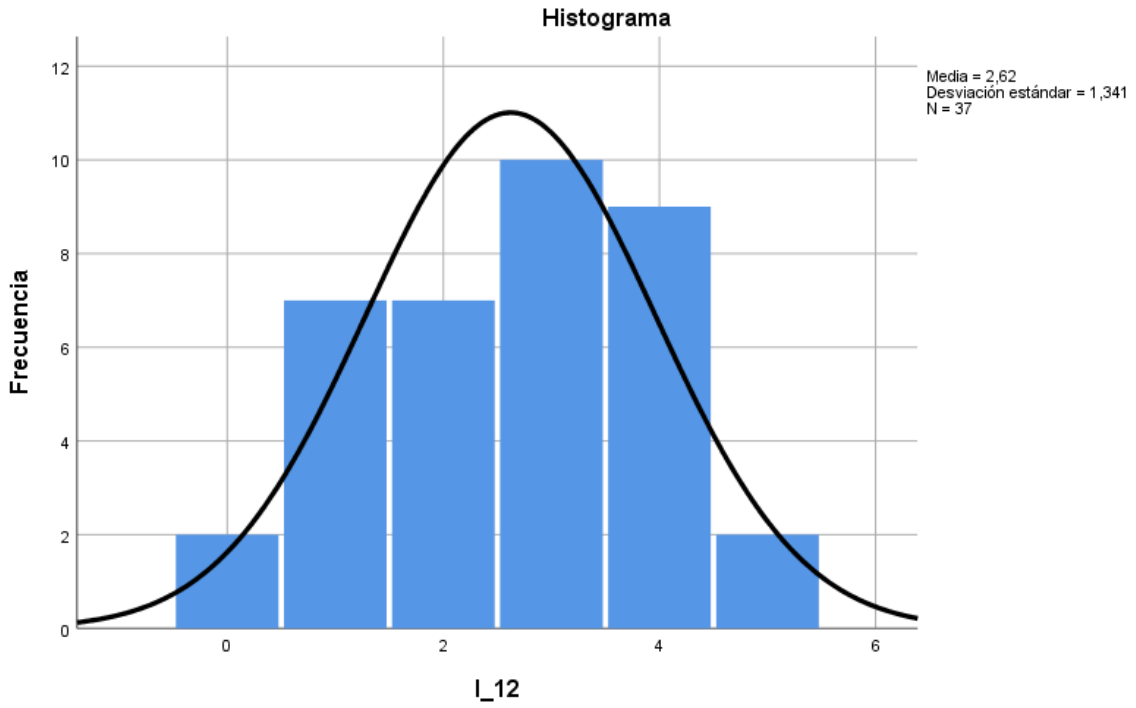
I_12

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,62
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,341
Varianza		1,797



I_12

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	7	18,9	18,9	24,3
	Regular	7	18,9	18,9	43,2
	Bueno	10	27,0	27,0	70,3
	Muy bueno	9	24,3	24,3	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de integrar un plan de ventas con el área de Logística es considerado:**", el 27,0% manifestaron que es BUENO, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el 18,9% como REGULAR, el otro 18,9% como DEFICIENTE, el 5,4% como EXCELENTE, y el otro 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,62 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de integrar un plan de ventas con el área de Logística es considerado:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,62 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 56,8% (100-43,2) consideran este **indicador** (I_12) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

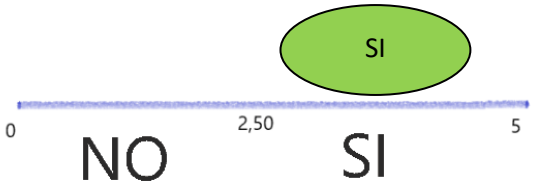
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Incentivar a desarrollar capacidades innovadoras.
     - Plantearse objetivos claros que llevarán a la empresa a un crecimiento económico.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Aplicar ideas que mejoren el funcionamiento de la empresa.
     - Estudiar los tipos de mercados de los clientes.
     - Innovar productos que puedan abrir competencia en el mercado.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar las inseguridades que se puedan tener.
     - Determinar a qué mercado llevar los productos.
     - Mejorar el funcionamiento de la empresa.

I_13: La retroalimentación entre los requerimientos de ventas y el área de compras, es:

Estadísticos

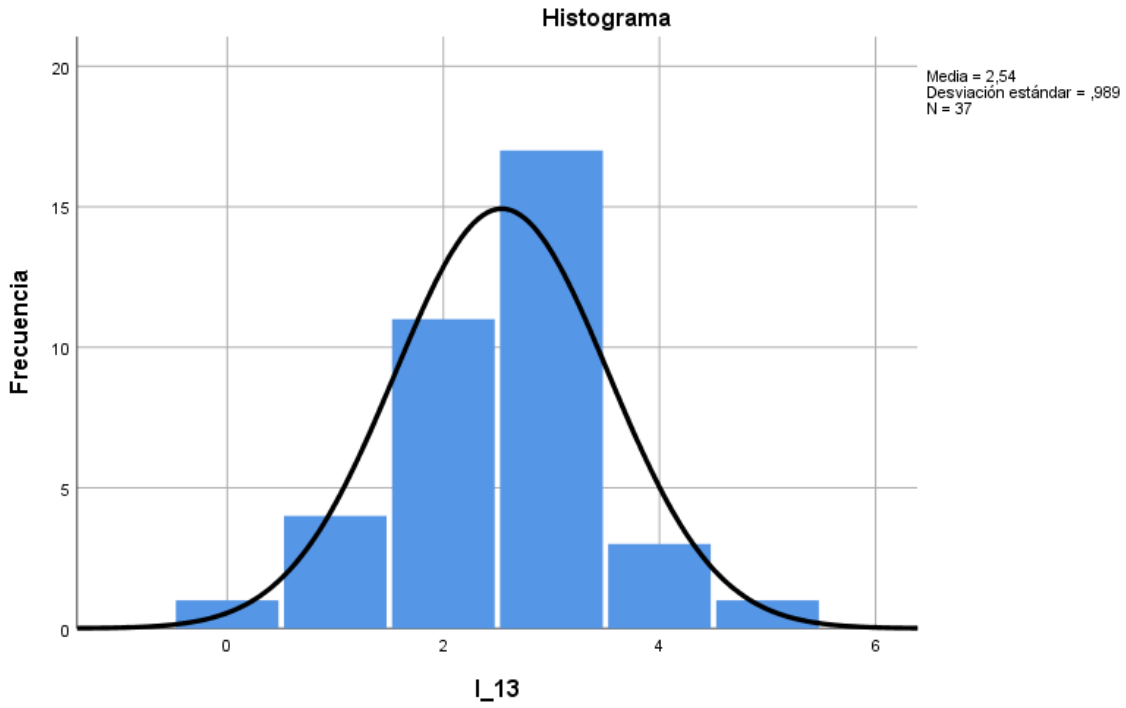
I_13

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,54
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,989
Varianza		,977



I_13

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	4	10,8	10,8	13,5
	Regular	11	29,7	29,7	43,2
	Bueno	17	45,9	45,9	89,2
	Muy bueno	3	8,1	8,1	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La retroalimentación entre los requerimientos de ventas y el área de compras, es:**", el 45,9% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el 10,8% como DEFICIENTE, el 8,1% como MUY BUENO, el 2,7% como EXCELENTE y el otro 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,54 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La retroalimentación entre los requerimientos de ventas y el área de compras, es:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,54 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 56,8% (100-43,2) consideran este **indicador** (I_12) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

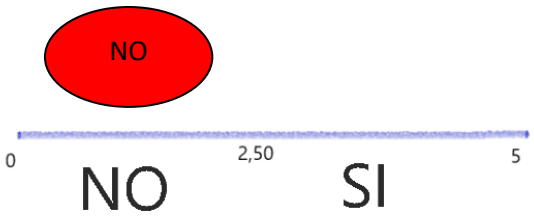
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Contar con un sistema por el cual puedan estar comunicados todas las áreas operacionales.
     - Precisar acuerdos con el fin de llegar a un solo objetivo.
     - Desarrollar planes teniendo en cuenta visiones conjuntas.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Incentivar a cooperar en conjunto obteniendo buena comunicación entre todos.
     - Mejorar procesos de documentación entre todas las áreas estando de acuerdo en su mayoría.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar los sistemas de comunicación.
     - Determinar con frecuencia los acuerdos que se toman en todas las áreas.
     - Determinar la efectividad de los pronósticos.

I_14: La acción de utilizar indicadores de gestión en las áreas de ventas, operaciones y logística, se valora:

Estadísticos

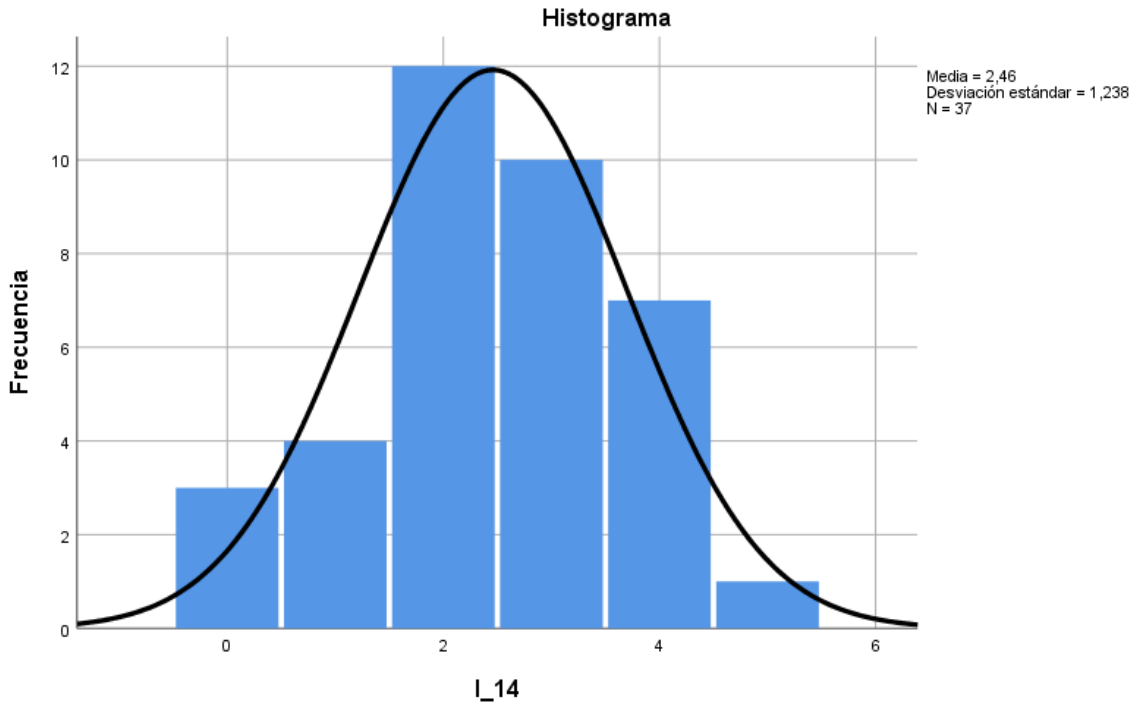
I_14

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,46
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,238
Varianza		1,533



I_14

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	4	10,8	10,8	18,9
	Regular	12	32,4	32,4	51,4
	Bueno	10	27,0	27,0	78,4
	Muy bueno	7	18,9	18,9	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La acción de utilizar indicadores de gestión en las áreas de ventas, operaciones y logística, se valora:**", el 32,4% manifestaron que es REGULAR, el 27,0% indicaron que es BUENO, el 18,9% como MUY BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE, el 8,1% como MUY DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,46 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO Débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La acción de utilizar indicadores de gestión en las áreas de ventas, operaciones y logística, se valora:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,46 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 48,6% (100-51,4) consideran este **indicador** (I_14) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

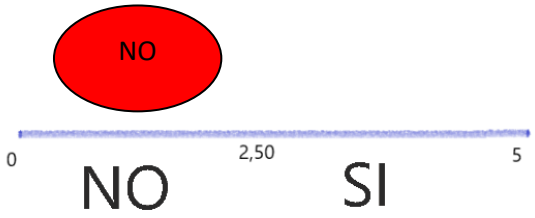
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Estudiar los objetivos para ver si los indicadores son los adecuados.
     - Conocer los distintos tipos de áreas en la empresa para poder organizarse mejor.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Mantener buena comunicación con las áreas respectivas.
     - Evaluar las gestiones según los niveles.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar los objetivos aplicando estrategias.
     - Determinar mediante evaluaciones la selección de los operadores logísticos para la gestión en las áreas de ventas, operaciones y logística.
     - Determinar áreas que requieran más procesos.

I_15: Se estima que manejar indicadores integrados para la correcta gestión es:

Estadísticos

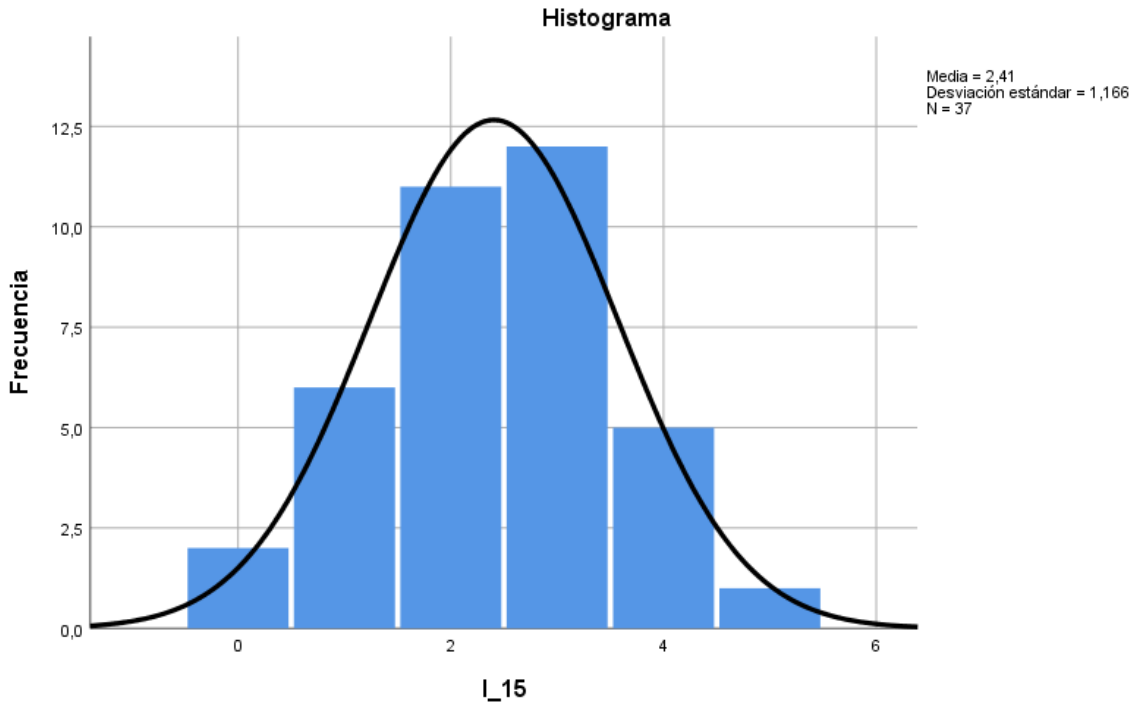
I_15

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,41
Mediana		2,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,166
Varianza		1,359



I_15

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	6	16,2	16,2	21,6
	Regular	11	29,7	29,7	51,4
	Bueno	12	32,4	32,4	83,8
	Muy bueno	5	13,5	13,5	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Se estima que manejar indicadores integrados para la correcta gestión es:**", el 32,4% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el 16,2% como DEFICIENTE, el 13,5% como MUY BUENO, el 5,4% como MUY DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,41 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**Se estima que manejar indicadores integrados para la correcta gestión es:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,41 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 48,6% (100-51,4) consideran este **indicador** (I_15) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

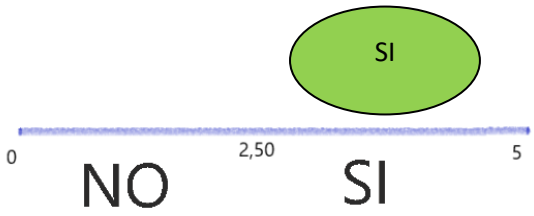
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Influir en el comportamiento de los procesos.
     - Establecer un sistema que comprenda los hechos y decisiones establecidos.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Retroalimentar y monitorear planes estratégicos.
     - Predecir y actuar ante las tendencias negativas y positivas.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar las necesidades de los clientes.
     - Determinar objetivos de la organización a partir de la misión.
     - Determinar herramientas para implementar acciones de monitoreo.

I_16: Las planificaciones de reuniones formales mensuales, las cuales se llevan a cabo para abordar las cuestiones de funcionamiento empresarial y enlazar la estrategia del negocio con las capacidades operativas, son:

Estadísticos

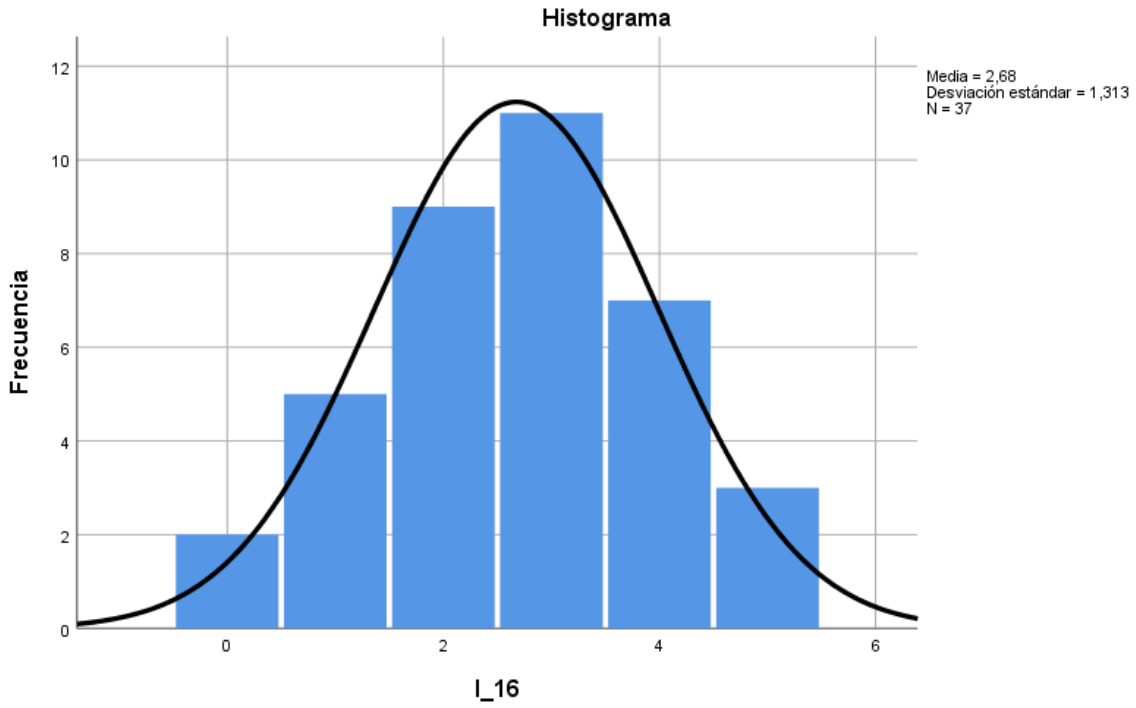
I_16

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,68
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,313
Varianza		1,725



I_16

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	5	13,5	13,5	18,9
	Regular	9	24,3	24,3	43,2
	Bueno	11	29,7	29,7	73,0
	Muy bueno	7	18,9	18,9	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Las planificaciones de reuniones formales mensuales, las cuales se llevan a cabo para abordar las cuestiones de funcionamiento empresarial y enlazar la estrategia del negocio con las capacidades operativas, son:**", el 29,7% manifestaron que es BUENO, el otro 24,3% como REGULAR, el 18,9% indicaron que es MUY BUENO, el 13,5% como DEFICIENTE, el 8,1% como EXCELENTE y el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,68 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Las planificaciones de reuniones formales mensuales, las cuales se llevan a cabo para abordar las cuestiones de funcionamiento empresarial y enlazar la estrategia del negocio con las capacidades operativas, son:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,68 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 56,8% (100-43,2) consideran este **indicador** (I_16) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

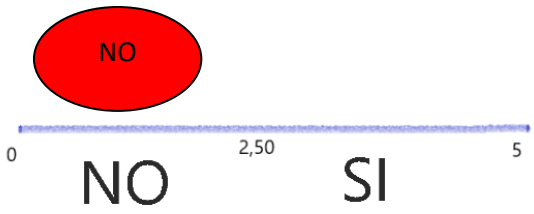
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Incentivar a desarrollar capacidades innovadoras.
     - Plantearse objetivos claros que llevarán a la empresa a un crecimiento económico.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Aplicar ideas que mejoren el funcionamiento de la empresa.
     - Estudiar los tipos de mercados de los clientes.
     - Innovar productos que puedan abrir competencia en el mercado.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar las inseguridades que se puedan tener.
     - Determinar el mercado adecuado para llevar los productos.
     - Mejorar el funcionamiento de la empresa.

I_17: El acuerdo entre las distintas áreas operacionales para desarrollar un único pronóstico operacional, es considerado:

Estadísticos

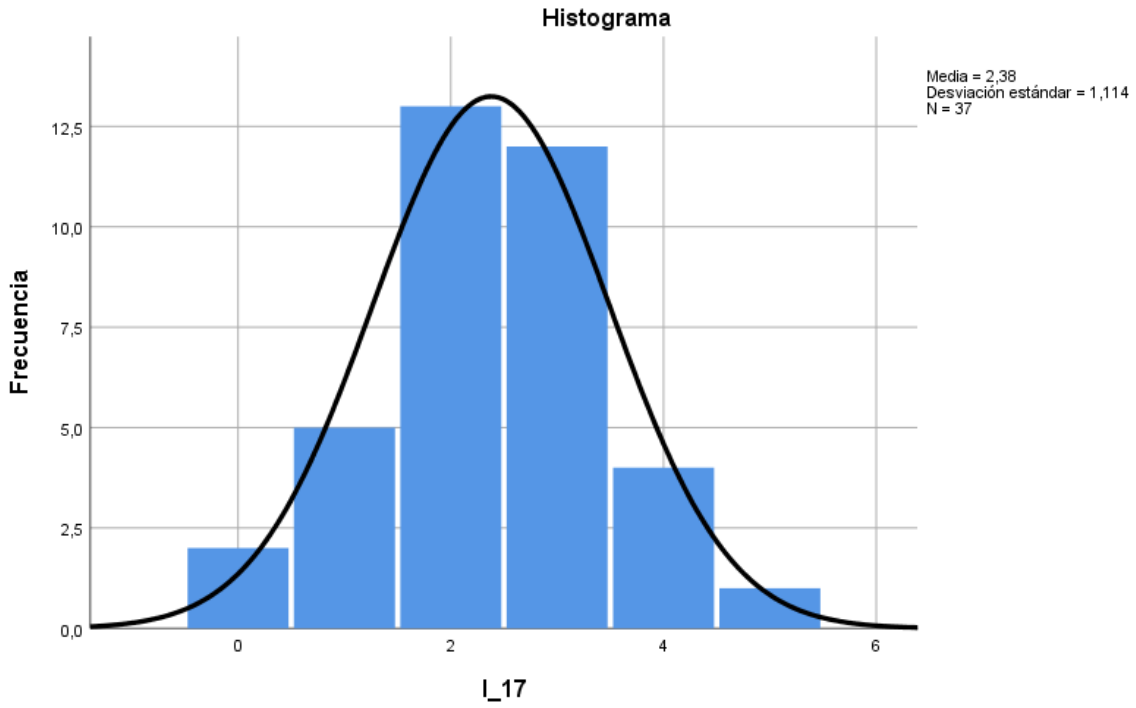
I_17

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,38
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,114
Varianza		1,242



I_17

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	5	13,5	13,5	18,9
	Regular	13	35,1	35,1	54,1
	Bueno	12	32,4	32,4	86,5
	Muy bueno	4	10,8	10,8	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El acuerdo entre las distintas áreas operacionales para desarrollar un único pronóstico operacional, es considerado:**", el 35,1% manifestaron que es REGULAR, el 32,4% indicaron que es BUENO, el otro 13,5% como DEFICIENTE, el 10,8% como MUY BUENO, el 5,4% como MUY DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,38 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO Débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**El acuerdo entre las distintas áreas operacionales para desarrollar un único pronóstico operacional, es considerado:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,38 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 45,9% (100-54,1) consideran este **indicador** (I_17) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Contar con un sistema por el cual puedan estar comunicados todas las áreas operacionales.
     - Precisar acuerdos con el fin de llegar a un solo objetivo.
     - Desarrollar planes teniendo en cuenta visiones conjuntas.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Incentivar a cooperar en conjunto obteniendo buena comunicación entre todos.
     - Mejorar procesos de documentación entre todas las áreas estando de acuerdo en su mayoría.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar los sistemas de comunicación.
     - Determinar con frecuencia los acuerdos que se toman en todas las áreas.
     - Determinar la efectividad de los pronósticos.

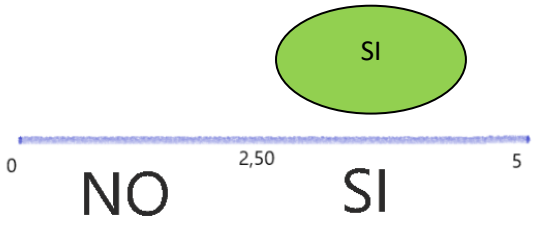
Plan para recibir devoluciones

I_18: Se estima que el proceso de basarse en la información del producto y clientes para planificar las devoluciones, es:

Estadísticos

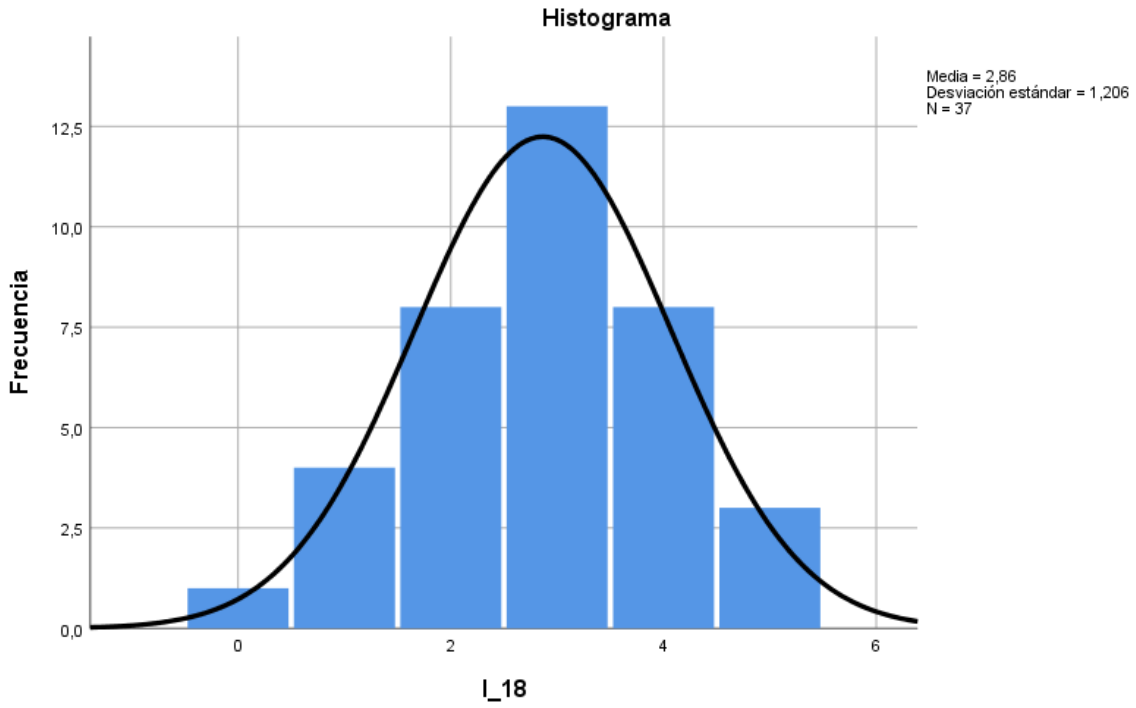
I_18

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,86
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,206
Varianza		1,453



I_18

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	4	10,8	10,8	13,5
	Regular	8	21,6	21,6	35,1
	Bueno	13	35,1	35,1	70,3
	Muy bueno	8	21,6	21,6	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Se estima que el proceso de basarse en la información del producto y clientes para planificar las devoluciones, son:**", el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 21,6% indicaron que es MUY BUENO, el otro 21,6% como REGULAR, el 10,8% como DEFICIENTE, el 8,1% como EXECELENTE y el 2,7% MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,86 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Se estima que el proceso de basarse en la información del producto y clientes para planificar las devoluciones, son:**" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,86 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 64,9% (100-35,1) consideran este indicador(I_18) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

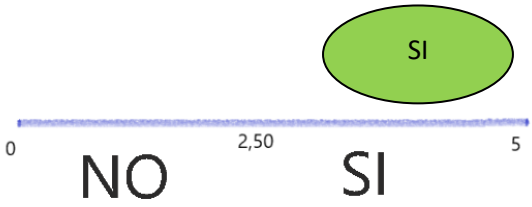
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Incentivar a desarrollar confianza al cliente para así poder tener fidelidad y por ende atraer a más clientes.
     - Tener unos productos estables y una mejor atención para evitar cualquier tipo de devolución.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Mejorar el proceso de devolución y así mejorar las fallas de nuestro producto.
     - Disminuir el porcentaje de devoluciones.
     - Solucionar las fallas de devoluciones ya sea por mala atención o por fallas del producto.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar las fallas de los productos devueltos.
     - Determinar el porcentaje de devoluciones
     - Descubrir las razones de devoluciones, ya sea por mala atención o por fallas del producto.

I_19: La documentación y el monitoreo de los procesos, es:

Estadísticos

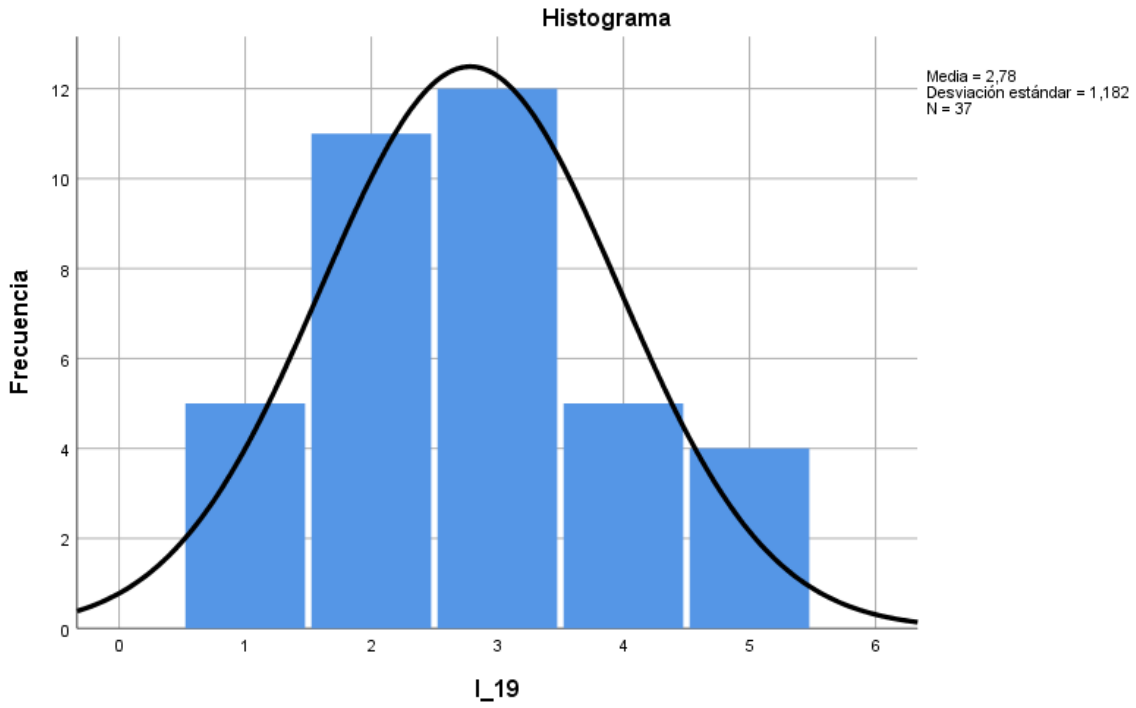
I_19

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,78
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,182
Varianza		1,396



I_19

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	5	13,5	13,5	13,5
	Regular	11	29,7	29,7	43,2
	Bueno	12	32,4	32,4	75,7
	Muy bueno	5	13,5	13,5	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La documentación y el monitoreo de los procesos, es considerado:**"**,** el 32,4% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el 13,5% como MUY BUENO, el otro 13,5% como DEFICIENTE y el 10,8% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,78 en una escala de 0 al 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite es el 3 (~BUENO), es decir, un SI Débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La documentación y el monitoreo de los procesos, es considerado:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,78 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 56,8% (100-43,2) consideran este indicador (I_16) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

ACCIONES:

4) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Plantearse a tener unos procesos agiles y con un buen control del producto terminado.
     - Contar con un sistema, con la que puedan tener un monitoreo de todos los procesos.
5) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Tener un mejor control para evitar cualquier falla en algún proceso.
     - Agilizar la documentación de cada proceso.
     - Optimizar los procesos.
6) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - A Análisis y su documentación adecuada con respecto a cada proceso.
     - Determinar la cantidad de procesos.
     - Determinar los errores de los procesos.

LINEALIDAD ENTRE DEMANDA Y ABASTECIMIENTO

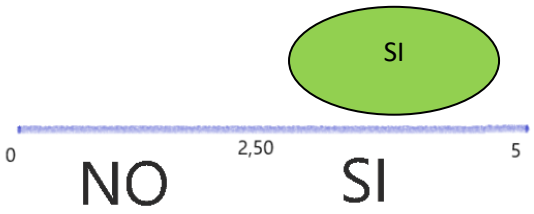
Técnicas de control

I_20: El desarrollo de técnicas de control apropiadas, revisándolas periódicamente a fin de reflejar los cambios en la demanda y en la capacidad disponible, es:

Estadísticos

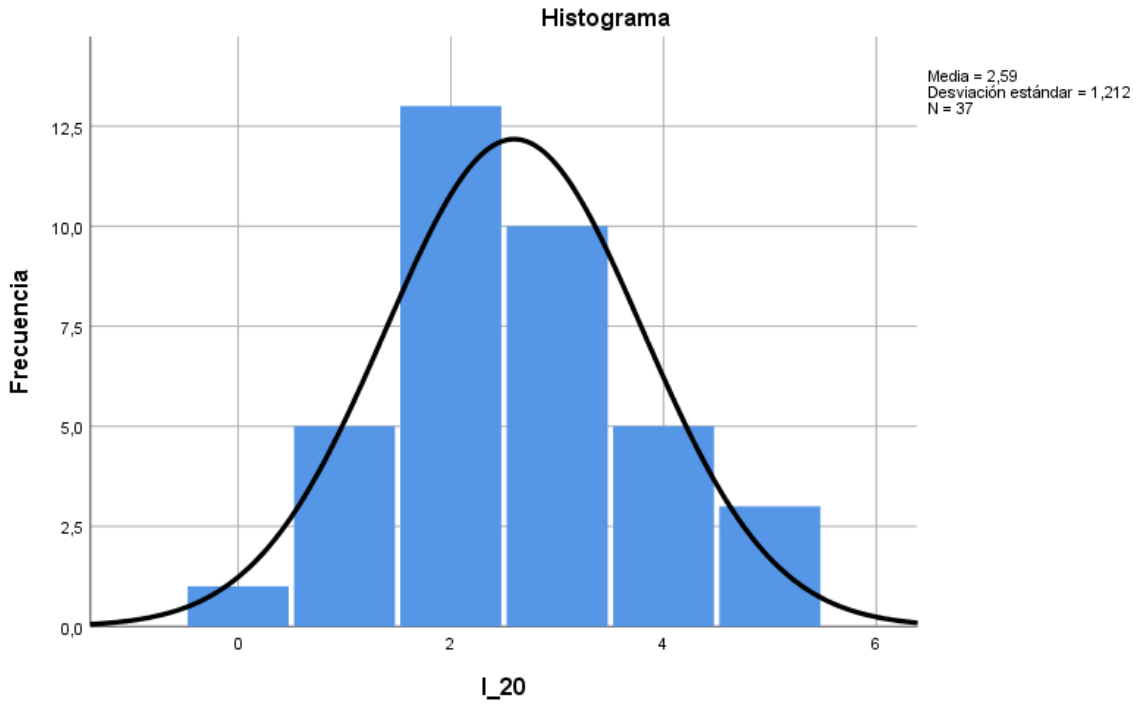
I_20

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,59
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,212
Varianza		1,470



I_20

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	5	13,5	13,5	16,2
	Regular	13	35,1	35,1	51,4
	Bueno	10	27,0	27,0	78,4
	Muy bueno	5	13,5	13,5	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El desarrollo de técnicas de control apropiadas, revisándolas periódicamente a fin de reflejar los cambios en la demanda y en la capacidad disponible**", el 27,0% manifestaron que es BUENO, el 13,5% indicaron que es MUY BUENO, el otro 35,1% como REGULAR, el 13,5% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,59 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI muy débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El desarrollo de técnicas de control apropiadas, revisándolas periódicamente a fin de reflejar los cambios en la demanda y en la capacidad disponible**", de manera muy débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,59 (~3,00), valor SI, pero muy débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 49,6% (100-51,4) consideran este **indicador** (I_20) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

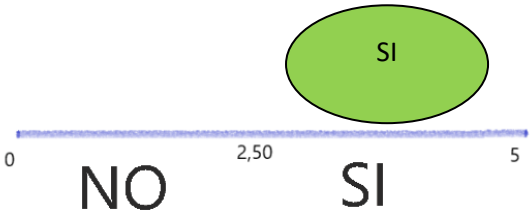
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las demandas y la capacidad máxima disponible.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento de la demanda y las técnicas empleadas durante el proceso de la gestión.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar la cantidad de las demandas
     - Determinar las técnicas empleadas
     - Determinar la capacidad máxima de la demanda

I_21: El proceso de estudiar y mejorar el inventario y los tiempos de entrega, es:

Estadísticos

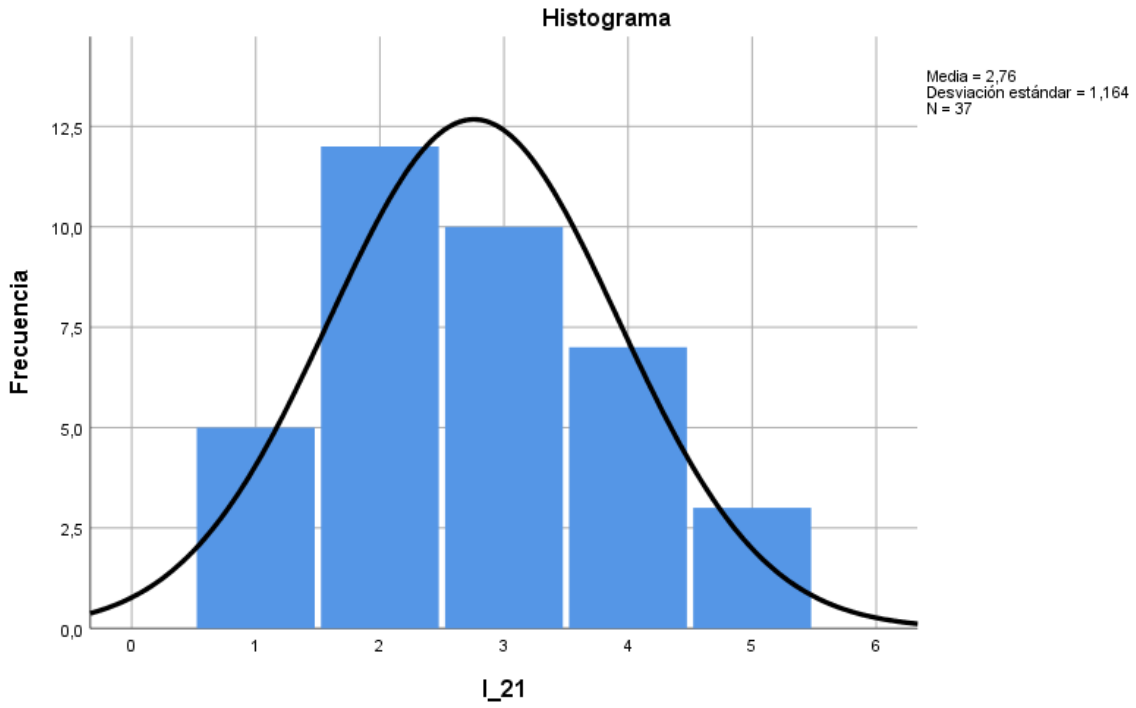
I_21

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,76
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,164
Varianza		1,356



I_21

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	5	13,5	13,5	13,5
	Regular	12	32,4	32,4	45,9
	Bueno	10	27,0	27,0	73,0
	Muy bueno	7	18,9	18,9	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de estudiar y mejorar el inventario y los tiempos de entrega**", el 32,4% manifestaron que es REGULAR, el 27,0% indicaron que es BUENO, el 13,5% como DEFICIENTE, el 18,9% como MUY BUENO y el 8,1% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,76 en una escala de 0 al 5, si supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de estudiar y mejorar el inventario y los tiempos de entrega**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,81 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 54,1% (100-45,9) consideran este **indicador** (I_21) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer el proceso de inventario y el tiempo de entrega
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del tiempo de entrega y los diversos métodos de inventariado.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar el tiempo de entrega
     - Determinar el mejor método de inventariado
     - Determinar la búsqueda frecuente de los productos

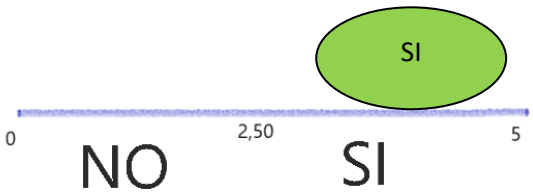
Gestión de la demanda

I_22: La minimización del inventario mediante la realización de un balance entre un elevado servicio al cliente vs eficiencia de producción, es considerado:

Estadísticos

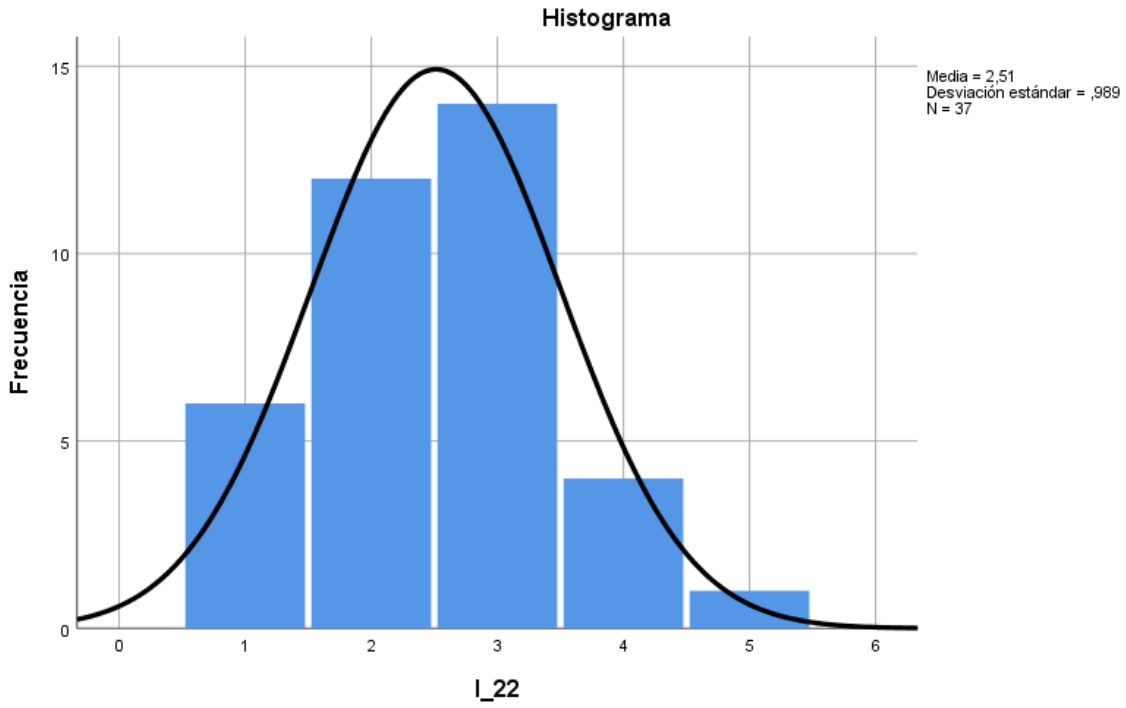
I_22

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,51
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,989
Varianza		,979



I_22

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	6	16,2	16,2	16,2
	Regular	12	32,4	32,4	48,6
	Bueno	14	37,8	37,8	86,5
	Muy bueno	4	10,8	10,8	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La minimización del inventario mediante la realización de un balance entre un elevado servicio al cliente vs eficiencia de producción, es considerado**", el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 10,8% indicaron que es MUY BUENO, el otro 2.7% como EXCELENTE, el 32,4% como REGULAR y el 16,2% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,51 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI muy débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La minimización del inventario mediante la realización de un balance entre un elevado servicio al cliente vs eficiencia de producción, es considerado:**", de manera muy débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,51 (~3,00), valor SI, pero muy débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 51,3% (100-48,7) consideran este **indicador** (I_22) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

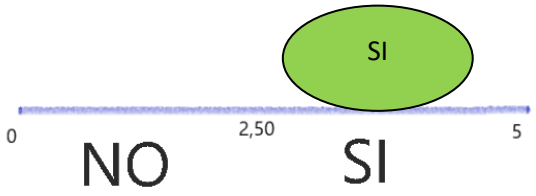
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Analizar el riesgo de minimizar el inventariado por servicio al cliente vs eficiencia de producción.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
   - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento y rendimiento de negativo de la reducción de inventario.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de cambio positivo de minimizar el inventario
     - Determinar la satisfacción del cliente por el cambio
     - Determinar la eficiencia de la producción.

I_23: El compartir los planes de demanda con el proveedor a fin de evitar rupturas en el abastecimiento debido a picos de demanda, es considerado:

Estadísticos

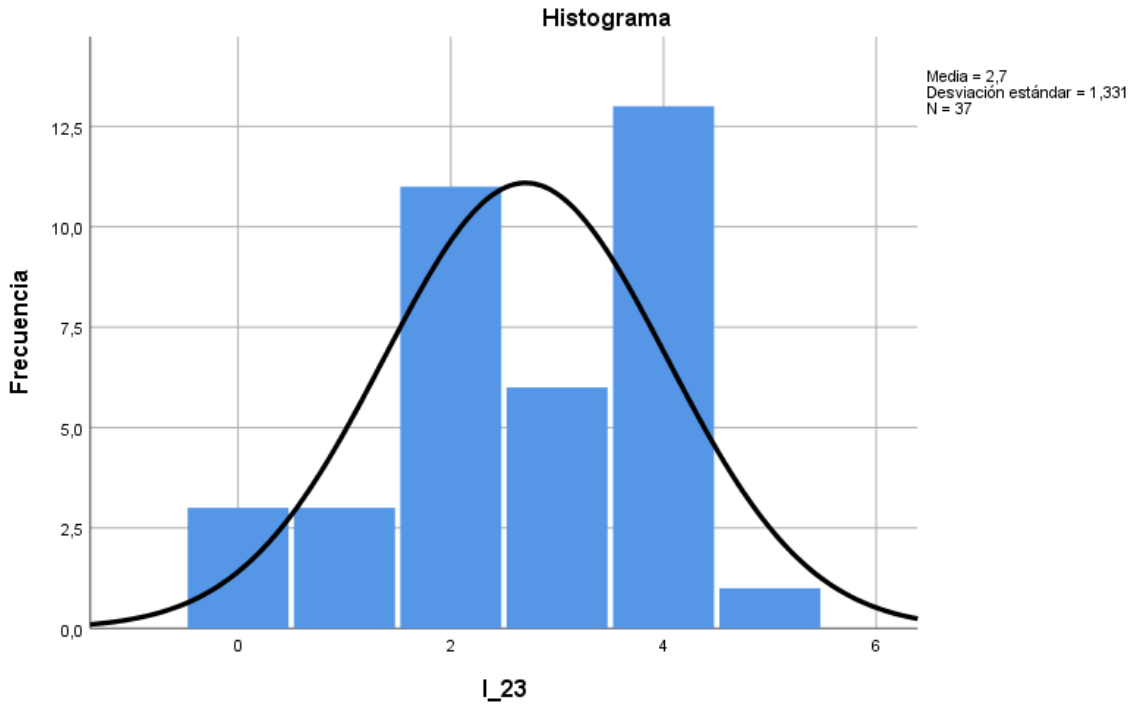
I_23

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,70
Mediana		3,00
Moda		4
Desv. Desviación		1,331
Varianza		1,770



I_23

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	3	8,1	8,1	16,2
	Regular	11	29,7	29,7	45,9
	Bueno	6	16,2	16,2	62,2
	Muy bueno	13	35,1	35,1	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El compartir los planes de demanda con el proveedor a fin de evitar rupturas en el abastecimiento debido a picos de demanda, es considerado:**", el 16.2% manifestaron que es BUENO, el 35.1% indicaron que es MUY BUENO, el otro 2.7% como EXCELENTE, el 29,7% como REGULAR, el 8.1% como DEFICIENTE y el 8.1% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,70 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 4 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El compartir los planes de demanda con el proveedor a fin de evitar rupturas en el abastecimiento debido a picos de demanda, es considerado:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,70 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 54% (100-36) consideran este **indicador** (I_23) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Analizar el riesgo de minimizar las rupturas de abastecimiento debido a picos de demanda
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
   - Realizar investigación de mercados para evaluar como la ruptura del abastecimiento puede afectar la demanda de los consumidores
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar si compartir los planes de demanda es positivo para la empresa
     - Determinar la satisfacción de la demanda de los proveedores
     - Determinar la eficiencia del abastecimiento a los clientes

Comunicación de la demanda

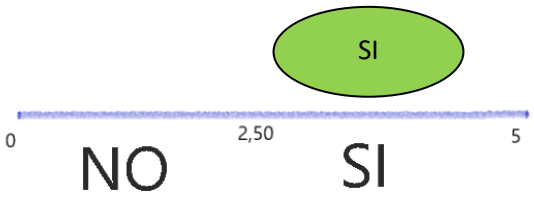
I_24: La actualización del pronóstico de la demanda con la demanda real para mejorar las operaciones, es considerado:

Estadísticos

I_24

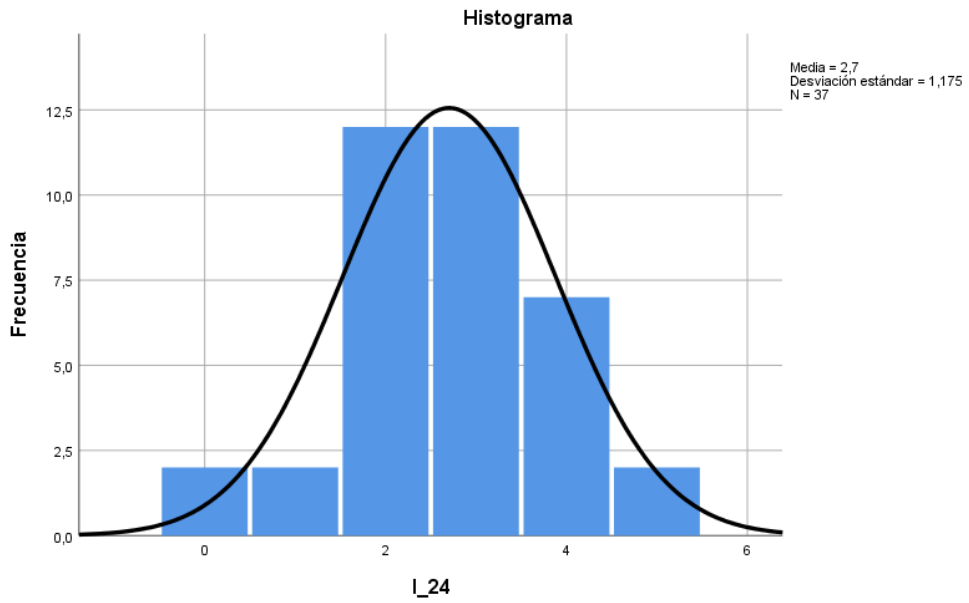
N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,70
Mediana		3,00
Moda		2[a]
Desv. Desviación		1,175
Varianza		1,381

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.



I_24

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	2	5,4	5,4	10,8
	Regular	12	32,4	32,4	43,2
	Bueno	12	32,4	32,4	75,7
	Muy bueno	7	18,9	18,9	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La actualización del pronóstico de la demanda con la demanda real para mejorar las operaciones, es considerado**", el 32,4% manifestaron que es BUENO, el 32,4% indicaron que es REGULAR, el otro 18,9% como MUY BUENO, el 5,4% como EXCELENTE, el 5,4% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,70 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI muy débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La actualización del pronóstico de la demanda con la demanda real para mejorar las operaciones, es considerado**", de manera muy débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,70 (~2,00), valor SI, pero muy débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 56,7% (100-43,3) consideran este **indicador** (I_24) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

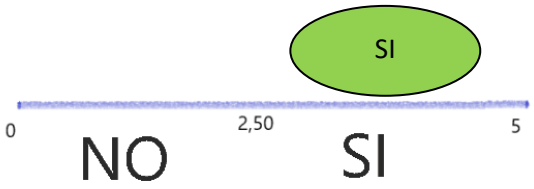
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Realizar las actualizaciones constantes de los pronósticos de la demanda real.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar una investigación de la demanda real para conocer el comportamiento de la demanda actual y así ver el desarrollo de las ventas.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar los pronósticos de las demandas de ventas a largo plazo, mediante los datos de ventas de la empresa.

I_25: El actualizar mensualmente la programación del abastecimiento en base a la demanda real, es considerado:

Estadísticos

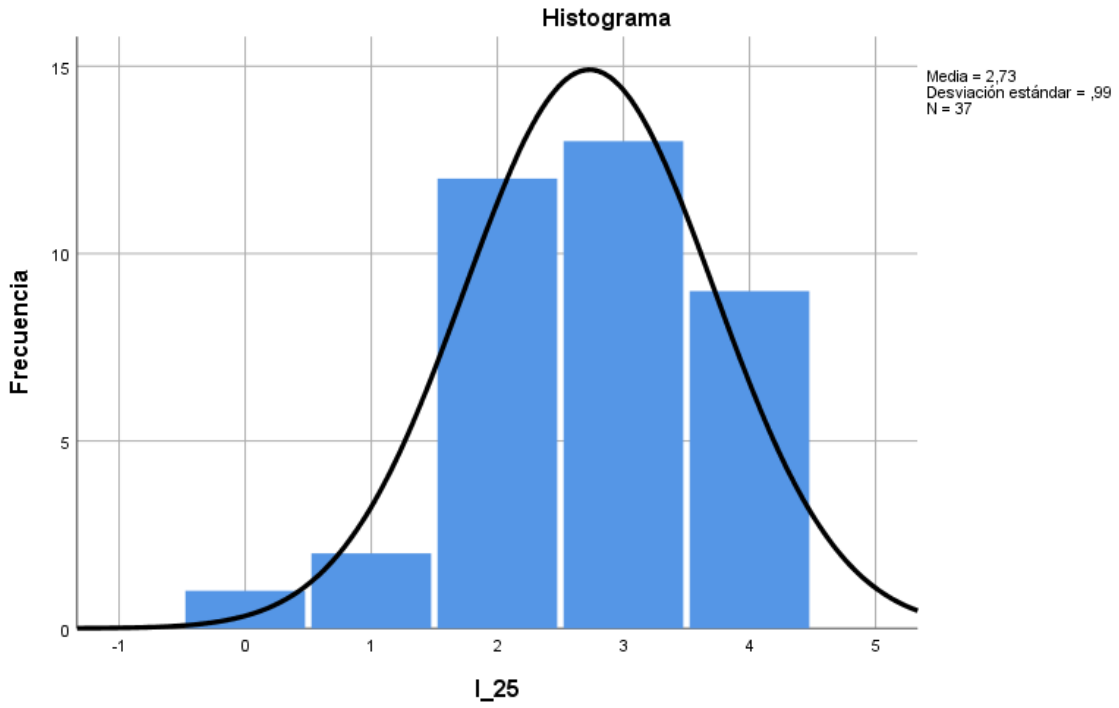
I_25

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,73
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,990
Varianza		,980



I_25

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	2	5,4	5,4	8,1
	Regular	12	32,4	32,4	40,5
	Bueno	13	35,1	35,1	75,7
	Muy bueno	9	24,3	24,3	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El actualizar mensualmente la programación del abastecimiento en base a la demanda real, es considerado**", el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 32,4% indicaron que es REGULAR, el otro 24,3% como MUY BUENO, el 5,4% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,73 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El actualizar mensualmente la programación del abastecimiento en base a la demanda real, es considerado**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,73 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 59,4% (100-40,6) consideran este **indicador** (I_25) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer los productos que generan más demanda.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación para obtener una estadística de la demanda real concerniente a las compras de los consumidores.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar la demanda de acuerdo a las unidades vendidas a diario.

GESTION DE INVENTARIOS

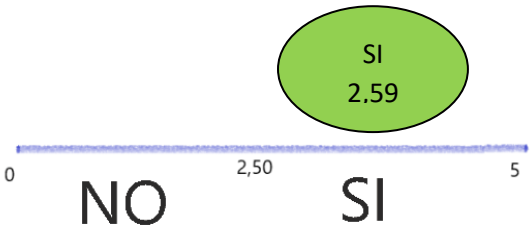
Planificación de inventarios

I_26: Las técnicas de análisis para fijar los niveles de Inventario, son:

Estadísticos

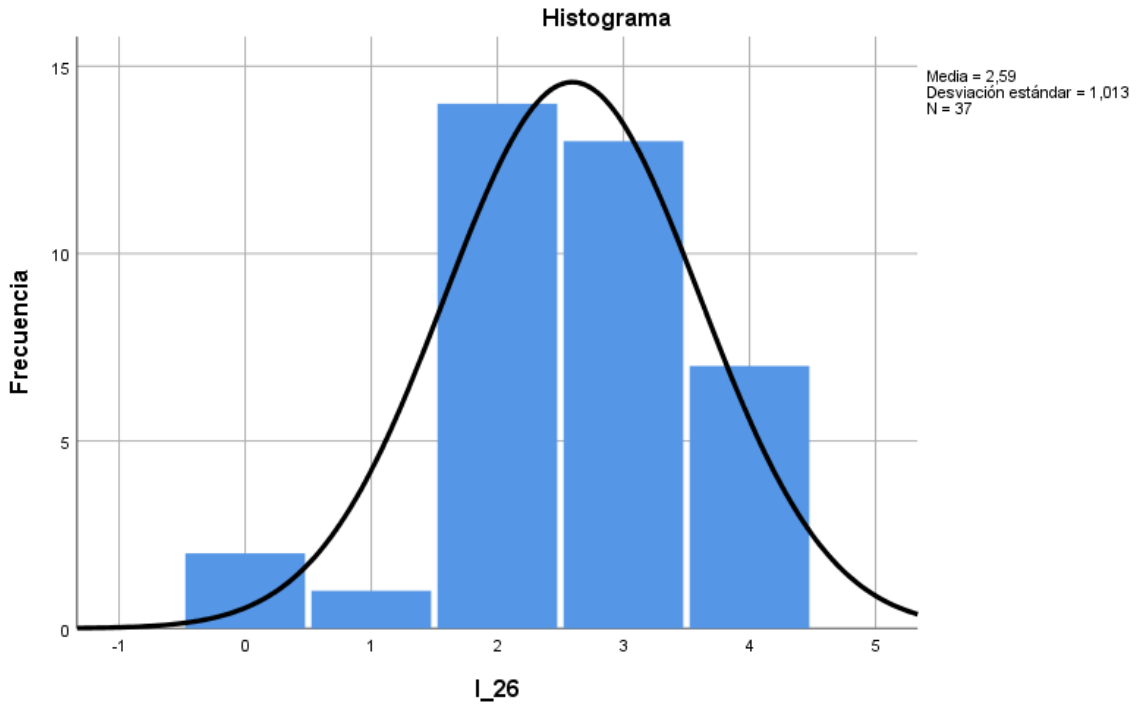
I_26

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,59
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,013
Varianza		1,026



I_26

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	1	2,7	2,7	8,1
	Regular	14	37,8	37,8	45,9
	Bueno	13	35,1	35,1	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Las técnicas de análisis para fijar los niveles de Inventario, son**", el 37,8% manifestaron que es REGULAR, el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 18,9% indicaron que es MUY BUENO, el 2,7% como DEFICIENTE y el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,59 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Las técnicas de análisis para fijar los niveles de Inventario, son**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,59 (~2,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 54% (100-46) consideran este **indicador** (I_26) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

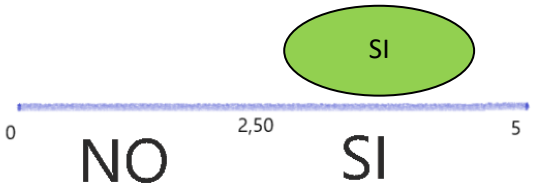
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Calcular el stock y mantener el registro exacto del inventario en función al nivel del servicio del cliente
2) Mediano plazo
   - **Plan operativo**
     - Establecer informes en tiempo real y automatizar todos los procesos para reducir el error manual.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar actividades que retribuyan la necesidad de la empresa para facilitar una mejora respecto a la toma de decisiones.

I_27: La programación de los niveles de Stock basados en los niveles de servicio al cliente requerido. (Por ejemplo, una clasificación ABC y determinación estadística del stock de seguridad en lugar de semanas de abastecimiento), es:

Estadísticos

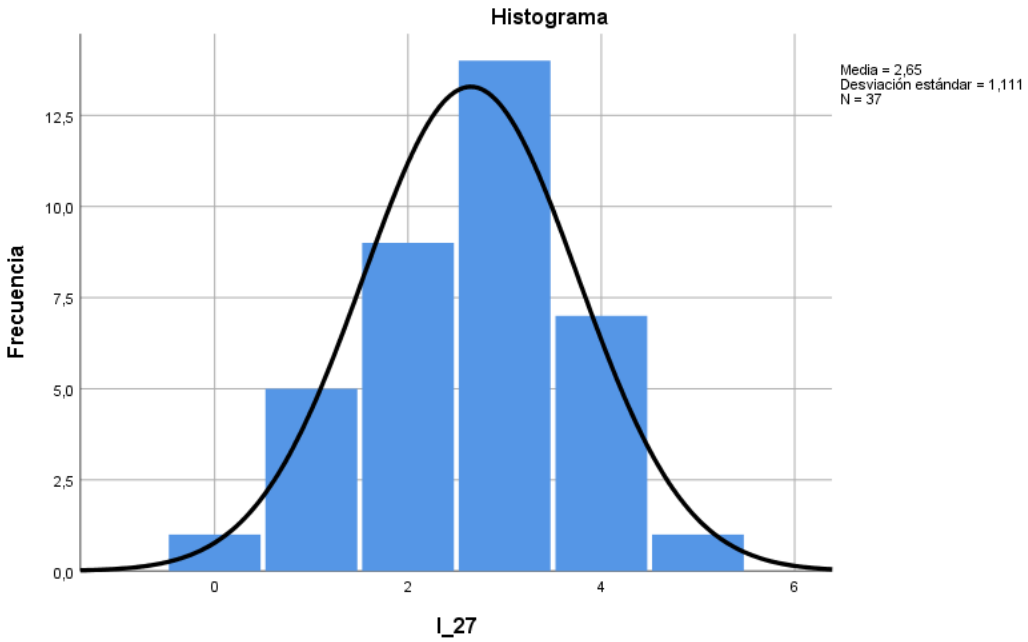
I_27

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,111
Varianza		1,234



I_27

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	5	13,5	13,5	16,2
	Regular	9	24,3	24,3	40,5
	Bueno	14	37,8	37,8	78,4
	Muy bueno	7	18,9	18,9	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La programación de los niveles de Stock basados en los niveles de servicio al cliente requerido. (Por ejemplo, una clasificación ABC y determinación estadística del stock de seguridad en lugar de semanas de abastecimiento), es**", el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 24,3% indicaron que es REGULAR, el otro 18,9% como MUY BUENO, el 13,5% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,65 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La programación de los niveles de Stock basados en los niveles de servicio al cliente requerido. (Por ejemplo, una clasificación ABC y determinación estadística del stock de seguridad en lugar de semanas de abastecimiento), es**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 59,4% (100-40,6) consideran este **indicador** (I_27) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

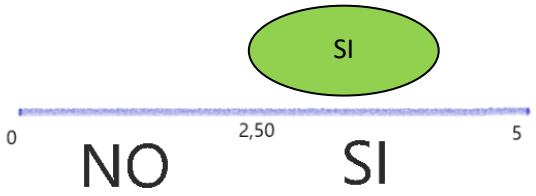
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Mantenerse al día con los avances respecto a la tecnología que hoy en día avanza a pasos agigantados para aplicarlos a la empresa.
2) Mediano plazo
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación para el uso de herramientas de auditoría y técnicas que se usen para la recolección de datos.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Realizar un análisis para determinar los factores internos y externos para obtener resultados, estudiarlos y llegar al problema.

I_28: Se estima que el proceso de revisar frecuentemente los niveles de Stock vs el estimado (Pronóstico), es:

Estadísticos

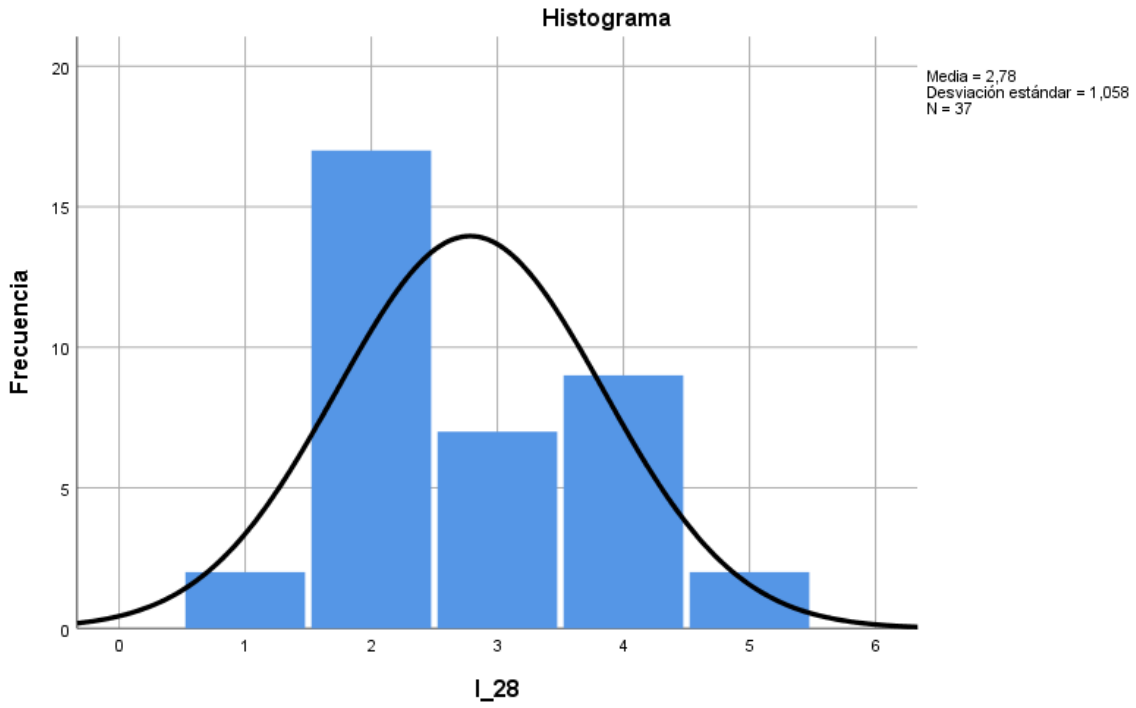
I_28

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,78
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,058
Varianza		1,119



I_28

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	17	45,9	45,9	51,4
	Bueno	7	18,9	18,9	70,3
	Muy bueno	9	24,3	24,3	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Se estima que el proceso de revisar frecuentemente los niveles de Stock vs el estimado (Pronóstico), es**", el 45,9% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el otro 18,9% como BUENO, el 5,4% como DEFICIENTE y el 5,4% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,78 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Se estima que el proceso de revisar frecuentemente los niveles de Stock vs el estimado (Pronóstico), es**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,78 (~2,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 48,6% (100-51,4) consideran este **indicador** (I_28) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE

ACCIONES:

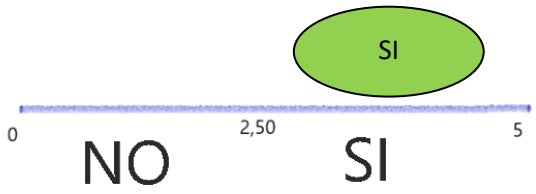
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Analizar la base de datos históricos de la empresa para obtener datos aproximados y basarse en aquella información para hacer un pronóstico adecuado.
2) Mediano plazo
   - **Plan operativo**
     - Capacitar al personal a cargo para que tenga un buen criterio y previsión para que pueda ajustar periódicamente los mínimos y máximos niveles de stock.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Aplicar la técnica de las 5 “S” para tener un orden, clasificación, limpieza, estandarización y disciplina.

I_29: La medición de los niveles de servicio y el ajuste del nivel del stock para compensar el nivel de servicio, es considerado:

Estadísticos

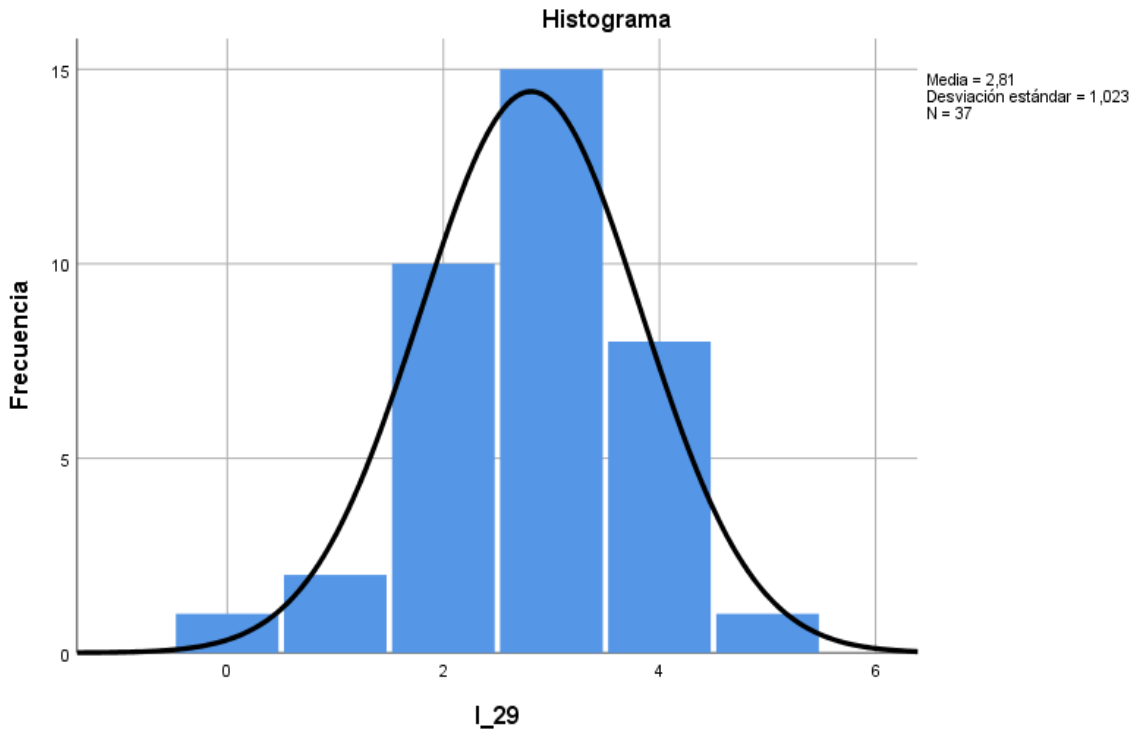
I_29

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,81
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,023
Varianza		1,047



I_29

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	2	5,4	5,4	8,1
	Regular	10	27,0	27,0	35,1
	Bueno	15	40,5	40,5	75,7
	Muy bueno	8	21,6	21,6	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "La medición de los niveles de servicio y el ajuste del nivel del stock para compensar el nivel de servicio", el 40,5% manifestaron que es BUENO, el 27,0% que es REGULAR, el 21,6% que es MUY BUENO, el 21,6% como MUY BUENO, el 5,4% como DEFICIENTE el 2,7% como MUY DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,81 en una escala de 0 a 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 3 (+BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "La medición de los niveles de servicio y el ajuste del nivel del stock para compensar el nivel de servicio" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,81 (-3), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 64,9% (100-35.1) consideran este indicador (I_29) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   -Plan estratégico

   - Realizar un informe anual de los niveles de servicio, que permita tomar mejores decisiones.

2) Mediano plazo

   -Plan operativo

   - Hacer un seguimiento al nivel de stock presentado de acuerdo al nivel de servicio ofrecido.

3) Corto plazo:

   -Actividades

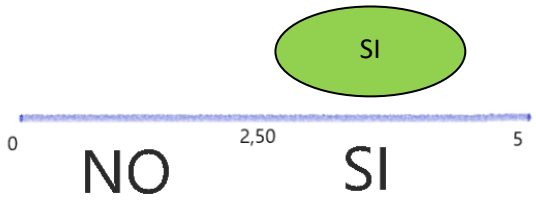
   - Controlar los niveles de inventario de acuerdo al número de stock del día anterior.

I_30: La capacidad de almacenamiento la cual está acorde con los requerimientos de abastecimiento, es:

Estadísticos

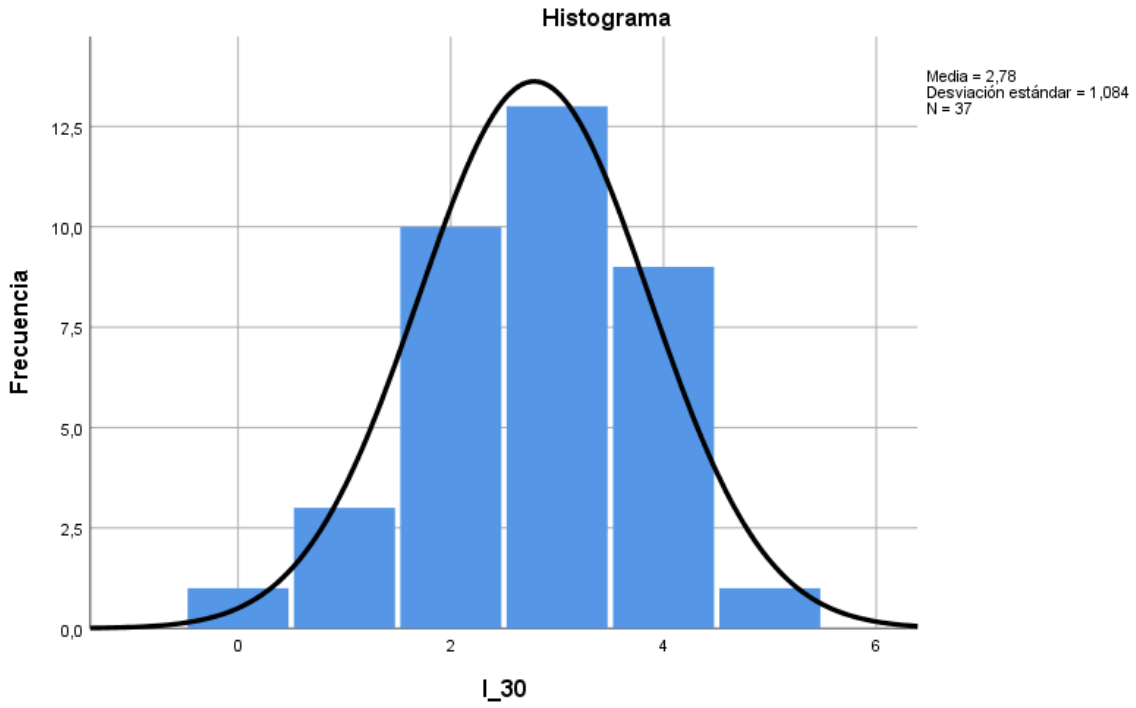
I_30

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,78
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,084
Varianza		1,174



I_30

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	3	8,1	8,1	10,8
	Regular	10	27,0	27,0	37,8
	Bueno	13	35,1	35,1	73,0
	Muy bueno	9	24,3	24,3	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "La capacidad de almacenamiento la cual está acorde con los requerimientos de abastecimiento", el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 27,0% que es REGULAR, el 24,3% que es MUY BUENO, el 8,1% como DEFICIENTE, el 2,7% como MUY DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,78 en una escala de 0 a 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 3 (-BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "La capacidad de almacenamiento la cual está acorde con los requerimientos de abastecimiento" de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,78 (-3), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 62,2% (100-37.8) consideran este indicador (I_30) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   -Plan estratégico

   - Obtener una capacidad de almacenamiento mucho más grande a la del total de abastecimiento.

2) Mediano plazo

   -Plan operativo

   - Tener un control mensual de inventario y reportar los problemas que pueden generar una falta de almacenamiento.

3) Corto plazo:

   -Actividades

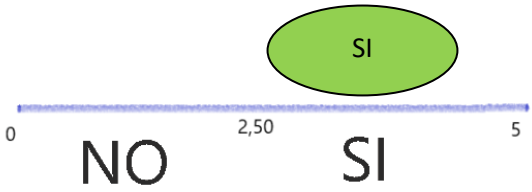
   - Realizar un control de stock diario para así poder tener un mejor control respecto al almacenamiento.

I_31: Se estima que la revisión y el ajuste mensual de la rotación de Inventarios, es:

Estadísticos

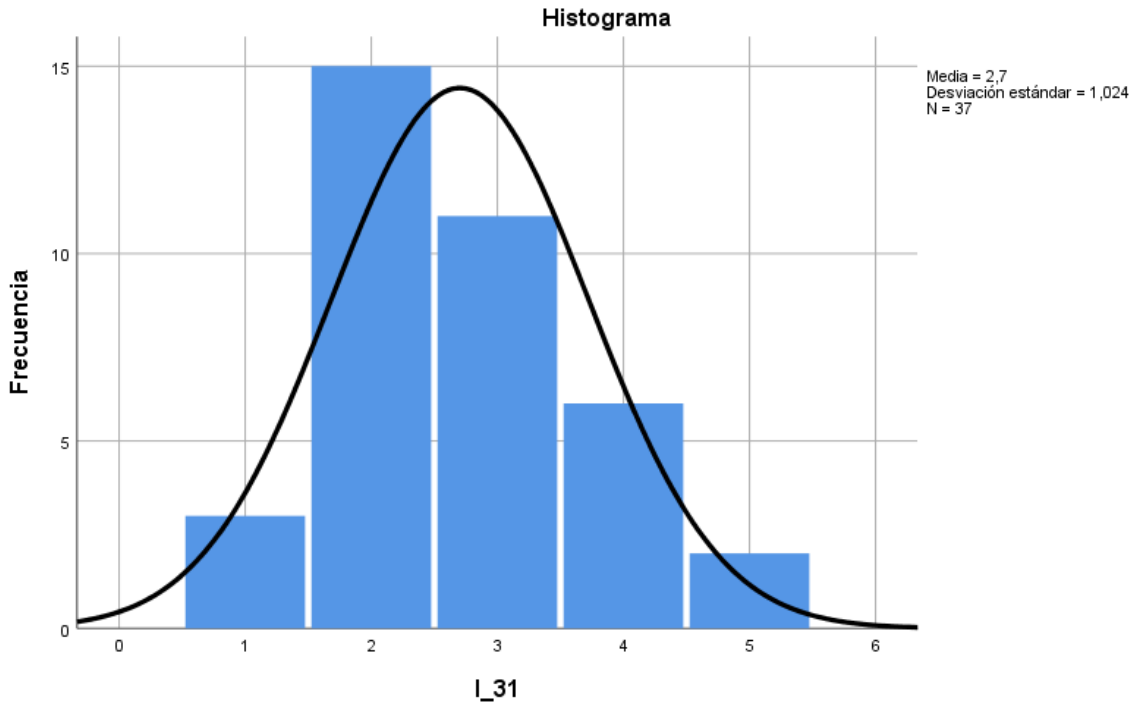
I_31

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,70
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,024
Varianza		1,048



I_31

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Regular	15	40,5	40,5	48,6
	Bueno	11	29,7	29,7	78,4
	Muy bueno	6	16,2	16,2	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "Se estima que la revisión y el ajuste mensual de la rotación de Inventarios, es", el 29,7% manifestaron que es BUENO, el 40,5% que es REGULAR, el 16,2% que la manifestación es muy BUENO, el 8,1% como DEFICIENTE, el 5,4% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,70 en una escala de 0 a 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 2 (-REGULAR), es decir, un NO débil

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "Se estima que la revisión y el ajuste mensual de la rotación de Inventarios, es", de manera muy bueno.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,70 (~3,00), valor SI, pero muy BUENO, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 51,4% (100-48,6) consideran este **indicador** (I_31) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

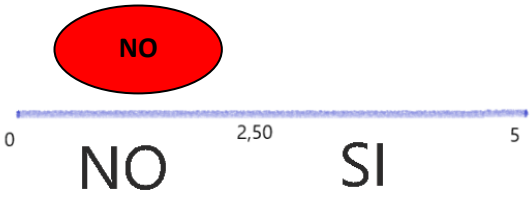
- Largo plazo: plan es trágico, seguir implementando este método ya que tiene un muy buen porcentaje en cuanto la rotación del inventario que se realiza en la empresa.
- Mediano plazo: plan operativo, cada tiempo que se realice la revisión de inventarios se tenga en cuenta cuantas rotaciones en inventario se realizaron.
- Corto plazo: actividades, cada mes tener una estimación del valor en las rotaciones de inventarios aplicando métodos de control que se ajuste al proceso.

I_32: El proceso de revisar el inventario obsoleto empleando nivel de códigos, es:

Estadísticos

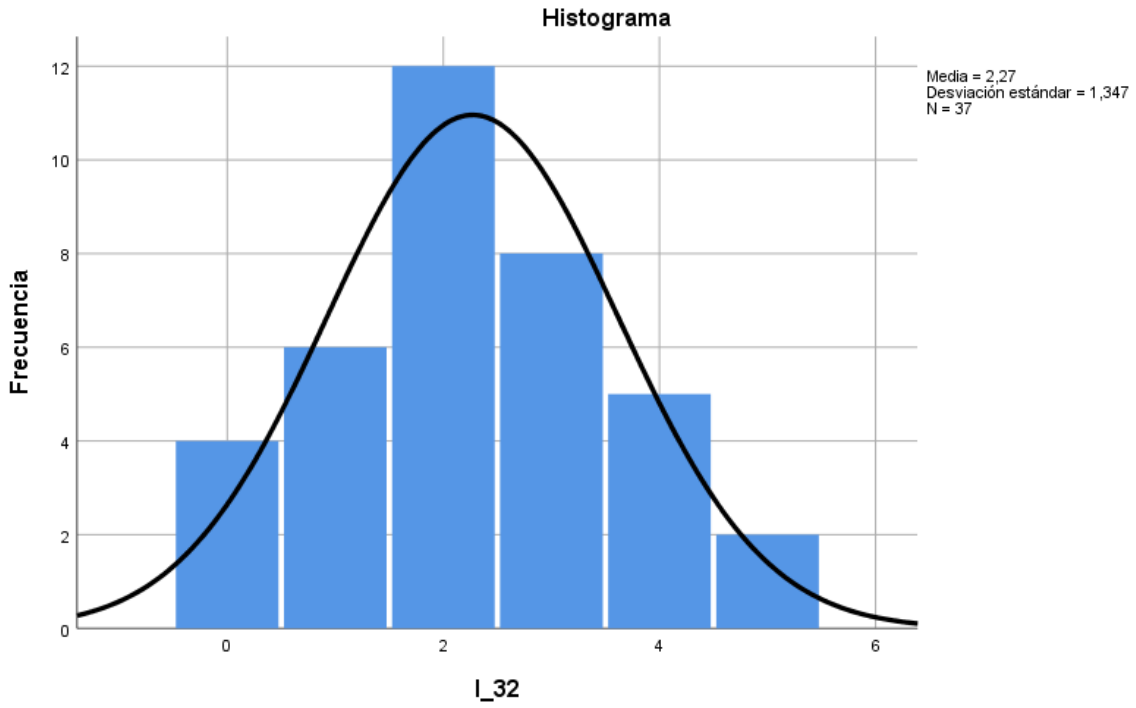
I_32

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,27
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,347
Varianza		1,814



I_32

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	4	10,8	10,8	10,8
	Deficiente	6	16,2	16,2	27,0
	Regular	12	32,4	32,4	59,5
	Bueno	8	21,6	21,6	81,1
	Muy bueno	5	13,5	13,5	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "El proceso de revisar el inventario obsoleto empleando nivel de códigos es", el 21,6% manifestaron que es BUENO, el 32,4% que es REGULAR, el 13,5% que la manifestación es BUENO, el 16,2% como DEFICIENTE, el 16,2% como MUY DEFICIENTE y el 5,4% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,27 en una escala de 0 a 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 2 (-REGULAR), es decir, un NO débil

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "El proceso de revisar el inventario obsoleto empleando nivel de códigos es", de manera muy débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,27 (~2,00), valor NO, pero muy débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 40,5% (100-59,5) consideran este **indicador** (I_32) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

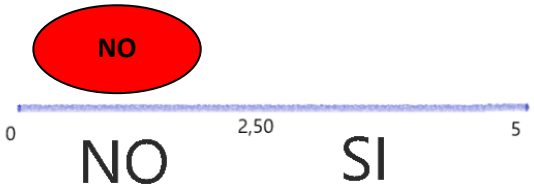
- Largo plazo: plan es trágico, seguir implementando este método, pero lo recomendable es buscar otro método que ayuda a la empresa en las revisiones de inventarios más eficaz.
- Mediano plazo: plan operativo, siempre tener un buen control en los datos obtenidos por la revisión de los inventarios antes durante y después a si tener un valor exacto en inventarios y no tener pérdidas.
- Corto plazo: actividades, el proceso de revisar inventarios utilizando nivel de código, cuenta con un proceso de demora, por ende, se debe aplicar otras mejores técnicas para proceso de corto plazo.

I_33: La acción de tener en cuenta el costo y los riesgos asociados para tomar todas las decisiones sobre el inventario son:

Estadísticos

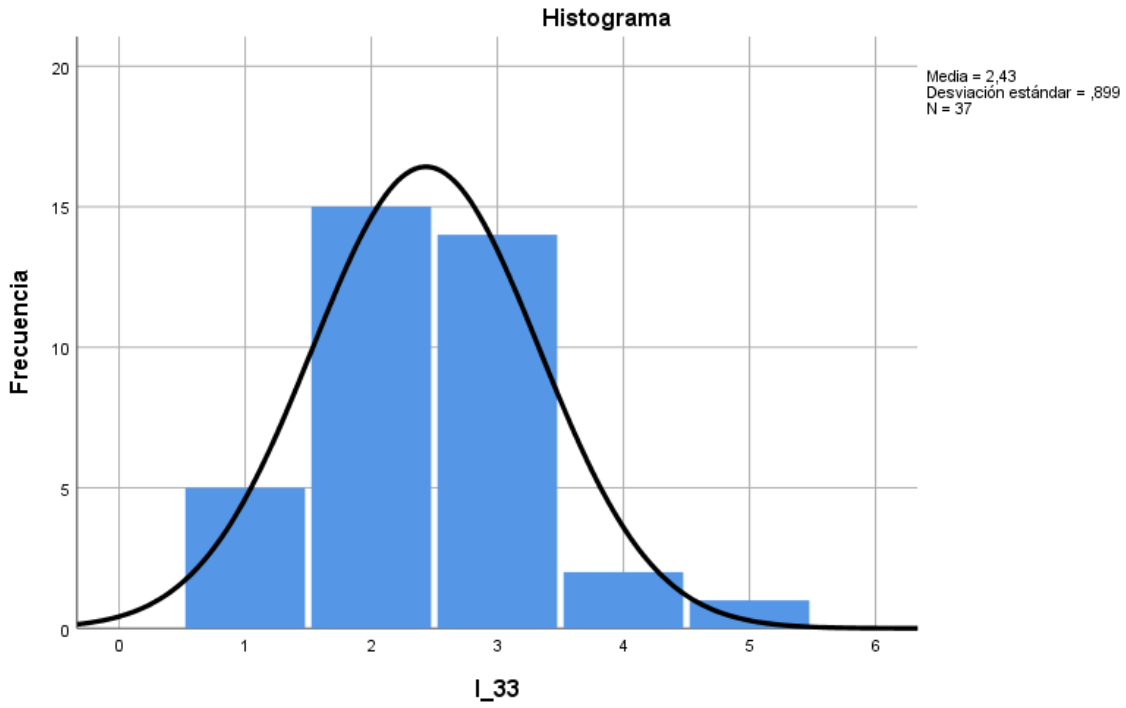
I_33

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,43
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		,899
Varianza		,808



I_33

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	5	13,5	13,5	13,5
	Regular	15	40,5	40,5	54,1
	Bueno	14	37,8	37,8	91,9
	Muy bueno	2	5,4	5,4	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La acción de tener en cuenta el costo y los riesgos asociados para tomar todas las decisiones sobre el inventario son**", el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 5,4% como MUY BUENO el 40,5%, el 2,7% como EXCELENTE, también se obtuvo que el 13,5% marcaron como REGULAR y el 13,5% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,43 en una escala de 0 al 5, no superando el valor de 2,5 y el valor que más se repite (moda) es de 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La acción de tener en cuenta el costo y los riesgos asociados para tomar todas las decisiones sobre los inventarios son**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,43 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA.

Un 45,9% (100-54,1) consideran este **indicador** (I_33) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Analizar los costos y beneficios antes que se apliquen determinadas decisiones, asimismo aplicar metodologías de costeo para una implementación eficiente.
2) Mediano plazo
   - **Plan operativo**
     - Implementar un sistema ABC de costeo que permita el mejor costo-beneficio para tomar la mejor acción.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Aplicar metodologías de costeo para determinar la decisión más acertada y a la vez estructurada y asociarlas con el sistema ABC de costeo.

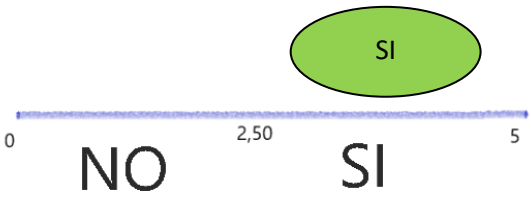
Exactitud de inventario

I_34: El registro en el sistema de las ubicaciones de stock es:

Estadísticos

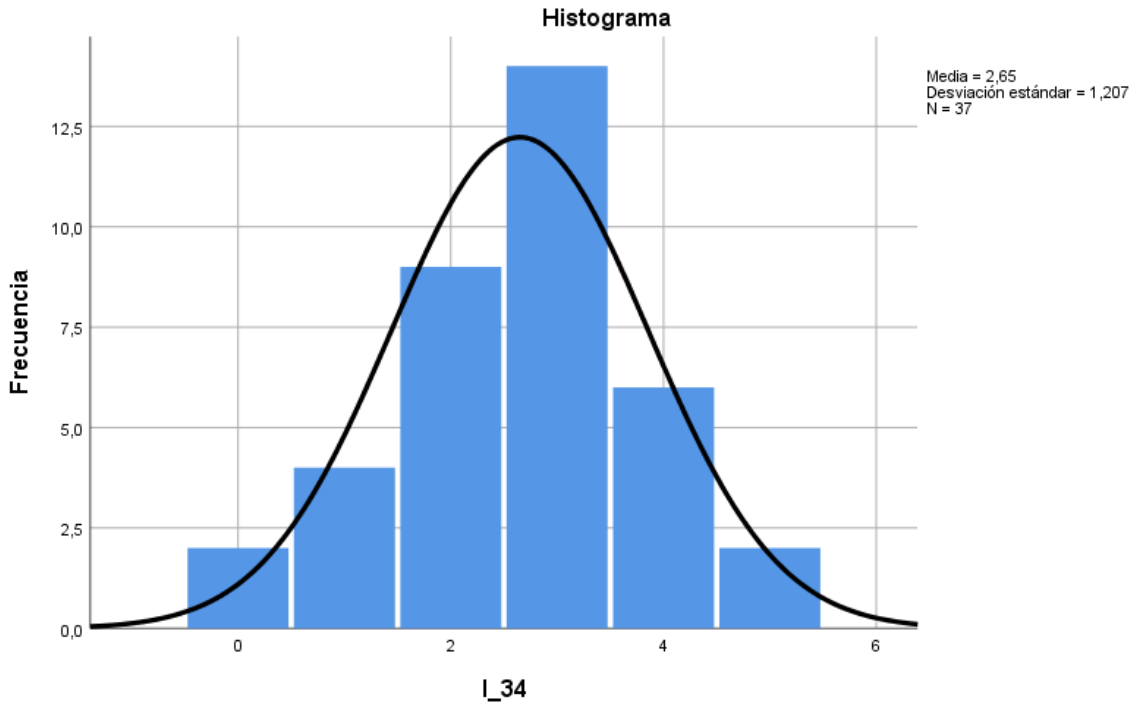
I_34

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,207
Varianza		1,456



I_34

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	4	10,8	10,8	16,2
	Regular	9	24,3	24,3	40,5
	Bueno	14	37,8	37,8	78,4
	Muy bueno	6	16,2	16,2	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El registro en el sistema de las ubicaciones de stock es**", el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 16,2% como MUY BUENO el 40,5%, el 5,4% como EXCELENTE, también se obtuvo que el 24,3% marcaron como REGULAR, el 10,8% como DEFICIENTE y el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,65 en una escala de 0 al 5, superando el valor de 2,5 y el valor que más se repite (moda) es de 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El registro en el sistema de las ubicaciones de stock es**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 59,4% (100-40,6) consideran este **indicador** (I_34) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

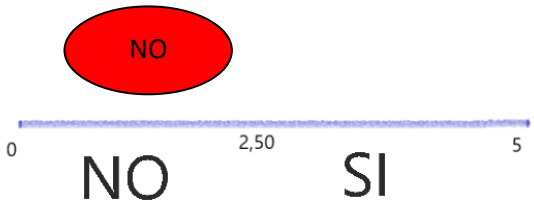
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Planificar mejoras manejo de mercancías para las tomas de decisiones más rápidas dentro del almacén por medio del sistema de inventariado.
2) Mediano plazo
   - **Plan operativo**
     - Estructurar ubicaciones estratégicas para el control eficiente de mercadería para su manejo e inventariado que se desarrollen paralelamente con el sistema.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Aplicar un sistema de almacenamiento en Racking para facilitar el manejo y movimientos de la mercancía.

I_35: La revisión frecuente del inventario versus los datos en el sistema es:

Estadísticos

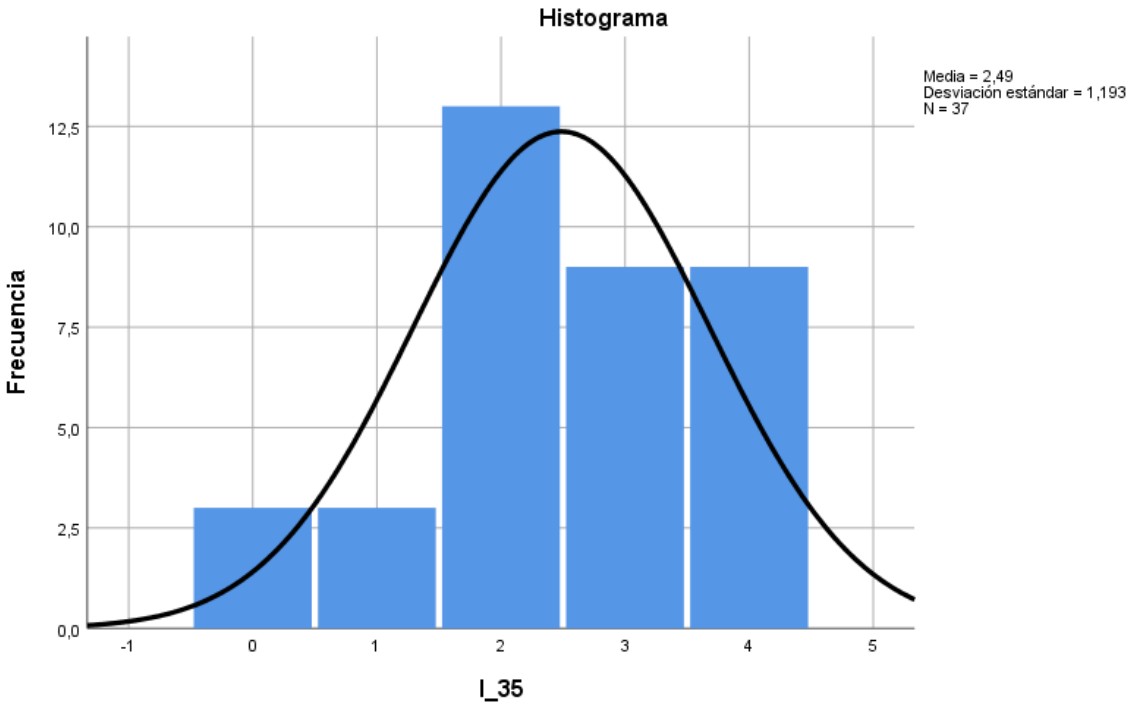
I_35

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,49
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,193
Varianza		1,423



I_35

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	3	8,1	8,1	16,2
	Regular	13	35,1	35,1	51,4
	Bueno	9	24,3	24,3	75,7
	Muy bueno	9	24,3	24,3	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La revisión frecuente del inventario versus los datos en el sistema**", el 35,1% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el otro 24,3% como BUENO, el 8,1% como DEFICIENTE y el 8,1% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,49 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La revisión frecuente del inventario versus los datos en el sistema:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,49 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 48,6% (100-51,4) consideran este **indicador** (I_35) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

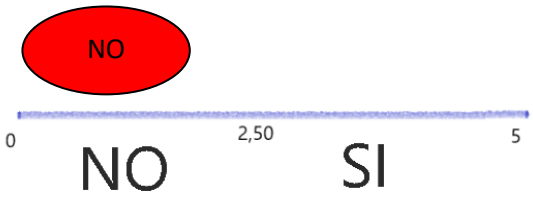
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Generar una sincronización paralela entre los datos del inventario y del sistema
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Registrar todos los movimientos de entrada y salida a través del sistema, así evitar inconsistencias
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Registrar los productos y materia de entrada
     - Registrar los productos de salida
     - Actualizar los niveles de inventario paralelo al sistema, por lotes

I_36: La planificación de la toma de los inventarios al inicio del año es:

Estadísticos

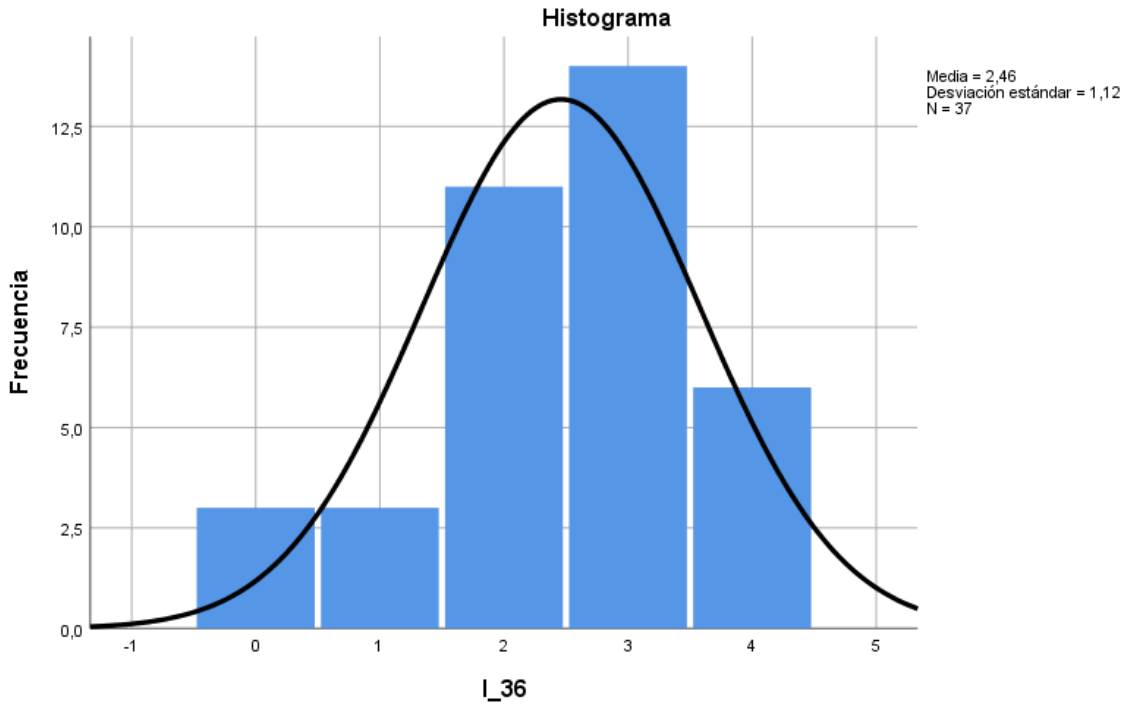
I_36

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,46
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,120
Varianza		1,255



I_36

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	3	8,1	8,1	16,2
	Regular	11	29,7	29,7	45,9
	Bueno	14	37,8	37,8	83,8
	Muy bueno	6	16,2	16,2	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La planificación de la toma de los inventarios al inicio del año**", el 35,1% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el otro 24,3% como BUENO, el 8,1% como DEFICIENTE y el 8,1% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,46 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La planificación de la toma de los inventarios al inicio del año**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,46 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 54,1% (100-45,9) consideran este **indicador** (I_36) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

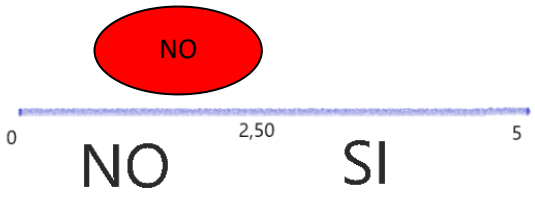
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Realizar una previsión de los insumos empleados para el buen control de inventarios
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar planeaciones a través de los datos que tiene la empresa para obtener una previsión más precisa
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Revisar los planes anuales para la planificación de inventarios
     - Analizar los factores internos y externos que variaron los últimos meses para considerar variaciones
     - Medir los niveles de demanda y el desarrollo de la competencia

I_37: Se estima que el proceso de buscar la causa raíz de las diferencias de inventarios es:

Estadísticos

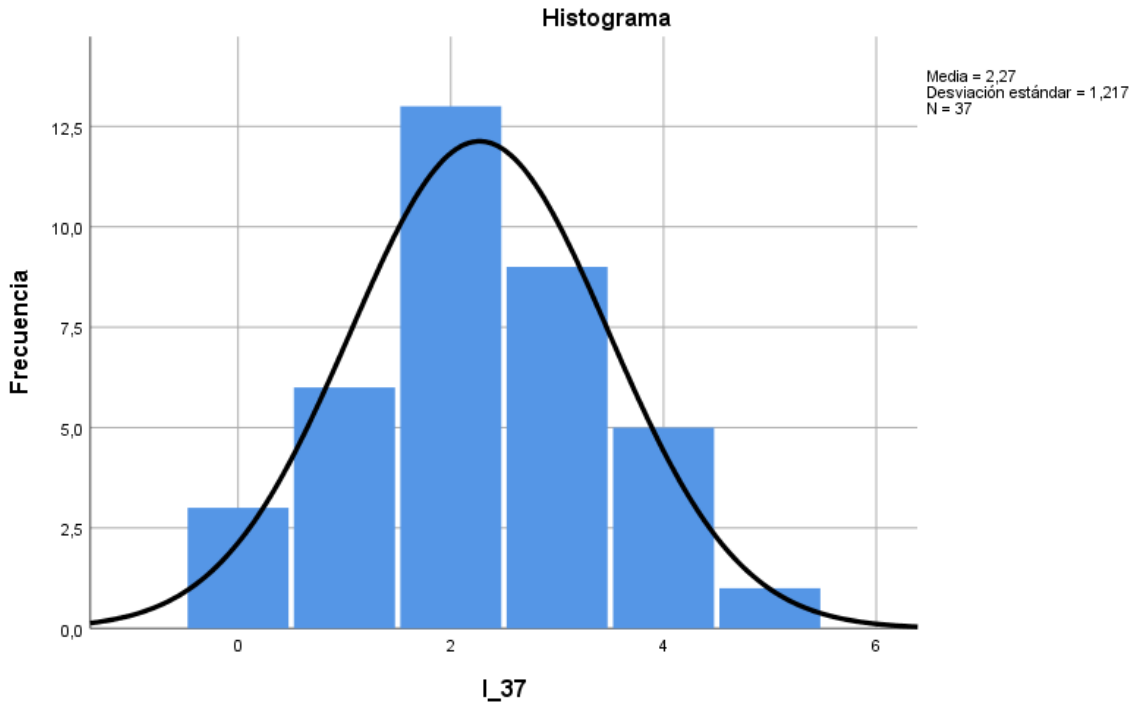
I_37

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,27
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,217
Varianza		1,480



I_37

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	6	16,2	16,2	24,3
	Regular	13	35,1	35,1	59,5
	Bueno	9	24,3	24,3	83,8
	Muy bueno	5	13,5	13,5	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Se estima que el proceso de buscar la causa raíz de las diferencias de inventarios**", el 35,1% manifestaron que es MUY DEFICIENTE, el 24,3% indicaron que es BUENO, el otro 16,2% como DEFICIENTE, el 13,5% como MUY BUENO, el 8,1% como MUY DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,27 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**Se estima que el proceso de buscar la causa raíz de las diferencias de inventarios**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,27 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 40,5% (100-59,5) consideran este **indicador** (I_37) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):

   Plan estratégico

   - Identificar las causas que generan un desnivel entre los stocks en inventarios

2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):

   Plan operativo

   - Tener un control de las unidades, verificando las actividades productivas y los productos que se generan en mal estado

3) Corto plazo (indicadores):

   Actividades

   - Realizar un control de la materia prima y productos finales deficientes
   - Realizar planes de inventarios que incorporen un margen de error (productos finales, en artículos y otras materias primas)
   - Integrar la información de inventarios de los diversos usuarios que tienen acceso al sistema (evitar fragmentaciones de información)

ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO

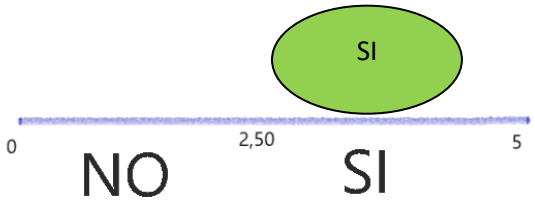
Análisis de costos

I_38: Considerar como únicos factores a la calidad y el precio para realizar el análisis de compras, es:

Estadísticos

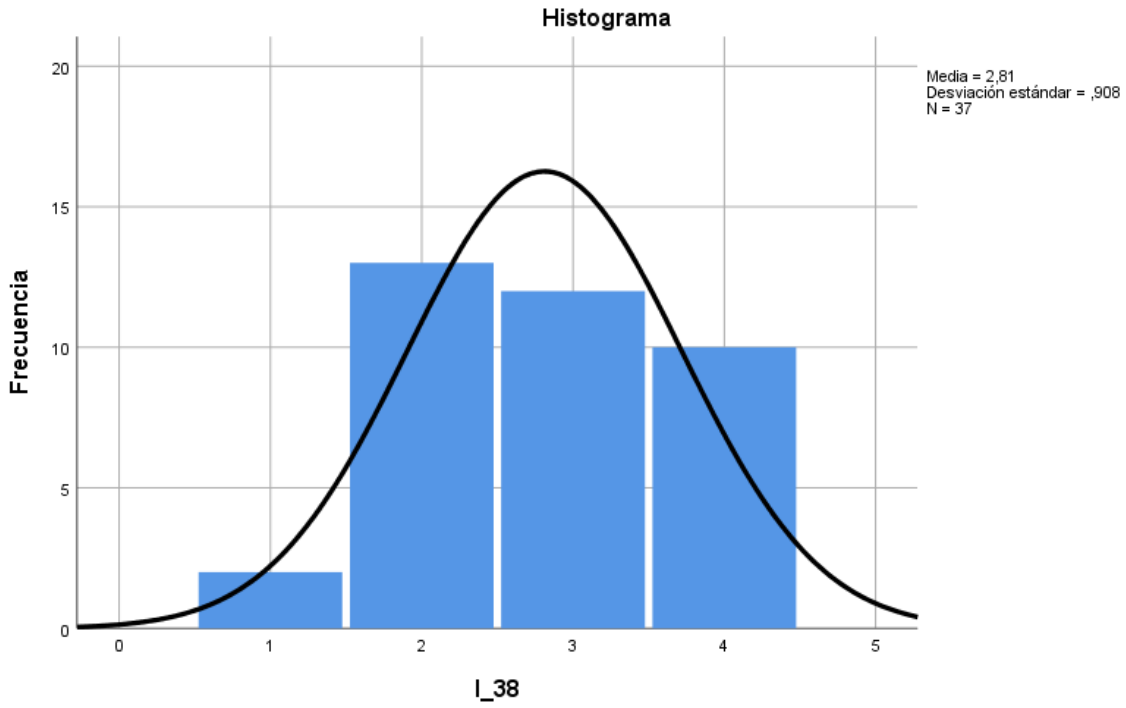
I_38

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,81
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		,908
Varianza		,824



I_38

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	13	35,1	35,1	40,5
	Bueno	12	32,4	32,4	73,0
	Muy bueno	10	27,0	27,0	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Considerar como únicos factores a la calidad y el precio para realizar el análisis de compras**", el 32.4% manifestaron que es BUENO, el 27% indicaron que es MUY BUENO el otro 35.1% como REGULAR, el 5.4% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,81% en una escala de 0 al 5, superando 2.5 y el valor que más se repite es el 2 (Regular), es decir, un SI débil

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Considerar como únicos factores a la calidad y el precio para realizar el análisis de compras:**", de manera débil

El centro de gravedad o media corresponde a 2.81(~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la derecha.

Un 59.5 consideran este indicador (I-38) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

- **Plan estratégico**
  - Conocer los diferentes factores de calidad para realizar un buen trabajo de análisis de compra.

2) Mediano plazo:

- **Plan operativo**
  - Realizar un mejor análisis de investigación de los marcados para evaluar la calidad en la que se encuentran los productos

3) Corto plazo:

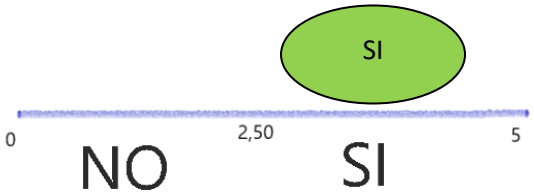
- **Actividades**
  - Determinar la calidad de los productos.
  - Realizar un análisis de los productos a comprar.
  - Generar informes de todos los productos disponibles y a clasificar.

I_39: Considerar a los costos logísticos en el análisis de precio, es:

Estadísticos

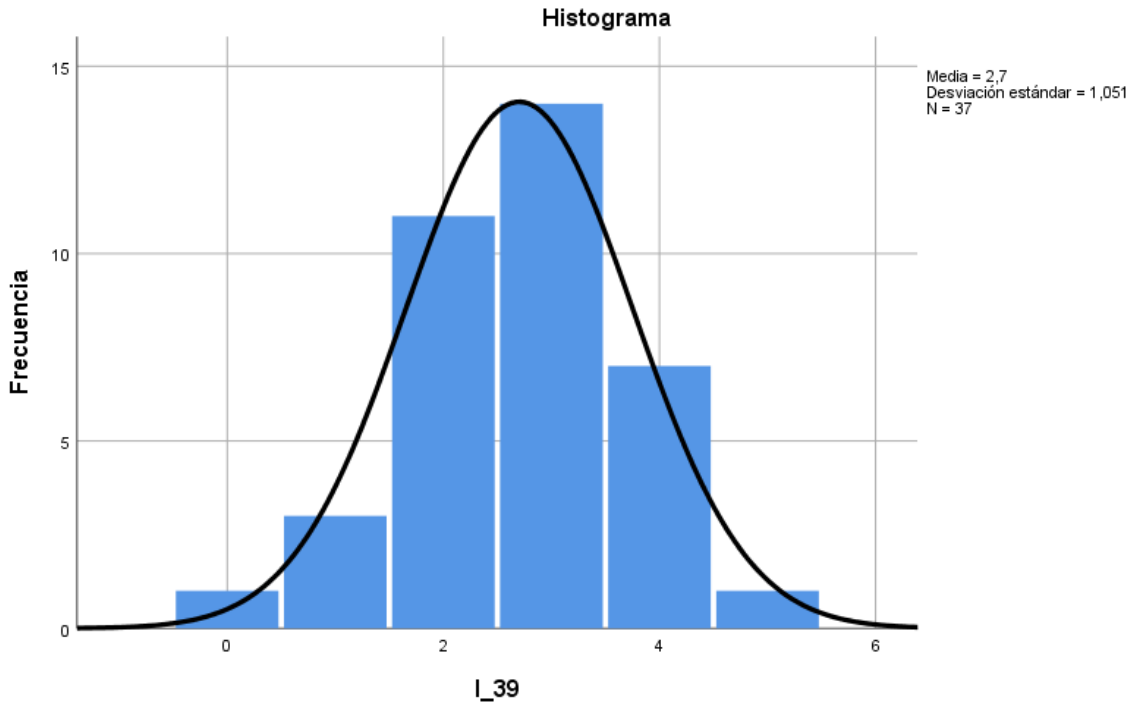
I_39

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,70
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,051
Varianza		1,104



I_39

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	3	8,1	8,1	10,8
	Regular	11	29,7	29,7	40,5
	Bueno	14	37,8	37,8	78,4
	Muy bueno	7	18,9	18,9	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Considerar a los costos logísticos en el análisis de precio**", el 37.8% manifestaron que es BUENO, el 18.9% como MUY BUENO y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,70 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Considerar a los costos logísticos en el análisis de precio**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,70 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 59.5% consideran este **indicador** (I_39) como BUENO, MUY BUENO, EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Considerar los costos de acuerdo al análisis de los precios.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar un análisis de las diferentes ofertas en los costos logísticos y evaluar los diferentes precios de acuerdo a dicho análisis.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar un análisis de los costos logísticos
     - Determinar los diferentes precios disponibles de acuerdo al análisis.

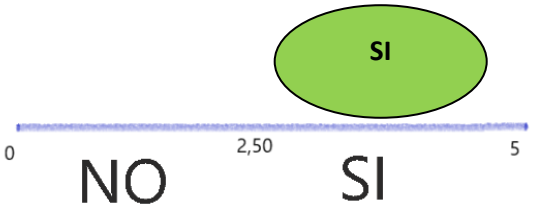
Estrategia de compras

I_40: El desarrollo de cotizaciones previas a la adquisición de productos, es:

Estadísticos

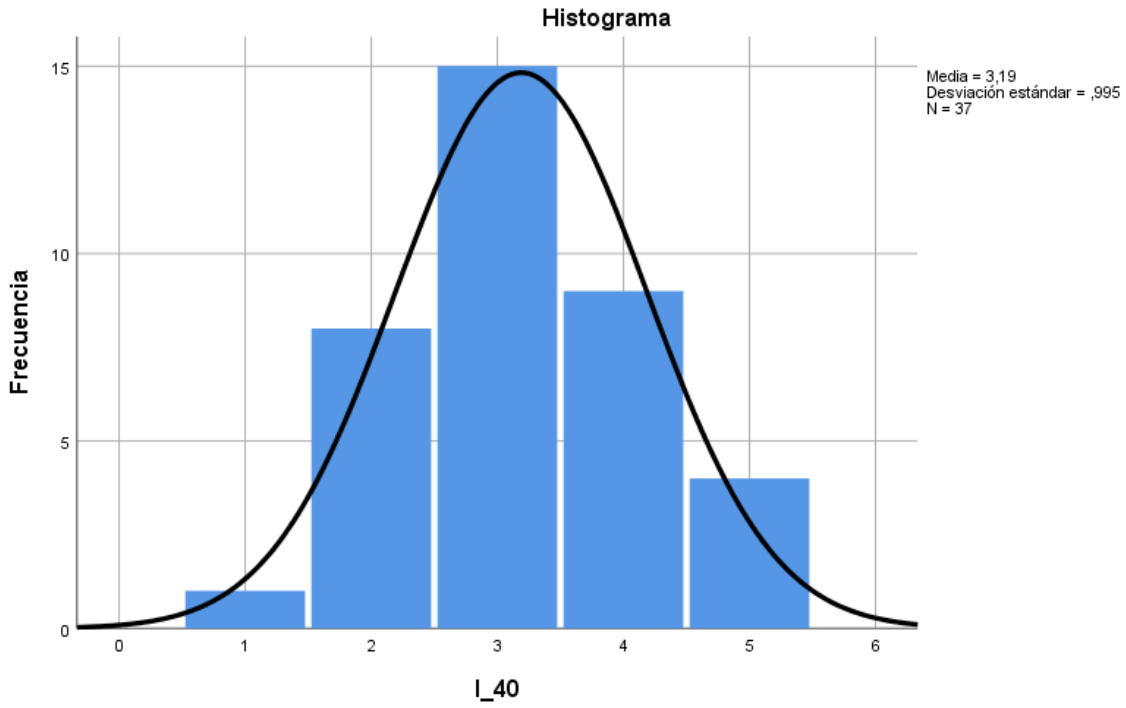
I_40

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,19
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,995
Varianza		,991



I_40

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	8	21,6	21,6	24,3
	Bueno	15	40,5	40,5	64,9
	Muy bueno	9	24,3	24,3	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El desarrollo de cotizaciones previas a la adquisición de productos**", el 40,5% manifestaron que es BUENO, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el otro 21,6% como REGULAR, el 10,8% como EXCELENTE y el 2,7% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,19 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El desarrollo de cotizaciones previas a la adquisición de productos**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,19 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 75,7% (100-24,3) consideran este **indicador** (I_40) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

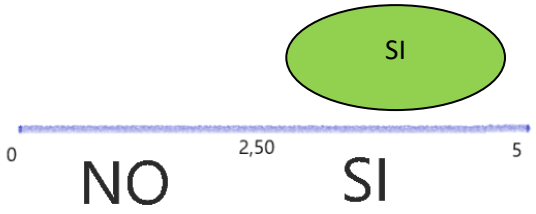
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Asegurar un plan de gasto anual.
     - Establecer estándares para la adquisición de materiales de calidad.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Conocer los costos de los proveedores.
     - Generar alianzas con los proveedores que tengan condiciones de servicio.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el espacio para las existencias.
     - Estimar tiempos en los procesos.
     - Revisar los términos y condiciones.

I_41: La acción de contar con un registro de los costos por roturas de stocks, es:

Estadísticos

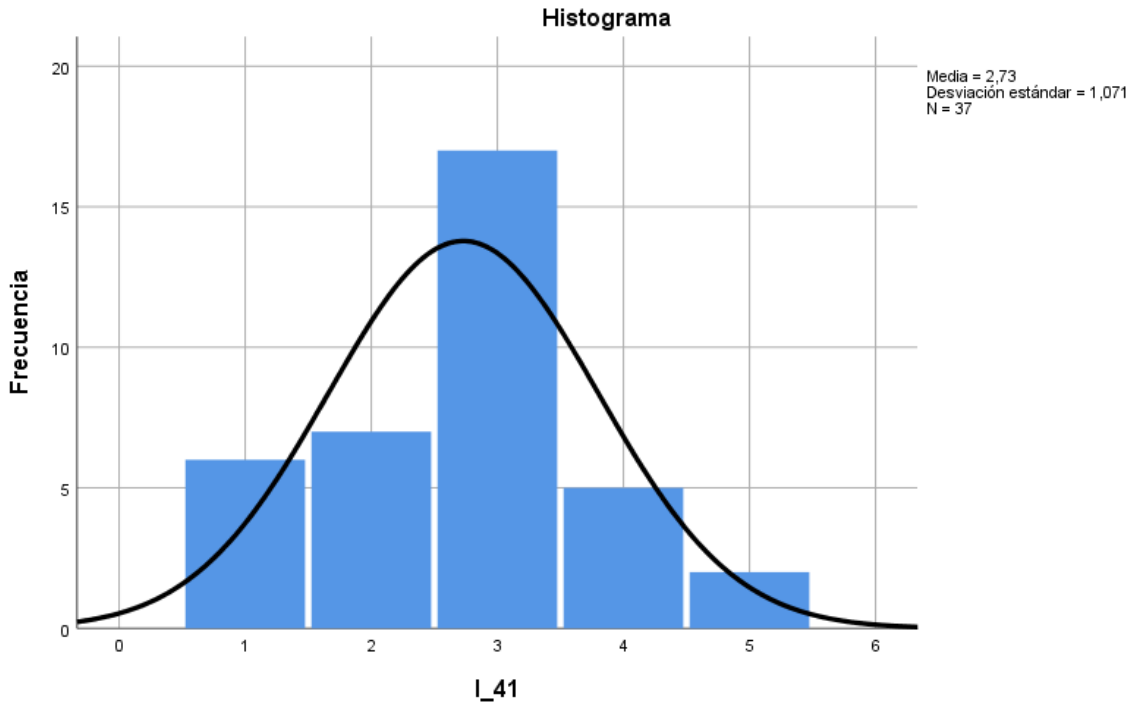
I_41

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,73
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,071
Varianza		1,147



I_41

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	6	16,2	16,2	16,2
	Regular	7	18,9	18,9	35,1
	Bueno	17	45,9	45,9	81,1
	Muy bueno	5	13,5	13,5	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La acción de contar con un registro de los costos por roturas de stocks**", el 45,9% manifestaron que es BUENO, el 18,9% indicaron que es REGULAR, el otro 16,2% como DEFICIENTE, el 13,5% como MUY BUENO y el 5,4% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,73 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La acción de contar con un registro de los costos por roturas de stocks**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,73 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 64.9% (100-35,1) consideran este **indicador** (I_41) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

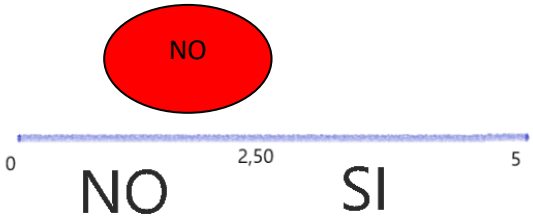
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Determinar los ítems o grupos de ítems que puedan ayudar a cuantificar el valor que se pondrá en el registro.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Implementar tecnologías para mejorar la precisión en el registro de costes
     - Establecer un sistema de rotación de productos.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar costes por ventas no realizadas.
     - Determinar el desgaste comercial frente al cliente.
     - Determinar costes de transportes.

I_42: El proceso de informar al proveedor sobre los quiebres de stock para mejorar el nivel de servicio es:

Estadísticos

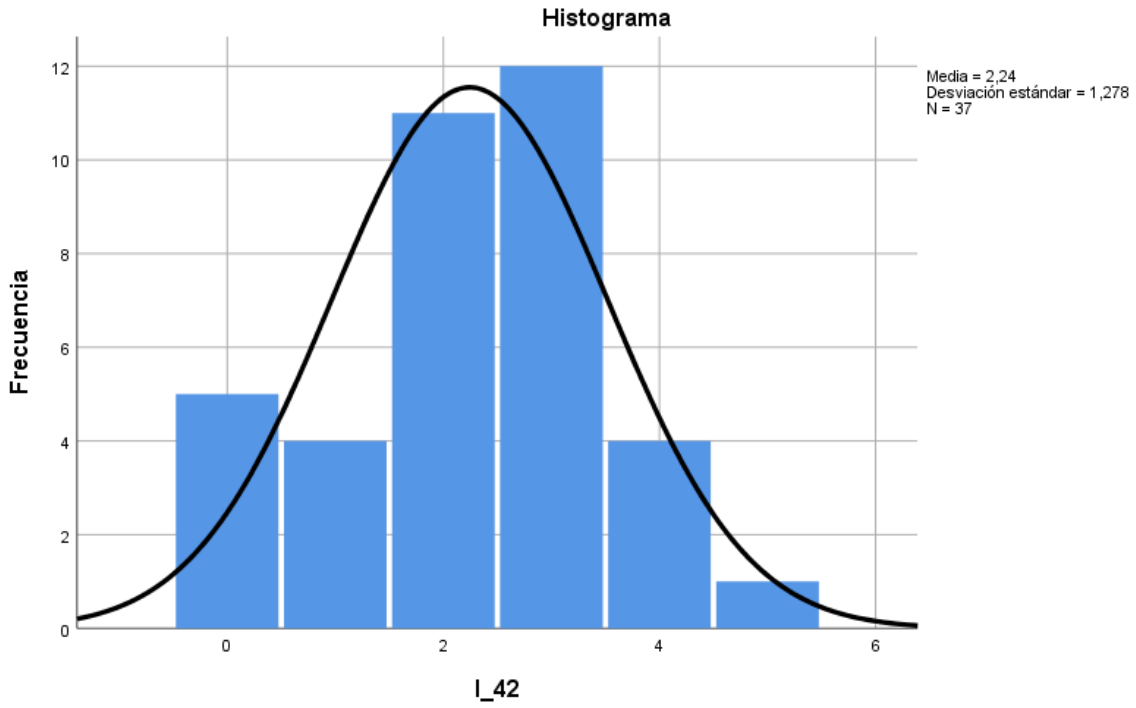
I_42

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,24
Mediana		2,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,278
Varianza		1,634



I_42

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	5	13,5	13,5	13,5
	Deficiente	4	10,8	10,8	24,3
	Regular	11	29,7	29,7	54,1
	Bueno	12	32,4	32,4	86,5
	Muy bueno	4	10,8	10,8	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de informar al proveedor sobre los quiebres de stock para mejorar el nivel de servicio es**", el 32,4% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el otro 13,5% como MUY DEFICIENTE, el 10,8% como MUY BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,24 en una escala de 0 al 5, no superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**El proceso de informar al proveedor sobre los quiebres de stock para mejorar el nivel de servicio es**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,24 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 45,9% (100-54,1) consideran este **indicador** (I_02) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   -Plan estratégico

   - Mejorar el proceso de información con respecto a los pedidos que se realizan al proveedor.

2) Mediano plazo:

   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación que tenga relación con los productos que están cotizados en el mercado.

3) Corto plazo:

   - **Actividades**

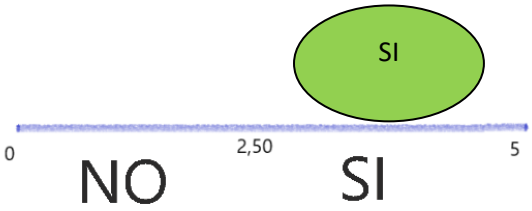
     - Evaluar la cantidad de productos vendidos y pronosticar el tiempo en el que se agotaran para realizar nuevos pedidos al proveedor.
     - Determinar el periodo de tiempo en el que compran los productos, el más cotizado y solicitar mayor cantidad a los proveedores.

I_43: Las estrategias con otras empresas del sector se desarrollan de manera:

Estadísticos

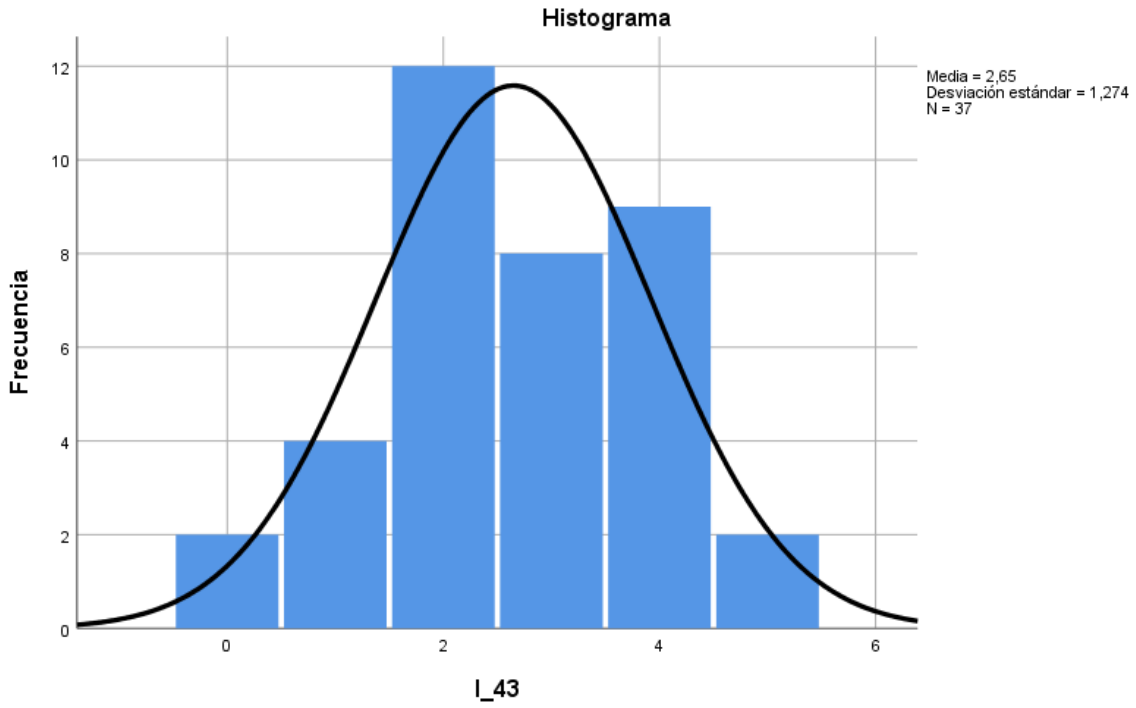
I_43

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,274
Varianza		1,623



I_43

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	4	10,8	10,8	16,2
	Regular	12	32,4	32,4	48,6
	Bueno	8	21,6	21,6	70,3
	Muy bueno	9	24,3	24,3	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Las estrategias con otras empresas del sector se desarrollan de manera",** el 32,4% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el otro 21,6% como BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE, el 5,4% como EXCELENTE y el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,65 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Las estrategias con otras empresas del sector se desarrollan de manera**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65 (~2,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 51,4% (100-48,6) consideran este **indicador** (I_01) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las estrategias que emplean las empresas que son de la competencia.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Investigar los productos que se venden mas en el mercado, que es lo que ofrece la competencia que capta mucho más la atención del cliente.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar la concurrencia que tienen los clientes al comprar los productos, la cantidad de clientes.
     - Determinar el nivel de servicio que se les brinda.

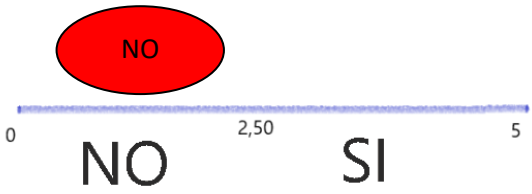
Gestión de contratos de compra

I_44: El proceso de realizar los contratos con el proveedor a largo plazo teniendo en cuenta el costo total de adquisición es:

Estadísticos

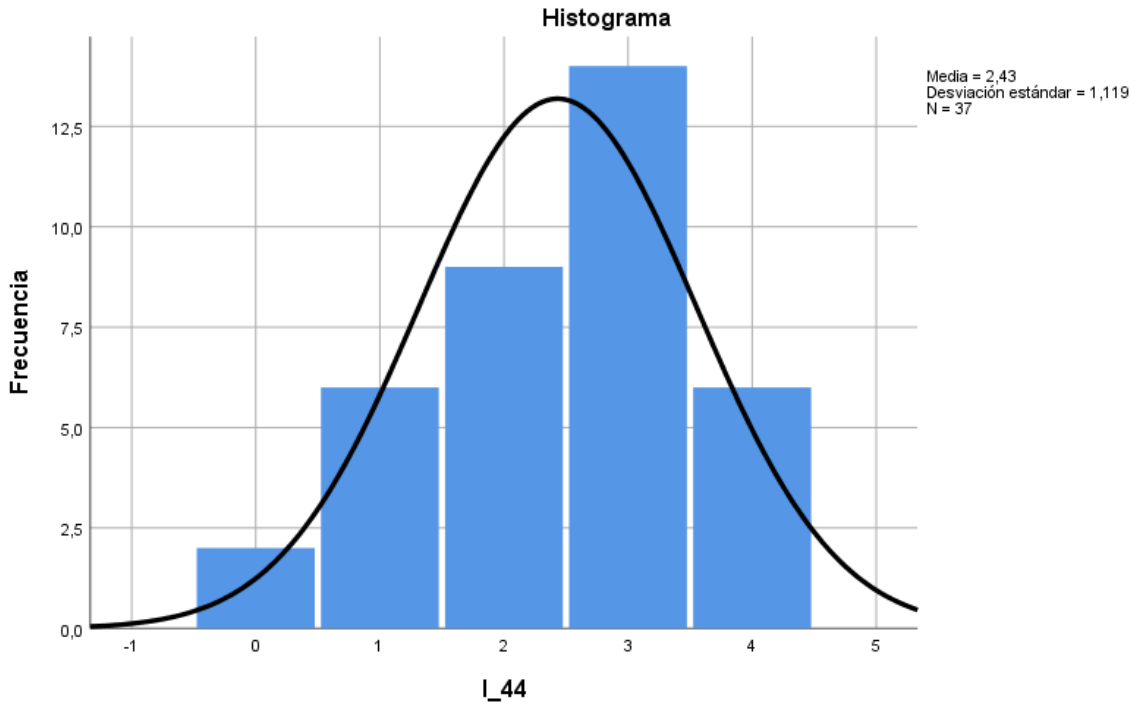
I_44

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,43
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,119
Varianza		1,252



I_44

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	6	16,2	16,2	21,6
	Regular	9	24,3	24,3	45,9
	Bueno	14	37,8	37,8	83,8
	Muy bueno	6	16,2	16,2	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de realizar los contratos con el proveedor a largo plazo teniendo en cuenta el costo total de adquisición es**", el 37.8% manifestaron que es BUENO, el 24.3% indicaron que es REGULAR, el 16.2% como MUY BUENO, el 16.2% como DEFICIENTE, y el 5.4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,43 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite(moda) es el 3(~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**El proceso de realizar los contratos con el proveedor a largo plazo teniendo en cuenta el costo total de adquisición es**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde al 2.43(~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 54,1% (100-45,9%) consideran este **indicador** (I_44) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo(meta):

- **Plan estratégico**
    - Incentivar la creación de relaciones, como un activo positivo y fundamental para mejorar el rendimiento, para que de esa manera el negocio se desarrolle de manera ascendente.

2) Mediano plazo:

- **Plan operativo**
    - Mejorar de manera continua los productos y servicios, así como como desarrollar nuevos procesos de negocio, y estrategia a futuro.

3) Corto plazo:

- **Actividades**

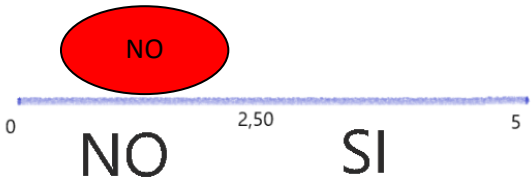
    - Estudiar el modelo estratégico de negocio, tomando en cuenta a las empresas proveedoras para formar parte del aumento en la efectividad, rendimiento y productividad.

I_45: Los contratos de compra a largo plazo con el proveedor se desarrollan:

Estadísticos

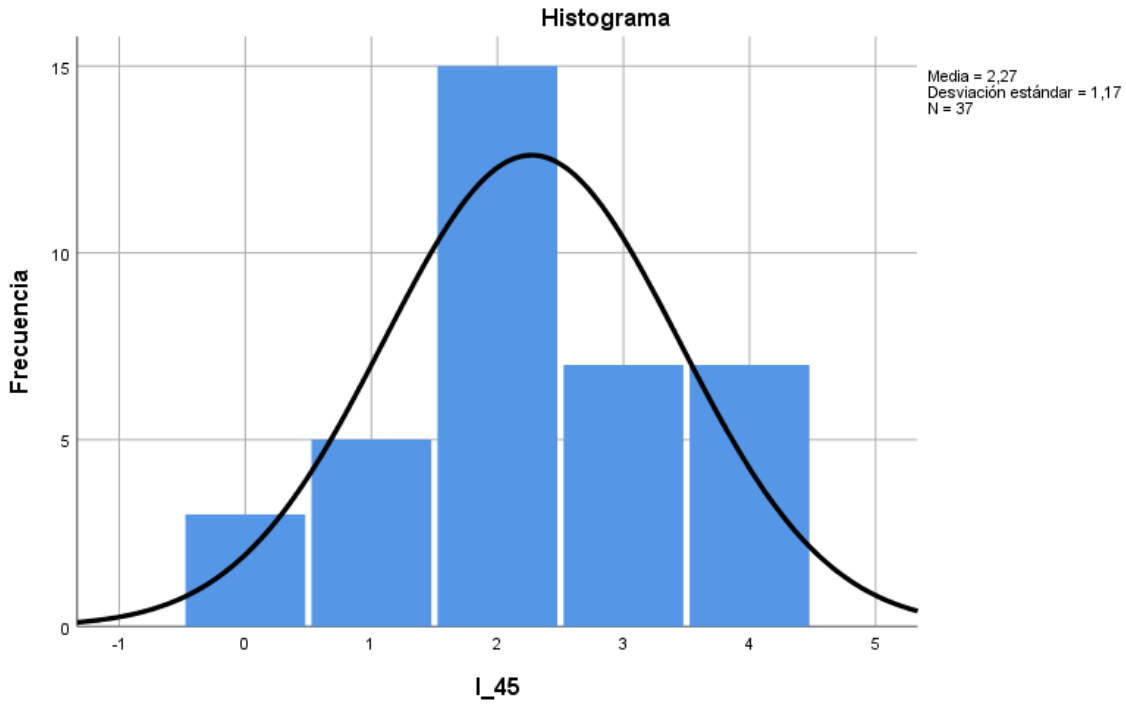
I_45

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,27
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,170
Varianza		1,369



I_45

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	5	13,5	13,5	21,6
	Regular	15	40,5	40,5	62,2
	Bueno	7	18,9	18,9	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "Los contratos de compra a largo plazo con el proveedor se desarrollan", el 40,5% manifestaron que es REGULAR, el 18,9% indicaron que es MUY BUENO, el otro 18,9% como BUENO, el 13,5% como deficiente, y el 8,1% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,27 en la escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite(moda) es 2(~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "Los contratos de compra a largo plazo con el proveedor se desarrollan", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,27 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 37,9% (100-62,1) consideran este **indicador** (I_45) como BUENO, MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo(meta):

- **Plan estratégico**
    - Evitar costos innecesarios de nuevas licitaciones al mismo tiempo, minimizar los incidentes y problemas de rendimiento.

2) Mediano plazo:

- **Plan operativo**
    - Consolidar los productos y ofertas que sean afines a la empresa compradora

3) Corto plazo:

- **Actividades**

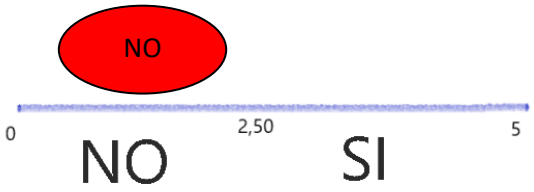
    - Fijar precios flexibles, y adecuarse a los márgenes negociados por ambas partes.

I_46: La acción de actualizar los contratos con el proveedor para mejorar el costo a mediano plazo, es:

Estadísticos

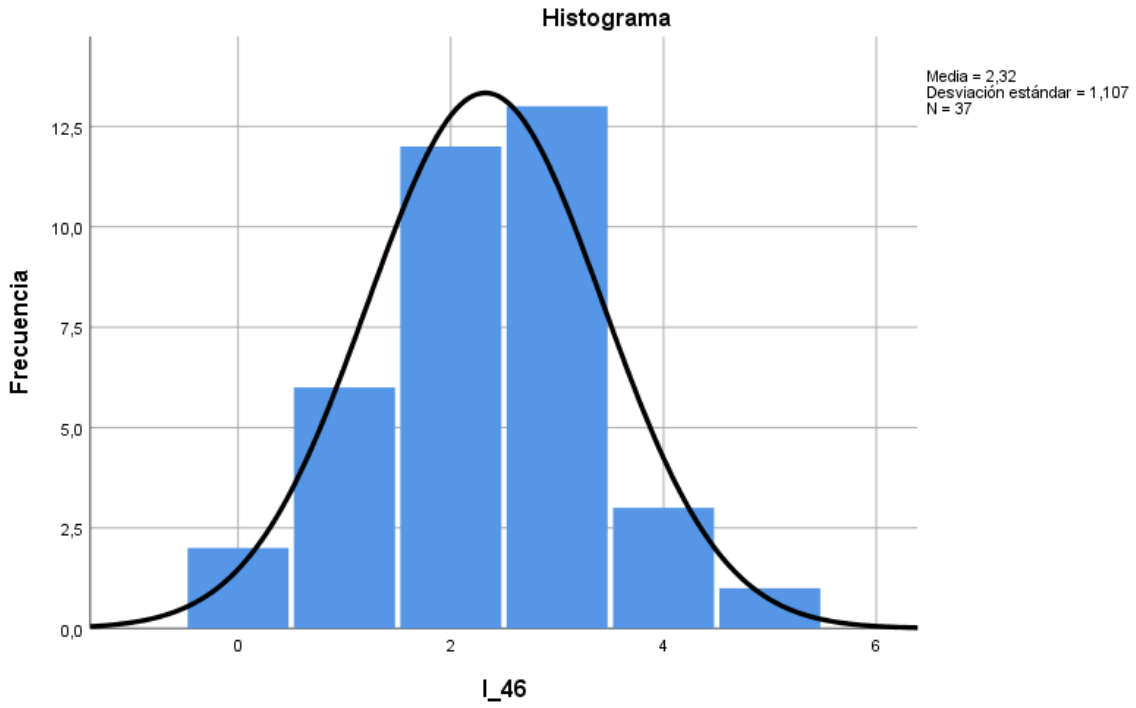
I_46

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,32
Mediana		2,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,107
Varianza		1,225



I_46

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	6	16,2	16,2	21,6
	Regular	12	32,4	32,4	54,1
	Bueno	13	35,1	35,1	89,2
	Muy bueno	3	8,1	8,1	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "La acción de actualizar los contratos con el proveedor para mejorar el costo a mediano plazo, es:", el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 32,4% indicaron que es REGULAR, el 16,2% como DEFICIENTE, el 8,1% como MUY BUENO, el 5,4% como MUY DEFICIENTE, y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,32 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "La acción de actualizar los contratos con el proveedor para mejorar el costo a mediano plazo, es", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,32 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 45,9% (100-54,1) consideran este **indicador** (I_46) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo(meta):

- **Plan estratégico**
    - Tener en cuenta la variación en los precios de los productos, para eso hay que tener en cuenta datos históricos o tendencias en la variación durante los últimos años

2) Mediano plazo:

- **Plan operativo**
    - Hacer un estudio de mercado, proyectarse de acuerdo a las incidencias que tuvo durante los últimos meses.

3) Corto plazo:

- **Actividades**

    - De acuerdo a la variación que haya tenido los precios de determinados productos, se precederá actualizar el contrato.
    - Tener en cuenta el aumento en coste de servicios.

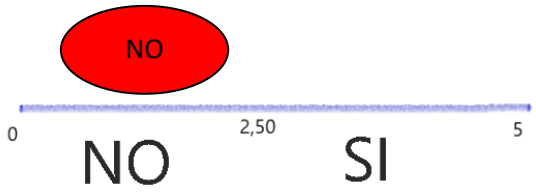
Criterios y procesos de selección de proveedores

I_47: Los programas obligatorios de certificación de proveedores se lleva de forma:

Estadísticos

I_47

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,19
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,198
Varianza		1,435



I_47

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	7	18,9	18,9	27,0
	Regular	13	35,1	35,1	62,2
	Bueno	9	24,3	24,3	86,5
	Muy bueno	4	10,8	10,8	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

LECTURA

Al indicador "Los programas obligatorios de certificación de proveedores se desarrolla de forma", el 35.1% manifestaron que es REGULAR, el 24.3% indicaron que es BUENO, el 18.9% indicaron que es DEFICIENTE, el 10.8% indicaron que es MUY BUENO, el 8.1% como MUY DEFICIENTE y el 2.7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es de 2.19% en una escala de 0 al 5, no supera el 2.5 y el valor que más se repite (moda) es el 3(REGULAR), es decir, un **NO débil**.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "Los programas obligatorios de certificación de proveedores se desarrolla de forma":, de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2.19 (2.00), valor **NO,** pero **débil,** con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 37.8% (100-62.2) consideran este indicador(I_47) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   - **Plan estratégico**

   - Evaluar los requisitos aplicables para un sistema de control de calidad.
   - Realizar vigilancia para la emisión del certificado.

2) Mediano plazo:

   - **Plan Operativo**

   - Dar vigilancias anuales del producto, por el sistema de gestión de calidad.

3) Corto plazo:

   - **Actividades**

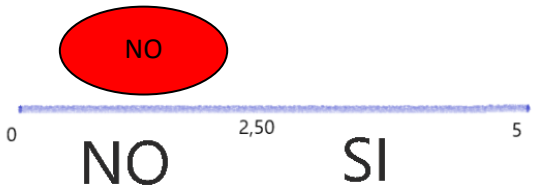
   - Dar seguimiento al desempeño del sistema de gestión de calidad.

I_48: El desarrollo del análisis de la capacidad del proveedor en áreas específicas es:

Estadísticos

I_48

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,32
Mediana		2,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,132
Varianza		1,281



I_48

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	7	18,9	18,9	24,3
	Regular	10	27,0	27,0	51,4
	Bueno	14	37,8	37,8	89,2
	Muy bueno	3	8,1	8,1	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

LECTURA

Al indicador "El desarrollo del análisis de la capacidad del proveedor en áreas específicas es", el 37.8% manifestaron que es BUENO, el 27.0% indicaron que es REGULAR, el 18.9% indicaron que es DEFICIENTE, el 8.1% indicaron que es MUY BUENO, el 5.4% como MUY DEFICIENTE y el 2.7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es de 2.32% en una escala de 0 al 5, no supera el 2.5 y el valor que más se repite (moda) es el 3(REGULAR), es decir, un **NO débil**.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "El desarrollo del análisis de la capacidad del proveedor en áreas específicas es":, de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2.32 (2.00), valor **NO,** pero **débil,** con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 48.6% (100-51.4) consideran este indicador(I_48) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   - **Plan estratégico**
   - Determinar nuevos suministradores.
   - Definir y negociar los nuevos pedidos para la constancia de acuerdos.

2) Mediano plazo:

   - **Plan Operativo**

   - Establecer un sistema global de calificación.
   - Cooperar con los proveedores basándose en el coste total más que en el precio.

3) Corto plazo:

   - **Actividades**

   - Crear una relación que asegure que el producto a adquirir alcanzará la aptitud de uso necesaria.

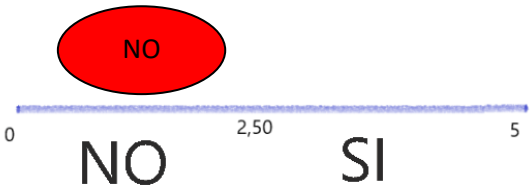
Consolidación de proveedores

I_49: El plan de contar con una única fuente obligada de suministro de productos es:

Estadísticos

I_49

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,05
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,053
Varianza		1,108



I_49

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	3	8,1	8,1	8,1
	Deficiente	5	13,5	13,5	21,6
	Regular	20	54,1	54,1	75,7
	Bueno	6	16,2	16,2	91,9
	Muy bueno	2	5,4	5,4	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

LECTURA:

Al indicador "**El plan de contar con una única fuente obligada de suministro de productos**", el 16.2% manifestaron que es BUENO, el 5.4% indicaron que es MUY BUENO, el 2,7% como EXCELENTE, el 8,1% como MUY DEFICIENTE, el 13,5% como DEFICIENTE y el 54,1% como REGULAR.

Por otro lado, la media es 2,05 en una escala de 0 al 5, no supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (REGULAR), es decir, un NO débil

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**El plan de contar con una única fuente obligada de suministro de productos**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,05 (~2,00), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la IZQUIERDA (ver la campana de Gauss).

Un 24.3% consideran este **indicador** (I_49) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Elaborar un plan con la única fuente de suministros productos

2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar una investigación con todas las fuentes de suministros de productos.

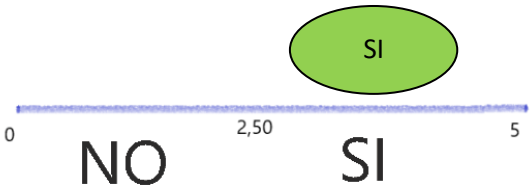
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar un análisis de el plan de las únicas fuentes de suministros de productos que se puedan.

I_50: Se estima que contar con proveedores alternativos de fuentes de suministro de productos, identificados y cuantificados

Estadísticos

I_50

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,14
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,058
Varianza		1,120



I_50

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	7	18,9	18,9	24,3
	Bueno	17	45,9	45,9	70,3
	Muy bueno	6	16,2	16,2	86,5
	Excelente	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	

LECTURA:

Al indicador "**Se estima que contar con proveedores alternativos de fuentes de suministro de productos, identificados y cuantificados**", el 45.9% manifestaron que es BUENO, el 16.2% indicaron que es MUY BUENO, el otro 13,5% como EXCELENTE, el otro 5.4% como DEFICIENTE y el 18,9% como REGULAR.

Por otro lado, la media es 3.14 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI fuerte.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La labor del encargado del proceso de la estimación de la demanda se desarrolla de manera:**", de manera fuerte.

El centro de gravedad o media corresponde a 3.14 (~3,00), valor SI, pero fuerte, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 75.7% consideran este **indicador** (I_50) como BUENO, MUY BUENO, EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer Los procesos del desarrollo de la demanda.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar un análisis de los diferentes procesos por las cuales se desarrollan las estimaciones de demanda.
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Reconsiderar las nuevas labores del proceso de estimación de demandas.

GESTIÓN DE PROVEEDORES

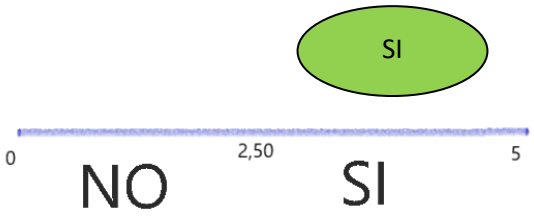
Gestión de proveedores

I_51: La medición del desempeño de los proveedores:

Estadísticos

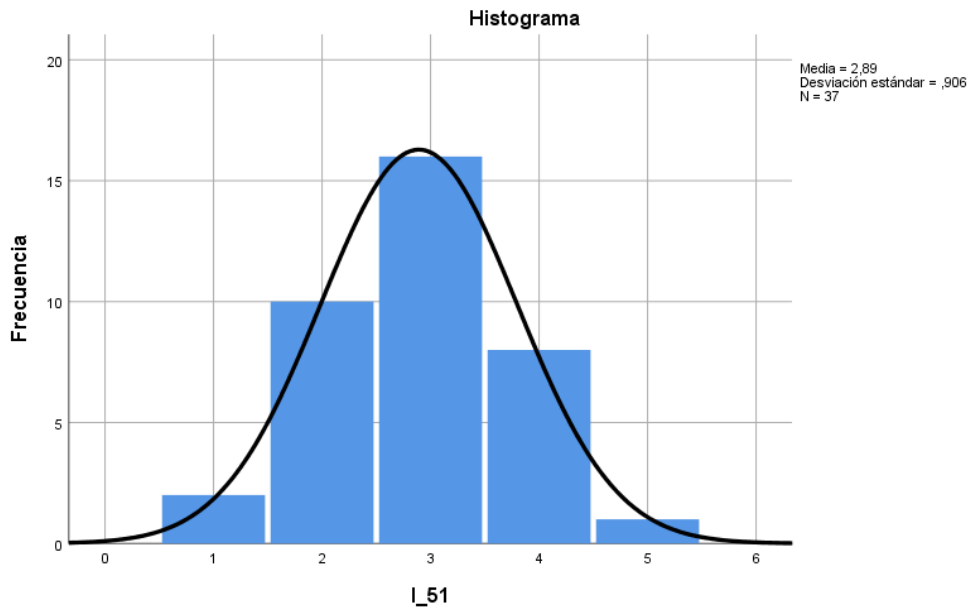
I_51

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,89
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,906
Varianza		,821



I_51

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	10	27,0	27,0	32,4
	Bueno	16	43,2	43,2	75,7
	Muy bueno	8	21,6	21,6	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La medición del desempeño de los proveedores**", el 27.0% manifestaron que es REGULAR, el 43.2% indicaron que es BUENO, el 4.5% como DEFICIENTE, el 21.6% como MUY BUENO y el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,89 en una escala de 0 al 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La medición del desempeño de los proveedores son considerados**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,89 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 67.6% (100-32.4) consideran este **indicador** (I_02) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

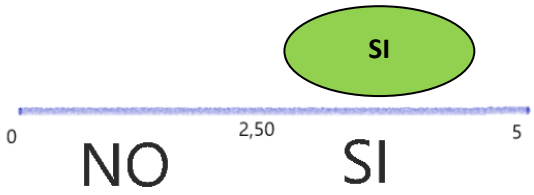
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de unidades vendidas
     - Determinar el número de Clientes
     - Determinar la frecuencia de compra de los clientes

I_52: La evaluación del proveedor en función al nivel de servicio, disponibilidad, calidad y otros criterios; se desarrolla:

Estadísticos

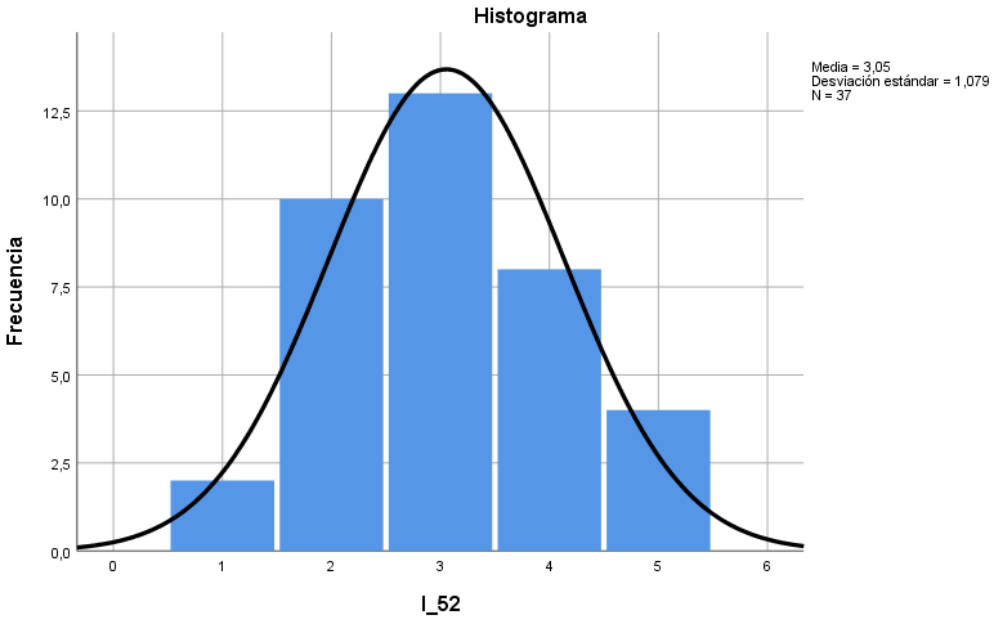
I_52

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,05
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,079
Varianza		1,164



I_52

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	10	27,0	27,0	32,4
	Bueno	13	35,1	35,1	67,6
	Muy bueno	8	21,6	21,6	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La evaluación del proveedor en función al nivel de servicio, disponibilidad, calidad y otros criterios; se desarrolla**", el 27.0% manifestaron que es REGULAR, el 35.1% indicaron que es BUENO, el 5.4% como DEFICIENTE, el 21.6% como MUY BUENO y el 10.8% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 3.05 en una escala de 0 al 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La evaluación del proveedor en función al nivel de servicio, disponibilidad, calidad y otros criterios; se desarrolla son considerados**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3.05 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 67.6% (100-32.4) consideran este **indicador** (I_02) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

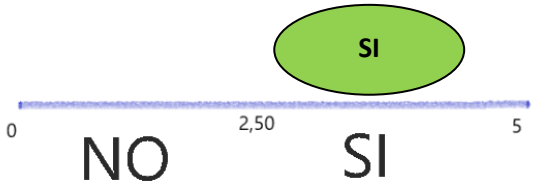
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de unidades vendidas
     - Determinar el número de Clientes
     - Determinar la frecuencia de compra de los clientes

I_53: La acción de informar sobre los requerimientos para que sean establecidos y entendidos por todas las partes; se lleva de forma:

Estadísticos

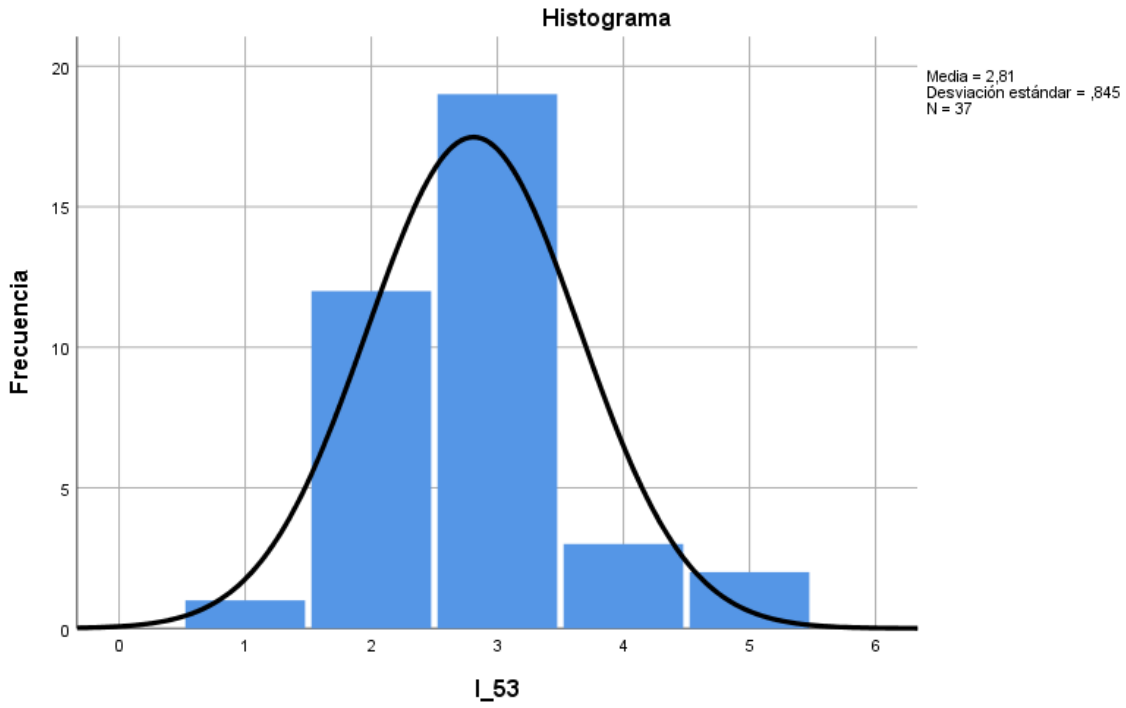
I_53

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,81
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,845
Varianza		,713



I_53

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	12	32,4	32,4	35,1
	Bueno	19	51,4	51,4	86,5
	Muy bueno	3	8,1	8,1	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La acción de informar sobre los requerimientos para que sean establecidos y entendidos por todas las partes**", el 32.4% manifestaron que es REGULAR, el 51.4% indicaron que es BUENO, el 2.7% como DEFICIENTE, el 8.1% como MUY BUENO y el 5.4% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2.81 en una escala de 0 al 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La acción de informar sobre los requerimientos para que sean establecidos y entendidos por todas las partes son considerados**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2.81 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 64.9% (100-35.1) consideran este **indicador** (I_02) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de unidades vendidas
     - Determinar el número de Clientes
     - Determinar la frecuencia de compra de los clientes

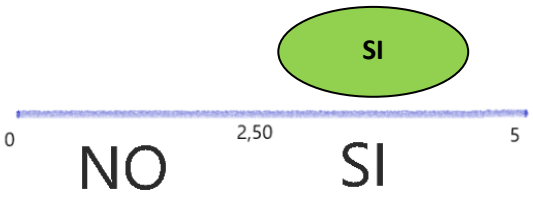
Involucramiento del proveedor

I_54: Los acuerdos de colaboración con el proveedor para mejorar el abastecimiento son:

Estadísticos

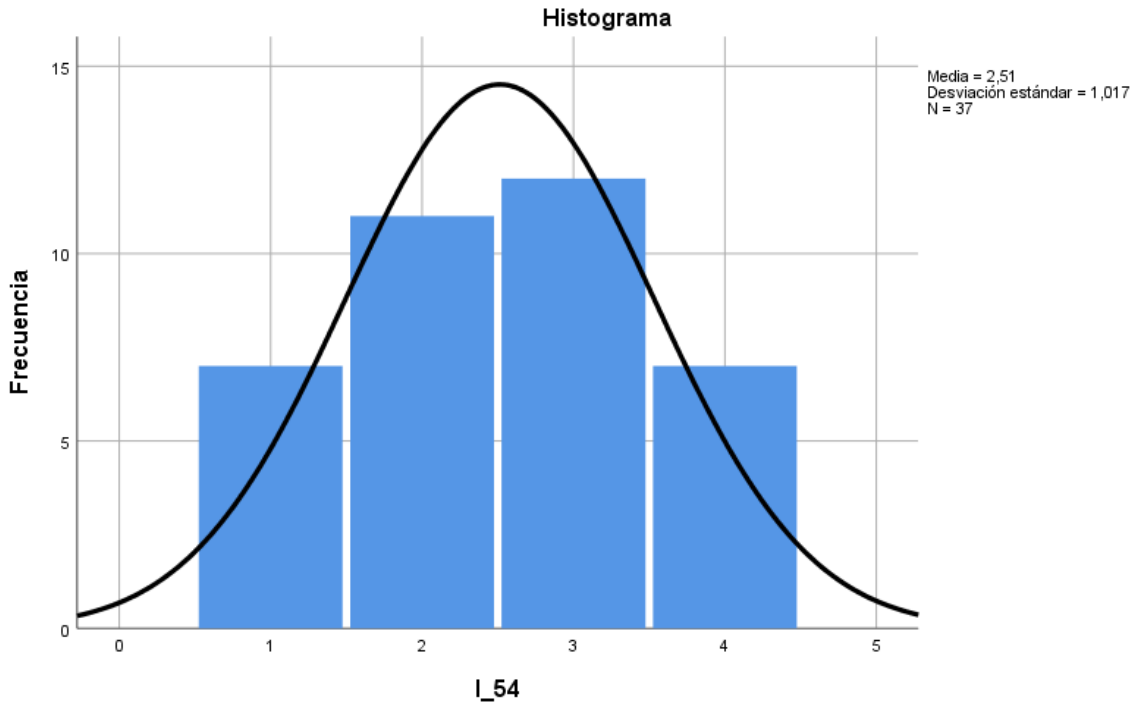
I_54

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,51
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,017
Varianza		1,035



I_54

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	7	18,9	18,9	18,9
	Regular	11	29,7	29,7	48,6
	Bueno	12	32,4	32,4	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Los acuerdos de colaboración con el proveedor para mejorar el abastecimiento son**", el 32.4% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el 18,9% como DEFICIENTE y el 18,9% como MUY BUENO.

Por otro lado, la media es 2.51 en una escala de 0 al 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Los acuerdos de colaboración con el proveedor para mejorar el abastecimiento son**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2.51 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

ACCIONES:

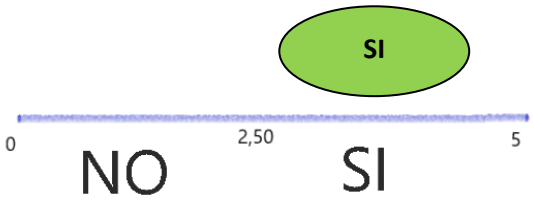
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de unidades vendidas
     - Determinar el número de Clientes
     - Determinar la frecuencia de compra de los clientes

I_55: El plan pro-activo del proveedor de desarrollar conjuntamente nuevos productos, se lleva de forma:

Estadísticos

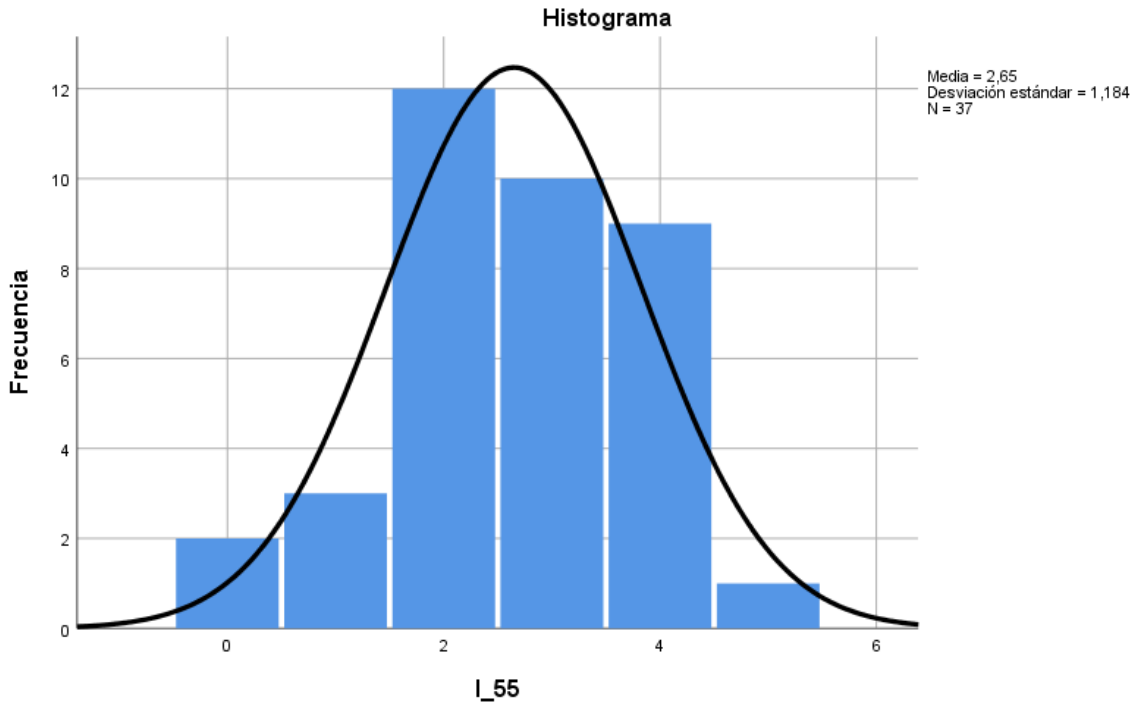
I_55

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,184
Varianza		1,401



I_55

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	3	8,1	8,1	13,5
	Regular	12	32,4	32,4	45,9
	Bueno	10	27,0	27,0	73,0
	Muy bueno	9	24,3	24,3	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El plan pro-activo del proveedor de desarrollar conjuntamente nuevos productos, se lleva de forma**", el 32.4% manifestaron que es REGULAR, el 27,0% indicaron que es BUENO, el 24,3% como MUY BUENO, el 8.1% como DEFICIENTE, el 5.4% como MUY DEFICIENTE y 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2.65 en una escala de 0 al 5, supera el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El plan pro-activo del proveedor de desarrollar conjuntamente nuevos productos, se lleva de forma**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar el número de unidades vendidas
     - Determinar el número de Clientes
     - Determinar la frecuencia de compra de los clientes

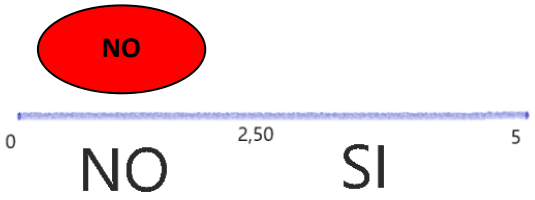
Evaluación del proveedor

I_56: La programación de reuniones regulares (por ejemplo, revisión trimestral) para evaluar usando conjuntamente determinados criterios de costo y servicios, se desarrollan:

Estadísticos

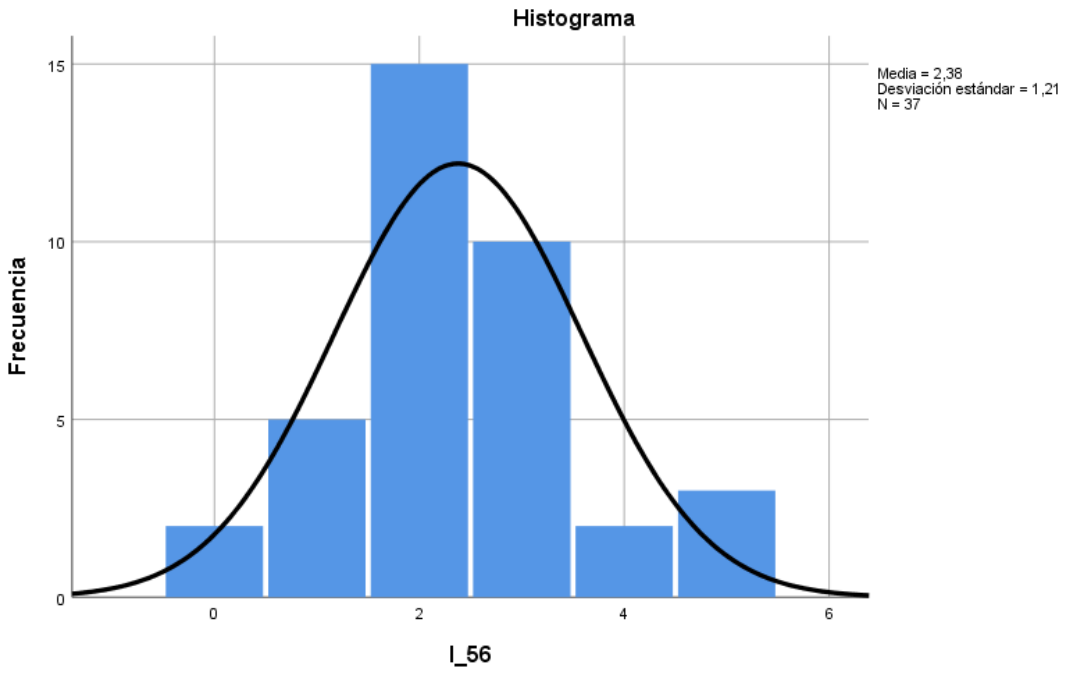
I_56

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,38
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,210
Varianza		1,464



I_56

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	5	13,5	13,5	18,9
	Regular	15	40,5	40,5	59,5
	Bueno	10	27,0	27,0	86,5
	Muy bueno	2	5,4	5,4	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La programación de reuniones regulares (por ejemplo, revisión trimestral) para evaluar usando conjuntamente determinados criterios de costo y servicios, se desarrollan:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,38 (~2,50), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 62,2% (100-37,8) consideran este **indicador** (I_01) como BUENO, MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

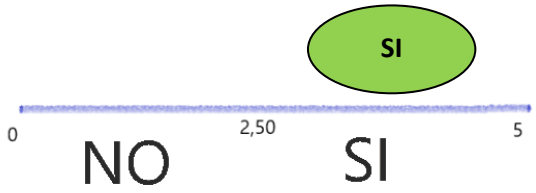
1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar pronósticos de ventas a largo plazo, con los datos históricos de la empresa

I_57: El desarrollo de establecer, controlar y comunicar las medidas de desempeño, es:

Estadísticos

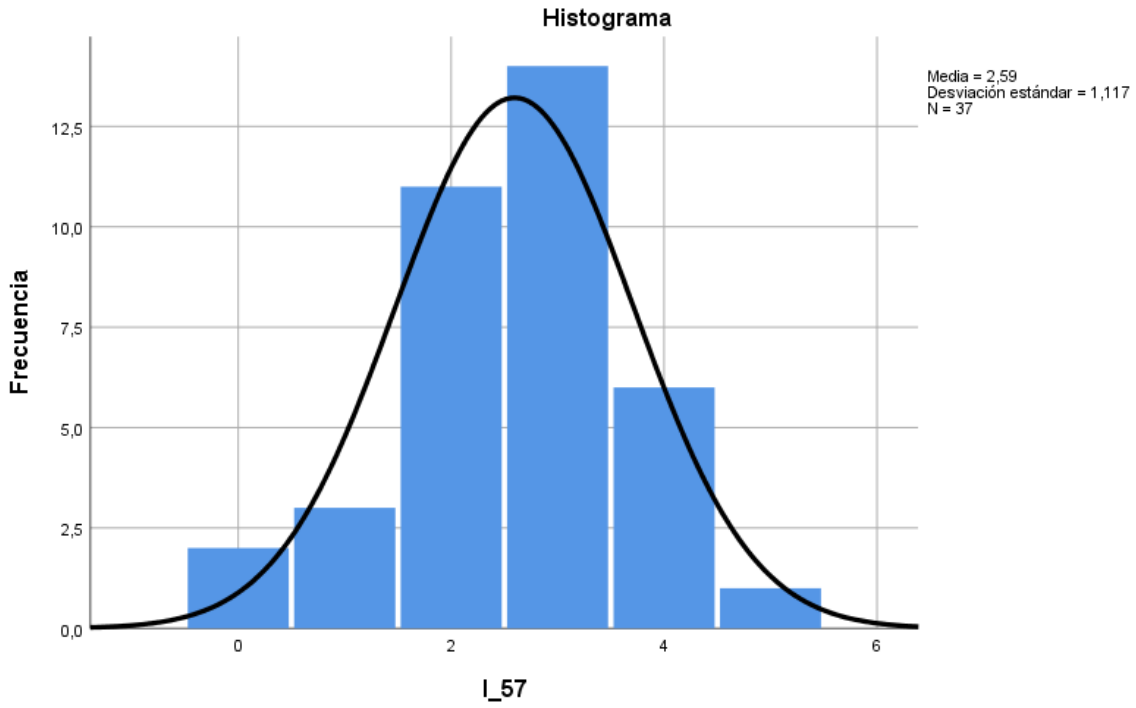
I_57

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,59
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,117
Varianza		1,248



I_57

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	3	8,1	8,1	13,5
	Regular	11	29,7	29,7	43,2
	Bueno	14	37,8	37,8	81,1
	Muy bueno	6	16,2	16,2	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**La programación de reuniones regulares (por ejemplo, revisión trimestral) para evaluar usando conjuntamente determinados criterios de costo y servicios, se desarrollan:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,59 (~2,50), valor NO, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
   - **Plan estratégico**
     - Conocer las cambiantes necesidades de los clientes.
2) Mediano plazo (proyectos y/o actividades):
   - **Plan operativo**
     - Realizar investigación de mercados para evaluar el comportamiento del producto, la competencia, los consumidores y las tendencias del mercado
3) Corto plazo (indicadores):
   - **Actividades**
     - Determinar pronósticos de ventas a largo plazo, con los datos históricos de la empresa

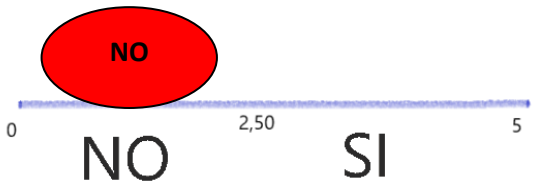
Desempeño del proveedor

I_58: La inclusión de los envíos fuera de tiempo o incompletos, y/o con defectos en las medidas de desempeño, se lleva de forma:

Estadísticos

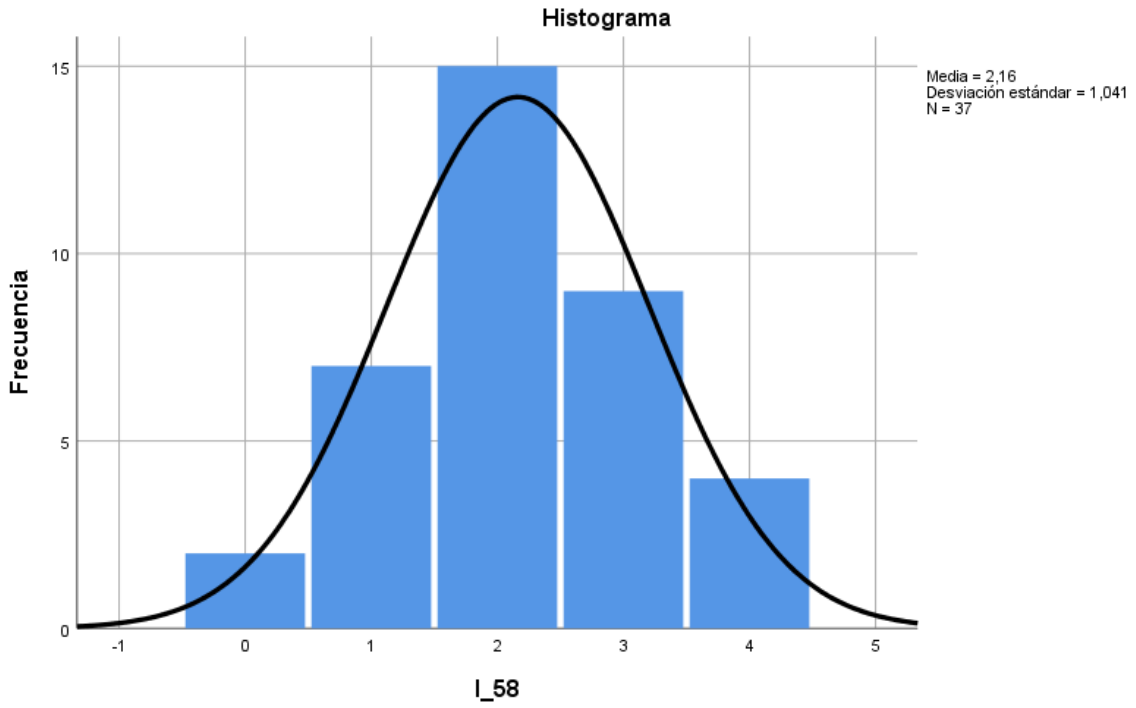
I_58

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,16
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,041
Varianza		1,084



I_58

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	7	18,9	18,9	24,3
	Regular	15	40,5	40,5	64,9
	Bueno	9	24,3	24,3	89,2
	Muy bueno	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

SI se elabora, La inclusión de los envíos fuera de tiempo o incompletos, y/o con defectos en las medidas de desempeño, se lleva de forma de manera muy débil.

Un 62,2% consideran este indicador de forma muy buena.

ACCIONES:

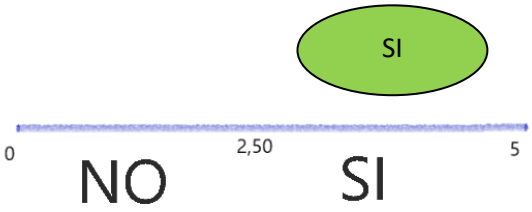
1) Largo plazo (meta):
    - Cumplir con los envíos
2) Mediano plazo (proyectos y actividades):
    - Poder investigar los envíos dados por el tiempo que estaba fuera por los defectos
3) Corto plazos(indicadores):
    - Determinar los puntos de envíos
    - Determinar las cantidades

I_59: La revisión periódica de los criterios del desempeño del proveedor se desarrolla:

Estadísticos

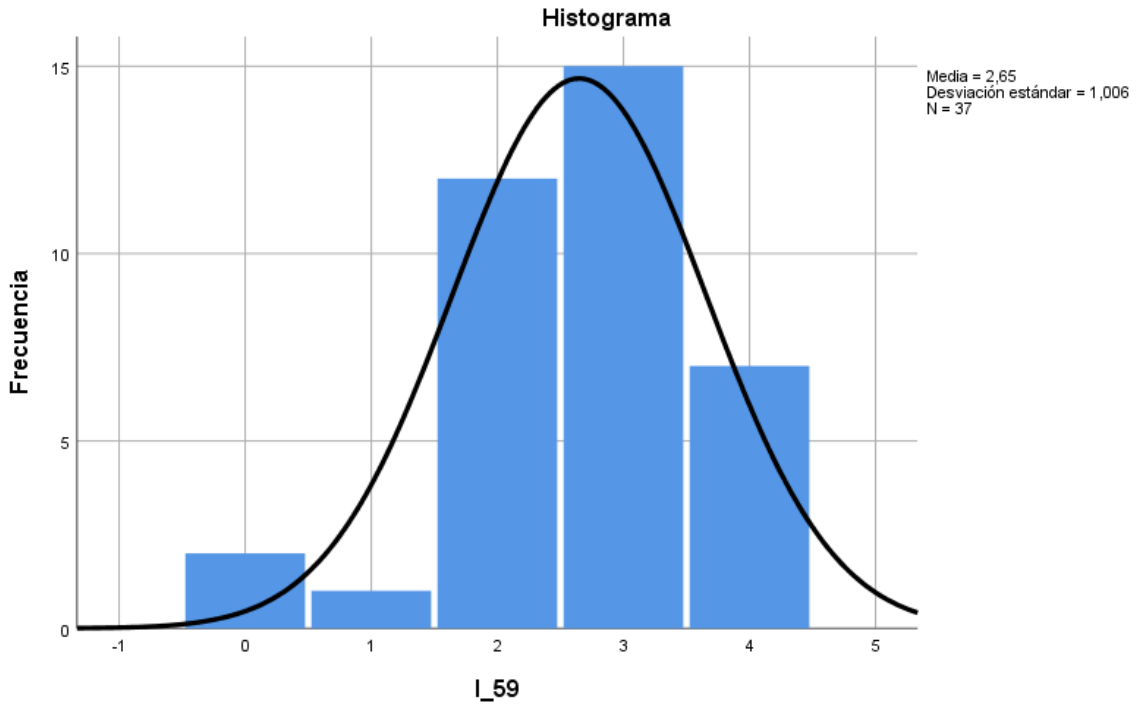
I_59

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,006
Varianza		1,012



I_59

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	1	2,7	2,7	8,1
	Regular	12	32,4	32,4	40,5
	Bueno	15	40,5	40,5	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

SI se elabora, La revisión periódica de los criterios del desempeño del proveedor se desarrolla de manera muy débil.

Un 62,2% consideran este indicador de forma muy buena.

ACCIONES:

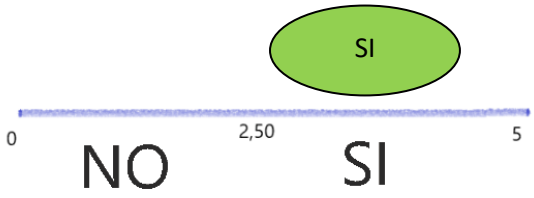
1) Largo plazo (meta):
    - Poder cumplir con los puntos dados del desempeño del proveedor.
2) Mediano plazo (proyectos y actividades):
    - Poder investigar los resultados dados por los resultados dados de esta manera que se manifiestan por loas actividades que se van realizando de estas.
3) Corto plazos(indicadores):
    - Determinar los criterios dados de los proveedores
    - Saber cómo se desarrollan las actividades dadas por cantidades de estas.

I_60: La acción de incentivar al proveedor en función a su desempeño resulta:

Estadísticos

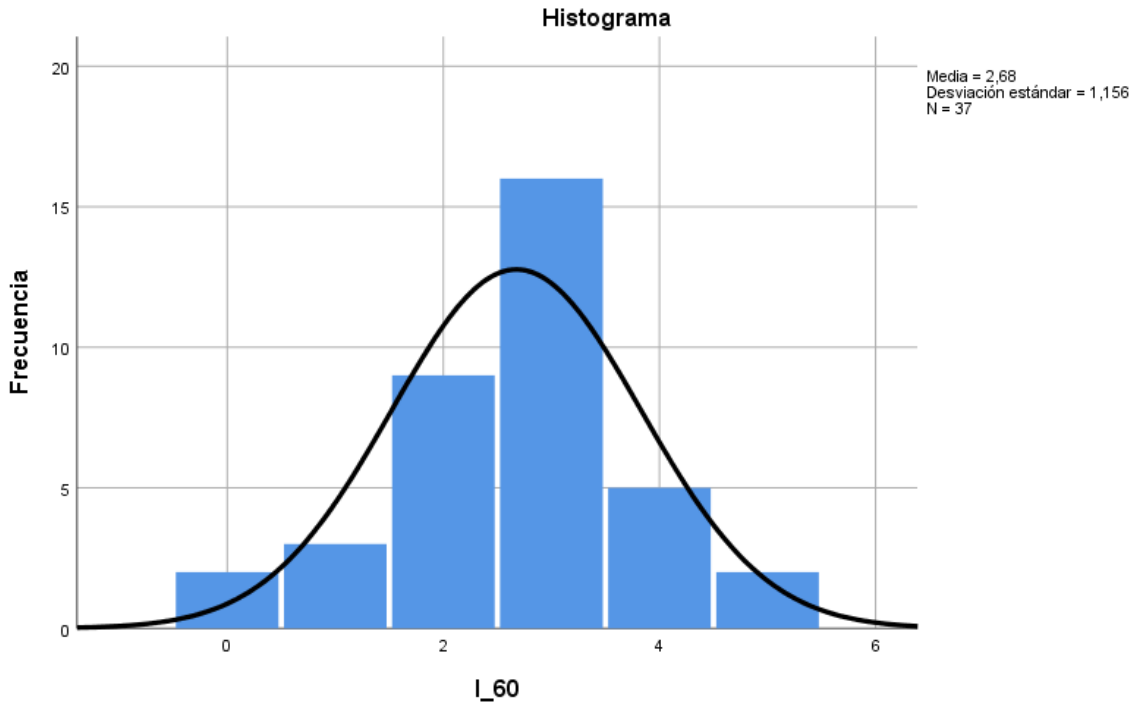
I_60

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,68
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,156
Varianza		1,336



I_60

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	3	8,1	8,1	13,5
	Regular	9	24,3	24,3	37,8
	Bueno	16	43,2	43,2	81,1
	Muy bueno	5	13,5	13,5	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

SI se elabora, de manera muy débil las diferentes acciones realizadas a las acciones realizadas por los proveedores.

Un 62,2% consideran este indicador de forma muy buena.

ACCIONES:

1) Largo plazo (meta):
    - Cumplir con las acciones pedidas para realizar.
2) Mediano plazo (proyectos y actividades):
    - Poder investigar los envíos de manera distintas para los proveedores que se dan de estas acciones dadas.
3) Corto plazos (indicadores):
    - Determinar los envíos de las acciones que se van realizando.
    - Determinar las cantidades de los proveedores que están en esta
    - Las cantidades de las diferentes cosas a realizar

COMPRAS

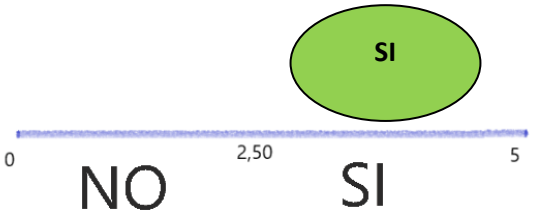
Autorización de compras eventuales

I_61: El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla:

Estadísticos

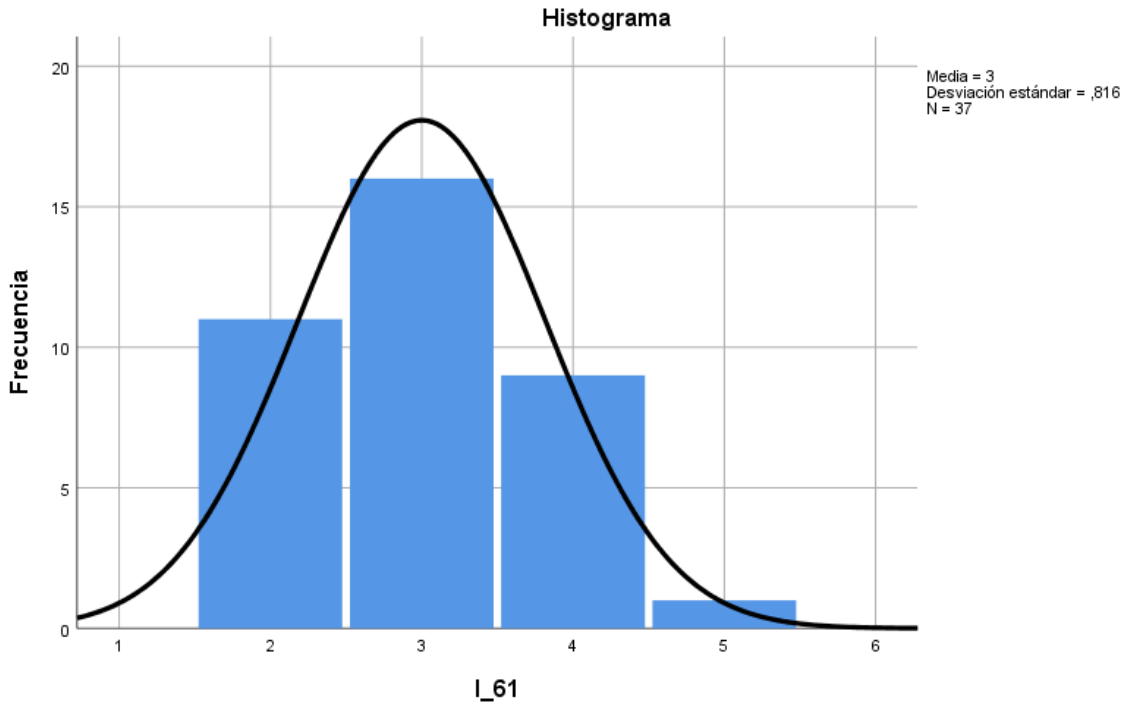
I_61

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,00
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,816
Varianza		,667



I_61

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Regular	11	29,7	29,7	29,7
	Bueno	16	43,2	43,2	73,0
	Muy bueno	9	24,3	24,3	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla:"**, el 43.2% manifestaron que es BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el 24.3% como MUY BUENO, el 2.7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 3,00 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,00, valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_61) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Tener un sistema de información de compras realizadas
     - Contar con un sistema de análisis de predicción de compras.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Usar estrategias de análisis de productos necesarios para la compra y evitar recurrir a las compras repentinas.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Mejora del proceso de documentación de compra.
     - Llegar a un acuerdo con los proveedores para reducir los costos de compra y buscar proveedores cercanos a la zona para evitar la demora en tiempos de entrega.

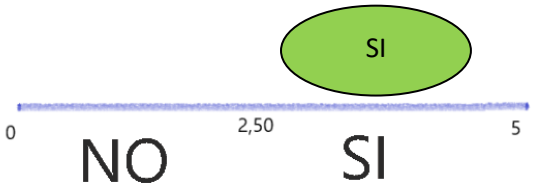
I_62: La acción de manejar niveles de autorizaciones en las compras eventuales resulta:

Estadísticos

I_62

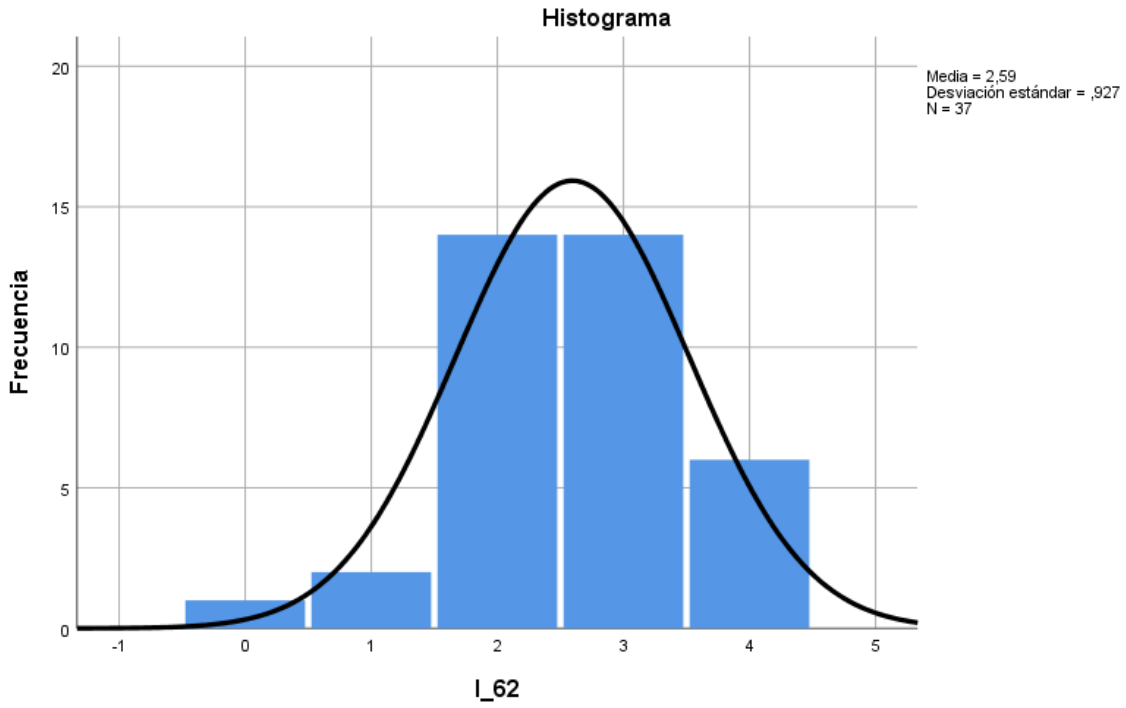
N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,59
Mediana		3,00
Moda		2[a]
Desv. Desviación		,927
Varianza		,859

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.



I_62

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	2	5,4	5,4	8,1
	Regular	14	37,8	37,8	45,9
	Bueno	14	37,8	37,8	83,8
	Muy bueno	6	16,2	16,2	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La acción de manejar niveles de autorizaciones en las compras eventuales resulta:"**, el 37,8% manifestaron que es REGULAR, el 37,8% indicaron que es BUENO, el 16,2% como MUY BUENO, el 5,4% como DEFICIENTE, el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,59 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 y 3 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,00, valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_61) como REGULAR.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Manejar un sistema de información de manejo de permiso para la compra de productos.
     - Mantener información actualizada sobre el inventario de los productos disponibles.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Establecer estrategias que permitan mejorar el proceso de definir y comprar.
3) Corto plazo:
   - **Plan operativo**
     - Mejora del proceso de documentación de compra repentino.
     - Llegar a un acuerdo con los proveedores para reducir los costos de compra o tiempo de entrega en caso se haga compras repentinas.

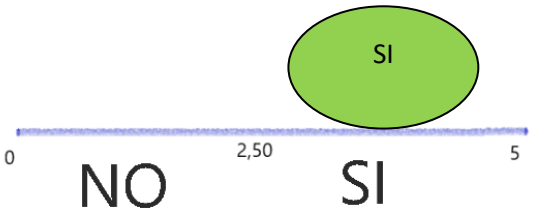
Efectividad de la función de compras

I_63: La planificación conjunta con otras áreas en la decisión de compras, es:

Estadísticos

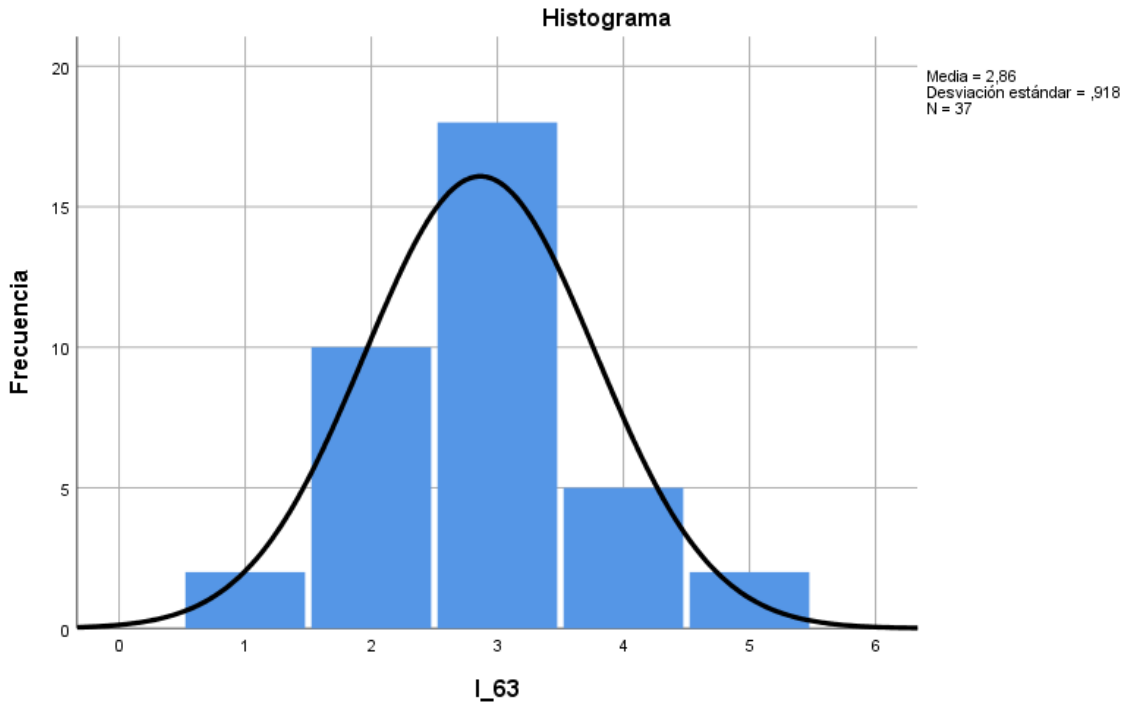
I_63

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,86
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,918
Varianza		,842



I_63

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	10	27,0	27,0	32,4
	Bueno	18	48,6	48,6	81,1
	Muy bueno	5	13,5	13,5	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La planificación conjunta con otras áreas en la decisión de compras, es:"**, el 48,6% manifestaron que es BUENO, el 27,0% indicaron que es REGULAR, el 13,5% como MUY BUENO, el 5,4% como DEFICIENTE y EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,86 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 1 y 2 (~DEFICIENTE y REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La planificación conjunta con otras áreas en la decisión de compras, es:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,86, valor NO pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_63) como DEFICIENTE y REGULAR

ACCIONES:

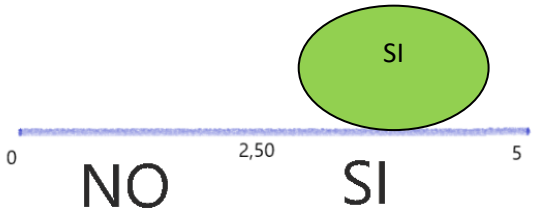
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Tener un plan estratégico para conocer el mercado y como pueda cambiar de un momento para otro.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Tener en cuenta algunas planificaciones cuando se hacen las compras para evitar pérdidas y tener una mejor visión de lo que se quiere.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Tener un plan para realizar las compras necesarias y solo lo que se necesita.
     - Estar constantemente averiguando los precios del mercado.

I_64: La administración de las órdenes de compra, así como la re-evaluación de la fuente de suministro por parte del comprador, se lleva de forma:

Estadísticos

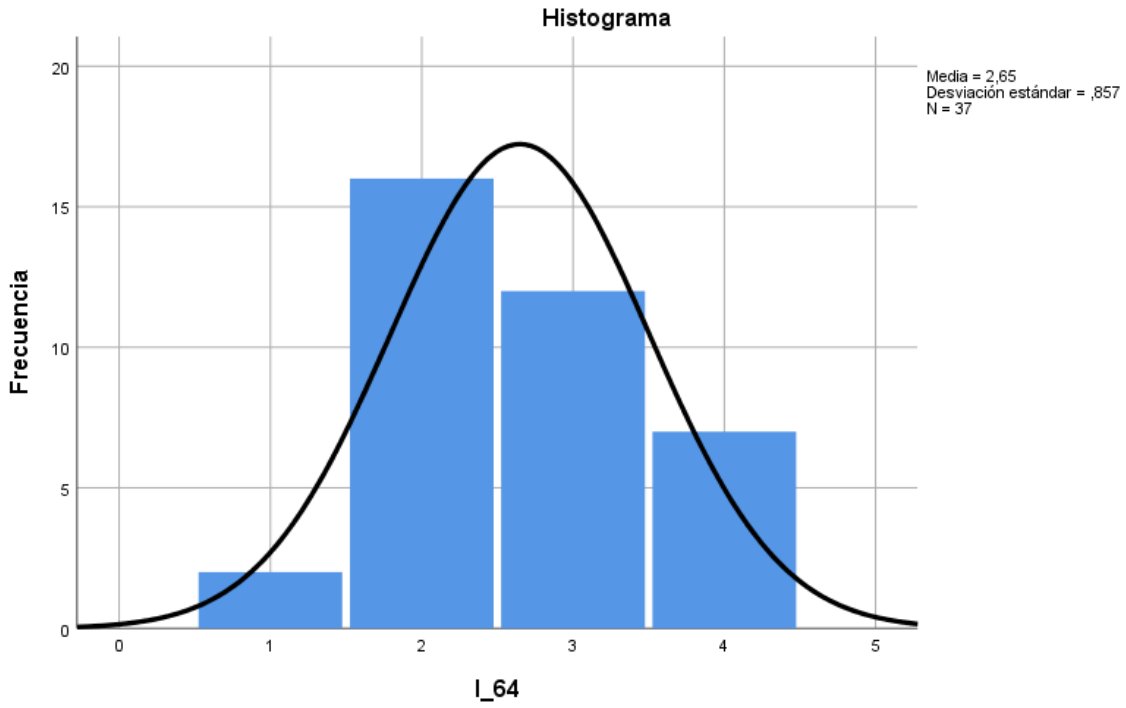
I_64

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		,857
Varianza		,734



I_64

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	16	43,2	43,2	48,6
	Bueno	12	32,4	32,4	81,1
	Muy bueno	7	18,9	18,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**La administración de las órdenes de compra, así como la re-evaluación de la fuente de suministro por parte del comprador, se lleva de forma:"**, el 43,2% manifestaron que es REGULAR, el 32,4% indicaron que es BUENO, el 18,9% como MUY BUENO, el 5,4% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,65 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 1 y 2 (~DEFICIENTE y REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**La administración de las órdenes de compra, así como la re-evaluación de la fuente de suministro por parte del comprador, se lleva de forma:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65, valor NO pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_64) como DEFICIENTE y REGULAR

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Mantener una buena administración de las compras, así como de las fuentes de suministros para los clientes.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Tener en cuenta las necesidades de los clientes, así como el lugar en donde se ofrecen los productos para que el cliente este satisfecho con los servicios que se le ofrece.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Realizar compras necesarias.
     - Tener en cuenta el lugar donde se encuentran los clientes.
     - Ofrecerle al cliente los productos que más consume y siempre observar que productos usan más y que no.

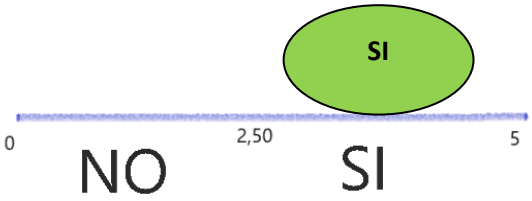
Gestión de inventarios

I_65: Contar con una correcta clasificación de los tipos de productos, resulta:

Estadísticos

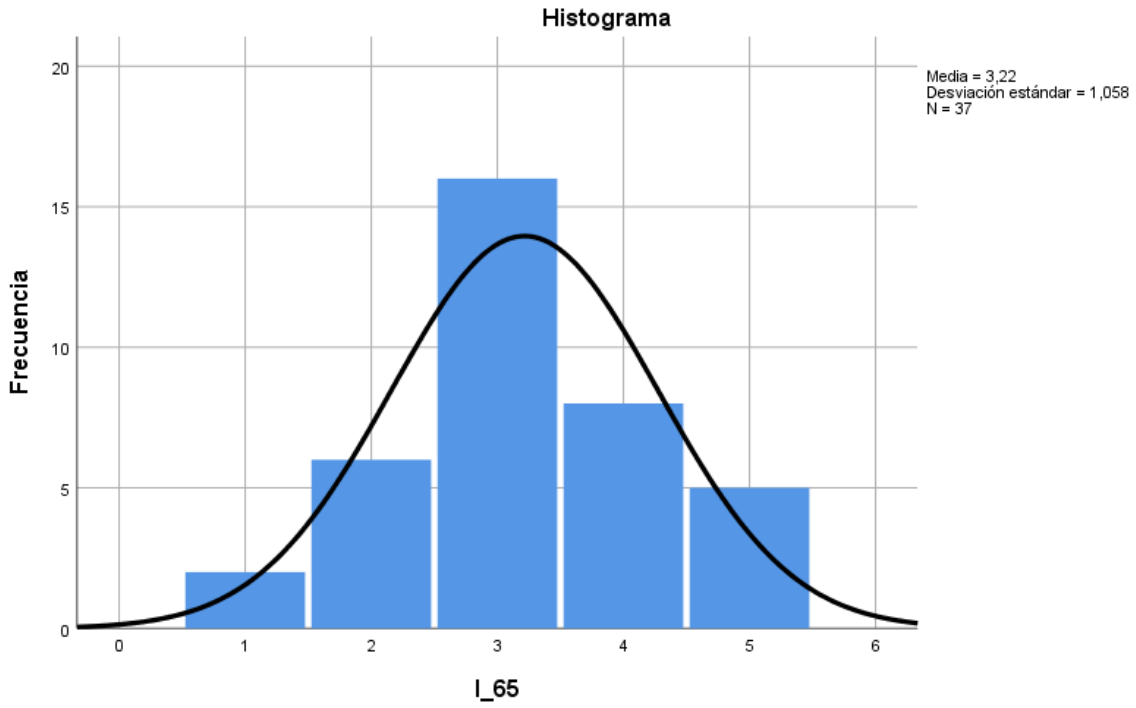
I_65

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,22
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,058
Varianza		1,119



I_65

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	6	16,2	16,2	21,6
	Bueno	16	43,2	43,2	64,9
	Muy bueno	8	21,6	21,6	86,5
	Excelente	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Contar con una correcta clasificación de los tipos de productos, resulta:"**, el 43,2% manifestaron que es BUENO, el 21,6% indicaron que es MUY BUENO, el 16,2% como REGULAR, el 13,5% como EXCELENTE, el 5,4% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,22 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Contar con una correcta clasificación de los tipos de productos, resulta:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,22, valor SI pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_65) como BUENO.

ACCIONES:

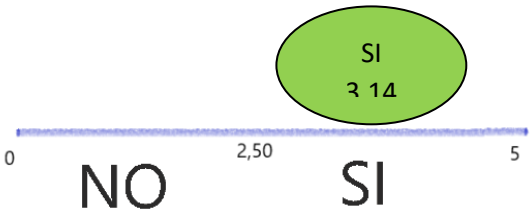
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Tener un buen análisis y distribución correcta de los tipos de productos nuevos o faltantes.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar un estudio sobre cada tipo de producto y de acuerdo a ello saber su clasificación correcta.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar el número de tipo de productos.
     - Determinar las clasificaciones necesarias para ello.
     - Calcular la cantidad de productos por cada tipo.

I_66: El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos, es:

Estadísticos

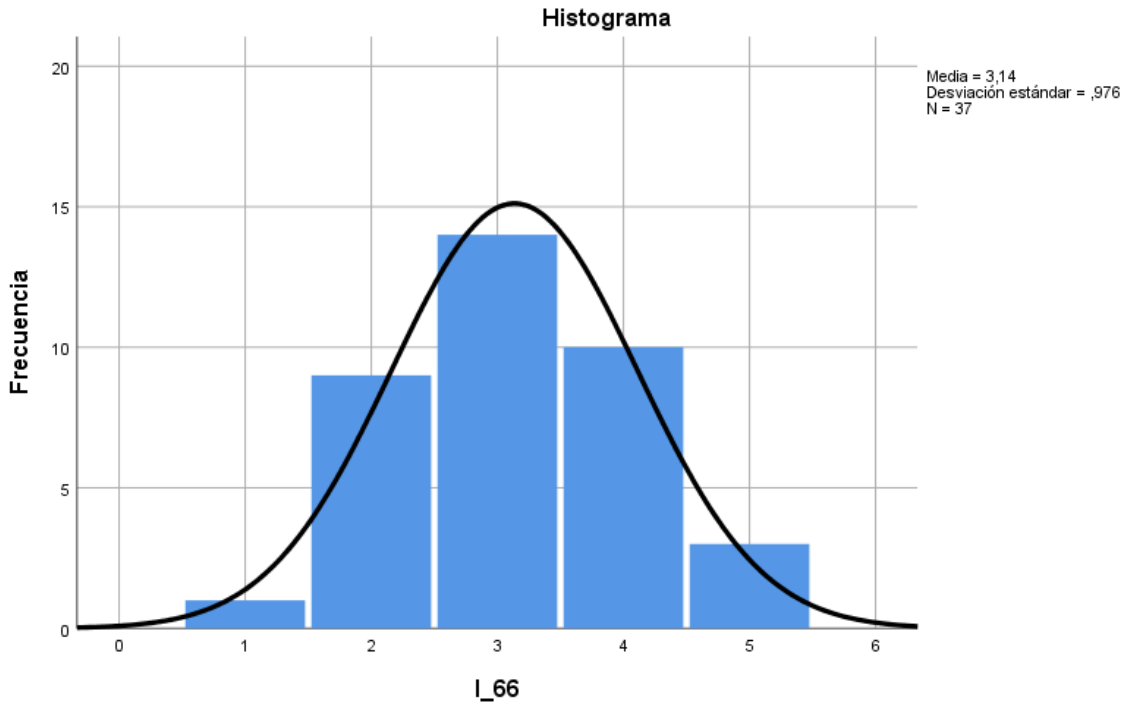
I_66

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,14
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,976
Varianza		,953



I_66

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	9	24,3	24,3	27,0
	Bueno	14	37,8	37,8	64,9
	Muy bueno	10	27,0	27,0	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos, es:"**, el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 27,0% indicaron que es MUY BUENO, el 24,3% como REGULAR, el 8,1% como EXCELENTE, el 2,7% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,14 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos, es:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,14, valor SI pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_66) como BUENO.

ACCIONES:

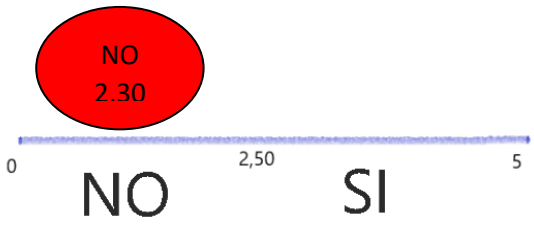
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Adquirir conocimiento necesario sobre los productos que se venden con más frecuencia.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Hacer una encuesta o investigación al cliente sobre el proceso de compras de los productos y también sobre cada producto que consume más.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar el número de clientes que llega a la empresa.
     - Calcular la cantidad de productos que mayor se venden.
     - Analizar y evaluar la cantidad de productos que lleva cada cliente.

I_67: Contar con un sistema, aplicativo y base de datos que ayude a tomar decisiones en los requerimientos de compra, se muestra:

Estadísticos

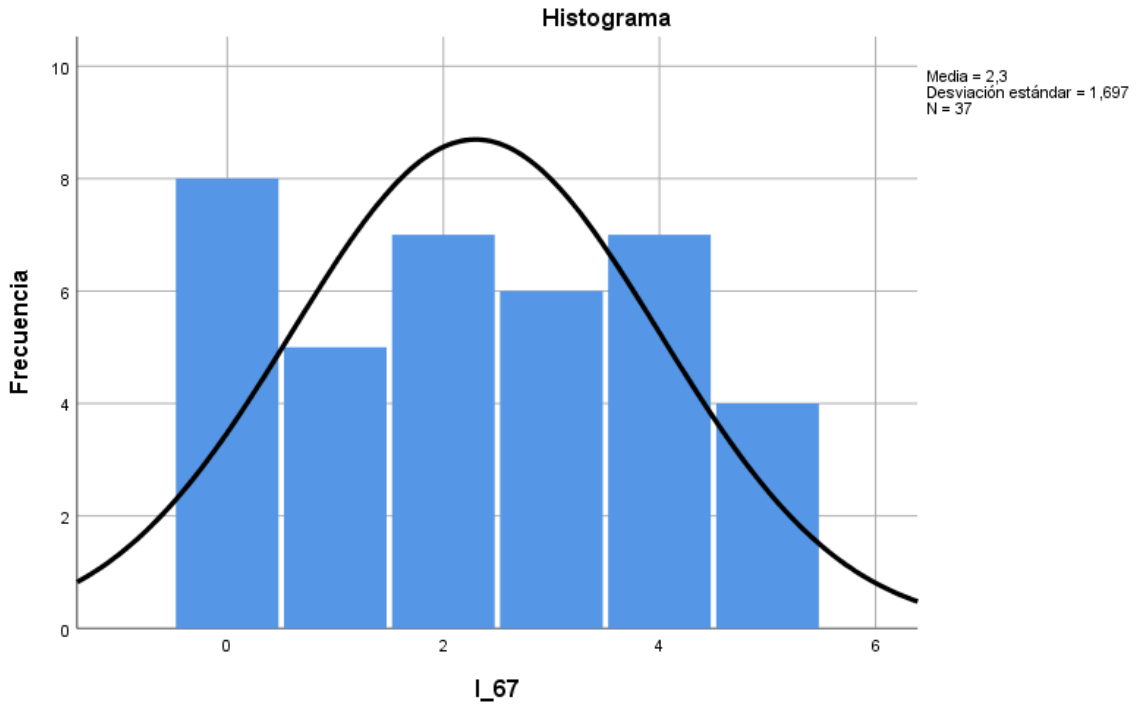
I_67

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,30
Mediana		2,00
Moda		0
Desv. Desviación		1,697
Varianza		2,881



I_67

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	8	21,6	21,6	21,6
	Deficiente	5	13,5	13,5	35,1
	Regular	7	18,9	18,9	54,1
	Bueno	6	16,2	16,2	70,3
	Muy bueno	7	18,9	18,9	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Contar con un sistema, aplicativo y base de datos que ayude a tomar decisiones en los requerimientos de compra, se muestra:"**, el 21,6% manifestaron que es MUY DEFICIENTE, el 18,9% indicaron que es REGULAR y MUY BUENO, el 16,2% como BUENO, el 13,5% como DEFICIENTE, el 10,8% como EXCELENTE

Por otro lado, la media es 2,30 en una escala de 0 al 5, sin superar el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 0 (~MUY DEFICIENTE), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**Contar con un sistema, aplicativo y base de datos que ayude a tomar decisiones en los requerimientos de compra, se muestra:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,30, valor NO, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_67) como MUY DEFICIENTE.

ACCIONES:

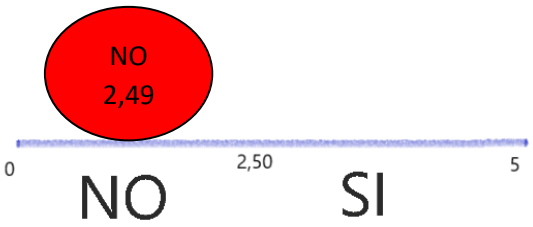
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Trabajar con un sistema que permita tomar decisiones mas seguas para las compras.
     - Establecer una predicción de sólida sobre posibles tendencias futuras a considerar.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Análisis y priorización de datos constantes durante la acción de compra.
     - Mantener organización en las bases de datos con información relacionada a compras.
     - Despliegue de un sistema para agilizar el proceso de toma de decisiones sobre requerimientos de compra.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Recolección de información de compra de acuerdo a tendencias actuales.
     - Análisis de requerimientos del sistema.

I_68: El intercambio continuo de información entre el área de ventas, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla:

Estadísticos

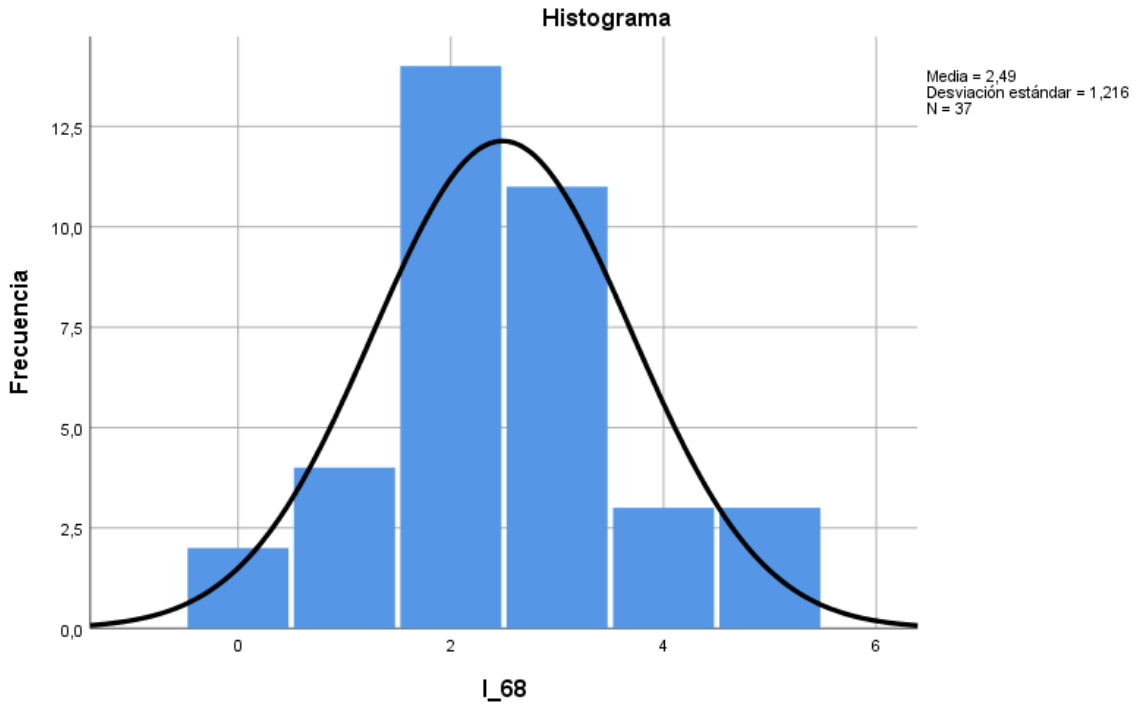
I_68

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,49
Mediana		2,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,216
Varianza		1,479



I_68

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Deficiente	4	10,8	10,8	16,2
	Regular	14	37,8	37,8	54,1
	Bueno	11	29,7	29,7	83,8
	Muy bueno	3	8,1	8,1	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El intercambio continuo de información entre el área de ventas, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla:"**, el 37,8% manifestaron que es REGULAR, el 29,7% indicaron que es BUENO, el 10,8% como DEFICIENTE, el 8,1% como MUY BUENO y EXCELENTE, el 5,4% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,49 en una escala de 0 al 5, sin superar el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

NO se acepta el indicador: "**El intercambio continuo de información entre el área de ventas, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,49, valor NO, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_68) como REGULAR.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Trabajar mediante canales de comunicación entre las 3 áreas.
     - Proveer a los trabajadores continua capacitación sobre las necesidades de otras áreas.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Desarrollo de estrategias que refuercen los canales de comunicación entre áreas.
     - Redistribución de espacio entre áreas por cada oficina para maximizar la productividad individual.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Recolección de información sobre las necesidades que cada área considera relevante y es afectada por otras.
     - Coordinación con recursos humanos para solucionar cualquier posible disputa entre trabajadores de diferentes áreas.

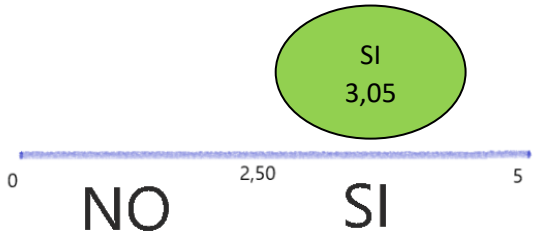
Compras

I_69: El procedimiento para realizar las compras de la empresa es:

Estadísticos

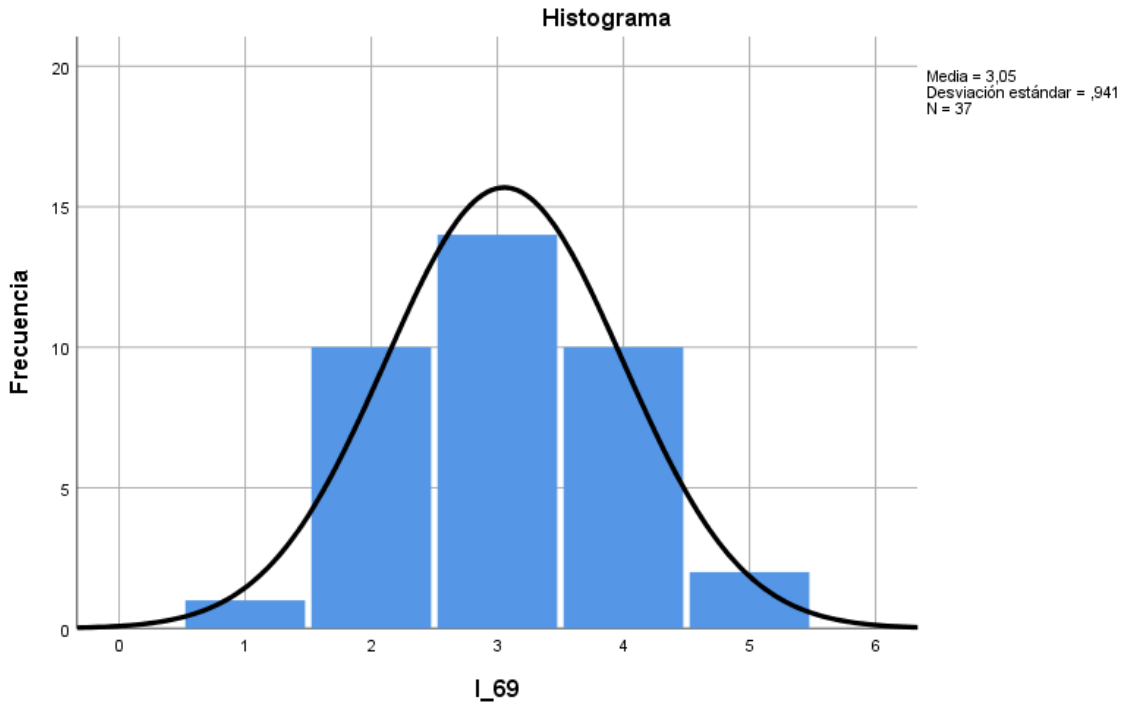
I_69

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,05
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		,941
Varianza		,886



I_69

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	10	27,0	27,0	29,7
	Bueno	14	37,8	37,8	67,6
	Muy bueno	10	27,0	27,0	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El procedimiento para realizar las compras de la empresa es:"**, el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 27,0% indicaron que es REGULAR y MUY BUENO, el 5,4% como EXCELENTE, el 2,7% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,05 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El intercambio continuo de información entre el área de ventas, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,05, valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_69) como BUENO.

.

ACCIONES:

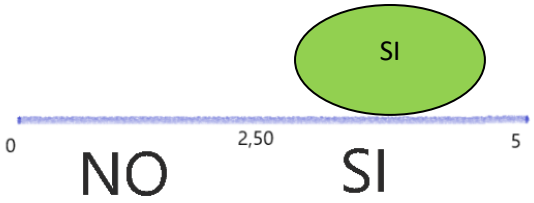
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Análisis de los productos los cuales tienen mayor demanda.
     - Mantener información actualizada sobre el inventario de los productos disponibles.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Usar mejores estrategias para la reducción de precios, esto basado la demanda calculada y/o el análisis de los datos de las compras anteriores.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Calcular la demanda.
     - Mejora del proceso de compra, optando por el cambio de proveedores.
     - Opta por una mejora del proceso de transporte.
     - Diseño de políticas para las compras, así como un plan de ética.

I_70: Mantener indicadores logísticos para medir la eficiencia en la gestión de compras, resulta:

Estadísticos

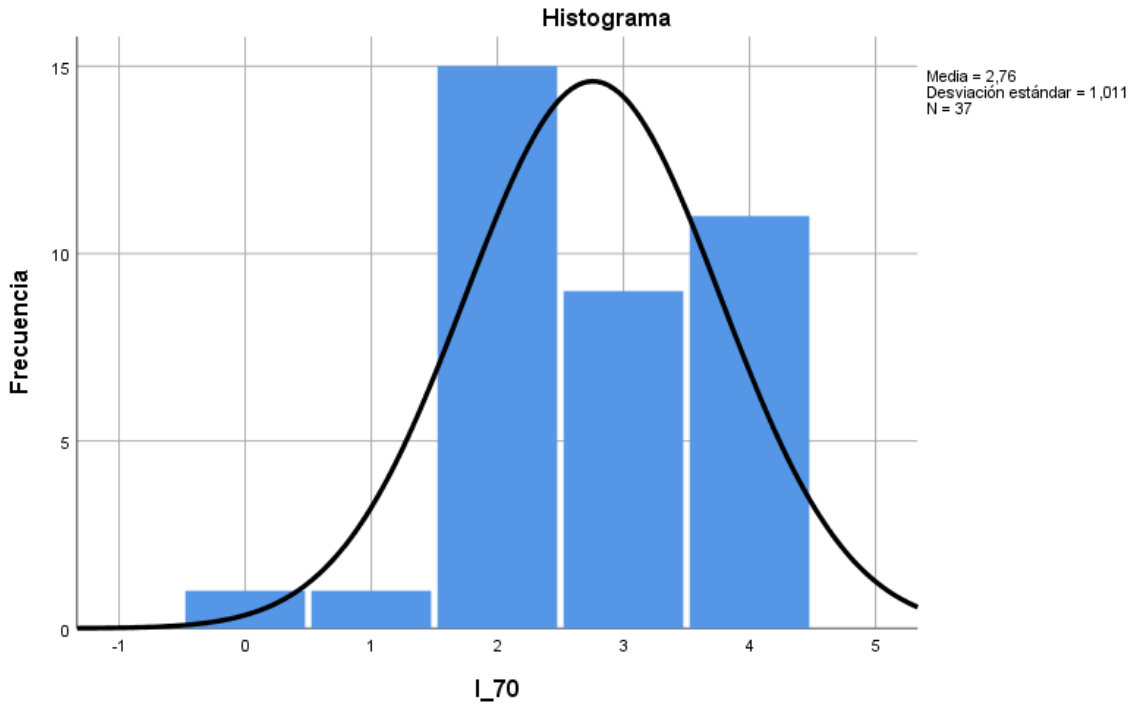
I_70

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,76
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,011
Varianza		1,023



I_70

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	1	2,7	2,7	5,4
	Regular	15	40,5	40,5	45,9
	Bueno	9	24,3	24,3	70,3
	Muy bueno	11	29,7	29,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Mantener indicadores logísticos para medir la eficiencia en la gestión de compras, resulta:"**, el 40,5% manifestaron que es REGULAR, el 29,7% indicaron que es MUY BUENO, el 24,3% como BUENO, el 2,7% como DEFICIENTE y MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,76 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Mantener indicadores logísticos para medir la eficiencia en la gestión de compras, resulta:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,76, valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_70) como REGULAR.

ACCIONES:

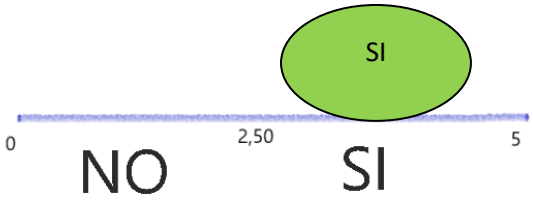
1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Optimizar los procesos de compras, teniendo una gran serie de proveedores, entendiendo las ventajas y desventajas de cada uno, todo esto para una reducción de costes.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Mejora del proceso de compras, en el cual se arreglen los diversos efectos sobre las compras, pudiendo ser estos, los tiempos de entrega, un mal cálculo de la demanda, un mal control de inventario, y/o cualquier otro tipo de errores los cuales aumenten estos costes.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Reducción de costes.
     - Manejo de políticas de compras, y/o de entrega los cuales reduzcan los costes.
     - Mejorar el transporte, manejando nuevas rutas las cuales mejoren los costos de transporte.
     - Planificación de acciones las cuales nos ayuden a mejorar los diversos cálculos del inventario.
     - Planes de contingencia para cualquier error que pueda existir.

I_71: El contar con respaldo financiero para el financiamiento de capital de trabajo, se muestra:

Estadísticos

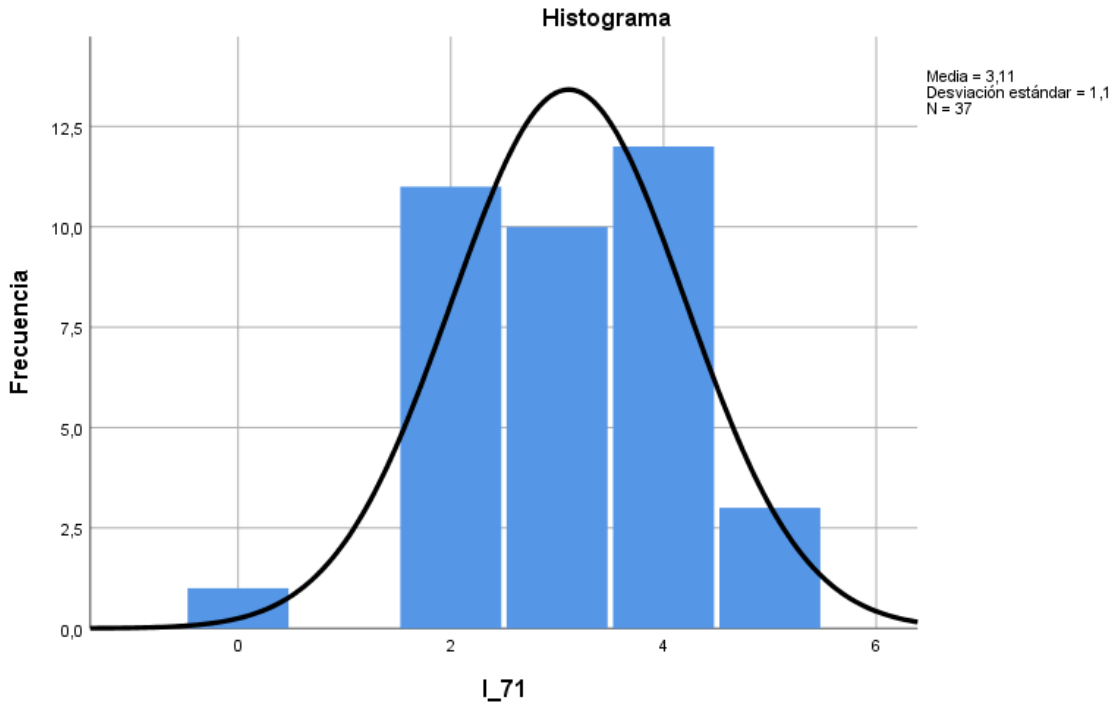
I_71

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,11
Mediana		3,00
Moda		4
Desv. Desviación		1,100
Varianza		1,210



I_71

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	11	29,7	29,7	32,4
	Bueno	10	27,0	27,0	59,5
	Muy bueno	12	32,4	32,4	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El contar con respaldo financiero para el financiamiento de capital de trabajo, se muestra:"**, el 32,4% manifestaron que es MUY BUENO, el 29,7% indicaron que es REGULAR, el 27,0% como BUENO, el 8,1% como EXCELENTE, el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,11 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 4 (~MUY BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El contar con respaldo financiero para el financiamiento de capital de trabajo, se muestra:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,11, valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_71) como MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer con mayor exactitud los recursos necesarios que se utilizaran en la elaboración del producto, y con ello sacar un presupuesto requerido.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar una investigación sobre la financiera mas optima que este de acuerdo con los intereses de la empresa, y también sobre el producto a realizarse.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar el gasto necesario para cualquier producto a realizarse.
     - Determinar el mayor presupuesto que proveerá la financiera.

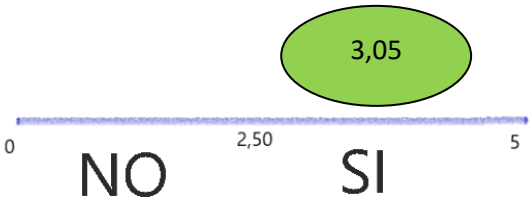
I_72: El proceso de identificar compras por tipo de productos, se lleva de forma:

Estadísticos

I_72

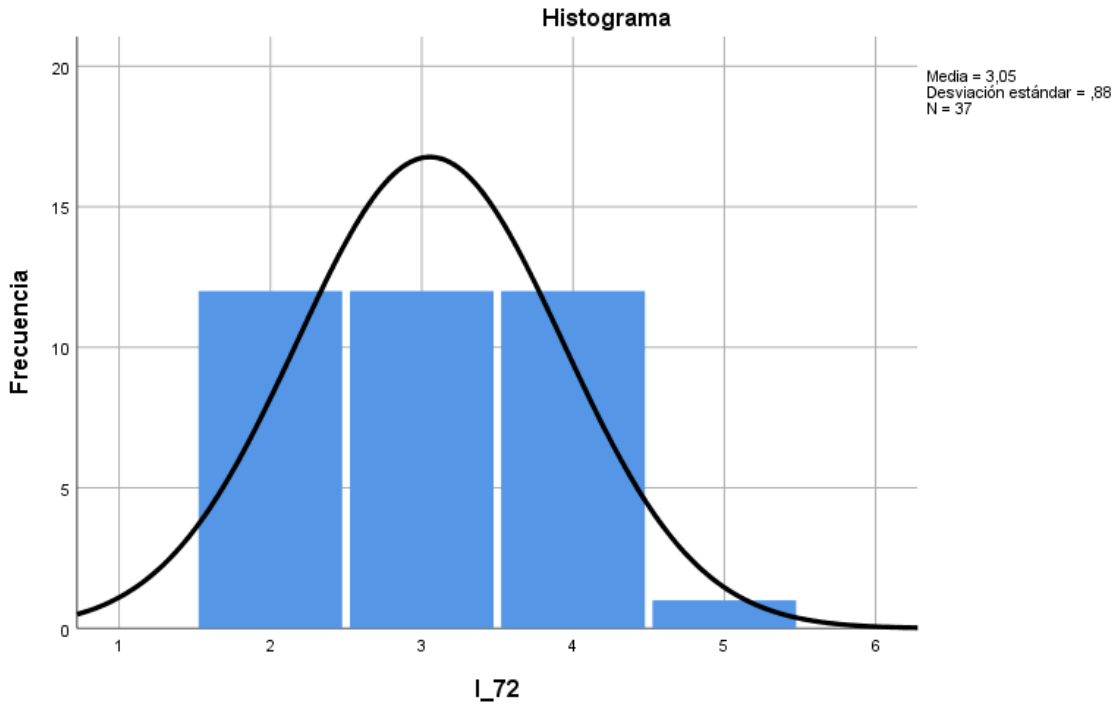
N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,05
Mediana		3,00
Moda		2[a]
Desv. Desviación		,880
Varianza		,775

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.



I_72

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Regular	12	32,4	32,4	32,4
	Bueno	12	32,4	32,4	64,9
	Muy bueno	12	32,4	32,4	97,3
	Excelente	1	2,7	2,7	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proceso de identificar compras por tipo de productos, se lleva de forma:"**, el 32,4% manifestaron que es REGULAR, BUENO y MUY BUENO, el 2,7% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 3,05 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El proceso de identificar compras por tipo de productos, se lleva de forma:**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,05, valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 62,2% consideran este indicador. (I_72) como BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
   - **Plan estratégico**
     - Conocer los tipos de productos que llevan los clientes en su mayoría.
2) Mediano plazo:
   - **Plan operativo**
     - Realizar una evaluación de cada tipo de producto que son adquiridos por los consumidores.
3) Corto plazo:
   - **Actividades**
     - Determinar la cantidad que se vende en cada tipo de producto.
     - Determinar qué tipo de productos llevan los clientes con mayor frecuencia.

GESTIÓN EN LA LOGISTICA DE ENTRADA

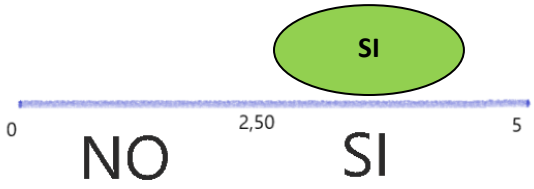
Gestión de ingreso de la mercadería

I_73: El procedimiento para la gestión de ingreso de productos, resulta:

Estadísticos

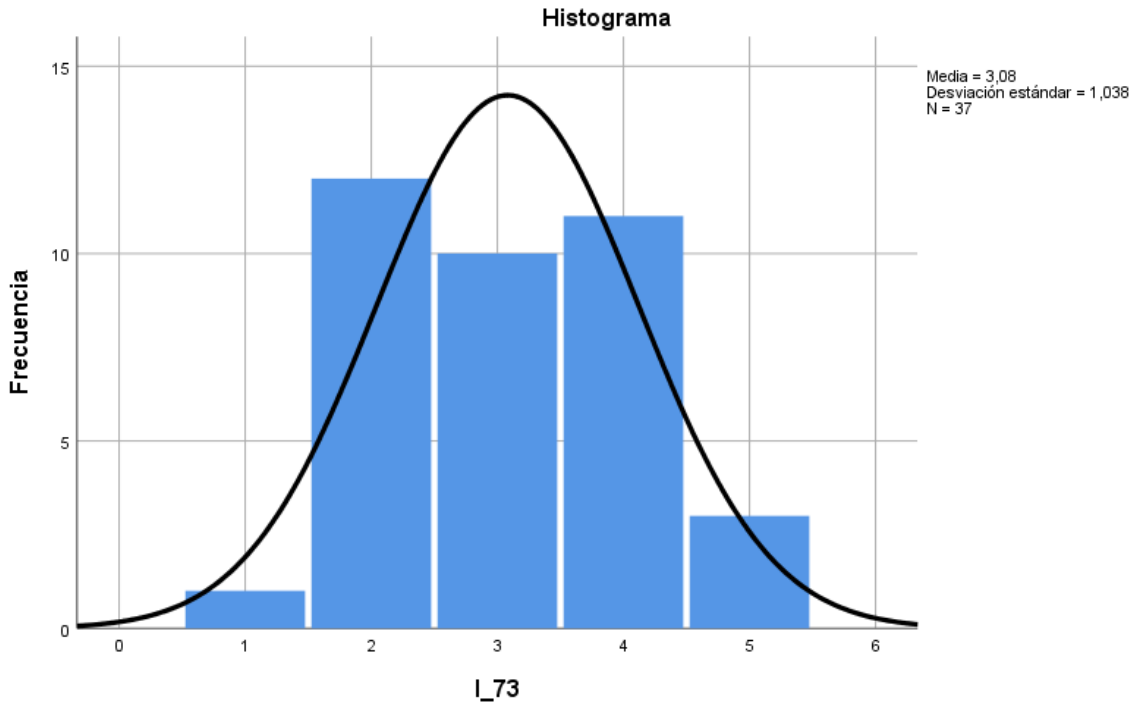
I_73

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,08
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,038
Varianza		1,077



I_73

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	12	32,4	32,4	35,1
	Bueno	10	27,0	27,0	62,2
	Muy bueno	11	29,7	29,7	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El procedimiento para la gestión de ingreso de productos, resulta**", el 32,4% manifestaron que es REGULAR, el 29,7% indicaron que es MUY BUENO, el 27% como BUENO, el 8,1% como EXCELENTE y el 2,7% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,08 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El procedimiento para la gestión de ingreso de productos, resulta**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,08 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 37,8% (100-62,2) consideran este **indicador** (I_73) como BUENO y MUY BUENO.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   Plan estratégico

   - Asegurar las materias primas justo a tiempo para proceso de producción.

2) Mediano plazo:

   Plan operativo

   - Asegurar que las materias primas tengan indicadores de ingreso y salida para llevar un mejor control.

3) Corto plazo:

   Actividades

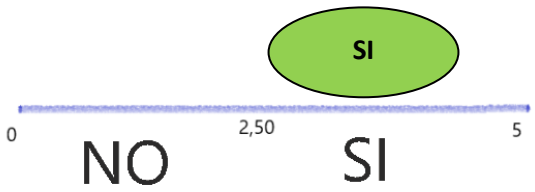
   - Mejorar los tiempos de entrega
   - Medir el porcentaje de devolución

I_74: El registro automatizado de los ingresos de productos al almacén, es:

Estadísticos

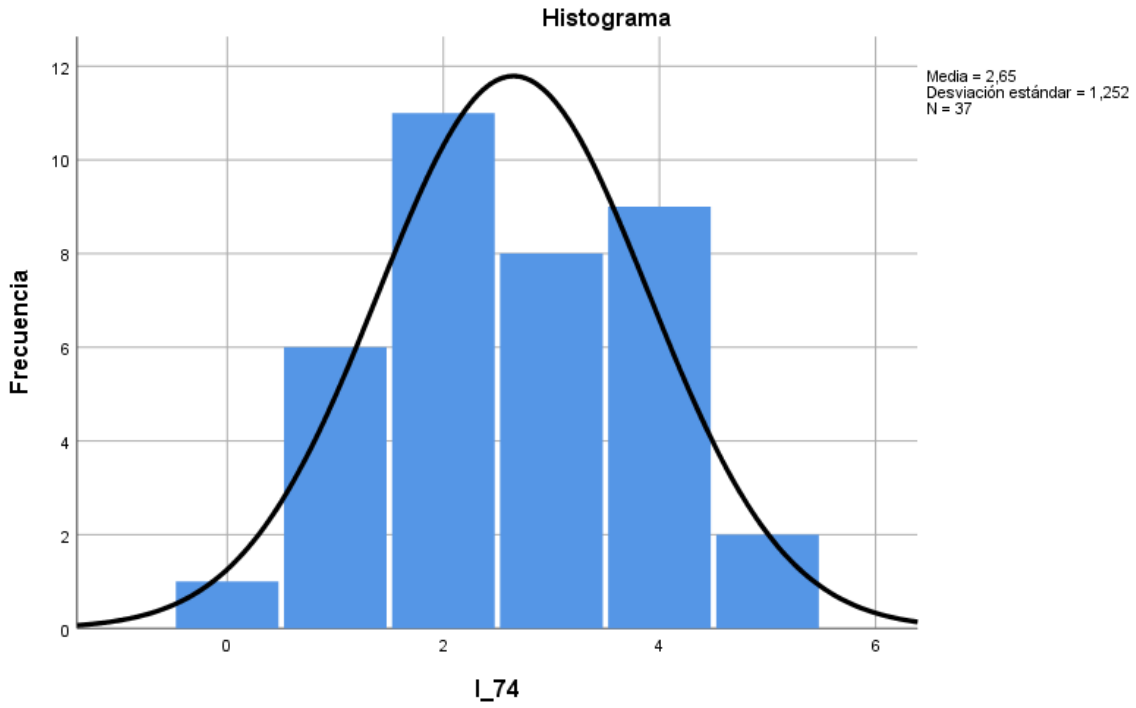
I_74

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,65
Mediana		3,00
Moda		2
Desv. Desviación		1,252
Varianza		1,568



I_74

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	6	16,2	16,2	18,9
	Regular	11	29,7	29,7	48,6
	Bueno	8	21,6	21,6	70,3
	Muy bueno	9	24,3	24,3	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El registro automatizado de los ingresos de productos al almacén, es**", el 29,7% manifestaron que es REGULAR, el 24,3% indicaron que es MUY BUENO, el 21,6% como BUENO, el 16,2% como DEFICIENTE, el 5,4% como EXCELENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,65 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un NO débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El registro automatizado de los ingresos de productos al almacén, es**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,65 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 29,7% (100-70,3) consideran este **indicador** (I_74) como MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

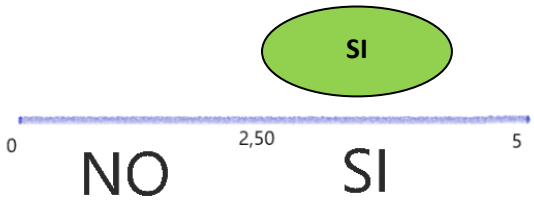
1) Largo plazo:
    - Controlar los niveles del inventario.
    - Realizar estudios de costos en los sistemas de inventarios.
    - Realizar sistemas de inventarios ABC
2) Mediano plazo:
    - Reducción de los tiempos de almacenamiento
    - Reducción de inventarios de producto terminado y materia prima
3) Corto plazo:
    - Medir porcentajes de rotación
    - Medir porcentaje de confiabilidad del inventario
    - Medir porcentaje de perdidas

I_75: Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de forma:

Estadísticos

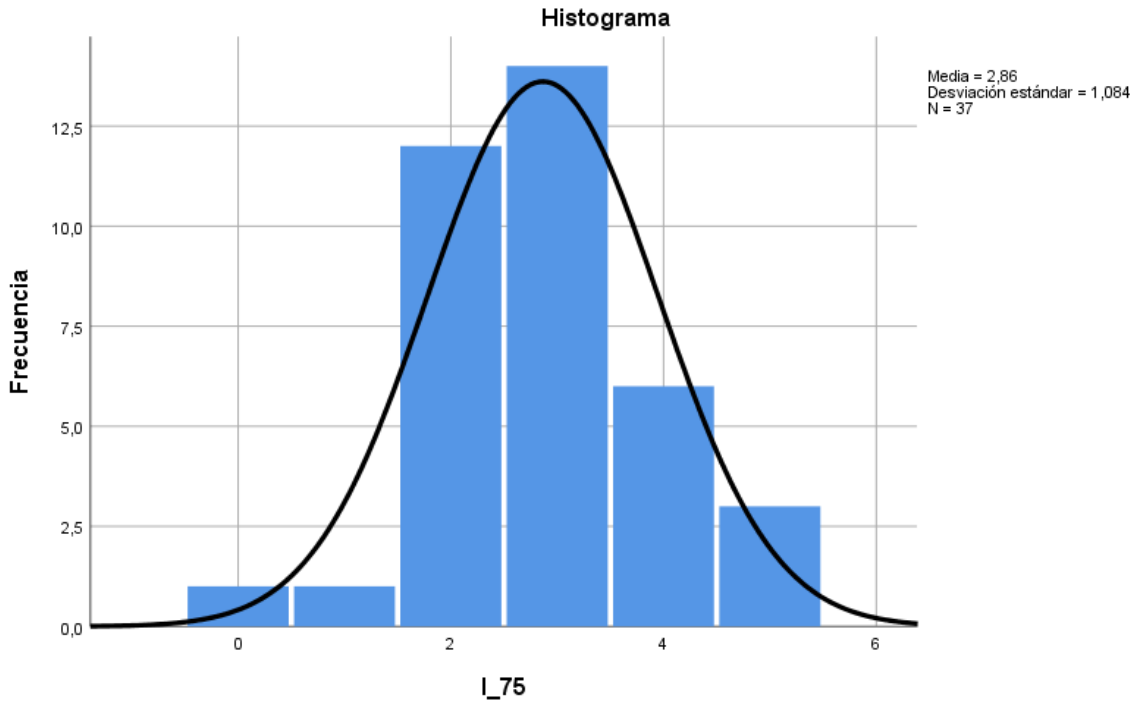
I_75

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,86
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,084
Varianza		1,176



I_75

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	1	2,7	2,7	5,4
	Regular	12	32,4	32,4	37,8
	Bueno	14	37,8	37,8	75,7
	Muy bueno	6	16,2	16,2	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de forma**", el 37,8% manifestaron que es BUENO, el 32,4% indicaron que es REGULAR, el 16,2% como MUY BUENO, el 8,1% como EXCELENTE, el 2,7% como DEFICIENTE y el otro 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,86 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de forma**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,86 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 24,3% (100-75,7) consideran este **indicador** (I_75) como MUY BUENO y EXCELENTE.

ACCIONES:

1) Largo plazo:

   Plan estratégico

   - Controlar los niveles del inventario.
   - Realizar estudios de costos en los sistemas de inventarios.

2) Mediano plazo:

   Plan operativo

   - Reducción de los tiempos de almacenamiento
   - Reducción de inventarios de producto terminado y materia prima

3) Corto plazo:

   Actividades

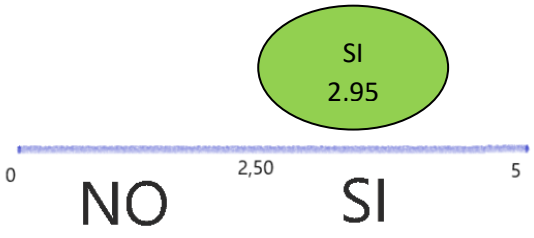
   - Medir porcentajes de rotación
   - Medir porcentajes de confiabilidad del inventario
   - Medir porcentajes de pérdidas

I_76: La ubicación del almacén es: (considere la relación entre la ubicación con el adecuado ingreso de productos)

Estadísticos

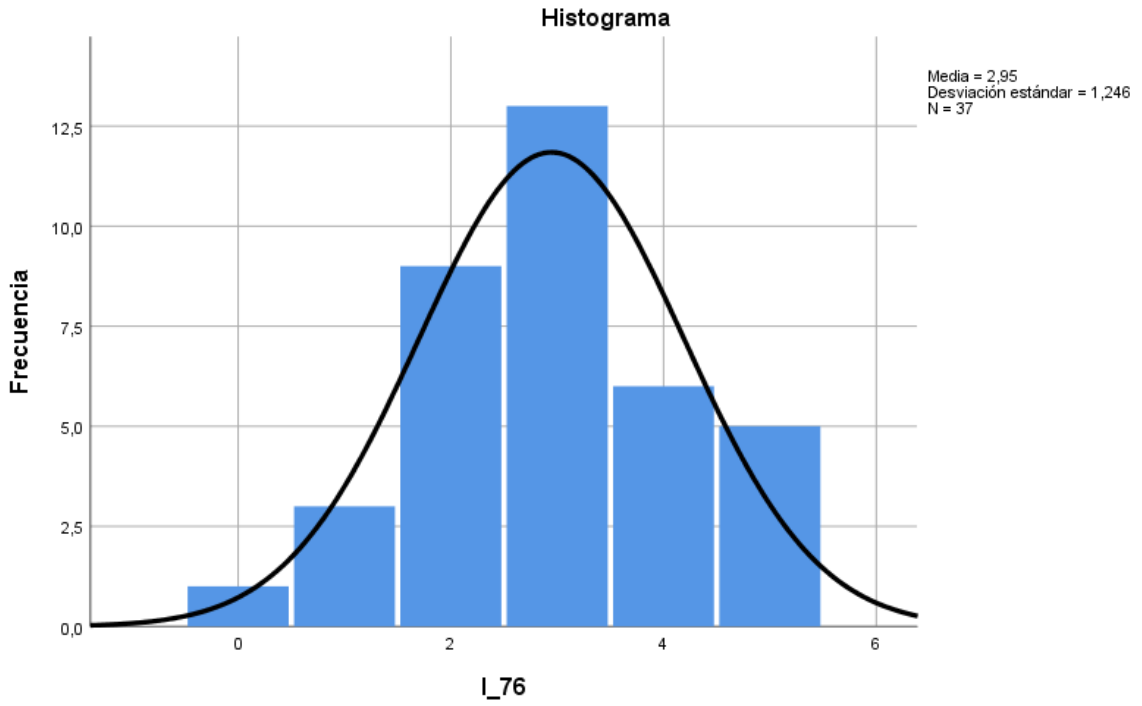
I_76

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,95
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,246
Varianza		1,553



I_76

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Deficiente	3	8,1	8,1	10,8
	Regular	9	24,3	24,3	35,1
	Bueno	13	35,1	35,1	70,3
	Muy bueno	6	16,2	16,2	86,5
	Excelente	5	13,5	13,5	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador **"La ubicación del almacén",**

el 35,1% manifestaron que es BUENO, el 16,2% indicaron que es MUY BUENO, el 13,5% mostraron que es EXCELENTE, el otro 24,3% como REGULAR, el 8,1% como DEFICIENTE y el 2,7% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,95 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: **"La ubicación del almacén"**, de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,95 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 64,9% (100-35,1) consideran este indicador (I_76) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
    - Controlar los niveles del inventario y recepción del almacén.
2) Mediano plazo:
    - Reducción de los tiempos de almacenamiento
    - Llevar un control estricto de los productos en almacén.

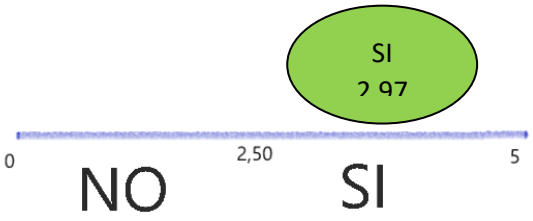
3) Corto plazo:
    - Analizar los principales problemas dentro del almacén.

I_77: El desarrollo de ubicar los productos en relación con los productos de mayor rotación, resulta:

Estadísticos

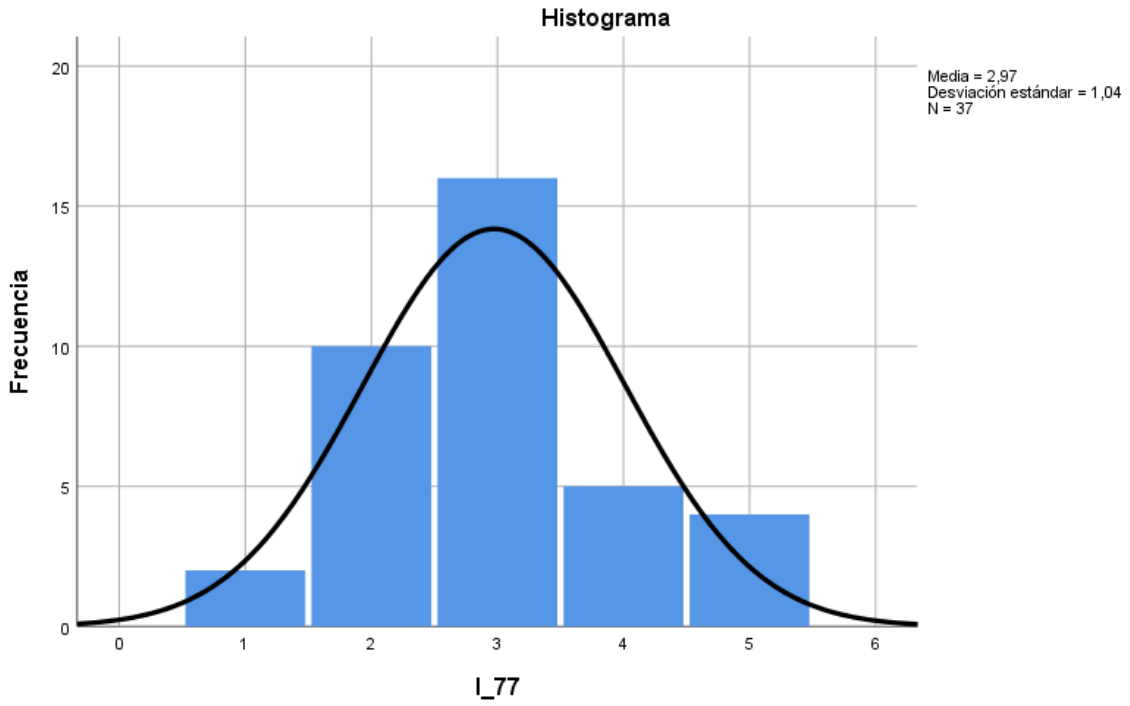
I_77

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,97
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,040
Varianza		1,083



I_77

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,4	5,4	5,4
	Regular	10	27,0	27,0	32,4
	Bueno	16	43,2	43,2	75,7
	Muy bueno	5	13,5	13,5	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El desarrollo de ubicar los productos en relación con los productos de mayor rotación**", el 43,2% manifestaron que es BUENO, el 13,5% indicaron que es MUY BUENO, el 10,8% mostraron que es EXCELENTE, el otro 27,0% como REGULAR, y el 5,4% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,97 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**El desarrollo de ubicar los productos en relación con los productos de mayor rotación**", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,97 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA (ver la campana de Gauss).

Un 67,6% (100-32,4) consideran este **indicador** (I_77) como BUENO, MUY BUENO Y EXCELENTE.

.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
    - Controlar los niveles del inventario.
    - Ordenar el almacén por tipos de productos más vendidos.
2) Mediano plazo:
    - Reducción de inventarios de producto finalizados.
3) Corto plazo:
    - Medir porcentaje de confiabilidad del inventario
    - Medir porcentaje de perdidas

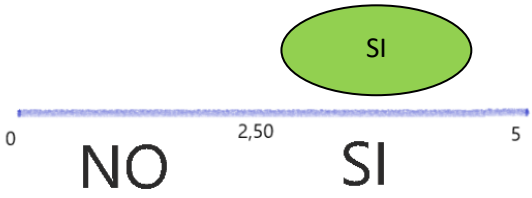
Coordinación de la distribución total

I_78: La acción del proveedor en cuanto al despacho cumpliendo con los estándares solicitados por el cliente (tiempo, condiciones de ventas, modo de transporte y un adecuado transportador, resulta:

Estadísticos

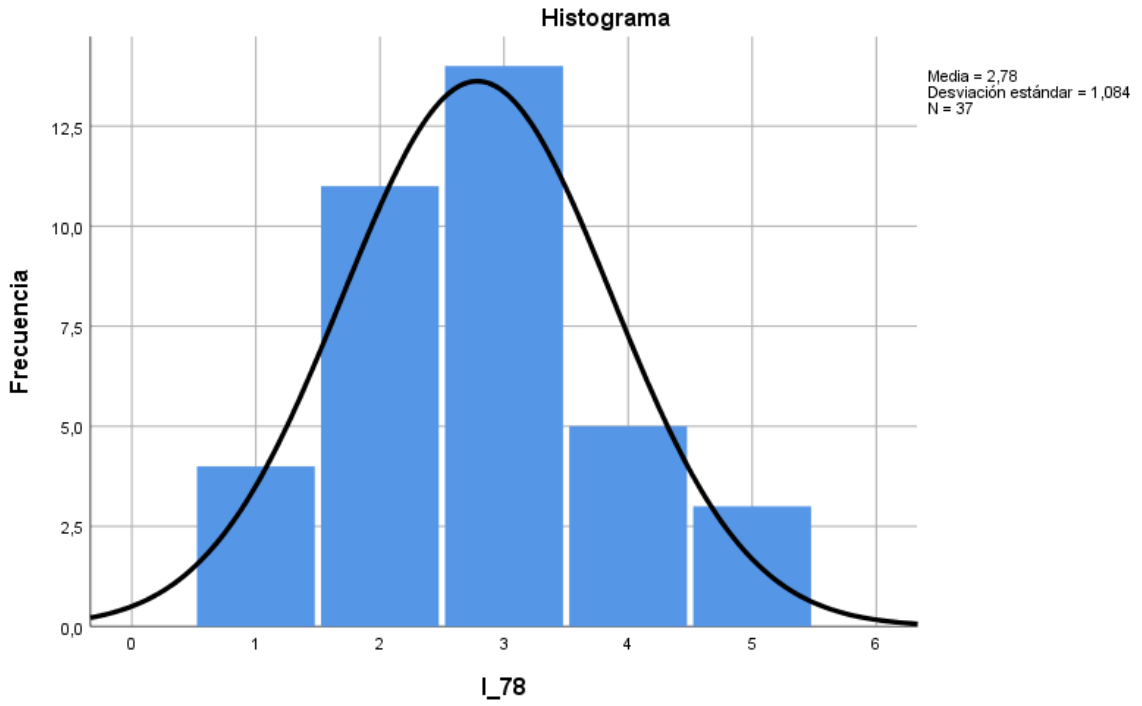
I_78

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,78
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,084
Varianza		1,174



I_78

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	4	10,8	10,8	10,8
	Regular	11	29,7	29,7	40,5
	Bueno	14	37,8	37,8	78,4
	Muy bueno	5	13,5	13,5	91,9
	Excelente	3	8,1	8,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

Al indicador "**El proveedor respecto al despacho debido a que cumple condiciones** ", el 62,2% manifestaron que es Bueno, el 10,8% indicaron que es bajo, el 10,8% mostraron que es Deficiente por el motivo a que el tiempo es muy corto el otro 10,8% como REGULAR, y el 4% como Deficiente.

Por otro lado, la media es 2,78 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~Regular).

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**el proveedor respecto al despacho debido a que cumple condiciones**", de manera sencilla debido a que algunos casos por ejemplo en la estadística de la media, moda y mediana.

El centro de gravedad o media corresponde a 3 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la Izquierda (campana de Gauss).

Un 62,2% (100-32,4) consideran este **indicador** (I_78) como Regular, Bueno y excelente.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
    - Controlar los niveles del inventario basado al tiempo que está establecido.
    - Ordenar las ventas de transporte según el tiempo que establece.
2) Mediano plazo:
    - Reducción de inventarios de producto en el tiempo que es finalizados.
3) Corto plazo:
    - Medir porcentaje de confiabilidad del inventario
    - Medir porcentaje de perdidas

.

Tamaños de lote y ciclos de tiempo

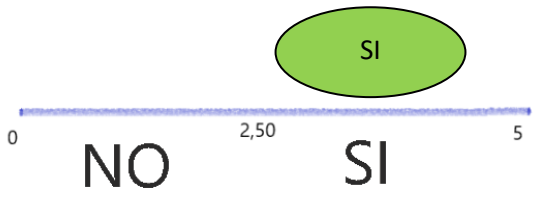
I_79: La optimización de los tamaños de lote y los ciclos de tiempo tomando en cuenta el espacio de almacén y la eficiencia del transporte, se desarrolla:

Estadísticos

I_79

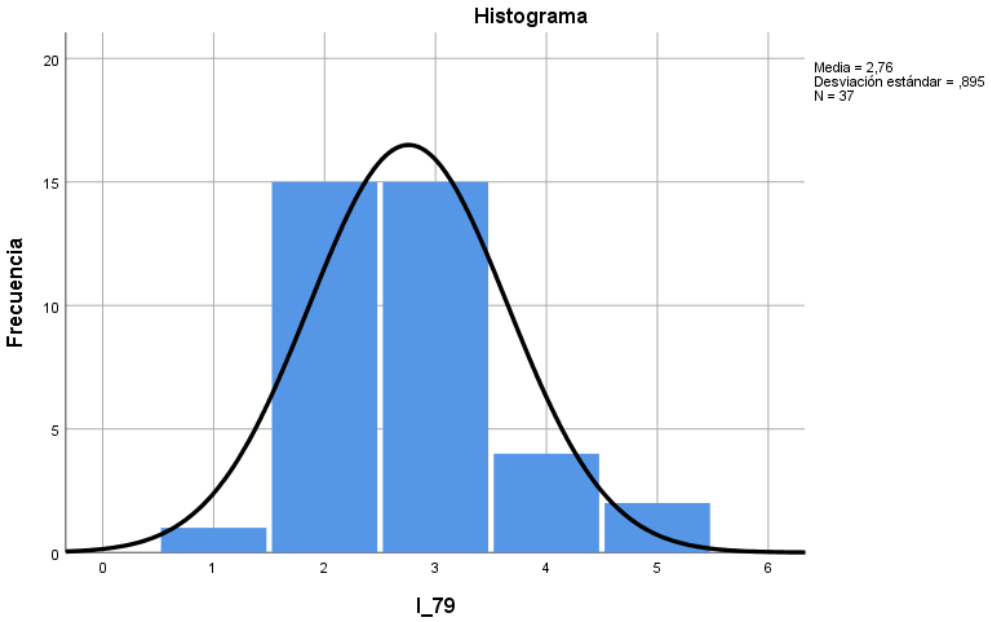
N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,76
Mediana		3,00
Moda		2[a]
Desv. Desviación		,895
Varianza		,800

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.



I_79

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,7	2,7	2,7
	Regular	15	40,5	40,5	43,2
	Bueno	15	40,5	40,5	83,8
	Muy bueno	4	10,8	10,8	94,6
	Excelente	2	5,4	5,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**la optimización de los tamaños de lote**", de manera sencilla debido a que algunos casos por ejemplo en la estadística de la media, moda y mediana, se aplicara para lograr saber cuántos tamaños de lotes están establecidos en el almacén.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,7 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la Izquierda (campana de Gauss).

Un 60% (100-37) consideran este **indicador** (I_78) como Regular, Bueno y excelente.

ACCIONES:

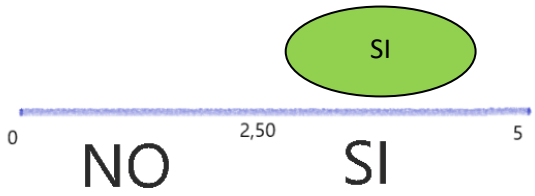
1) Largo plazo:
    - Controlar los niveles del inventario basado al tiempo que está establecido al momento que los productos son conducidos al almacén.
    - Ordenar el tiempo en la que dicho producto cuente con un buen espacio para lograr su almacenamiento.
2) Mediano plazo:
    - Reducción de inventarios de producto en el tiempo que es finalizados.
3) Corto plazo:
    - Medir porcentaje de confiabilidad del inventario
    - Medir porcentaje de pérdidas en almacenamiento

I_80: Tomar en cuenta el tamaño del almacén para planificar la cantidad a comprarse, se muestra:

Estadísticos

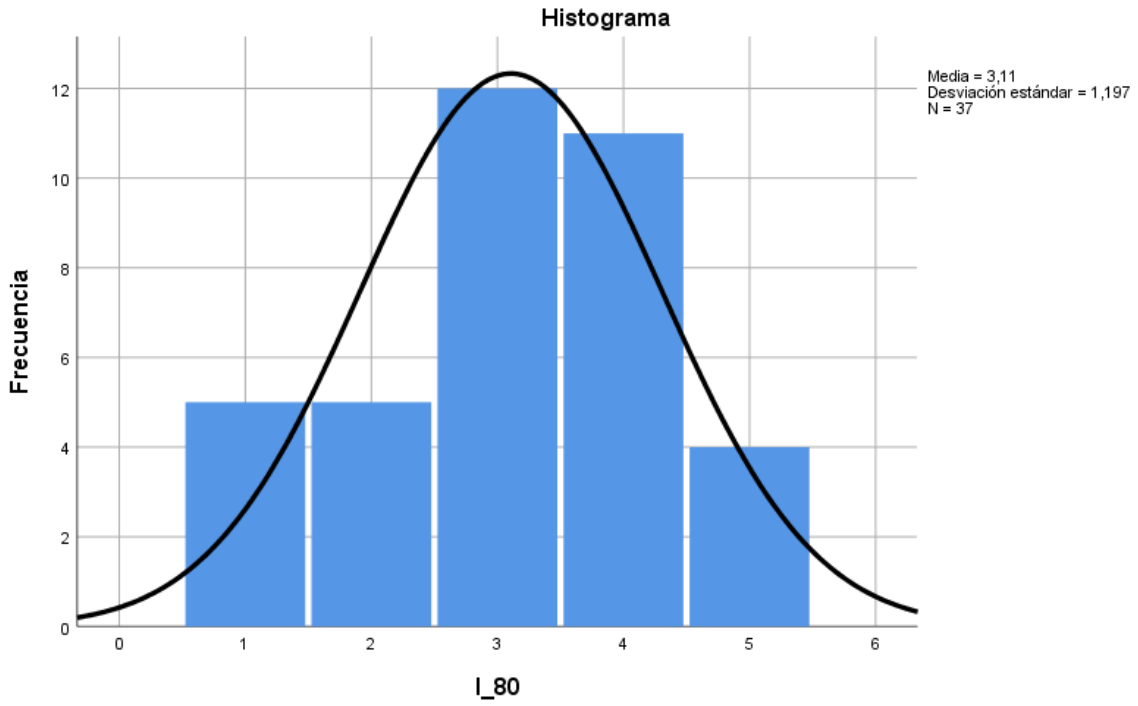
I_80

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,11
Mediana		3,00
Moda		3
Desv. Desviación		1,197
Varianza		1,432



I_80

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	5	13,5	13,5	13,5
	Regular	5	13,5	13,5	27,0
	Bueno	12	32,4	32,4	59,5
	Muy bueno	11	29,7	29,7	89,2
	Excelente	4	10,8	10,8	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



INTERPRETACIÓN:

SI se acepta el indicador: "**respecto al tamaño del almacén**", de manera sencilla debido a que algunos casos por ejemplo en la estadística de la media, moda y mediana, se aplicara para lograr saber cuántos tamaños de lotes están establecidos en el almacén.

El centro de gravedad o media corresponde a 2.7 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la Izquierda (campana de Gauss).

Un 50% (100-37) consideran este **indicador** (I_78) como Regular, Bueno y excelente.

ACCIONES:

1) Largo plazo:
    - Controlar el tamaño correspondido referente al almacén que se aplicara, por ejemplo, cuando se hace su uso.
    - Poner en orden todos los productos por tamaño y de paso llevar al almacén correspondiente.
2) Mediano plazo:
    - Reducción de inventarios de producto en el tiempo que es finalizados.
3) Corto plazo:
    - Medir porcentaje de confiabilidad del inventario
    - Medir porcentaje de pérdidas en almacenamiento

4.2. PROCESO DE PRUEBA DE HIPOTESIS

4.2.1. Prueba de hipótesis: Hipótesis general

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

Factores	Modelo SCOR	Significado
Planificación de la Cadena de Suministro	,744**	Correlación positiva alta
Linealidad entre demanda y abastecimiento	,736**	Correlación positiva alta
Gestión de inventarios	,718**	Correlación positiva alta
Abastecimiento estratégico	,769**	Correlación positiva alta
Gestión de proveedores	,726**	Correlación positiva alta
Compras	,702**	Correlación positiva alta
Gestión en la logística de entrada	,573**	Correlación positiva moderada
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).		

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson superior a 0,573.

4.2.2. Prueba de hipótesis: Primera hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

		Planificación de la Cadena de Suministro	Modelo SCOR
Planificación de la Cadena de Suministro	Correlación de Pearson	1	,744**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,744**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,744.

4.2.3. Prueba de hipótesis: Segunda hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

		Linealidad entre demanda y abastecimiento	Modelo SCOR
Linealidad entre demanda y abastecimiento	Correlación de Pearson	1	,736**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,736**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,736.

4.2.4. Prueba de hipótesis: Tercera hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

		Gestión de inventarios	Modelo SCOR
Gestión de inventarios	Correlación de Pearson	1	,718**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,718**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación directa positiva alta entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,718.

4.2.5. Prueba de hipótesis: Cuarta hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

		Abastecimiento estratégico	Modelo SCOR
Abastecimiento estratégico	Correlación de Pearson	1	,769**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,769**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,769.

4.2.6. Prueba de hipótesis: Quinta hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

		Gestión de proveedores	Modelo SCOR
Gestión de proveedores	Correlación de Pearson	1	,726**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,726**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,726.

4.2.7. Prueba de hipótesis: Sexta hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. *Correlaciones entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES*

		Compras	Modelo SCOR
Compras	Correlación de Pearson	1	,702**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,702**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,702.

4.2.8. Prueba de hipótesis: Séptima hipótesis secundarias

a) Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis nula (Ho): No existe relación positiva entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

Hipótesis alterna (H1): Existe relación positiva entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021.

b) Niveles de significación

El nivel de significación para el presente estudio es del 5% o 0,05.

c) Estadístico de la prueba

El estadístico de la prueba es:

d) Regla de decisiones

Se toma el criterio del valor sig. = 0.05.

Si el valor sig. ≥ 0.05, se acepta Ho y se rechaza la H1.

Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho.

e) Toma de decisiones

Tabla. Correlaciones entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES

		Gestión en la logística de entrada	Modelo SCOR
Gestión en la logística de entrada	Correlación de Pearson	1	,573**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	38	38
Modelo SCOR	Correlación de Pearson	,573**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	38	38

**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

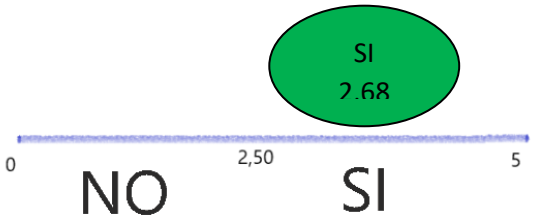
Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva moderada entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,573.

4.3. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Estadísticos

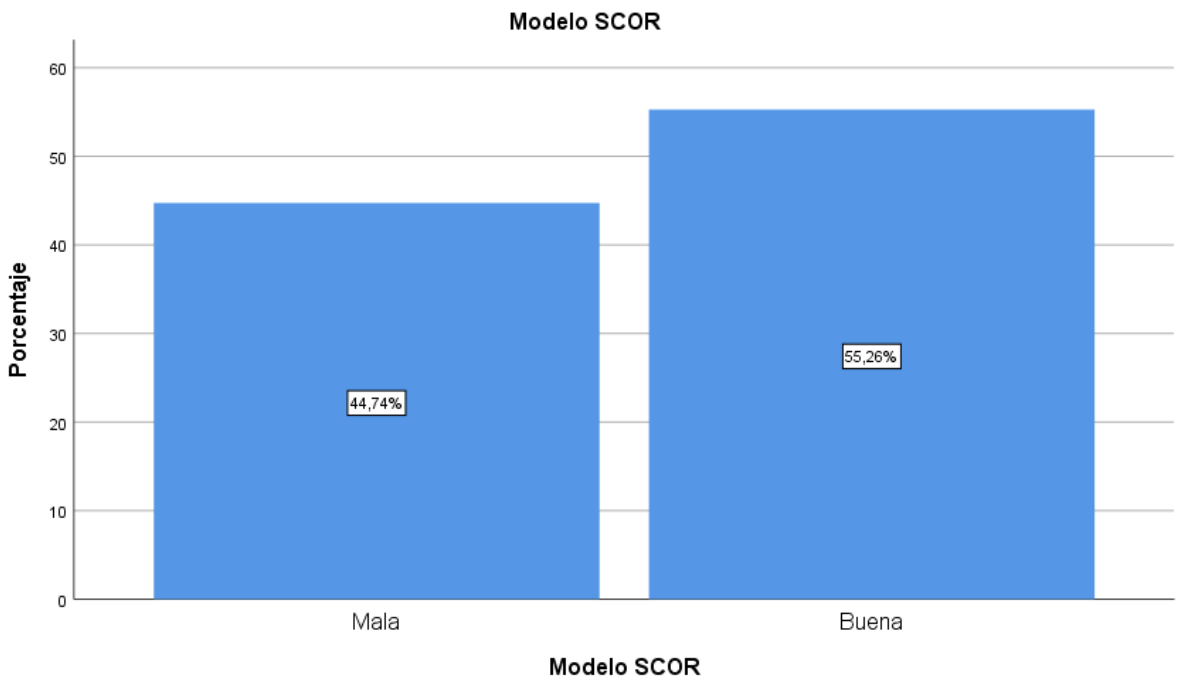
Modelo SCOR

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,6811
Mediana		2,6754
Moda		2,00
Desv. Desviación		,68300



Modelo SCOR

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Mala	16	44,7	44,7	44,7
	Buena	21	55,3	55,3	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

De manera general el Modelo SCOR, el 55,26% de la MYPES considera como BUENA de su implementación y el 44,74% la escala valorativa establece como MALA.

Por otro lado, la media es 2,68 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

Las MYPES SI consideran los indicadores y los vienen implementando, pero de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,68 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 55,26% (100-44,74) consideran de manera global como BUENA.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson superior a 0,573.

Como lo expresado por (Arenas Hernández et al., 2019), las MYPES no lograron llegar al máximo puntaje, en cada uno de las siete dimensiones, que contempla el Modelo SCOR, a lo largo podría afectar el valor agregado que se le debe brindar al cliente. Y agregando a ello, (Calderón Pazce, 2020), el Modelo SCOR identifica en todos sus niveles la causa raíz de las brechas, con el fin de lograr una cadena de suministros eficiente y eficaz.

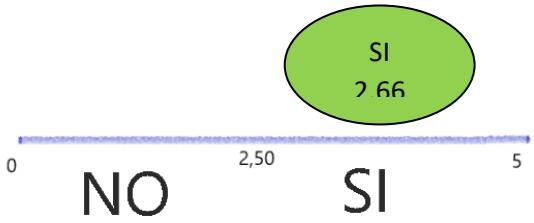
4.3.1. Planificación de la Cadena de Suministro

Estadísticos

Planificación de la Cadena de Suministro

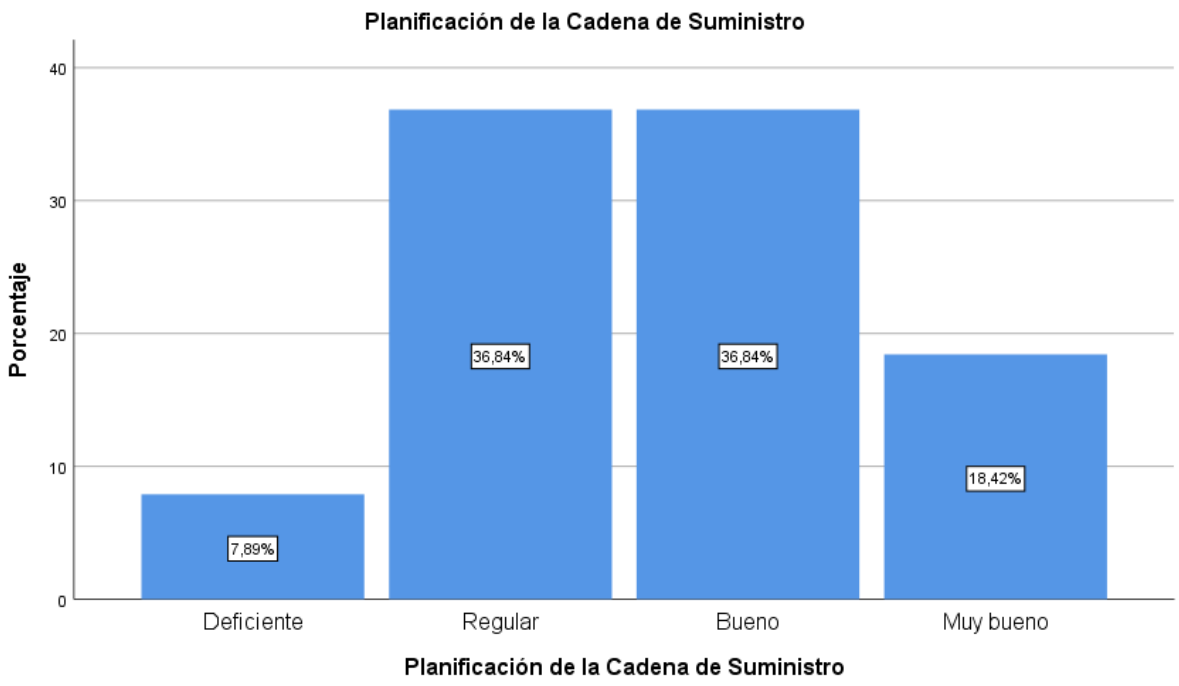
N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,6579
Mediana		3,0000
Moda		2,00[a]
Desv. Desviación		,87846

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.



Planificación de la Cadena de Suministro

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	3	7,9	7,9	7,9
	Regular	14	36,8	36,8	44,7
	Bueno	13	36,8	36,8	81,6
	Muy bueno	7	18,4	18,4	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Planificación de la Cadena de Suministro*", el 36,84% manifestaron que es BUENO, el 36,84% manifestaron que es REGULAR, el 18,42% indicaron que es MUY BUENO y el 7,89% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,66 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Planificación de la Cadena de Suministro*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,66 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 55,3% (100-44,7) consideran esta **dimensión** (D1) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,744.

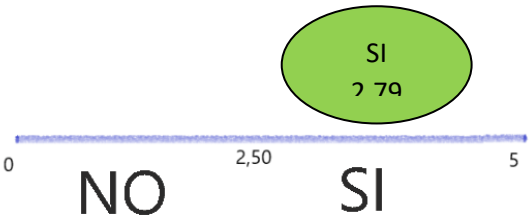
La Planificación de la cadena de suministros; Procesos de la estimación de la demanda, Metodología de la estimación de la demanda, Planificación de ventas y operaciones y Plan para recibir devoluciones, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

4.3.2. Linealidad entre demanda y abastecimiento

Estadísticos

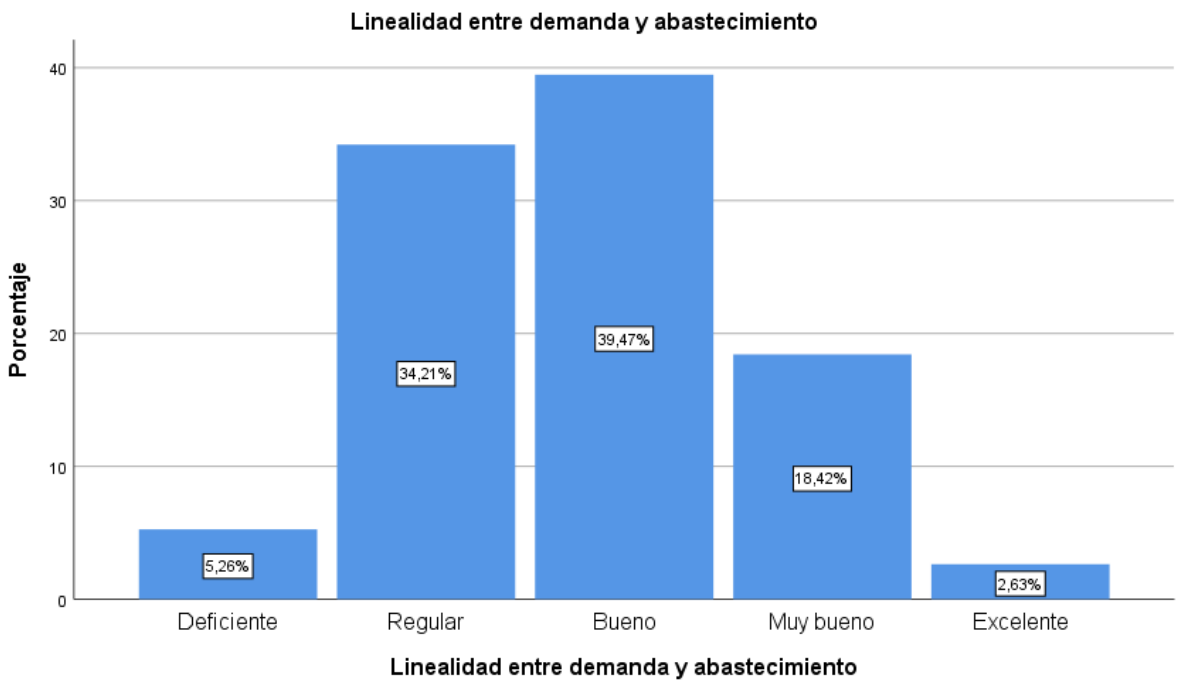
Linealidad entre demanda y abastecimiento

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,7895
Mediana		3,0000
Moda		3,00
Desv. Desviación		,90518



Linealidad entre demanda y abastecimiento

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	2	5,3	5,3	5,3
	Regular	13	34,2	34,2	39,5
	Bueno	14	39,5	39,5	78,9
	Muy bueno	7	18,4	18,4	97,4
	Excelente	1	2,6	2,6	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Linealidad entre demanda y abastecimiento*", el 39,47% manifestaron que es BUENO, el 34,21% manifestaron que es REGULAR, el 18,42% indicaron que es MUY BUENO, el 5,26% como DEFICIENTE y el 2,63% como EXCELENTE.

Por otro lado, la media es 2,66 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Linealidad entre demanda y abastecimiento*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,79 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 60,5% (100-39,5) consideran esta **dimensión** (D2) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,736.

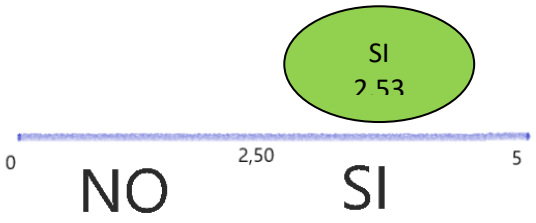
La Linealidad entre demanda y abastecimiento: Técnicas de control, Gestión de la demanda y Comunicación de la demanda, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

4.3.3. Gestión de inventarios

Estadísticos

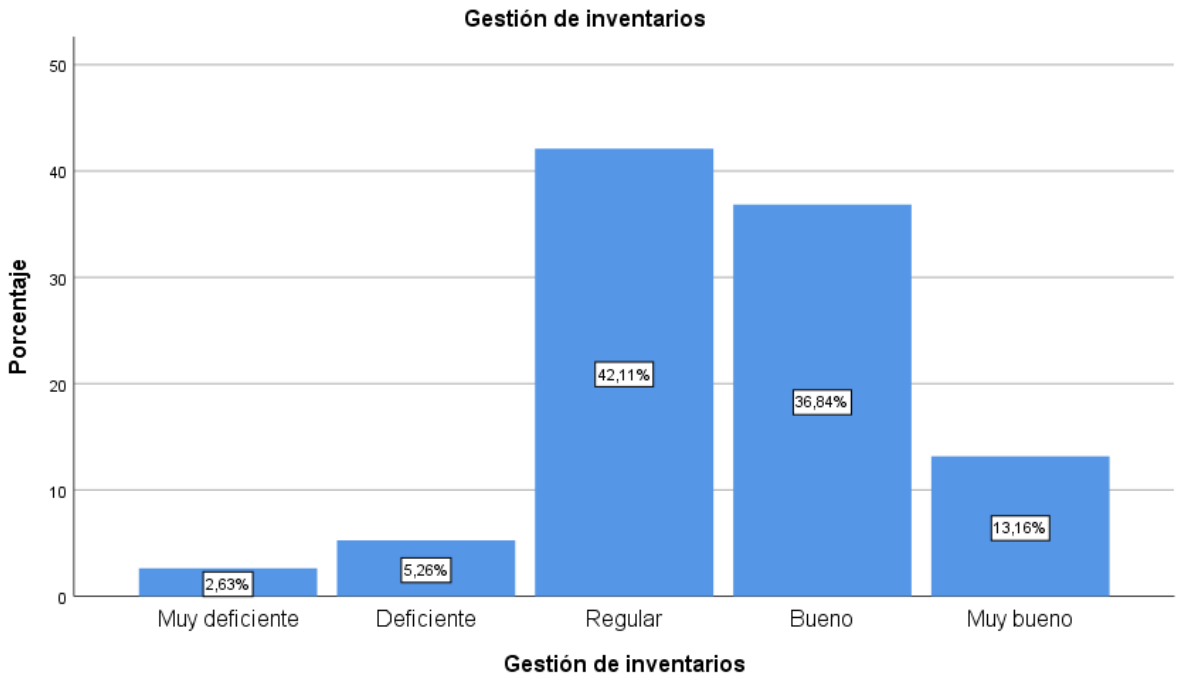
Gestión de inventarios

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,5263
Mediana		2,5000
Moda		2,00
Desv. Desviación		,89252



Gestión de inventarios

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Muy deficiente	1	2,6	2,6	2,6
	Deficiente	2	5,3	5,3	7,9
	Regular	15	42,1	42,1	50,0
	Bueno	14	36,8	36,8	86,8
	Muy bueno	5	13,2	13,2	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Gestión de inventarios*", el 42,11% manifestaron que es REGULAR, el 36,84% manifestaron que es BUENO, el 13,16% indicaron que es MUY BUENO, el 5,26% como DEFICIENTE y el 2,63% como MUY DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,53 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 2 (~REGULAR), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Gestión de inventarios*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,53 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 50,0% (100-50,0) consideran esta **dimensión** (D3) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación directa positiva alta entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,718.

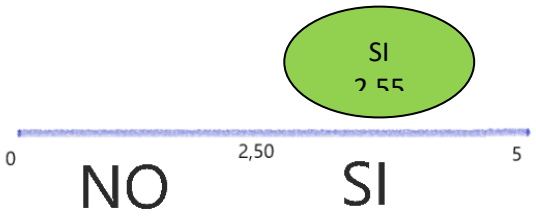
La Gestión de inventarios: Planificación de inventarios y Exactitud de inventario, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

4.3.4. Abastecimiento estratégico

Estadísticos

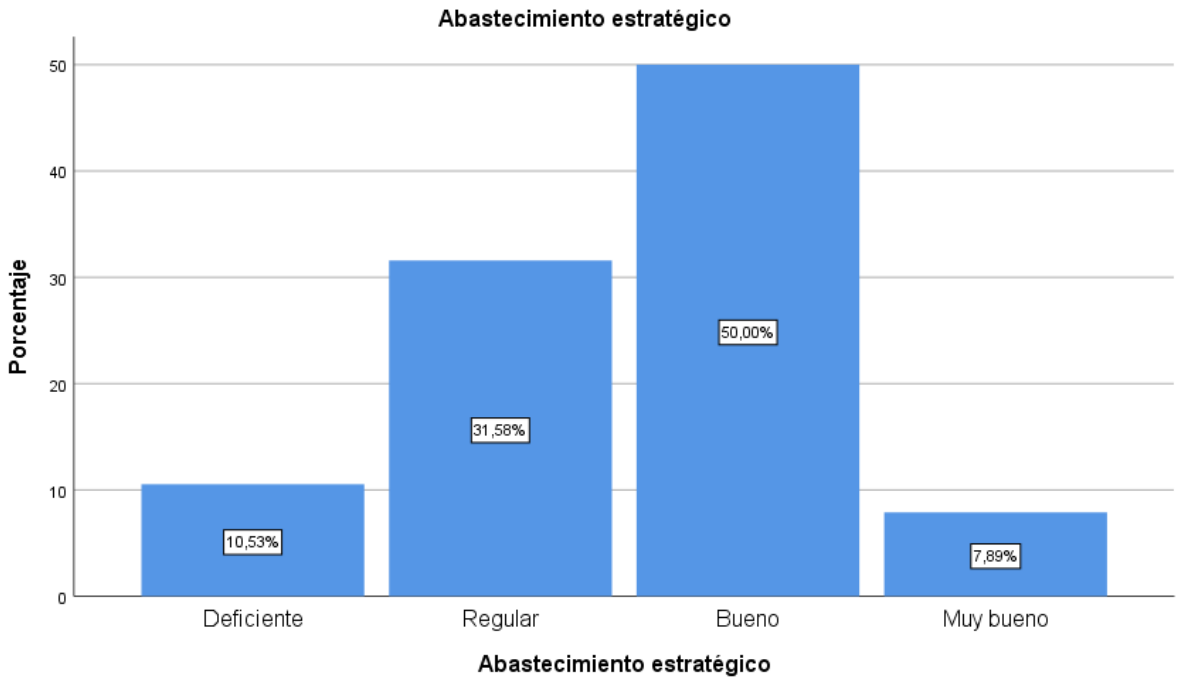
Abastecimiento estratégico

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,5526
Mediana		3,0000
Moda		3,00
Desv. Desviación		,79517



Abastecimiento estratégico

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	4	10,5	10,5	10,5
	Regular	12	31,6	31,6	42,1
	Bueno	18	50,0	50,0	92,1
	Muy bueno	3	7,9	7,9	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Abastecimiento estratégico*", el 50,00% manifestaron que es BUENO, el 31,58% manifestaron que es REGULAR, el 10,53% indicaron que es DEFICIENTE y el 7,89% como MUY BUENO.

Por otro lado, la media es 2,55 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Abastecimiento estratégico*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,55 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 57,9% (100-42,1) consideran esta **dimensión** (D4) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,769.

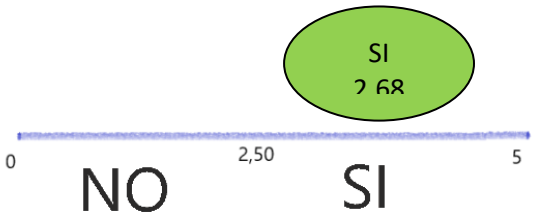
El Abastecimiento estratégico: Análisis de costos, Estrategia de compras, Gestión de contratos de compra, Criterios y procesos de selección de proveedores y Consolidación de proveedores, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

4.3.5. Gestión de proveedores

Estadísticos

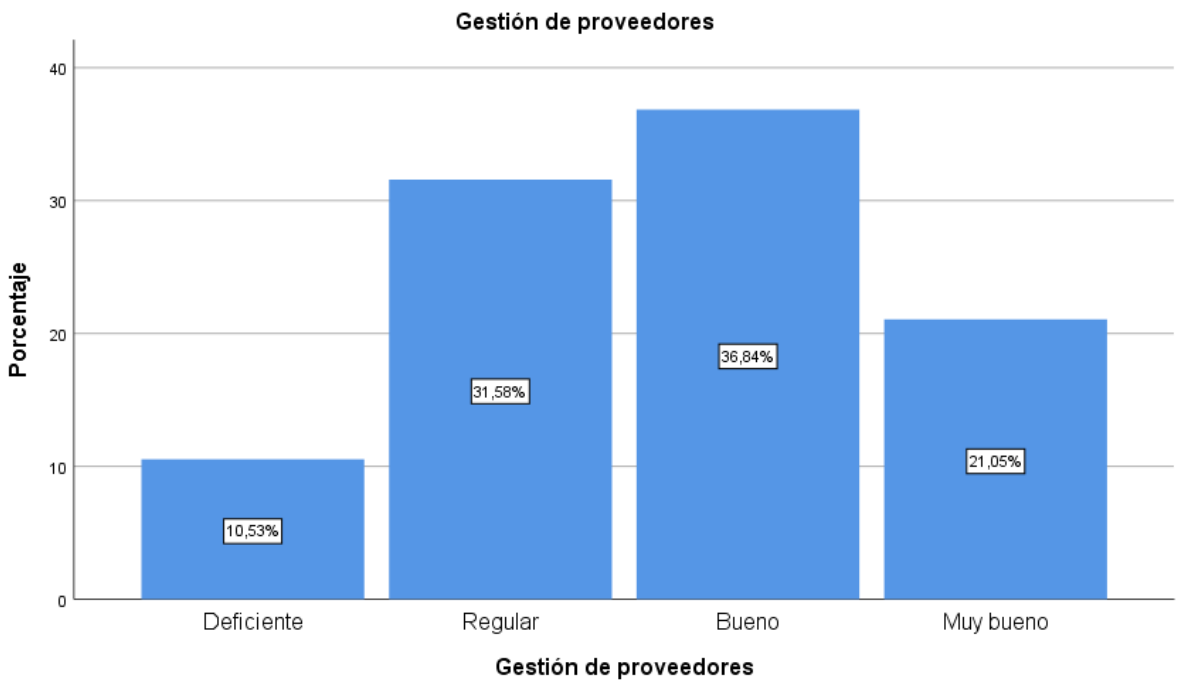
Gestión de proveedores

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,6842
Mediana		3,0000
Moda		3,00
Desv. Desviación		,93304



Gestión de proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Deficiente	4	10,5	10,5	10,5
	Regular	12	31,6	31,6	42,1
	Bueno	13	36,8	36,8	78,9
	Muy bueno	8	21,1	21,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Gestión de proveedores*", el 36,84% manifestaron que es BUENO, el 31,58% manifestaron que es REGULAR, el 21,05% indicaron que es MUY BUENO y el 10,53% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 2,68 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Gestión de proveedores*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,68 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 57,9% (100-42,1) consideran esta **dimensión** (D5) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,726.

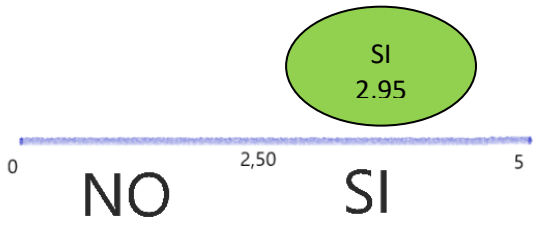
La Gestión de proveedores: Gestión de proveedores, Involucramiento del proveedor, Evaluación del proveedor y Desempeño del proveedor, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

4.3.6. Compras

Estadísticos

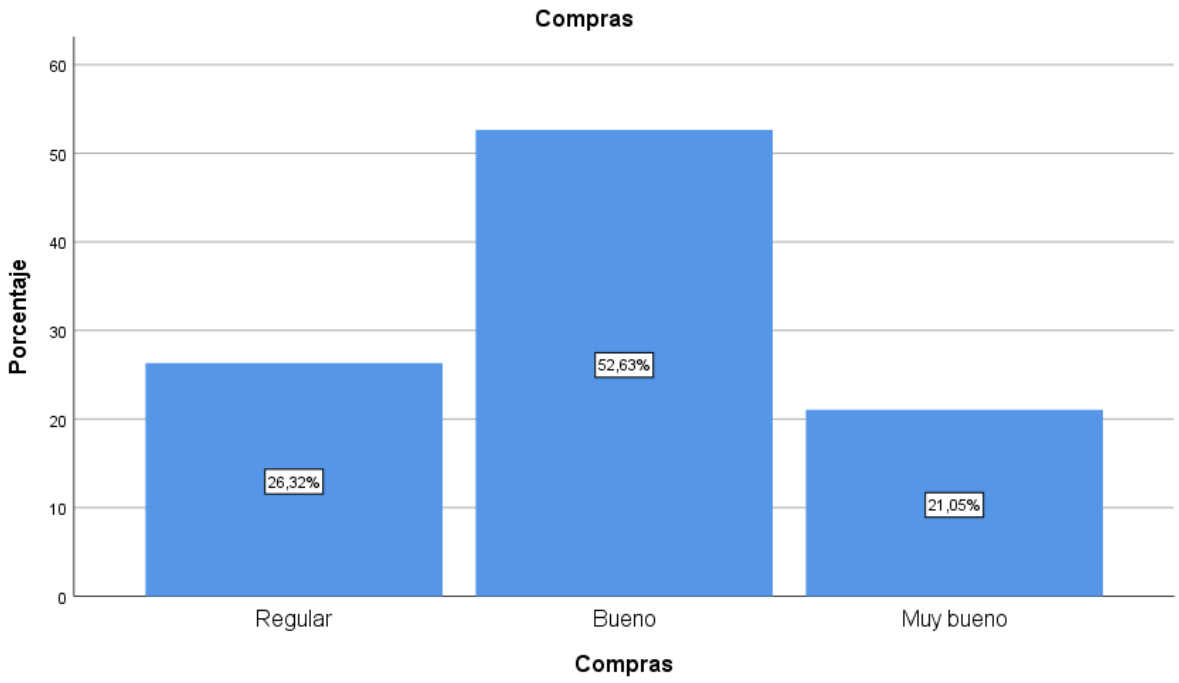
Compras

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		2,9474
Mediana		3,0000
Moda		3,00
Desv. Desviación		,69544



Compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Regular	10	26,3	26,3	26,3
	Bueno	19	52,6	52,6	78,9
	Muy bueno	8	21,1	21,1	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Compras*", el 52,63% manifestaron que es BUENO, el 26,32% manifestaron que es REGULAR y el 21,05% indicaron que es MUY BUENO.

Por otro lado, la media es 2,95 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Compras*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 2,95 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 73,7% (100-26,3) consideran esta **dimensión** (D6) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva alta entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,702.

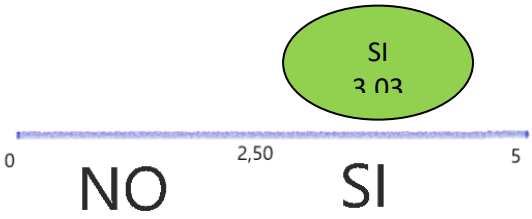
Las Compras: Autorización de compras eventuales, Efectividad de la función de compras, Gestión de inventarios y Compras, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

4.3.7. Gestión en la logística de entrada

Estadísticos

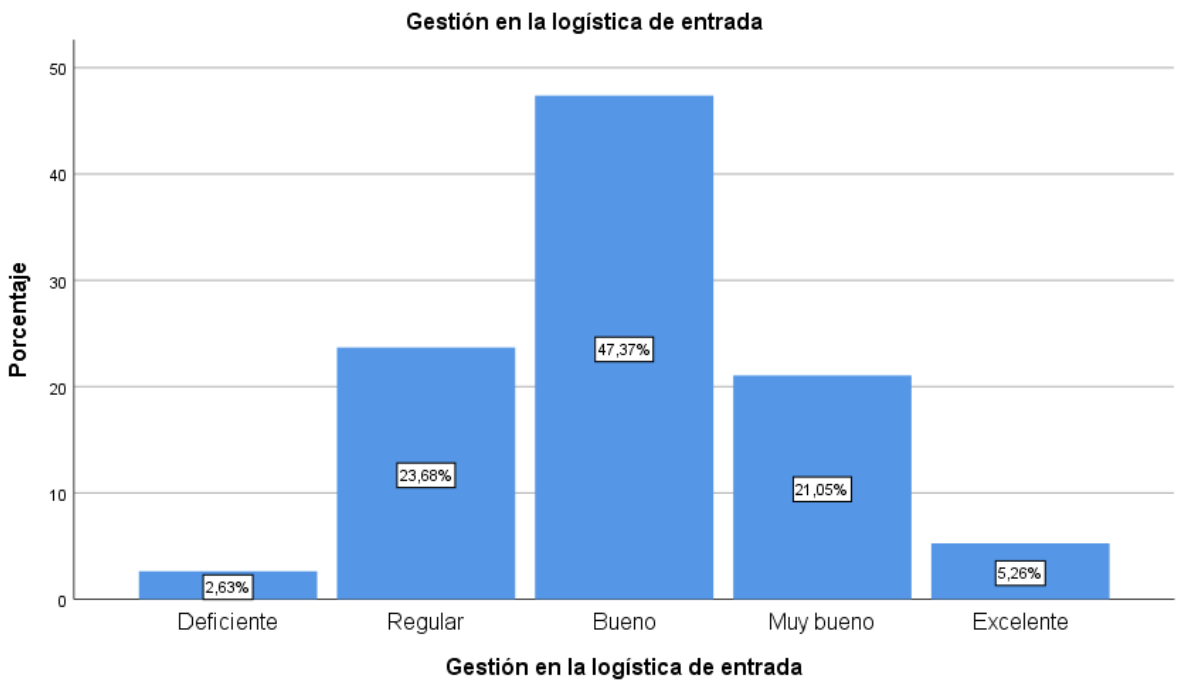
Gestión en la logística de entrada

N	Válido	37
	Perdidos	0
Media		3,0263
Mediana		3,0000
Moda		3,00
Desv. Desviación		,88491



Gestión en la logística de entrada

		n	%	% válido	% acumulado
Válido	Deficiente	1	2,6	2,6	2,6
	Regular	9	23,7	23,7	26,3
	Bueno	17	47,4	47,4	73,7
	Muy bueno	8	21,1	21,1	94,7
	Excelente	2	5,3	5,3	100,0
	Total	37	100,0	100,0	



LECTURA:

La dimensión "*Gestión en la logística de entrada*", el 47,37% manifestaron que es BUENO, el 23,68% manifestaron que es REGULAR, el 21,05% indicaron que es MUY BUENO, el 5,26 indicaron EXCELENTE y el 2,63% como DEFICIENTE.

Por otro lado, la media es 3,03 en una escala de 0 al 5, superando el 2,5 y el valor que más se repite (moda) es el 3 (~BUENO), es decir, un SI débil.

INTERPRETACIÓN:

SI se acepta la dimensión: "*Gestión en la logística de entrada*", de manera débil.

El centro de gravedad o media corresponde a 3,03 (~3,00), valor SI, pero débil, con asíntota hacia la DERECHA.

Un 73,7% (100-26,3) consideran esta **dimensión** (D7) como BUENO y MUY BUENO.

DISCUSION DE LOS RESULTADOS:

Como: Si el valor sig. < 0.05, se acepta H1 y se rechaza la Ho; es decir: "***Existe relación positiva moderada entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021***", con un Sig. (bilateral) de 0,000 y un coeficiente de Pearson de 0,573.

La Gestión en la logística de entrada: Gestión de ingreso de la mercadería, Coordinación de la distribución total y Tamaños de lote y ciclos de tiempo, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

CONCLUSIONES

1. Las MYPES de la región Ucayali, no lograron llegar al máximo puntaje, en cada uno de los siete niveles, que contempla el Modelo SCOR, a lo largo podría afectar el valor agregado que se le debe brindar al cliente; lo que posibilita la identificación de la causa raíz de las brechas, con el fin de lograr una cadena de suministros eficiente y eficaz, existiendo aun un trabajo de integrar completamente en los procesos empresariales de la empresa y su cumplimiento de manera rutinaria, para luego migrar que sean parte de las prácticas cotidianas con eficacia total para la empresa.

2. La Planificación de la cadena de suministros; Procesos de la estimación de la demanda, Metodología de la estimación de la demanda, Planificación de ventas y operaciones y Plan para recibir devoluciones, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

3. La Linealidad entre demanda y abastecimiento: Técnicas de control, Gestión de la demanda y Comunicación de la demanda, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

4. La Gestión de inventarios: Planificación de inventarios y Exactitud de inventario, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

5. El Abastecimiento estratégico: Análisis de costos, Estrategia de compras, Gestión de contratos de compra, Criterios y procesos de selección de proveedores y Consolidación de proveedores, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

6. La Gestión de proveedores: Gestión de proveedores, Involucramiento del proveedor, Evaluación del proveedor y Desempeño del proveedor, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

7. Las Compras: Autorización de compras eventuales, Efectividad de la función de compras, Gestión de inventarios y Compras, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

8. La Gestión en la logística de entrada: Gestión de ingreso de la mercadería, Coordinación de la distribución total y Tamaños de lote y ciclos de tiempo, se relacionan de manera positiva alta al modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021, pero de manera débil.

RECOMENDACIONES

1. A efectos de utilizar del Modelo de Referencia de Operaciones de la Cadena de Suministro, también llamado SCOR (Supply Chain Operations Reference, por sus siglas en inglés), (Supply chain operations council, 2017). Modelo SCOR Versión 12.0, es necesario una adaptación al lenguaje común de la zona a implantarse, la versión original se encuentra en Ingles.

2. Para la utilización del instrumento, por parte del investigador, es necesario una inducción sobre el entendimiento total del instrumento, para ello los ítems desarrollados en el curso, es gradual por su misma naturaleza de ser único curso de logística, en el plan de estudios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Altez Cárdenas, C. J. (2017). La gestión de la cadena de suministro: el modelo SCOR en el análisis de la cadena de suministro de una pyme de confección de ropa industrial en Lima este. Caso de estudio: RIALS E.I.R.L. In *[Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Gestión y Alta Dirección]*. http://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf

Arenas Hernández, A. S., Melgarejo Sandoval, F. E., & Núñez Gómez, K. S. (2019). *Diagnóstico y propuesta de mejora de la gestión de la cadena de suministro basado en el modelo Global Supply Chain Forum (GSCF): Caso CPV*. http://hdl.handle.net/20.500.12404/14653

Armijo, I., Fossa, P., Aspillaga, C., Melipillan, R., Bustos, C., Sánchez, A., Calderón, A., Vivanco, A., & Cortés, C. (2021). *Manual de metodología de investigación 2021* (P. Fossa (ed.); Unidersida).

Calderón Pazce, M. P. (2020). *Estudio de la cadena logística de la producción y comercialización del café orgánico utilizando el modelo SCOR*. http://hdl.handle.net/20.500.12404/16983

Castillo Venegas, V. I. (2012). Implementación del modelo SCOR en INDECO S.A. [Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. In *EAP Ingenieria Industrial*. https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/4082%0Ahttp://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/4147/Diaz_rc.pdf;jsessionid=CD5A7FF3022F1A5526948369A600356D?sequence=1

COMEXPERU. (2021). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. Resultados en 2020. *COMEXPERU*, 52. http://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf

Crispin Aparicio, G. G., Tejada Morales, R. D., & Yzquierdo Gutierrez, M. (2018). *Gestión de la cadena de suministro en centros geriátricos: diagnóstico y propuesta de mejora en base al modelo Scor*. http://hdl.handle.net/20.500.12404/12302

Denegri Coria, M., Morales Arevalo, J. C., Hilario-Rivas, J. L., Hilario-Cárdenas, R., & Prado-Juscamaita, J. I. (2021). *Supervised Sentiment Analysis Algorithms*. *12*(14), 2000–2012. https://turcomat.org/index.php/turkbilmat/article/view/10547

Dhamodharan, G., Thaddeus, D. S., Flores, L. C., Hilario-Rivas, J. L., & Sandoya, F. (2021). Embedding Elliptic Curve Cryptography and Twofish Algorithm to Improve Data Security in Internet of Things. *Advances in Mechanics*, *9*(3 SE-Articles), 971–978. http://advancesinmech.com/index.php/am/article/view/233

Escobar Bada, M. I., & Galindo Moreno, S. M. (2021). *Factores críticos del componente producción de la cadena de suministro en la pequeña minería de Ancash*. http://hdl.handle.net/20.500.12404/19551

Figueroa Muñoz, F. A., Hilario-Rivas, J. L., & Ferrari Fernandez, F. E. (2018). *Gestor de Servicios Web y la Administración de Aplicativos de la Universidad Nacional de Ucayali Manager of Web Services and the Administration of Applications of the Universidad Nacional de Ucayali*.

Hernandez Sampiere, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodologia de la Investigación Cientifica*.

Hilario-Rivas, J. L., Yupanqui Villanueva, A., & Ferrari Fernández, F. E. (2018). *Sistema de Información Turística para la Promoción y Desarrollo Económico, Social, Cultural y Ecológico de la Región Pasco Tourism Information System for the Promotion and Economic, Social, Cultural and Ecological Development of the Pasco Region*. http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/12741/Sistema de Información Turística para la Promoción.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Jauregui Meneses, F. V. (2020). *Diagnóstico y mejora del proceso de abastecimiento de los materiales en el mantenimiento de una carretera utilizando el modelo SCOR. Caso: región Ica*. http://hdl.handle.net/20.500.12404/16964

Lundy, M., Rupert, B., & Ferris, S. (2012). Administración de la cadena de suministros. *A Participatory Guide to Developing Partnerships, Area Resource Assessment and Planning Together*, 116. www.crsprogamquality.org

Monterroso, E. (2000). *El Proceso Logístico y la Gestión de la Cadena de Abastecimiento.* 1–33.

Mora Garcia, L. A. (2010). *Diccionario de Logistica y SCM* (H. Logistics (ed.); Ecoe Edici).

Rojas Lopez, M. D., Guisado Giraldo, E. Y., & Cano Arenas, J. A. (2013). Logística integral. Una propuesta practica para su negocio. In *Universidad de Medellin*.

Rubiano Riaño, P. T., & Sotelo Araque, J. L. (2013). *Desarrollo del SCOR MODEL para la cadena de suministro, de la Facultad de Ingenieria, Universidad Libre, Sede Bosque popular, Bogota*. Universidad libre.

Supply chain operations council. (2017). Supply Chain Operations Reference Model. *Logistics Information Management*, 1096.

USAID DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS. (2011). Manual de logística: Guía práctica para la gerencia de cadenas de sumnistro de productos de salud. In *Proyecto Deliver: Vol. 2°* (Issue 32).

Xavier Ferràs, C. (2004). *Guías de gestión de la innovación Producción y logística* (Generalitat de Catalunya (ed.)). Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM).

ANEXOS

ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA.

Título: "ANÁLISIS DE LA CADENA DE SUMINISTROS, MEDIANTE EL MODELO SCOR, DE LAS MYPES DE LA REGIÓN UCAYALI, 2021"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIAB/DIMENS/INDICAD	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
GENERAL: ¿Cuál será la relación entre los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? **ESPECIFICOS:** 1. ¿Cuál será la relación entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? 2. ¿Cuál será la relación entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? 3. ¿Cuál será la relación entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de	GENERAL: Determinar la relación existente de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021 ESPECÍFICOS: 1. Determinar la existencia de la relación entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 2. Determinar la existencia de la relación entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 3. Determinar la existencia de la relación entre la Gestión de inventarios y el modelo SCOR, en la cadena de	GENERAL: Existe relación positiva de los factores del modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. SECUNDARIAS: 1. Existe relación positiva entre la planificación de la Cadena de Suministro y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 2. Existe relación positiva entre la linealidad entre demanda y abastecimiento y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 3. Existe relación positiva entre la Gestión de inventarios y el modelo	VARIABLE DEPENDIENTE: Modelo SCOR de la Cadena de suministro D1: Mala D2: Buena VARIABLE INDEPENDIENTE: Modelo SCOR D1: Planificación de la Cadena de Suministro D2: Linealidad entre demanda y abastecimiento. D3: Gestión de inventarios. D4: Abastecimiento estratégico. D5: Gestión de proveedores. D6: Compras. D7: Gestión en la logística de entrada.	TIPO DE INVESTIGACIÓN: Aplicada. NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Correlacional simple – No experimental DISEÑO DE INVESTIGACIÓN: Correlacional POBLACIÓN Y MUESTRA: Muestreo: No probabilístico Población: No determinada Muestra:38 MYPES por conveniencia SW DE PROC. DATOS: SPSS V. 26 PRUEBA DE HIPOTESIS: Análisis correlacional de Pearson Fuentes | Técnicas | Herramientas Primaria | Encuesta | Cuestionario

suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? 4. ¿Cuál será la relación entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? 5. ¿Cuál será la relación entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? 6. ¿Cuál será la relación entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021? 7. ¿Cuál será la relación entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021?	suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 4. Determinar la existencia de la relación entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 5. Determinar la existencia de la relación entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 6. Determinar la existencia de la relación entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 7. Determinar la existencia de la relación entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021	SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 4. Existe relación positiva entre el abastecimiento estratégico y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 5. Existe relación positiva entre la gestión de proveedores y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 6. Existe relación positiva entre las compras y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021. 7. Existe relación positiva entre la gestión en la logística de entrada y el modelo SCOR, en la cadena de suministro de las MYPES de la región Ucayali, 2021		

Jorge Luis Hilario Rivas
Eloy Ángel Orihuela Izquierdo

ANEXO 2. INSTRUMENTO RECOLECCION DE DATOS

Adaptación del modelo de Referencia de Operaciones de la Cadena de Suministro, también llamado SCOR (Supply Chain Operations Reference, por sus siglas en inglés), (Supply chain operations council, 2017). Modelo SCOR Versión 12.0.

Tabla de calificaciones y puntaje

Descripción	Calificación	Puntaje	Criterio	CADENA DE SUMINISTRO
Las prácticas son necesarias pero no existen actualmente	Muy deficiente	0	NO fuerte	MALA
Las practicas existen (solo están plasmadas en teoría) pero aún no se han desarrollado para contribuir a la mejora de la empresa.	Deficiente	1	NO moderado	
Se han desarrollado practicas aisladas del resto de la empresa. No se han integrado ni formalizado.	Regular	2	NO débil	
Se han formalizado las prácticas y se han satisfecho las definiciones de las mismas sin embargo aún no se aplican de manera continua	Bueno	3	SI débil	BUENA
Las practicas se han integrado completamente en los procesos empresariales de la empresa y todo se cumple en forma rutinaria.	Muy Bueno	4	SI moderado	
Las prácticas son excelentes y tienen una eficacia total en la empresa	Excelente	5	SI fuerte	

de las MYPES de la Región Ucayali, 2021

ISBN: 978-612-00-8454-0
9786120084540

PLANIFICACION DE LA CADENA DE SUMINISTROS

Proceso de la estimación de la demanda

I_01: La labor del encargado del proceso de la estimación de la demanda se desarrolla de manera:

I_02: Los estudios de mercado para elaborar pronósticos a largo plazo son considerados:

I_03: Considera que el estudio de mercado, el cual es procesado y analizado basándose en ciclos temporales, es:

I_04: El proceso de estimar a los cambios de productos, precios, promociones, etc., para el pronóstico; es considerado:

I_05: La aplicación de las técnicas para la planificación y estimación de la demanda son:

I_06: La medición de la exactitud del pronóstico (Real vs Estimado/Proyectado), es estimado como:

I_07: proceso de revisar semanalmente, como mínimo, los pronósticos a corto plazo, es considerado:

Metodología de la estimación de la demanda

I_08: Se estima que el proceso de actualizar las ventas reales con los pronósticos, es:

I_09: El proceso de basarse en los reportes del personal de campo, clientes y proveedor para actualizar mensualmente los estudios de mercado, es considerado:

I_10: Los métodos utilizados para generar pronósticos, son considerados:

I_11: Se estima que la evaluación de todas las fuentes de datos para ver su validez, es:

Planificación de ventas y operaciones

I_12: El proceso de integrar un plan de ventas con el área de Logística es considerado:

I_13: La retroalimentación entre los requerimientos de ventas y el área de compras, es:

I_14: La acción de utilizar indicadores de gestión en las áreas de ventas, operaciones y logística, se valora:

I_15: Se estima que manejar indicadores integrados para la correcta gestión es:

I_16: Las planificaciones de reuniones formales mensuales, las cuales se llevan a cabo para abordar las cuestiones de funcionamiento empresarial y enlazar la estrategia del negocio con las capacidades operativas, son:

I_17: El acuerdo entre las distintas áreas operacionales para desarrollar un único pronóstico operacional, es considerado:

Plan para recibir devoluciones

I_18: Se estima que el proceso de basarse en la información del producto y clientes para planificar las devoluciones, es:

I_19: La documentación y el monitoreo de los procesos, es:

LINEALIDAD ENTRE DEMANDA Y ABASTECIMIENTO

Técnicas de control

I_20: El desarrollo de técnicas de control apropiadas, revisándolas periódicamente a fin de reflejar los cambios en la demanda y en la capacidad disponible, es:

I_21: El proceso de estudiar y mejorar el inventario y los tiempos de entrega, es:

Gestión de la demanda

I_22: La minimización del inventario mediante la realización de un balance entre un elevado servicio al cliente vs eficiencia de producción, es considerado:

I_23: El compartir los planes de demanda con el proveedor a fin de evitar rupturas en el abastecimiento debido a picos de demanda, es considerado:

Comunicación de la demanda

I_24: La actualización del pronóstico de la demanda con la demanda real para mejorar las operaciones, es considerado:

I_25: El actualizar mensualmente la programación del abastecimiento en base a la demanda real, es considerado:

GESTION DE INVENTARIOS

Planificación de inventarios

I_26: Las técnicas de análisis para fijar los niveles de Inventario, son:

I_27: La programación de los niveles de Stock basados en los niveles de servicio al cliente requerido. (Por ejemplo, una clasificación ABC y determinación estadística del stock de seguridad en lugar de semanas de abastecimiento), es:

I_28: Se estima que el proceso de revisar frecuentemente los niveles de Stock vs el estimado (Pronóstico), es:

I_29: La medición de los niveles de servicio y el ajuste del nivel del stock para compensar el nivel de servicio, es considerado:

I_30: La capacidad de almacenamiento la cual está acorde con los requerimientos de abastecimiento, es:

I_31: Se estima que la revisión y el ajuste mensual de la rotación de Inventarios, es:

I_32: El proceso de revisar el inventario obsoleto empleando nivel de códigos, es:

I_33: La acción de tener en cuenta el costo y los riesgos asociados para tomar todas las decisiones sobre el inventario es:

Exactitud de inventario

I_34: El registro en el sistema de las ubicaciones es de stock es:

I_35: La revisión frecuente del inventario versus los datos en el sistema es:

I_36: La planificación de la toma de los inventarios al inicio del año es:

I_37: Se estima que el proceso de buscar la causa raíz de las diferencias de inventarios es:

ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO

Análisis de costos

I_38: Considerar como únicos factores a la calidad y el precio para realizar el análisis de compras, es:

I_39: Considerar a los costos logísticos en el análisis de precio, es:

Estrategia de compras

I_40: El desarrollo de cotizaciones previas a la adquisición de productos, es:

I_41: La acción de contar con un registro de los costos por roturas de stocks, es:

I_42: El proceso de informar al proveedor sobre los quiebres de stock para mejorar el nivel de servicio es:

I_43: Las estrategias con otras empresas del sector se desarrollan de manera:

Gestión de contratos de compra

I_44: El proceso de realizar los contratos con el proveedor a largo plazo teniendo en cuenta el costo total de adquisición es:

I_45: Los contratos de compra a largo plazo con el proveedor se desarrollan:

I_46: La acción de actualizar los contratos con el proveedor para mejorar el costo a mediano plazo, es:

Criterios y procesos de selección de proveedores

I_47: Los programas obligatorios de certificación de proveedores se lleva de forma:

I_48: El desarrollo del análisis de la capacidad del proveedor en áreas específicas es:

Consolidación de proveedores

I_49: El plan de contar con una única fuente obligada de suministro de productos es:

I_50: Se estima que contar con proveedores alternativos de fuentes de suministro de productos, identificados y cuantificados

GESTIÓN DE PROVEEDORES

Gestión de proveedores

I_51: La medición del desempeño de los proveedores:

I_52: La evaluación del proveedor en función al nivel de servicio, disponibilidad, calidad y otros criterios; se desarrolla:

I_53: La acción de informar sobre los requerimientos para que sean establecidos y entendidos por todas las partes; se lleva de forma:

Involucramiento del proveedor

I_54: Los acuerdos de colaboración con el proveedor para mejorar el abastecimiento son:

I_55: El plan pro-activo del proveedor de desarrollar conjuntamente nuevos productos, se lleva de forma:

Evaluación del proveedor

I_56: La programación de reuniones regulares (por ejemplo, revisión trimestral) para evaluar usando conjuntamente determinados criterios de costo y servicios, se desarrollan:

I_57: El desarrollo de establecer, controlar y comunicar las medidas de desempeño, es:

Desempeño del proveedor

I_58: La inclusión de los envíos fuera de tiempo o incompletos, y/o con defectos en las medidas de desempeño, se lleva de forma:

I_59: La revisión periódica de los criterios del desempeño del proveedor se desarrolla:

I_60: La acción de incentivar al proveedor en función a su desempeño resulta:

COMPRAS

Autorización de compras eventuales

I_61: El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla:

I_62: La acción de manejar niveles de autorizaciones en las compras eventuales resulta:

Efectividad de la función de compras

I_63: La planificación conjunta con otras áreas en la decisión de compras, es:

I_64: La administración de las órdenes de compra, así como la re-evaluación de la fuente de suministro por parte del comprador, se lleva de forma:

Gestión de inventarios

I_65: Contar con una correcta clasificación de los tipos de productos, resulta:

I_66: El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos, es:

I_67: Contar con un sistema, aplicativo y base de datos que ayude a tomar decisiones en los requerimientos de compra, se muestra:

I_68: El intercambio continuo de información entre el área de ventas, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla:

Compras

I_69: El procedimiento para realizar las compras de la empresa es:

I_70: Mantener indicadores logísticos para medir la eficiencia en la gestión de compras, resulta:

I_71: El contar con respaldo financiero para el financiamiento de capital de trabajo, se muestra:

I_72: El proceso de identificar compras por tipo de productos, se lleva de forma:

GESTIÓN EN LA LOGISTICA DE ENTRADA

Gestión de ingreso de la mercadería

I_73: El procedimiento para la gestión de ingreso de productos, resulta:

I_74: El registro automatizado de los ingresos de productos al almacén, es:

I_75: Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de forma:

I_76: La ubicación del almacén es: (considere la relación entre la ubicación con el adecuado ingreso de productos)

I_77: El desarrollo de ubicar los productos en relación con los productos de mayor rotación, resulta:

Coordinación de la distribución total

I_78: La acción del proveedor en cuanto al despacho cumpliendo con los estándares solicitados por el cliente (tiempo, condiciones de ventas, modo de transporte y un adecuado transportador, resulta:

Tamaños de lote y ciclos de tiempo

I_79: La optimización de los tamaños de lote y los ciclos de tiempo tomando en cuenta el espacio de almacén y la eficiencia del transporte, se desarrolla:

I_80: Tomar en cuenta el tamaño del almacén para planificar la cantidad a comprarse, se muestra:



Jorge Luis Hilario Rivas

Doctor en Ingeniería de Sistemas - DOCENTE INVESTIGADOR, categoría otorgada por la Universidad Nacional de Ucayali, Perú. Resolución 780-2020-UNU-CU-R, adscrito al Departamento Académico de Ingeniería de Sistemas - Miembro ordinario del Colegio de Ingenieros del Perú - INVENTOR con patentes registradas en INDECOPI - Perú; Investigador RENACYT - CONCYTEC - Perú. Autor de más de 20 libros de investigación aplicada y catedrático en investigación, sociología e interculturalidad y logística.

Orcid: 0000-0003-1283-5630. dr@jorgeluishilario.com. www.jorgeluishilario.com.



Eloy Ángel Orihuela Izquierdo

Ingeniero de Sistemas. Estudios de Posgrado en la Maestría de Ingeniería de Sistemas mención Gestión de Tecnologías de Información. Miembro ordinario del Colegio de Ingenieros del Perú. Natural de Pichanaki, Chanchamayo, Junín. Desde el año 2017 viene desempeñándose en el ámbito académico como coordinador de repositorios institucionales, gestor de sistemas anti-plagios y de herramientas de apoyo a la investigación. Escritor y conferencista.

Miembro activo del movimiento literario RONIN – Ucayali.

Orcid: 0000-0001-9547-1726. orizperu@gmail.com. Eloy_orihuela@unu.edu.pe.