

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE COMERCIO Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



El Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa
Importadora de Textiles de China en Lima, 2024

Tesis que presenta las:

Bach. Carrillo Jauregui Ross Jaziel

Bach. Pacheco Urrutia Marilú

Para obtener el título profesional de:

LICENCIADO EN COMERCIO Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Asesor:

Dr. Anaya Morales Willy Rolando

<https://orcid.org/0000-0003-4474-2674>

Lambayeque – Perú

31 de octubre del 2025

El Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024



Carrillo Jauregui Ross Jaziel
Bachiller



Pacheco Urrutia Marilú
Bachiller



Dr. Anaya Morales Willy Rolando
Asesor

**Presentada para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y Negocios
Internacionales**

Aprobado por el jurado:


UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS Y LETRAS
Buen, Abdel Javier Flores Olivos
CICLAM 132

De. Flores Olivos Abdel Javier
Presidente



Dr. Bocanegra Campos Segundo Ernesto
Secretario



MSc. Huancas De La Cruz Wilmer Casely
Vocal

ACTA DE SUSTENTACION

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
LAMBAEQUE



00039



UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
UNIDAD DE INVESTIGACION



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Siendo las 14:00 horas del día 31 de octubre del 2025, se dio inicio a la Sustentación de Tesis en forma PRESENCIAL con la participación de los miembros del jurado nombrado con Resolución N°0088-2025-UNPRG-FACEAC-D/IAM de fecha 10 de marzo de 2025, conformado por:

DR. ABDEL JAVIER FLORES OLIVOS
DR. SEGUNDO ERNESTO BOCANEGRA CAMPOS
M.SC. WILMER CASELY HUANCAS DE LA CRUZ
DR. WILLY ROLANDO ANAYA MORALES

Presidente
Secretario
Vocal
Asesor

Para evaluar el informe de tesis de los tesisistas CARRILLO MAUREGUI ROSS JAZEL y PACHECO URRUTIA MARILÚ, quienes desean obtener su título profesional de LICENCIADO(A) EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES, con la tesis titulada "EL ABASTECIMIENTO EN BASE AL MODELO SCOR, DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE TEXTILES DE CHINA EN LIMA, 2024"; El Sr. Presidente, después de transmitir el saludo a todos los participantes de la Sustentación ordenó la lectura de la Resolución decenal NP1749-2025-UNPRG-FACEAC-D/IAM de fecha 15 de octubre de 2025 que autoriza la Sustentación presencial del informe de tesis correspondiente, luego de lo cual autorizó a los candidatos a efectuar la sustentación otorgándole 20 minutos de tiempo.

Culminada la exposición del sustentante, el presidente dispuso la intervención de los señores miembros del jurado, empezando con el señor(a) vocal, luego señor(a) secretario hasta culminar con el (la) señor(a) presidente, en ese orden los jurados plantearon preguntas y observaciones, las cuales fueron absueltas por el/los sustentantes en forma SATISFACTORIA.

El señor presidente invita al asesor para que exponga lo que considere conveniente respecto de la exposición de la tesis.

Culminadas las preguntas y respuestas, el (la) Sr.(a) presidente, dispuso que los asistentes incluido el asesor y el o los tesisistas abandonen temporalmente la sala, a fin de que el jurado delibere con plena libertad y pueda calificar la sustentación de la tesis.

Los jurados califican de acuerdo a la rúbrica de evaluación de la facultad. Culminada la deliberación y calificación el (la) Sr.(a) presidente autorizó que ingresen a la sala de sustentaciones al tesisista o los tesisistas, su asesor y público en general, y autorizó la lectura del acta por parte del señor(a) secretario(a). El señor(a) secretario(a) dio lectura al acta señalando que el tesisista o los tesisistas: CARRILLO MAUREGUI ROSS JAZEL y PACHECO URRUTIA MARILÚ, han obtenido 18 puntos equivalentes a BUEN, quedando expedito para obtener el título profesional de LICENCIADO(A) EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Comunicado el resultado, el señor presidente da por concluido el acto académico a las Simphorus del mismo día y en señal de conformidad firman los señores miembros de jurado y asesor.

ESCALA: 20= Excelente; 19-18= Muy Buena; 16-17= Buena; 14-15= regular, menor de 14= Desaprobado.

DR. ABDEL JAVIER FLORES OLIVOS
PRESIDENTE

DR. SEGUNDO ERNESTO BOCANEGRA CAMPOS
SECRETARIO

M.SC. WILMER CASELY HUANCAS DE LA CRUZ
VOCAL

DR. WILLY ROLANDO ANAYA MORALES
ASESOR

CONSTANCIA DE VERIFICACION DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS

Yo, WILLY ROLANDO ANAYA MORALES, asesor de la tesis titulada: El Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024, Presentado por las bachilleras de la escuela profesional de Comercio y Negocios Internacionales:

BACH. ROSS JAZIEL CARRILLO JAUREGUI

BACH. MARILÚ PACHECO URRUTIA

En mi calidad de asesor, doy fe y conformidad que la tesis tiene un índice de similitud del 11%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, convirtiendo a la tesis en aceptable y no constituye plagio de acuerdo al Reglamento de Investigación.

Por tanto, la tesis cumple con todas las normas del uso de citas y referencias establecidas por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo.

Lambayeque, 09 de octubre de 2025.



Dr. Willy Rolando Anaya Morales
Asesor

REPORTE DE SIMILITUD DE TURNITIN

TESIS-INFORME-CARRILLO-PACHECO al 26-09-25.docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

11 %

INDICE DE SIMILITUD

12 %

FUENTES DE INTERNET

2 %

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

hdl.handle.net

Fuente de Internet

7 %

2

repositorio.unprg.edu.pe

Fuente de Internet

2 %

3

repositorio.unu.edu.pe

Fuente de Internet

1 %

4

tesis.usat.edu.pe

Fuente de Internet

1 %

5

repositorio.upn.edu.pe

Fuente de Internet

1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1 %

Excluir bibliografía

Activo

Dr. Willy Rolando Anaya Morales
Asesor
DNI 1692786

RECIBO DIGITAL TURNITIN



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por **Turnitin**. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: **Williy Anaya Morales**
 Título del ejercicio: **TESIS 2025-3**
 Título de la entrega: **TESIS-INFORME-CARRILLO-PACHECO al 26-09-25.docx**
 Nombre del archivo: **TESIS-INFORME-CARRILLO-PACHECO_al_26-09-25.docx**
 Tamaño del archivo: **3.38M**
 Total páginas: **73**
 Total de palabras: **11,630**
 Total de caracteres: **63,071**
 Fecha de entrega: **08-oct-2025 07:08p. m. (UTC-0500)**
 Identificador de la entrega: **2619423394**



DEDICATORIA

Agradecemos a Dios por guiarnos y bendecirnos durante este proceso. Su amor y protección han sido nuestra fortaleza e inspiración. Gracias por darnos la sabiduría, la perseverancia y la determinación para alcanzar nuestras metas.

ROSS Y MARILÚ

Dedico esta tesis a mis padres Renee y Feliberto; por su amor y apoyo incondicional. Su guía y sacrificio ha sido fundamental para mi éxito.

Gracias por creer en mí y por estar ahí para mí. Esta tesis es el resultado de su amor y dedicación, y espero que se sientan orgullosa de mí.

ROSS

A mis padres Artemio y Luz Marina, quienes me han brindado su amor, guía y respaldo a lo largo de todo mi recorrido académico.

A mi hermano Artemio que han sido mi soporte durante mi etapa universitaria, así como mi hermana María que, aunque es menor siempre ha celebrado mis logros.

MARILU

AGRADECEMOS A

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi compañera de tesis por su impulso que me brindaba cuando más lo necesitaba. Su apoyo y colaboración ha sido fundamental para la realización de este trabajo.

También queremos agradecer a nuestro asesor, por compartir sus conocimientos y experiencias con nosotras, y por brindarnos el soporte académico necesario para llevar a cabo esta investigación. Su guía y orientación ha sido invaluable para nosotras.

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a nuestra alma mater, la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, por acogernos en sus aulas y brindarnos la formación y valores que no han sido inculcados en esta institución han sido fundamentales para nuestra formación profesional.

ÍNDICE

ACTA DE SUSTENTACION	3
CONSTANCIA DE VERIFICACION DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS	4
REPORTE DE SIMILITUD DE TURNITIN	5
RECIBO DIGITAL DE TURNITIN.....	6
DEDICATORIA	7
AGRADECEMOS A	8
ÍNDICE	9
INDICE DE TABLAS	11
INDICE DE FIGURAS.....	12
RESUMEN	13
ABSTRACT.....	14
INTRODUCCIÓN	15
I. MARCO TEÓRICO	19
1.1 Antecedentes	19
1.2 Base Teórica.....	23
1.2.1 La cadena de suministro.....	23
1.2.2 El abastecimiento.	25
1.2.3 El modelo SCOR en la cadena de suministro.....	26
1.2.4 El abastecimiento según el modelo SCOR.....	27
1.2.5 Dimensiones en la cadena de abastecimiento según modelo SCOR.....	29
1.3 Modelo de abastecimiento para la empresa importadora	31
1.4 Variables y su Operacionalización	33
II. METODOLOGÍA	34
2.1 Formulación de la Hipótesis.....	34
2.2 Población y Muestra.....	34
2.3 Tipo de Investigación	35
2.4 Nivel de Investigación.....	35
2.5. Enfoque de Investigación	35
2.6. Diseño de Investigación	35
2.7. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	36
2.8. Procesamiento y Análisis de Datos	36
III. RESULTADOS.....	37
3.1 Describir el Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024.....	37

3.2	Determinar el nivel de abastecimiento estratégico en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima	37
3.3	Determinar el nivel de la gestión de proveedores en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima	40
3.4	Determinar el nivel de la gestión de Compras en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima	43
3.5	Determinar el nivel de la gestión de logística de entrada en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima.....	46
IV.	DISCUSIÓN	50
	CONCLUSIONES	51
	RECOMENDACIONES	53
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	55
	ANEXOS	57
	Anexo 1 : Cuestionario.....	57
	Anexo 2: Validación del Cuestionario	61
	Anexo 3: Cotización comparativa incoterms FOB vs CIF.....	64
	Anexo 4: Evidencias Fotográficas	65
	Proceso de muestreo	65
	Proceso de importación.....	68
	Proceso de inspección	71
	Llegada del contenedor a los almacenes de la empresa.....	74
	Almacenamiento de inventario	80
	Exhibición para la venta.....	84

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro de Operacionalización de variables	33
Tabla 2 KPI de la dimensión abastecimiento estratégico según afirmaciones	38
Tabla 3 KPI de la dimensión gestión de proveedores según afirmaciones.....	41
Tabla 4 KPI de la dimensión compras según afirmaciones	44
Tabla 5 KPI de la dimensión gestión logística de entrada según afirmaciones.....	47

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Etapas de las cadena de suministro</i>	24
Figura 2 Modelo Scor.....	29
Figura 3 Proceso de actividades de la empresa importadora.....	31
Figura 4 Proceso de importación de INVERSIONES TOUCH FASHION SAC.....	32
Figura 5 <i>Nivel de abastecimiento y sus dimensiones</i>	37
Figura 6 <i>Nivel de abastecimiento estratégico y sus sub-dimensiones</i>	38
Figura 7 Detalle del Abastecimiento Estrategico	40
Figura 8 <i>Nivel de gestión de proveedores y sus sub-dimensiones</i>	41
Figura 9 Descripción de la Gestión de proveedores	43
Figura 10 Nivel de compras y sus dimensiones	44
Figura 11 Descripción de la dimension Compras.....	46
Figura 12 Nivel de gestión de logística de entrada y sus dimensiones.....	47
Figura 13 Gestion en la Logistica de Entrada	49

RESUMEN

El abastecimiento es uno de los procesos más importantes para el desarrollo de la economía de la empresa que últimamente ha tomado importancia estratégica, dada la prontitud con que tiene que trabajar la empresa y atender a sus clientes y brindar beneficios a sus accionistas. En las empresas importadoras de textiles ha tomado relevancia dado que tiene que atenderse a toda la cadena productiva de la producción de ropa. El propósito de esta investigación es determinar el abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024. Mediante la aplicación de un enfoque cuantitativo, un nivel descriptivo y un diseño no experimental y de corte transversal se aplicó un cuestionario a los colaboradores para medir los KPI de la variable abastecimiento y de cada una de sus dimensiones. Los resultados señalan que el KPI del abastecimiento de 1.61 siendo un nivel bajo. Mientras que, las dimensiones del abastecimiento tienen un KPI de: Abastecimiento Estratégico 1.88, Gestión de Proveedores 1.29, Compras 1.81 y Gestión Logística de Entrada 1.45.

Palabras claves: Importadoras, Textiles, Modelo SCOR, KPI

JEL M21, L67, M16

ABSTRACT

Sourcing is one of the most important processes for the development of a company's economy. It has recently taken on strategic importance, given the speed with which the company must operate and serve its customers and provide benefits to its shareholders. In textile importing companies, it has taken on relevance given that the entire production chain of clothing production must be attended to. The purpose of this research is to determine the sourcing based on the SCOR Model, of a Chinese Textile Importing Company in Lima, 2024. Through the application of a quantitative approach, a descriptive level, and a non-experimental, crosssectional design, a questionnaire was administered to employees to measure the KPIs of the supply variable and each of its dimensions. The results indicate that the KPI for supply is 1.61, which is a low level. Meanwhile, the supply dimensions have a KPI of Strategic Sourcing 1.88, Supplier Management 1.29, Purchasing 1.81, and Inbound Logistics Management 1.45.

Keywords: Importers, Textiles, SCOR Model, KPI

JEL M21, L67, M16

INTRODUCCIÓN

La comercialización de textiles en el mercado internacional está centrada en los países asiáticos; siendo China el principal productor y exportador de textiles en bruto y prendas de vestir; con una participación de 57.3% en el año 2022, seguido de India con 13.8% y en tercer lugar se ubica Turquía con 3.8% del mercado mundial (Trade Map, 2023). La industria textil en China, enfrenta diversas problemáticas, siendo una de ellas la contaminación ambiental, debido a los insumos utilizados en la fabricación de textiles, ante ello las empresas se han visto obligadas a la reducción de volumen de producción.

Por otro lado, el proceso de abastecimiento de materia prima se vio afectado por la Pandemia, ocasionando caídas de contratos con los clientes, debido al cierre de los puertos principales en China, siendo uno de ellos el puerto de Shanghai. Los destinos principales de exportación de los textiles de China son Marruecos y Estados Unidos.

El mercado peruano, tiene participación como importador muy reducido, 0.7% de la participación mundial. Esta participación está ligada a la ineficiencia del proceso de abastecimiento; reflejada en los tiempos de atenciones aduaneras que incurren los importadores, en la nacionalización de sus mercancías. Una problemática de estas incurrencias está centrada en la demora de las rectificaciones electrónicas de la DAM, desacuerdo de los importadores por el ajuste de valor, realizados por la administración aduanera y el tardío proceso de emisión del boletín químico. Por otro lado, el proceso de levante se ve afectado por el proceso de gestión de liberación de documentos de transporte de acuerdo a la operatividad de cada uno y la inseguridad en el proceso de retiro de la mercancía a los almacenes del importador.

La importadora peruana Inversiones Touch Fashion S.A.C., tiene un proceso de abastecimiento débil, estas se diferencian de acuerdo a las muestras a cotizar. Aquellas que son a solicitud de la importadora y las que son propuesta por proveedor. La problemática de abastecimiento de la empresa se manifiesta en mayor grado cuando se solicita una cotización de muestras al proveedor, pues los tiempos en envío de muestra Peru - China tiene abarca un periodo de tiempo de 3 a 4 semana; y el proceso de aceptación de la cotización dentro de la empresa tiene demora significativa. El volumen de la producción obedece a las políticas ambientales que pudiese tener el proveedor, así mismo el tiempo de producción se extiende si son tonalidades de textiles que ocasionan mayor contaminación. De cerrarse las negociaciones, los proveedores en su mayoría solicitan adelantos de hasta 20% mediante Pro forma Invoice, los mismos que están condicionados por la liquidez que cuente la empresa y el tipo de cambio.

El tiempo de embarque de las mercancías es aproximadamente 33 días calendarios hasta el arribo de la nave. El procedimiento de importación se torna más complejo en el proceso de nacionalización de la mercancía que depende exclusivamente de los tiempos de aduanas. Por otro lado, la empresa se expone a pérdidas de mercancías debido al horario del ingreso de contenedores al emporio comercial Gamarra, establecida por ordenanza Municipal.

Estas dificultades descritas con anterioridad han generado que la empresa en la actualidad incumpla con sus clientes en el abastecimiento de textiles para la producción de prendas de vestir en el emporio comercial Gamarra, siendo este el principal problema que presenta; es por ello que, mediante el siguiente trabajo de investigación se evaluara el abastecimiento en sus importaciones e identificar los puntos críticos tomando como base el modelo score.

En este contexto se realizó la pregunta al problema de investigación: ¿Cómo se viene dando el abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de

China en Lima, 2024? Así mismo, las preguntas específicas: (1) ¿Cómo se viene dando el nivel de abastecimiento estratégico en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima?, (2) ¿Cómo se viene dando la gestión de proveedores en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima?, (3) ¿Cómo se viene dando la gestión de compras en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima? y (4) ¿Cómo se viene dando la gestión de logística de entrada en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima?

Se plantearon los objetivos de la investigación, el objetivo general fue determinar el abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima, 2024. Los objetivos específicos: (1) Determinar el nivel de abastecimiento estratégico en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima, (2)

Determinar el nivel de la gestión de proveedores en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima, (3) Determinar el nivel de la gestión de compras en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima y (4) Determinar el nivel de la gestión de logística de entrada en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles de China en Lima.

La tesis se justifica por diversas razones. La tesis analizará la gestión de abastecimientos en el marco Modelo SCOR que proporciona indicadores de gestión que modulan y/o estandarizan los procesos de la cadena de suministro (Supply Chain). Este modelo nos permite analizar e identificar los cuellos de botella dentro de las empresas importadoras de textiles, carentes de procesos estandarizados.

En el plano institucional la escuela de Comercio y Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables (FACEAC) de la Universidad

Nacional Pedro Ruiz Gallo (UNPRG) en su repositorio a la fecha final del mes de julio del 2024 tiene antecedentes similares sobre el presente tema, pero ninguna idéntica, razón para justificar su desarrollo.

Se llevó a cabo la evaluación de la viabilidad de la tesis. El acceso a la información es posible. Inversiones Touch Fashion, es una importadora peruana que viene realizando operaciones de comercio exterior, mediante un sistema deficiente y un proceso no estandarizado como es el sector textil. El acceso a la información para desarrollar el proyecto es fehaciente debido al trato directo con los propietarios.

La delimitación o alcance del estudio ha considerado un estudio de caso porque tiene como objeto a una sola organización (Inversiones Touch Fashion) la cual caracteriza a las organizaciones emprendedoras orientadas a la importación de textiles; siendo un estudio de caso, un sistema de interacciones matizado de complejidad y dinamismo, por eso con la realización de esta investigación se profundiza en el análisis de abastecimiento según modelo Scor, incluso por un único caso puede comprenderse la estructura, los procesos y las fuerzas impulsadoras del fenómeno que se estudia.

Las implicancias y consecuencias del estudio permitirán conocer el abastecimiento de una empresa importadora del rubro textil. Así mismo, partiendo de los objetivos se analiza la situación, con la metodología modelo SCOR, identificando los indicadores más relevantes de los distintos niveles según plantea el modelo.

I. MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes

Según Gómez (2019), en su artículo de especialización en gerencia de logística integral “Aplicación del Modelo SCOR a pequeñas empresas constructoras para mejorar la gestión de abastecimiento y posibles propuestas de mejora”, menciona, que el abastecimiento es la clave del éxito de las empresas, debido a que llevar un manejo y control adecuado del aprovisionamiento, conlleva a resultados positivos en la productividad. El estudio tiene como objetivo la aplicación del Modelo SCOR, para ayudar a la obtención de resultados que serán estandarizados dentro de la cadena de suministros usando los KPI'S; se identificó a las empresas de construcción dentro de las 3 categorías del Modelo SCOR, en la categoría del Make to Order (Fabricación bajo pedido), la cual permitió identificar los problemas dentro de su logística de abastecimiento, como en el manejo y control de sus inventarios; fallas en los almacenamientos de productos y falta de uso de sistemas de información, concluyendo que las empresas de construcción de Bogotá deben tomar decisión estrategias para la mejora de sus productividad.

Díaz & Jiménez (2012), en su tesis “Plan de implementación basado en el Modelo Scor (Supply Chain Operation Reference) para la cadena productiva de Confecciones Zogo S.A.”, diseñan un plan de implementación bajo este enfoque. La investigación es de tipo mixta la cual estudia la actualidad situacional de la cadena de suministro, tomando como base al modelo SCOR. La técnica usada fueron entrevistas que fueron aplicadas al personal que interviene en el proceso. El objetivo principal fue estructurar un plan de implementación para alinear cada proceso afecto a la cadena de suministro, centrándose en la gestión de inventarios y planificación que demostraron tener bajos índices o niveles de calificación.

Tejada y Vera (2012), en su tesis “Utilización del modelo SCOR para realizar una propuesta de rediseño del esquema de gestión del abastecimiento y del manejo de inventarios en una industria textil”, tuvo por objetivo fue implementar opciones y/o decisiones estratégicas para la gestión efectiva de abastecimientos; como una de las propuestas de establecer una política de inventarios para un mejor control de la existencia. El tipo de investigación realizada fue de enfoque cuantitativo.

Campos, Cruz y Sánchez (2012), en su trabajo “Diagnóstico basado en el Modelo SCOR para la cadena de suministro de la empresa Matecsa S.A.”, tuvo el objetivo de alcanzar la excelencia operacional de la cadena de suministro a través de eficientes conexiones dentro del sistema logístico de la empresa. Señaló que el diagnóstico de la empresa fue determinado bajo las 3 categorías que comprende el Modelo Score (Make – to-Stock, Make – to-order y Engineer – to-order) que resaltan las falencias de la organización.

Espinoza y Chávez (2024), en su tesis “La aplicación del Modelo SCOR y su relación con el desempeño de la cadena logística de empresas importadoras peruanas del sector textil para el hogar durante los años 2018 al 2022”; utiliza un enfoque cuantitativo, de tipo descriptiva, donde se analiza la relación del Modelo SCOR con el funcionamiento de la cadena de suministro, dentro del sector textil de empresas importadoras peruanas. Se utilizó una encuesta en escala de Likert que permitió la recolección de datos a una población de 30 empresas, dando como resultado una correlación positiva entre las variables estudiadas; así mismo, se concluyó que el modelo SCOR es una fuente necesaria para la mejoras de la cadena de suministro que las empresas deben de considerar, ya que el modelo permite a las empresas mejorar sus procesos logísticos, e impulsa al crecimiento de los volúmenes importados dentro de una cadena logística óptima

Vignati y Revilla (2022), en su estudio “Propuesta de Mejora en los Procesos de Gestión de Almacenamiento y Control de Inventarios en la empresa textilera Factoría “La Vicuña” a través del modelo SCOR, Cusco”, planteó una metodología de tipo cuantitativo – experimental. Al analizar la información obtenida se determinó que el modelo SCOR permitirá a la empresa establecer cálculos necesarios para la estandarización de los procesos y buena toma de decisiones relacionado a la gestión de almacenes, control de inventarios y la cadena de suministro.

Torres (2022), en su estudio “Aplicación del modelo Score para mejorar los procesos empresariales de la cadena de suministro de la empresa Engine C&A S.A.C”; tuvo objetivo principal es la aplicación del Modelo SCOR, para mejorar los procesos dentro de la empresa. Utilizó una metodología de investigación aplicada, no experimental y transversal. Aplicó un cuestionario adaptado a la realidad de la empresa, a una población conformada por 5 colaboradores, relacionados directamente en la cadena de suministro, obteniendo como resultados un desempeño deficiente, siendo estas áreas la de planeamiento, producción y distribución, tal diagnóstico permitió a la empresa mejorar aquellas áreas que menor índice de desempeño presentan y así plantear estrategias.

Alberca & Paiva (2020), en su tesis “Aplicación del modelo SCOR para incrementar la eficiencia de la cadena de suministro en la compañía arrocera del Pacífico S.R.L”, tuvo por objetivo alcanzar una eficiencia significativa en la cadena de suministros. Utilizó una metodología de investigación descriptiva, de diseño no-experimental. Aplicó un cuestionario y entrevista a las áreas de distribución, abastecimiento, y producción de la empresa. Los resultados obtenidos demostraron que dentro de las áreas de estudio no cumplen con los estándares mínimos de la cadena de suministro, concluyéndose que la empresa necesita implementar herramientas que ayuden a mejorar las áreas estudiadas.

Angulo (2022), en su tesis “Propuesta de mejora en la gestión de la cadena de suministro aplicando el modelo SCOR en la embotelladora y distribuidora de agua ozonizada agua San Antonio S.R.L.”, tuvo por objetivo diagnosticar, analizar y proponer mejoras en la cadena de suministro. Utilizó una metodología de investigación empleada de tipo no experimental, de corte transversal y mixta. Aplicó un cuestionario del modelo SCOR, la cual ayudo a identificar los procesos críticos, en las áreas de planificación, abastecimiento y producción. Ante ello, el investigador recomendó utilizar herramientas que sirvan de soporte a la mejora de la cadena de suministro como la aplicación de las 9’S, utilización de Kardex, utilización de un ERP (Enterprise Resource Planning), entre otros; de esta manera, la empresa aumentara su participación dentro del mercado local.

Urquiza (2020), en su tesis “Propuestas de mejora en la cadena de suministro para abastecer el Stock Service de tejido plano en una empresa textil Alpaquera”; tuvo por cuyo objetivo principal desarrollar una propuesta de mejora en la cadena de suministro de una empresa textil ubicada en la ciudad de Arequipa. La tesis usó, la metodología investigación de tipo descriptiva y analítica, no-experimental, Utilizó el Modelo SCOR, que proporciono a la investigación, la identificación de los puntos críticos que presenta la empresa; uno de ellos, es la deficiencia en los inventarios; así como, la falta de métodos que permitan pronosticar la demanda, los puntos de re-orden y los inventarios de seguridad. Para la propuesta de mejora ante la deficiencia encontrada, la investigación se apoyó en la metodología ABC, la misma que logró un acorte en el tiempo de atención y una disminución en los niveles de quiebre de stock generando una mayor rentabilidad a la organización.

Kou (2016), en su tesis “Análisis bajo la metodología SCOR del sistema logístico de una empresa comercializadora cuyo CORE principal es distribuir al estado” tuvo cuyo objetivo principal determinar un sistema logístico que permita a la empresa proveer al estado de manera

óptima y eficaz. Utilizó una investigación de tipo cualitativa y de alcance descriptivo, Las tesis aplicaron la metodología SCOR como base para evaluar el modelo óptimo y el modelo actual, eliminando las brechas existentes.

Godoy (2014), en su tesis “Implementación de mejoras en la cadena logística de una empresa industrial de confección textil”, tuvo por objetivo diagnosticar e implementar mejoras en la cadena logística, a través de la metodología SCOR. Utilizó un método de estudio exploratorio descriptivo. Los resultados obtenidos demostraron deficiencia integral en la cadena de suministros, y al analizar 21 procesos SCOR se determinó que la empresa debería invertir en tecnologías y estandarizar sus procesos.

1.2 Base Teórica

1.2.1 La cadena de suministro

Para Camacho, Gómez y Andrés (2012), la cadena de suministro es una cadena de procesos que gestionan la oferta y la demanda cuyo objetivo principal es satisfacer al cliente. El proceso debe ser competitivo; es decir, cada eslabón debe aportar valor al proceso y al producto. Estos procesos deben fluir en armonía desde la búsqueda de materias primas, su posterior transformación hasta la fabricación, transporte y entrega al consumidor final.

Según Chopra y Meindl (2013), la cadena de suministro está conformada por elementos que participan de manera directa o indirecta dentro del proceso, intervienen agentes que no solo involucra al fabricante y los proveedores, sino también áreas internas de una organización que hacen posible la recepción y satisfacción del pedido de un cliente. Entendiéndose así, que en este proceso participan los transportistas, almacenista, vendedores, áreas de marketing, operaciones, finanzas, así como también el propio cliente.

La cadena de suministro tiene como eje central al proceso logístico, esto debido a que debe existir una interrelación con cada uno de sus componentes. La transmisión de la información y los fondos (financieros) son parte esencial dentro de la cadena de suministro entre sus componentes de una red dinámica.

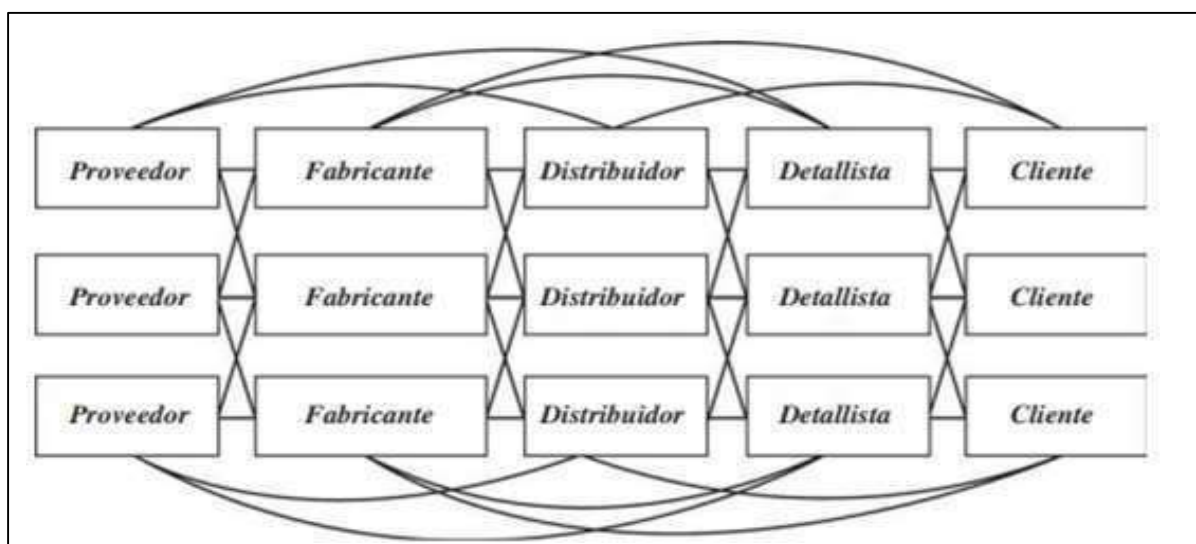
La cadena de suministros puede comprender de varias fases como la siguientes:

- Cliente
- Detallista (Minorista)
- Mayorista y distribuidores
- Fabricantes
- Proveedores de componentes.

Las fases mencionadas pueden o no estar presentes en la cadena de suministro ya que esta depende de cómo se realiza el pedido de un cliente o las funciones de cada una de las fases, pues implicaría la participación de un solo actor.

Figura 1

Etapas de la cadena de suministro



Nota. Etapas de la cadena de suministro tomado de Chopra y Meindl (2013)

El objetivo de la cadena de suministro es optimizar el valor agregado generado, pues cada cliente estima el valor que le da al producto. Aquel valor es conocido como el Superávit de la cadena de suministro, el cual se determina por el valor del cliente, menos el costo de la cadena de suministro.

La cadena de suministro tiene un valor potencial que se mide en la rentabilidad de la empresa y cuya fuente central de ingresos es el cliente. Ya que este representa el flujo de efectivo que moviliza la cadena de suministro y dado que las diferentes etapas tienen diversos propietarios los demás flujos de efectivo (productos, información y fondos) son simplemente intercambios de fondos que incurren las operaciones de la empresa.

El fracaso de muchas empresas se debe a la ineficiencia en la gestión de administración de sus activos y flujos de productos, información y fondos. En la actualidad las empresas deben tener el factor de adaptación; es decir, deben adaptarse a los cambios tecnológicos y a las expectativas de los clientes puesto que la cadena de suministro está determinada por decisiones empresariales que son adoptadas en el periodo de tiempo en que fueron estudiadas y pueden clasificarse como decisión de diseño, de planeación y de operaciones. En consecuencia, la cadena de suministros refleja una secuencia de procesos y flujos que se desarrollan dentro y entre diferentes etapas integrándose para satisfacer la necesidad de un cliente por un producto. Chopra & Meindl, (2013), identifica dos maneras de visualización, una visualización de ciclo y otra de empuje o tirón.

1.2.2 El abastecimiento.

El abastecimiento es un conjunto de actividades que forma parte de una mirada más amplia que corresponde a la cadena de suministros. El abastecimiento dentro de la cadena de suministros es nombrado como aprovisionamiento o Source. Es una serie de mecanismos de negocios para adquirir servicios y productos, cuya responsabilidad es decisión gerencial para

optimización de los resultados. El aprovisionamiento debe ser determinado con fuente externa o interna; es decir, la empresa puede proveerse de lo internacional o nacional.

Marco-Serrato (2007), expone que el aprovisionamiento es un proceso por el cual se dispone los bienes o servicios de la empresa necesarios para llevar a cabo una actividad empresarial pues comprende la acción y el efecto de proveer recursos determinados. Aunque el rol principal del abastecimiento es la obtención de inputs y el transporte hacia la unidad de producción, aprovisionar involucra anteponerte a los requerimientos de las operaciones en la empresa, pues comprende una planificación temporal y un análisis conjunto del mercado.

Para Escudero (2014), la gestión de abastecimiento comprende la planificación y gestión de compras, así como la gestión de stocks en mejores condiciones y a menores costos; es decir; una política de abastecimiento supone mantener unas existencias que permiten atender la demanda y que los costes de gestión y almacenaje sean mínimos. Dentro del abastecimiento debe existir un equilibrio, específicamente se debe calcular las necesidades de la empresa: optimizar la inversión de inventarios, establecer sistemas información eficientes y cooperar con los departamentos (compras).

1.2.3 El modelo SCOR en la cadena de suministro.

El modelo Scor, es un instrumento que ha sido desarrollado para describir, evaluar y comparar las actividades empresariales y el desempeño de la cadena de suministro. Fue desarrollado por el Supply Chain Council (APICS, 2017), como un modelo de gestión que estandariza términos y procedimientos dentro de la cadena de suministro mediante indicadores (KPIs), planificar, abastecer, fabricar, entregar, regresar y habilitar estrategias empresariales. El modelo Scor es un modelo adaptativo que permite el desarrollo del negocio mediante procesos claves que esta herramienta ofrece:

a. Planificación (PLAN)

Recopila toda la información disponible derivada de las actividades vinculadas a la operatividad de la cadena de suministros, como la demanda, la gestión de los suministros y la administración de los recursos con el fin de observar quiebres en los procesos e implementar acciones de corrección.

b. Abastecimiento (SOURCE)

Este macro proceso plantea evaluar y seleccionar suppliers, la infraestructura del abastecimiento, adquisición de materiales y administración de inventarios.

c. Producción (MAKE)

Durante este proceso se programa acciones de producción para cubrir la demanda de manera eficiente y se gestionan los problemas de calidad, así como mejoras de automatización.

d. Distribución (DELIVER)

Describe las actividades de distribuir, transportar y la logística de almacenamiento.

e. Retorno (RETURN)

Es el proceso administrar devoluciones asociadas a la logística inversa de la empresa, establece políticas claras del proceso de devolución para garantizar la satisfacción del cliente.

Estos macro procesos engloban muchas actividades, pero para efectos del estudio, se enfocará en el macro proceso de Abastecimiento (SOURCE).

1.2.4 El abastecimiento según el modelo SCOR.

El *Source to order* es una de las maneras de abastecimiento del modelo score que consiste en que los pedidos u órdenes de materiales o productos finales se realizan mediante una orden específica del cliente. El objetivo de este proceso de abastecimiento es tener ordenado el inventario de los productos que necesita el cliente, es decir, el producto que solicita, es recibido y se identifica mediante la gestión de un almacén adecuado o sistemas ERP.

A este proceso de abastecimiento también se le conoce como: la compra bajo pedido. Pedidos especiales los cuales se realizan en las compras minoristas, kitting (preparación de productos en kits) o las secuencias de líneas realizadas en la fabricación (Chopra & Meindl, 2013).

El *source to order* se subdivide en subprocesos los cuales son los siguientes:

a. Programar entregas de productos:

La programación de entregas de productos se basa en cumplir con el contrato que realizan las partes a través de una adecuada identificación de los requerimientos que se especifican en los contratos, es decir, cumplir con los plazos de entrega, identificación del producto a fabricar, calidad, peso u otra característica necesaria del producto:

b. Recibir producto

En este proceso se recepciona los productos o materiales finales las cuales deben de cumplir con los requisitos inmersos en el contrato.

c. Verificar producto:

En este subproceso se verifica que los productos sean los realmente pedidos bajo el contrato realizado.

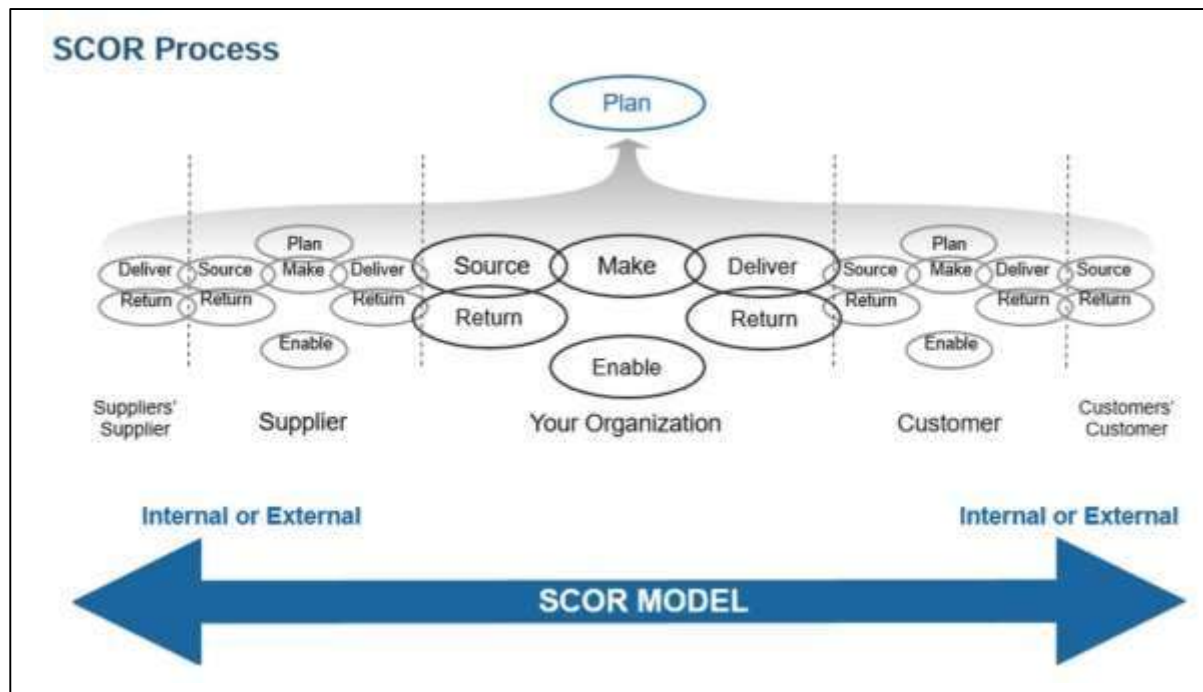
d. Producto de transferencia:

La transferencia de producto es almacenar el producto en un lugar adecuando.

e. Autorizar el pago al proveedor:

La autorización de pago al proveedor es la realización del pago a los proveedores por los productos o servicios recibidos, identificando el medio de pago identificado dentro del contrato; es decir, puede ser mediante cheque, trasferencias u otras formas de pago dentro del sistema financiero.

Figura 2

Modelo Scor

Nota. Tomada de APICS, 2017

1.2.5 Dimensiones en la cadena de abastecimiento según modelo SCOR.

El método SCOR, posee 4 subprocesos que comprenden el primer nivel, mediante los cuales se evalúa el abastecimiento de una empresa (APICS, 2017).

A continuación, se presentan los subprocesos:

a. **Abastecimiento Estratégico.**

Proceso metódico que comprende una infinidad de actividades que busca optimizar el menor costo y riesgo posible para la mejora de la cadena de abastecimiento. Se basa en hechos ejecutados bajo los principios de la administración en la cadena de suministro, porque contempla la administración efectiva mediante la identificación y selección de proveedores (Cristóbal & Roa, 2022).

b. **Gestión de Proveedores.**

Consta de un sistema de pequeños procesos que se desarrollan a partir de la elección óptima de los mismos, para seleccionar, evaluar e integrar a los proveedores y obtener rentabilidad a partir de decisiones de compras de insumos, materiales o servicios (Farfan, 2015).

c. **Gestión de Compras.**

Es el conjunto de etapas relacionadas entre sí que abarca desde la identificación de la necesidad del cliente hasta la evaluación del desempeño del proveedor. El objetivo principal de la gestión de compras es optimización de costos e incremento continuo de la calidad del bien o servicio, por ende, ayuda a visualizar la disponibilidad de los mismos (P. Fraser, 2019). En conclusión, la gestión de compras es un conjunto de actividades estratégicas y operativas para la adquisición de bienes y servicios necesarios para una empresa.

d. **Gestión de la Logística de Entrada.**

Es un proceso operacional relacionado a la logística de aprovisionamiento, direccionada a asegurar el aprovisionamiento de los recursos para llevar a cabo la actividad de una empresa al menor costo posible. Incluye los procesos de adquisición, recepción de mercancías, almacenaje y gestión del stock.

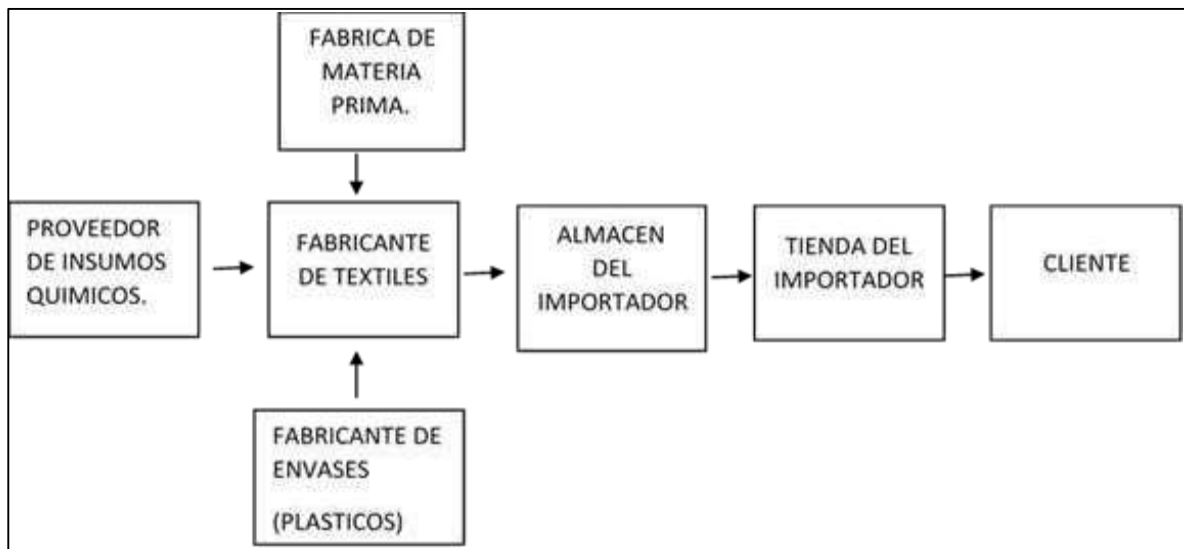
Las empresas dedicadas al rubro netamente comercial presentan con gran fuerza el aprovisionamiento, puesto que adquieren productos terminados para satisfacer necesidades del cliente final; mientras que, para otras empresas la logística de entrada se torna más compleja al involucrar procesos productivos que inclusive ocupan suministros globales (Rojas, Guisao, & Cano, 2011).

1.3 Modelo de abastecimiento para la empresa importadora.

La empresa objeto de estudio sirve de enlace importante en el abastecimiento de otras empresas que producirán prendas de vestir a través del abastecimiento de insumos importados de China.

Figura 3

Proceso de actividades de la empresa importadora



Nota. Etapas de la cadena de suministro según modelo de Chopra y Meindl (2013).

Figura 4

Proceso de importación de INVERSIONES TOUCH FASHION SAC



Nota. Realizado a partir de la información obtenida.

1.4 Variables y su Operacionalización

Tabla 1 *Cuadro de Operacionalización de variables*

Variable	Definición	Dimensiones	Indicadores
Abastecimiento	El abastecimiento o aprovisionamiento es el proceso mediante el cual la organización lleva a cabo un conjunto de actividades para suministrarse recursos. La metodología SCOR plantea 4 dimensiones (APICS, 2017)	Abastecimiento estratégico	Análisis de costos
			Estrategia de compras
			Gestión de contratos de compras
			Criterios y procesos de selección de proveedores
			Consolidación de proveedores
		Gestión de proveedores	Proveedores tácticos
			Involucramiento del proveedor
			Evaluación del proveedor
			Desempeño del proveedor
		Compras	Autorización de compras eventuales
			Efectividad de la función de compras
			Gestión de inventarios
			Compras
		Gestión en la logística de entrada	Gestión de ingreso de mercadería
			Coordinación de la distribución total
			Tamaños de lote y ciclos de tiempo

II. METODOLOGÍA

2.1 Formulación de la Hipótesis

Existe un alto nivel de abastecimiento en base al modelo SCOR de una empresa importadora de Textiles de China en Lima, 2024. Los niveles de cada una de las dimensiones tienen valores KPI altos que se encuentran por encima de la media de la escala establecida entre 0 y 5. Ho: La media es igual 2.5. En la presente investigación se ha concluido que la empresa tiene una media (Ha) diferente a 2.5.

2.2 Población y Muestra

La Población

En un trabajo de investigación es un conjunto de grandes unidades de las que se obtiene resultados a todas las preguntas expuestas; sin embargo, al ser un número grande, debe ser limitada en muestra; es decir, los investigadores toman parte de la población con el objetivo de disminuir costo y tiempo en el proceso de la investigación (Corbetta, 2007). La población en esta tesis está determinada por todo el personal involucrado de la empresa en la cadena de abastecimiento.

La muestra

El muestreo es no-probabilístico. No se seleccionará una muestra y se tomará en cuenta a toda la población (Corbetta, 2007). La población está vinculada con la empresa. El muestreo comprende 20 personas; de las cuales, 12 formales y 8 bajo comisiones (vendedores).

2.3 Tipo de Investigación

La investigación es de tipo aplicada porque va a contrastar la teoría y buscar la solución al problema (Corbetta, 2007). La teoría se refiere a la cadena de suministro, específicamente a el abastecimiento y sus dimensiones.

2.4 Nivel de Investigación

La tesis es de nivel descriptivo, este nivel de tesis comprende el reconocimiento de las características del fenómeno (Corbetta, 2007). En la tesis se va a encontrar las características de la cadena de suministros de la empresa importadora, específicamente en el proceso de abastecimiento,

2.5. Enfoque de Investigación

Se trata de una investigación cuantitativa, porque se va a calcular el nivel medio de la variable y de sus dimensiones. (Corbetta, 2007). Se presentará, la medición de sus indicadores correspondientes por dimensiones, para lo cual se mostrará sus estadísticas descriptivas a partir de la información primaria recogida en la empresa.

2.6. Diseño de Investigación

La investigación será no-experimental debido a que no se puede llevar a cabo una investigación experimental por involucrar a personas (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). En consecuencia, se busca llevar a cabo una observación de la realidad, de lo que le ocurre a la cadena de suministro y en especial al abastecimiento en la empresa importadora.

La tesis es de corte transversal porque toma en cuenta información primaria en un periodo de tiempo determinado (Corbetta, 2007). En la tesis se recopiló información de los colaboradores en el momento de trabajo, en el que pudieron responder con tranquilidad sobre sus percepciones por cada aspecto considerado en el cuestionario.

2.7. Técnicas e Instrumentos de Investigación

Se ha utilizado las técnicas de la encuesta y se elaboró un instrumento de recolección de datos como el cuestionario considerando que es una técnica e instrumento de bajo costo y de rápida aplicación (Corbetta, 2007). El cuestionario elaborado es de escalamiento *Likert* que busca captar la percepción de los entrevistados, fijando respuestas en una escala de 0 a 5

2.8. Procesamiento y Análisis de Datos

La base de datos recogida siguió un proceso de organización, tabulación y filtración de las respuestas. Con los datos se llevó a cabo sumatorias y luego divisiones para obtener los promedios de los KPI de cada dimensión de la variable abastecimiento. Luego de ello se procedió a sus análisis con ayuda del Excel. El tratamiento de la estadística descriptiva se llevó a cabo con el SPSS con la cual se elaboró el reporte en figuras y tablas sobre cada uno de los indicadores de la variable en estudio. Estos indicadores se conocen como KPI (Key Performance Indicators) traducido al español como "Indicadores Clave de Rendimiento", medida mediante la cual evaluaremos el progreso y el rendimiento de la empresa en el área de abastecimiento.

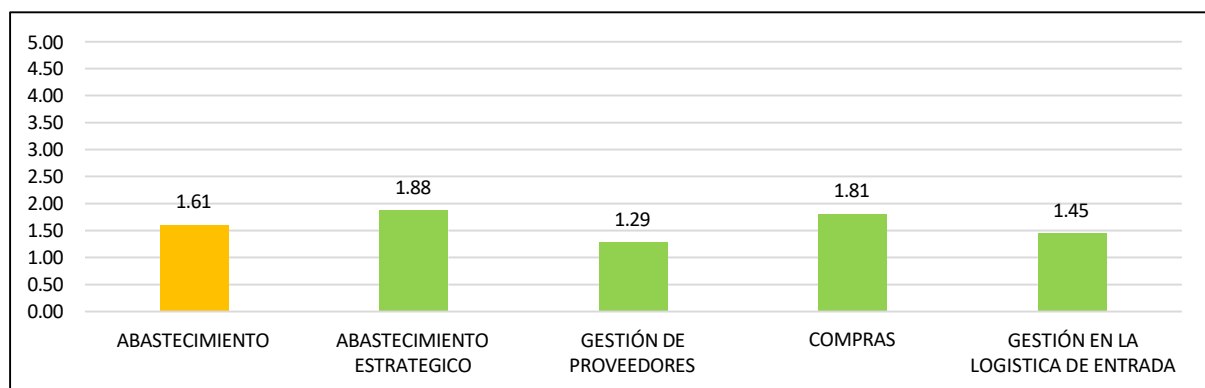
III. RESULTADOS

3.1 Describir el Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024

A continuación se observa el KPI correspondiente a la variable de estudio Abastecimiento, que alcanza una media de 1.61, conjuntamente con sus dimensiones, destacando con el KPI más alto la dimensión abastecimiento estratégico con 1.88 y tendiendo la dimensión más con el KPI más bajo a gestión de proveedores con el valor de 1.29

Figura 5

Nivel de abastecimiento y sus dimensiones

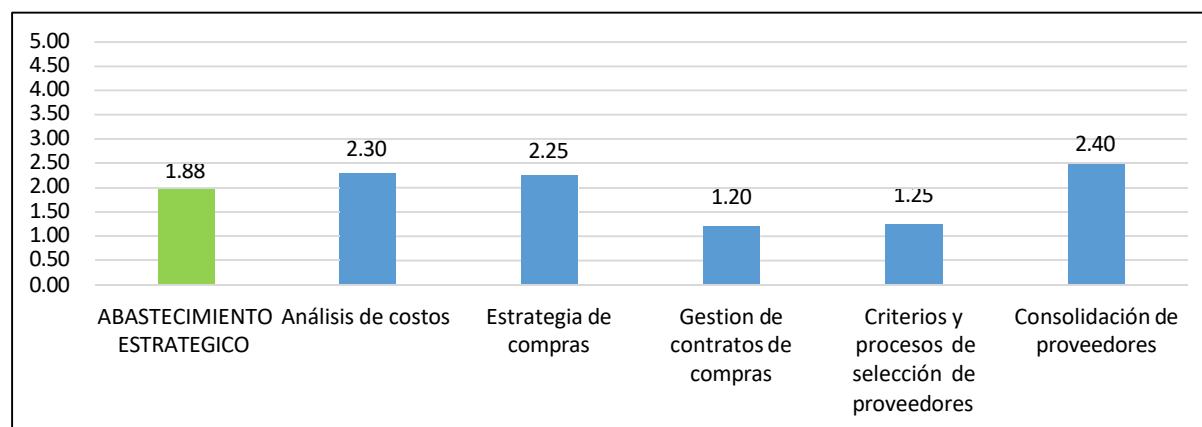


Nota. Realizado a partir de la base de datos

3.2 Determinar el nivel de abastecimiento estratégico en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima

En la Figura 6, se observa el promedio del abastecimiento estratégico con un valor de 1.88 y de sus sub-dimensiones, la consolidación de proveedores es el más alto con 2.40 y el más bajo con 1.20 la gestión de contrato de compras.

Figura 6

Nivel de abastecimiento estratégico y sus sub-dimensiones

Nota. Realizado a partir de la base de datos

En la Tabla se observa los KPI de cada uno de las afirmaciones realizadas, todos están alrededor 1.88, los cuales son niveles de Calificación bajos dados por los colaboradores.

Tabla 2

KPI de la dimensión abastecimiento estratégico según afirmaciones

	KPI
ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO	1.88
Análisis de costos	2.30
1-Considera como únicos factores a la calidad y el precio para realizar el análisis de compra, es: La empresa centraliza en estos dos puntos como factores únicos para tener un margen de ganancia aceptable, sin considerar los demás factores necesarios en la cadena de abastecimiento	3.05
2- Considera a los costos logísticos en el análisis de precios, es: Los costos logísticos no se consideran en el proceso de importación debió a que la empresa cierra las negociaciones con el proveedor en incoterms CIF por lo tanto el control de los costos en destinos generan un precio más elevado, por lo tanto, se debería hacer comparativos en base a cotizaciones en los diferentes incoterms previos a una importación	1.55
Estrategia de compras	2.25
3- El desarrollo de cotizaciones previas a la adquisición de productos, es:	2.05

Las importaciones de telas se basan en cotizaciones con proveedores ya establecidos sin llegar a hacer un mapeo de los proveedores que se encuentran en el mercado.	
4-El proceso muestreo para adquisición de productos, es: Tienen un proceso de muestre establecido	3.10
5-El proceso de confirmación de muestreos, en relación al tiempo de confirmación, es: En relación al tiempo de confirmación de las muestras que se envía a China suelen demorar aproximadamente de 3 a 4 semanas ya que esta confirmación depende únicamente del dueño de la empresa. Cabe recalcar que la empresa no delega la función,	1.05
6-La adquisición de productos se desarrolla en torno a las temporadas (otoño, invierno, primavera o verano), es: Si ya que la importación de tela depende única y exclusivamente de la temporada del país y de la moda en dicho momento.	3.20
7-El proceso de compra, en torno a las decisiones gerenciales se adapta a los cambios de los mercados internacionales, es: Es regular ya que las decisiones al dirigirse exclusivamente en el desarrollo de las tendencias de la moda	2.95
Gestión de contratos de compras	1.20
9-El proceso de realizar los contratos de compra con el proveedor teniendo en cuenta stock de productos es: Deficiente ya que la compra no tenía una correcta proyección de ventas	1.15
10- Los contratos de compra a largo plazo con el proveedor se desarrollan: Deficientes, es todo debido a que se cuenta con un proveedor global que abastecía a la empresa y a sus competidores, al tratarse de moda los diseños en las telas eran copiados por la competencia.	1.10
11- La acción de actualizar los contratos con el proveedor para mejorar el costo a mediano plazo, es: Este no se realizaba ya que no teníamos contratos definidos	1.35
Criterios y procesos de selección de proveedores	1.25
12- Los programas obligatorios de certificación de proveedores se llevan de forma: Las empresas importadoras en gamarra no importar telas con certificaciones internacionales.	1.35
13- El desarrollo del análisis de la capacidad de proveedores en áreas específicas es: La empresa no realiza análisis de las capacidades de los proveedores por lo tanto la empresa ha definido en que se especializan sus proveedores.	1.15
Consolidación de proveedores	2.40
14- El plan de contar con una única fuente obligada de suministro de productos es: Deficiente ya que no se cuenta con la fidelización de proveedores	1.80

15-Se estima que contar con proveedores alternativos de fuentes de suministros de productos, identificados y cuantificados es:

3.00

La empresa cuenta con 3 proveedores que suministran la tela pero que no son fidelizados ya que muchos de ellos venden a la competencia e incluso con los diseños desarrollados por Inversiones Touch.

Nota. Realizado a partir de la base de datos

Figura 7

Detalle del Abastecimiento Estratégico

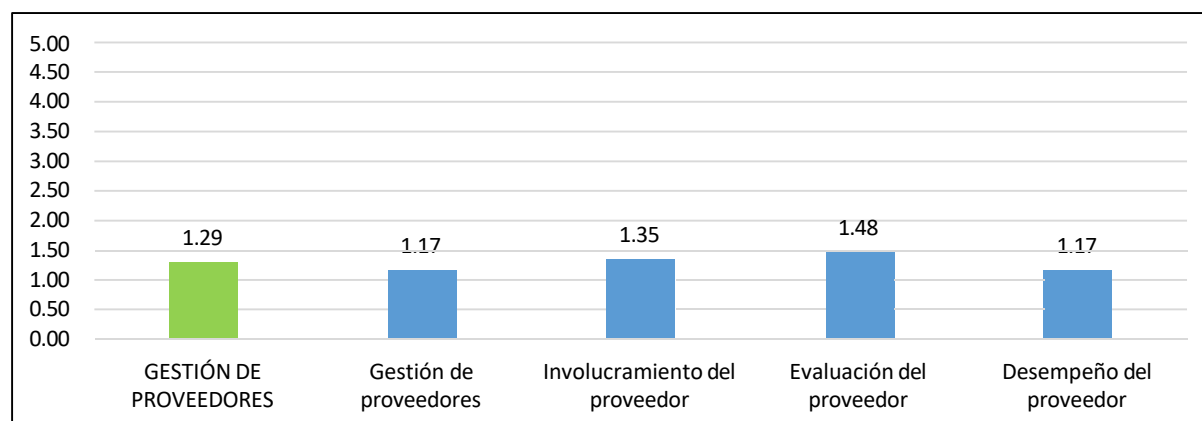


Nota. Elaborado a base de los datos obtenidos.

3.3 Determinar el nivel de la gestión de proveedores en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima

En la Figura 8 el nivel de gestión de proveedores alcanza un KPI de 1.29 con su sub-dimensión más alta evaluación del proveedor de 1.48 y el KPI más bajo con 1.17 las sub-dimensiones de gestión de proveedores y de desempeño del proveedor

Figura 8

Nivel de gestión de proveedores y sus sub-dimensiones

Nota. Elaborado a base de los datos obtenidos.

En la Tabla se observa los KPI de cada uno de las afirmaciones realizadas, todos están alrededor 1.88, los cuales son niveles de Calificación bajos dados por los colaboradores.

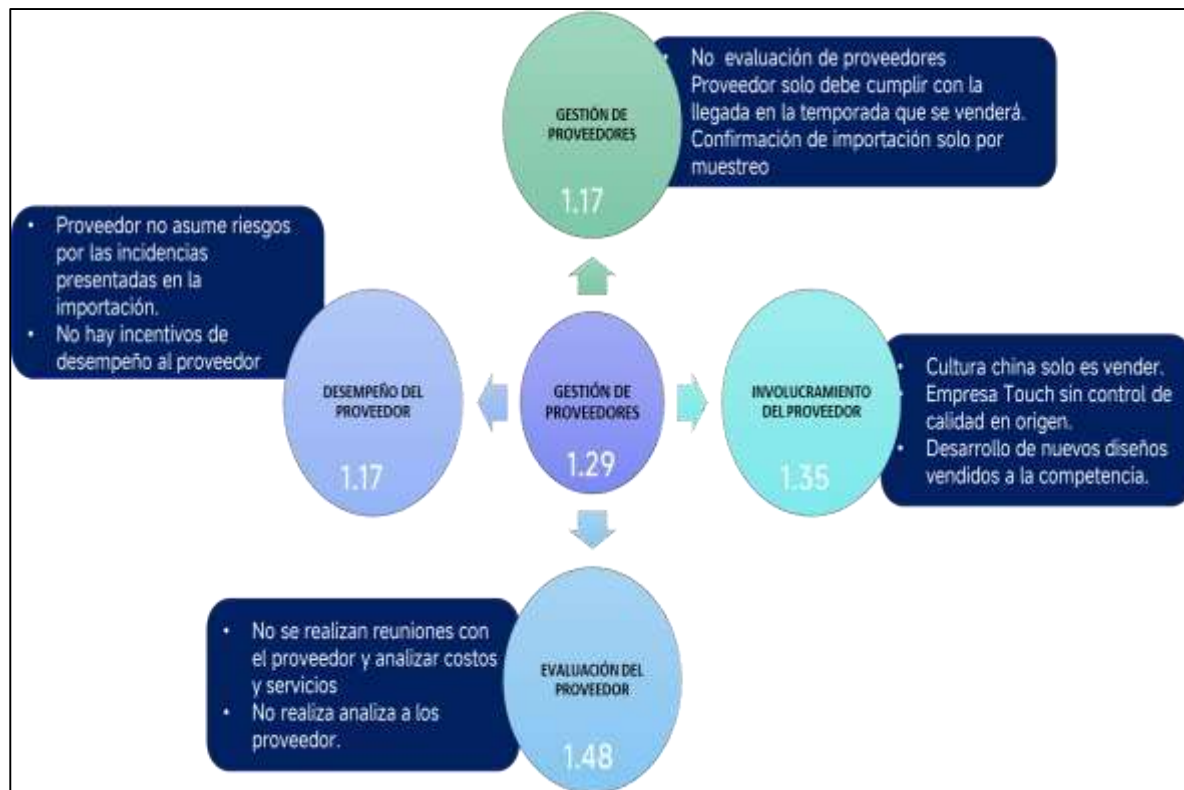
Tabla 3

KPI de la dimensión gestión de proveedores según afirmaciones

	KPI
GESTIÓN DE PROVEEDORES	1.29
Gestión de proveedores	1.17
16-La medición del desempeño del proveedor es: No cuenta con evaluación a los proveedores	1.00
17-La evaluación del proveedor en función al nivel de servicio, disponibilidad, calidad y otros criterios, se desarrolla: Deficiente ya que todo depende de que cumplan con la llegada de la tela en la temporada que se debe vender. Y al no ver una proyección de ventas estimadas este tiempo de importación se extienden.	1.05
18-La acción de informar sobre los requerimientos para que sean establecidos y entendidos por todas las partes, se lleva de forma: Deficiente ya que la confirmación de las importaciones se lleva en base a muestras posibles de como quedarían la tela, ya que la producción en escala masa de tela difieren en peso, gramaje e tonalidades	1.45
Involucramiento del proveedor	1.35
19-Los acuerdos de colaboración con el proveedor para mejorar el abastecimiento son:	1.30

Al tratarse de importaciones las empresas exportadoras en china tienen una cultura de venta que solo ve su beneficio. además, por la distancia entre estas, la empresa Inversiones Touch no puede realizar controles de calidad en los lotes de producción en origen.	
20-El plan pro-activo del proveedor de desarrollar conjuntamente nuevos productos, se lleva de forma: Son deficientes ya que existen ventas a la competencia de los diseños desarrollados por la empresa inversiones	1.40
Evaluación del proveedor	1.48
21-La programación de reuniones regulares (por ejemplo, revisión trimestral) para evaluar usando conjuntamente criterios de costos y servicios, se desarrolla: No se realiza reuniones conjuntas. Por la diferencia horaria y porque no hay relación estrecha cliente proveedor.	1.50
22-El desarrollo de establecer, controlar y comunicar las medidas de desempeño, es: No se realiza analices de los proveedores estandarizados a los procesos de importación	1.45
Desempeño del proveedor	1.17
23-La inclusión de los envíos fuera de tiempo o incompletos, y/o con defectos en las medidas de desempeño, se lleva de forma: En el caso de importaciones la no contar con proyecciones de ventas y teniendo en cuenta que los tiempos de tránsito y producción son largos es difícil llegar a tiempo a las temporadas; el proveedor difícilmente asume la responsabilidad de las incidencias que se presenten.	1.40
24-La revisión periódica de los criterios del desempeño del proveedor se desarrolla: No se realiza evaluaciones periódicas	0.95
25-La acción de incentivar al proveedor en función a sus desempeños resulta: No hay incentivos al proveedor ya que estos no cumplen con estándares de calidad internacionales que los respalden por lo tanto no se ven obligados a cumplir con sus clientes.	1.15
<i>Nota.</i> Realizado a partir de la base de datos	

Figura 9

Descripción de la Gestión de proveedores

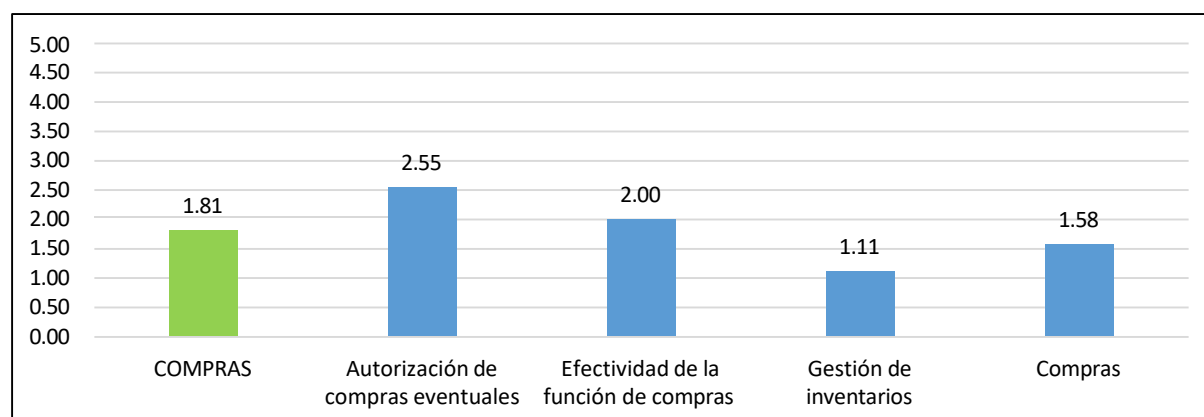
Nota. Elaborado a base de los datos obtenidos

3.4 Determinar el nivel de la gestión de Compras en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima

En la figura 10, la compra muestra un KPI de 1.81. siendo la autorización de Compras eventuales la sub-dimensión que tiene en KPI más alto con 2.55, mientras que la gestión de inventarios tiene el KPI más bajo con 1.11.

Figura 10

Nivel de compras y sus dimensiones



Nota. Realizado a partir de la base de datos.

En la Tabla se observa los KPI de cada uno de las afirmaciones realizadas, todos están alrededor 1.88, los cuales son niveles de Calificación bajos dados por los colaboradores.

Tabla 4

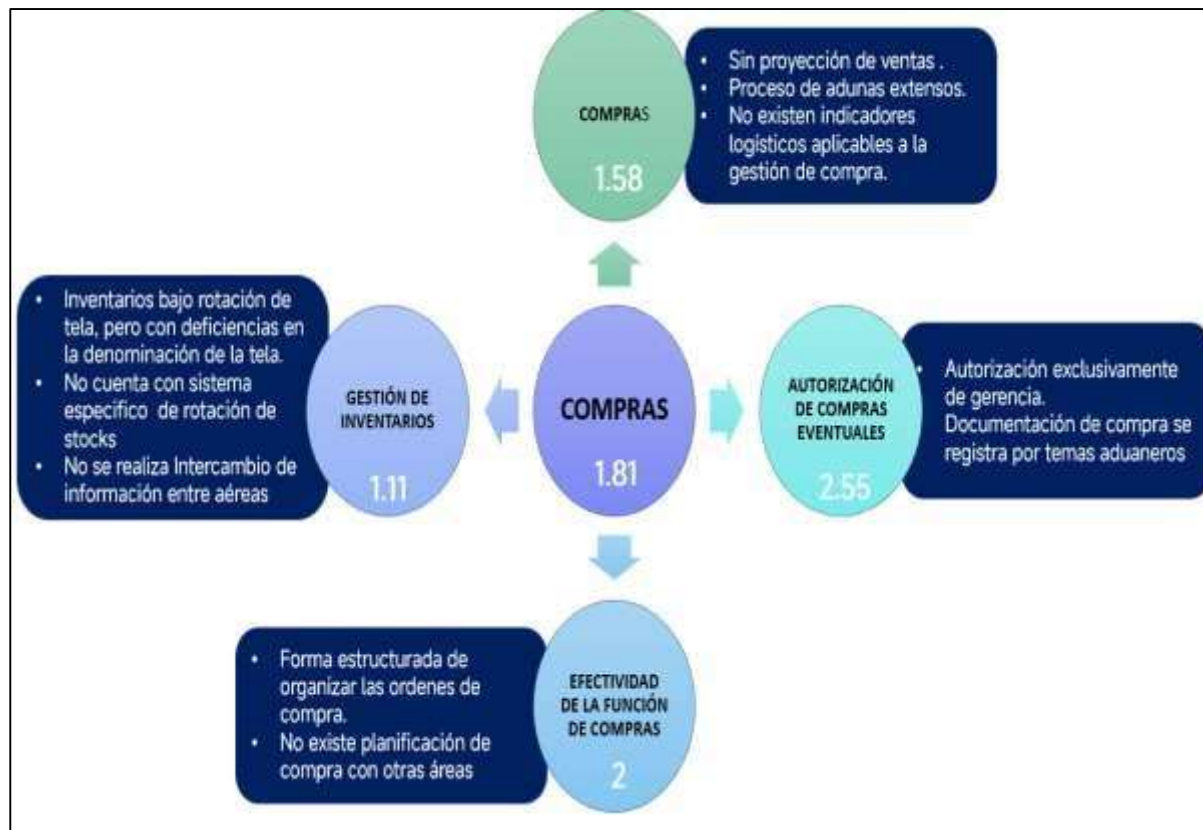
KPI de la dimensión compras según afirmaciones

	KPI
COMPRAS	1.81
Autorización de compras eventuales	2.55
26-El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla: Regular porque sustentan sus movimientos y/o declaran en aduanas para la nacionalización de mercancías.	2.15
27-La acción de manejar niveles de autorizaciones en las compras eventuales resulta: La empresa maneja un solo nivel para autorizaciones, en este caso, es el dueño de la empresa.	2.95
Efectividad de la función de compras	2.00
28-La planificación conjunta con otras áreas en la decisión de compras, es: No hay planificación conjunta, porque las compras son centralizadas en el dueño de la empresa. Pues tiene la decisión absoluta en las compras.	0.95
29-La administración de órdenes de compra, así como la reevaluación de la fuente de suministro por parte del comprador, se lleva de forma: Existe una forma estructura en cuanto a la administración de las órdenes de compra, pues está ligada a diferentes documentos, que permite identificar los artículos, así como la fuente del suministro y pago a los proveedores.	3.05
Gestión de inventarios	1.11
30-Contar con una correcta clasificación de los tipos de productos, resulta:	1.40

Básicamente la estructura y/u ocupación en almacén está determinada bajo el nivel de rotación del tipo de tela; además presenta una problemática en la denominación de las telas; pues una misma tela puede tener diferentes nombres. Ello genera faltantes y sobrante en inventario.	
31-El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos, es: La empresa no presenta proyecciones de compra debido a que las compras se realizan de acuerdo a las temporadas sin considerar o evaluar la demanda del artículo.	0.70
32-Contar con un sistema, aplicativo y base de datos que ayude a tomar decisiones en los requerimientos de compra, se muestra: La empresa no cuenta con sistemas específico de base datos, que permita registro de la rotación de stocks. Existe un registro de entradas y salidas, mas no un registro específico que contribuya a las proyecciones de compra.	0.55
33-El intercambio continuo de información entre el área, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla: No existen equipos definidos que intercambien información debido a que las decisiones las toma el dueño de la empresa.	1.80
Compras	1.58
34-El procedimiento para la realizar las compras de la empresa es: Es deficiente porque no hay buena proyección de ventas y el proceso de muestreo presenta demoras en cuanto a confirmación. Generando que los tiempos de importación se extiendan entre 3 a 4 meses.	1.20
35-El proceso de nacionalización de las compras en relación al trámite documentario, es: Al tratarse de importación de telas, la aduana en el Perú exige la verificación de las mercancías pasándolas por control canal rojo; exigiendo el desarrollo de boletines químicos para la evaluación de la misma. Tal modo busca proteger a los productores nacionales. Generando que el trámite se extienda por la obtención de los boletines para la generación del formato C (pago de impuestos).	0.90
36-Mantener indicadores logísticos para medir la eficiencia en la gestión de compras, resulta: No existes indicadores logísticos aplicables a la gestión de compra. Pues desarrollan un proceso de compra de manera empírica.	0.85
37-El contar con respaldo financiero para el financiamiento de capital de trabajo, se muestra: La empresa cuenta respaldo financiero.	3.10
38-El proceso de identificar compras por tipo de producto, se lleva de forma: Deficiente porque al tratarse de moda, es impredecible identificar que tipo de tela se podría comprar de acuerdo a la temporada; ya que la estructura de peso, textura y gramaje varia, así como los colores.	1.85
<i>Nota. Realizado a partir de la base de datos</i>	

Figura 11

Descripción de la dimensión Compras.



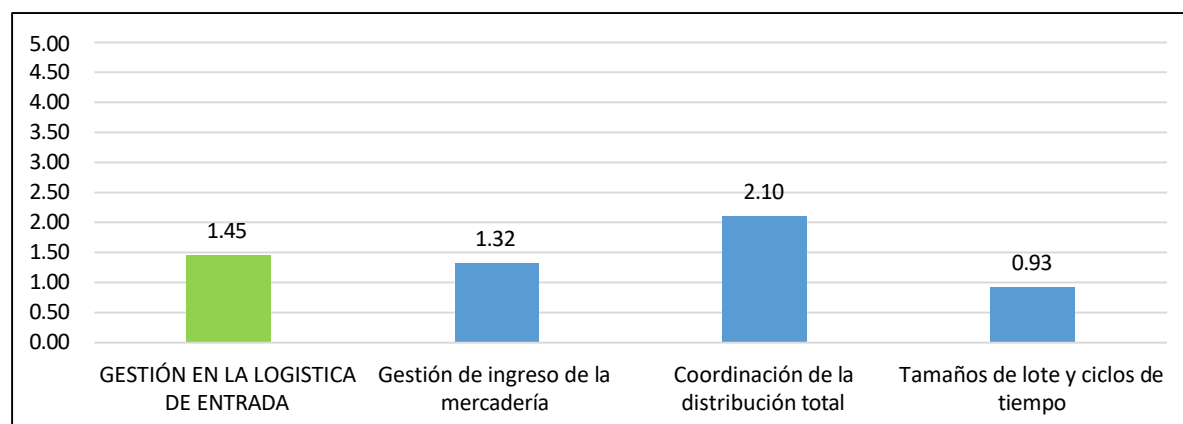
Nota. Elaborado a base de los datos obtenidos.

3.5 Determinar el nivel de la gestión de logística de entrada en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima.

En la Figura 12, la gestión logística de entrada alcanza una KPI de 1.43 siendo su subdimensión más baja el tamaño del lote y ciclos de tiempo con un KPI de 0.93 y el KPI más alto la coordinación de la distribución total con un KPI de 2.10

Figura 12

Nivel de gestión de logística de entrada y sus dimensiones



Nota. Realizado a partir de la base de datos

En la Tabla se observa los KPI de cada uno de las afirmaciones realizadas, todos están alrededor 1.88, los cuales son niveles de Calificación bajos dados por los colaboradores.

Tabla 5

KPI de la dimensión gestión logística de entrada según afirmaciones

GESTIÓN EN LA LOGISTICA DE ENTRADA	1.45
Gestión de ingreso de la mercadería	1.32
39-El procedimiento de nacionalización de mercadería, en relación al tiempo en Aduana, es:	1.20
El procedimiento de la nacionalización de mercancías es deficiente, debido a que este depende de los boletines químicos que podría tardar entre 2 a 3 semanas.	
40-El procedimiento para la gestión de ingreso de producto al almacén, resulta:	1.50
El proceso para el ingreso de mercancías al emporio comercial gamarra tiene horarios establecidos, lo que podría ocasionar robos de contenedores.	
41-El registro automatizado de los ingresos de productos recepcionados, se lleva de forma:	1.35
El registro no está estructurado pues el artículo no cuenta con código de barras que permita un registro automatizado.	
42-Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de Forma:	0.75
No existe inspecciones de los lotes en almacén, ya que no es política de la empresa o función incluyente de almacén extender el tiempo en muestreo del artículo. Se basan en que el formato del articulo (rollos de 50m) es muy complejo de muestrear y se vende sin alterarlo.	
43-La ubicación del almacén es: (considere la relación entre la ubicación con el adecuado ingreso de productos)	1.60
Cuentas con varios almacenes, cuyas estructuras dificultan el ingreso de la mercadería.	

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

La ubicación de los productos no está proporcionada, puesto que las ubicaciones son al azahar (donde haya espacio disponible) lo que puede incurrir en contratiempos para encontrar inventario de productos que tiene mayor rotación.

1.50

Coordinación de la distribución total

2.10

45- 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 transporta de)

2.10

Regular ya que el proveedor cumple con el despacho solicitado, si exigirse un despacho diferenciado; puesto que son proveedores a escala.

Tamaños de lote y ciclos de tiempo

0.93

46- La optimización de los tamaños de lote y los ciclos de tiempo tomando en cuenta el espacio de almacén y eficacia del transporte, se desarrolla:

La deficiencia en el proceso está determinada por la incorrecta gestión de inventario que parte desde el tratamiento que se le debe dar al tipo de tela (ambientes varían por tipo de telar) en un determinado espacio del almacén y el tamaño de lotes requerido según rotación del artículo.

0.85

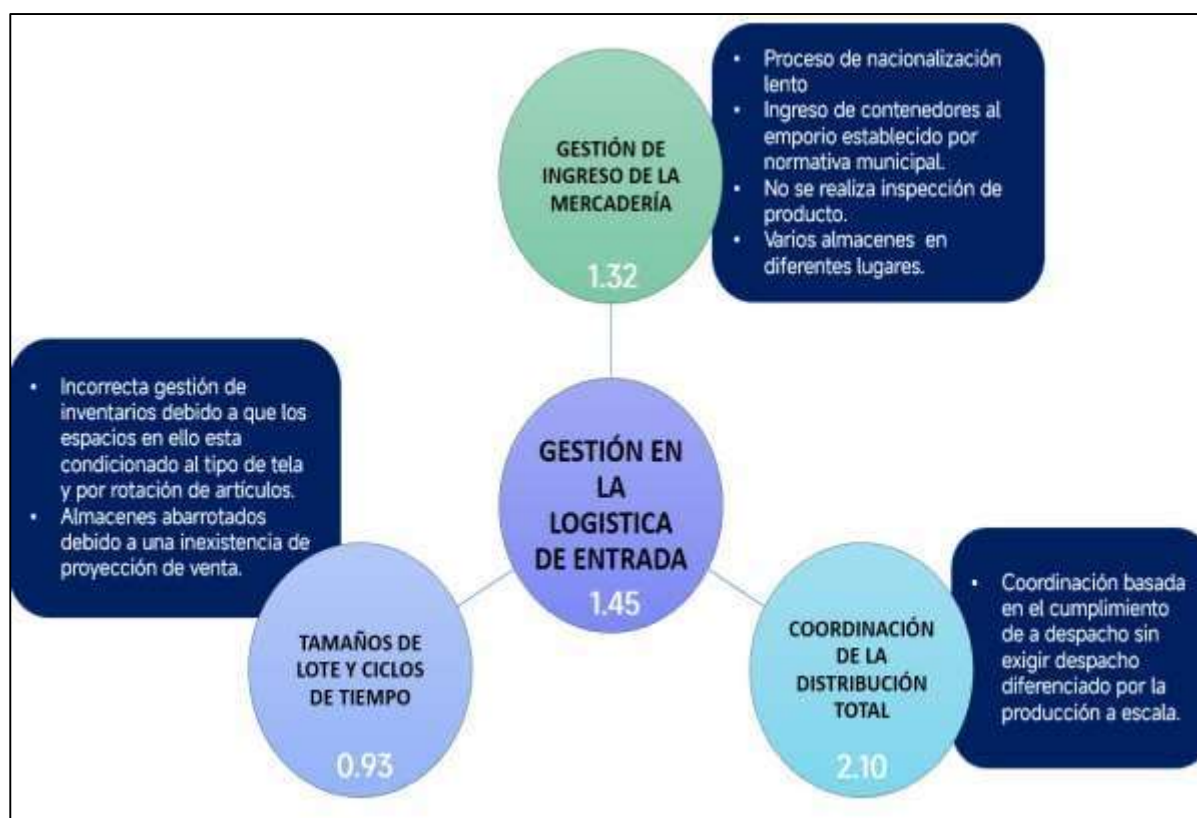
47- Tomar en cuenta el tamaño del almacén para planificar la cantidad a comprarse, se muestra:

La empresa al no tener una proyección de venta efectiva no tiene en cuenta la capacidad de los almacenes, solo realiza la compra por lotes de temporada sin tener en cuenta el nivel de rotación en cuanto de tipo de tela y colores que se podrían determinar bajos simples inventarios cíclicos.

1.00

Nota. Realizado a partir de la base de datos

Figura 13

Gestión en la Logística de Entrada

Nota. Elaborado a base de los datos obtenidos.

IV. DISCUSIÓN

Muchos de los resultados encontrados en la tesis tienen coincidencias con los trabajos mostrados en los antecedentes. El KPI del abastecimiento de la empresa de textiles se muestra por debajo del promedio de la escala prevista, al igual que el conjunto de las dimensiones, están en una situación similar, coincidiendo con Gómez (2019), Días y Jiménez (2012); Espinoza y Chávez (2024). Vignati y Revilla (2022), Godoy (2014); y Urquizo (2020). El modelo Score es importante para resaltar las falencias de las organizaciones (Campos, Cruz y Sánchez, 2012); por ello, ante esta situación empresarial debe de profundizarse trabajos de investigación en el área. De tal modo que mejore la cadena de suministro (Espinoza y Chávez, 2024) en todo el sector textil del país.

Como se ve la tesis encuentra un KPI bajo en abastecimiento estratégico en la empresa importadora de textiles de China en Lima, esto va a mejorar y crecer los volúmenes de abastecimiento en la medida que se adopte el modelo Scor (Espinoza y Chávez, 2024) y la adecuada toma de decisiones Vignati y Revilla (2022), entre la que estarán la estandarización de los procesos. Asimismo, en la tesis, el KPI de la gestión de proveedores también es bajo, coincidiendo con el estudio de Torres (2022), Alberca y Paiva (2020), Sugiriendo implementar el modelo Scor como lo señalan Angulo (2022), Urquizo (2020), con diferencias en sus propuestas que implican aplicaciones ERP y ABC respectivamente. Se puede señalar que estos aportes de los investigadores mencionados, siguieren para posteriores estudios de la empresa considerar la viabilidad de llevarlos a cabo.

El KPI de la gestión de Compras también es bajo, situación que también encuentra Urquizo (2020), aunque a diferencia del presente trabajo propone el método ABC para conjuntamente con el Scor establecer mejoras. También el KPI de la gestión de logística de entrada de la empresa tiene niveles bajos, lo que requiere de una política y acciones para elevarlos sobre todo poner atención en la mejora de los inventarios (Tejada y Vera 2012).

CONCLUSIONES

Se logró medir el nivel del abastecimiento en la empresa con sus correspondientes dimensiones. El nivel promedio alcanza un KPI de 1.61 un valor bastante bajo de percepción considerando lo importante que es para la empresa este elemento. En comparación con sus dimensiones dos de ellas están por debajo como es la gestión de proveedores (1.29) y la gestión logística de entrada (1.45) mientras que dos están por encima de la media como el abastecimiento estratégico (1.88) y la compras (1.81).

La medición del KPI abastecimiento estratégico alcanza un valor de 1.88, siendo la consolidación de proveedores el valor más elevado con 2.40 y el valor más bajo lo tiene gestión de contratos de compra en 1.20, esto indica que se tiene una percepción con el interés por el negocio inmediato. En este proceso más bajo, “el proceso de confirmación de muestreos, en relación al tiempo de confirmación” tiene un KPI de 1.05, ya que considera al tiempo de confirmación de las muestras enviada a China suelen demorar de 3 a 4 semanas, una labor que solo realiza el dueño de la empresa y no se delega la función.

La gestión de proveedores alcanza un KPI de 1.29 mostrando cifras alrededor de este valor lo que señala un bajo interés por el trabajo de la empresa. Así, el KPI de “La medición del desempeño del proveedor” es de 1.00 porque no se evalúa a los proveedores y el KPI de “La revisión periódica de los criterios del desempeño del proveedor se desarrolla” es de 0.95 porque tampoco se llevan a cabo evaluaciones periódicas.

Las compras es uno de los KPI más elevados en la empresa; sin embargo, es un valor bajo para la importancia de este aspecto en la gestión de la empresa. El KPI de “El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos” es de 0.70; esto, porque la empresa no realiza proyecciones de compra, dada la temporada o comportamiento estacional artículo.

La gestión logística de entrada alcanza un KPI de 1.45 igualmente como el resto de dimensiones es un valor bajo. El KPI de “Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de Forma” tiene un nivel de 0.75; esto porque no existe inspecciones de los lotes en almacén, no es política de la empresa ni tampoco muestrear en el almacén el artículo. Son rollos de 50m, difíciles de muestrear por lo que se venden sin alterar.

RECOMENDACIONES

En general estos valores bajo de los KPI refleja una valoración que debe revertirse y cambiarse con una nueva política empresarial de mejora del abastecimiento, así como en todas sus dimensiones. Esto pasa por desarrollar actividades vinculadas a la capacitación de los colaboradores de la empresa o de contratar personal más especializado en áreas críticas del abastecimiento de la empresa, de dotar infraestructura o equipamiento. A pesar de estos resultados la empresa si muestra un adecuado desempeño financiero y obtiene ganancias.

El abastecimiento estratégico debe de elevar su nivel, los resultados en todas las actividades se encuentran por debajo de la media. Se destacan dos en las que se sugiere a la gerencia de la empresa mejorar; por un lado, capacitando al personal para poder delegar la actividad y delegando funciones que se puedan realizar. Así mismo, se recomienda analizar los costos de la importación para optimizar los costos en el proceso.

Se recomienda a la gerencia de la empresa mejorar la gestión de proveedores. Todas las actividades que se desarrollan tienen niveles bajos de KPI. Es la dimensión con los más bajos niveles. La sugerencia es evaluar a los proveedores, así como su desempeño.

En el caso de las compras sus niveles están igualmente debajo del promedio, se recomienda a la gerencia poner atención en la mejora, con especial atención en la gestión de inventarios para generar buenas proyecciones.

En la logística de entrada se recomienda a la gerencia considerar con atención el manejo de los almacenes, los mismo que se encuentran turgurizados lo que termina afectando los lotes y los tiempos de atención. Al no tener estos almacenes en buenas condiciones no se puede realizar adecuadas proyecciones o estimar su rotación por tipo de tela, por colores y por temporada.

Se recomienda implementar la metodología ABC, realizar inventarios cíclicos, automatización de procesos respecto a sistemas de información (base de datos de las descripciones de los materiales y uso de codificación, reporte de ingresos y salidas, así como los movimientos de inventarios).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- APICS. (2017). SCOR: Supply Chain Operations Reference Model (Version 12.0 ed.). Chicago, USA.
- Bernal, C. (2016). Metodología de la investigación (Cuarta ed.). Bogotá, Colombia: Pearson.
- Bonifacio, L. (2020). Evaluación del desempeño del aprovisionamiento de una concesionaria de vehículos en Lambayeque empleando el modelo SCOR. Tesis profesional, Univeridad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Escuela de Administracion de Empresas, Chiclayo.
- Calderón, J., & Lario, F.-c. (2015). Análisis del modelo SCOR para la gestión de la cadena de suministro. Gijón: ReserchGate. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/45192275_Analisis_del_modelo_SCOR_par_a_la_gestion_de_la_cadena_de_suministro
- Camacho Camacho, H., Gómez Espinosa, K. L., & Monroy, C. (23-27 de JULIO de 2012). Importancia de la cadena de suministros en las organizaciones. Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology, 11. Obtenido de chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://laccei.org/LACCEI2012Panama/RefereedPapers/RP200.pdf
- Campos Naranjo, J. I., Cruz Reyes, C. M., & Sánchez Rodríguez, J. C. (2012). Diagnóstico basado en el Modelo Scor para la cadena. Revistas.unilibre.edu.co, 101.
- Chopra, S. (2013). Administración de la cadena de suministro (Quinta ed.). México: Pearson.
- Cristobal Vasquez, I. M., & Roa Avila, B. M. (2015). La Innovación en la Empresa A Través del Abastecimiento Estratégico. Escuela de Posgrado de Upiicsa del IPN Posgrado de UPIICSA del IPN, 93-106.
- Corbetta, P. (2007). Metodología y técnicas de investigación social. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Díaz Hernández, J. R., & Jiménez Carranza, J. (2012). Plan de implementación basado en el modelo scor (supply. Bogota.
- Escudero Serrano, M. J. (2011). Gestión de Aprovisionamiento. Madrid: Ediciones Paraninfo, SA.
- Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas. (1 de 11 de 2023). TRADE MAP. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c5208%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c4%7c1%7c1
- Farfán Bernal, R. (2014). La Gestión de Relación con los Proveedores en la Cadena de Abastecimiento

- Godoy Villasante, M. J. (2014). Cybertesis. Obtenido de <https://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/20.500.12672/9381>
- Gómez, C. (2019). Aplicación del modelo SCOR a pequeñas empresas constructoras para mejorar la gestión de abastecimiento y posibles propuestas de mejora. Trabajo final, Universidad Militar Nueva Granada, Facultad de Ingeniería.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. México: Mc. Graw Hill.
- Kou Ortiz, K. E. (20 de ENERO de 2016). PUCP. “Análisis bajo la metodología SCOR del sistema logístico de una empresa comercializadora cuyo CORE principal es distribuir al estado” Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/7129/KOU_ORTIZ_KATHERINE_METODOLOGIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Marco-Serrato, F. (2007). Análisis conceptual de la eficiencia del proceso de aprovisionamiento. Boletín ICE económico, 14.
- Meneses, N. (2022). Aplicación del modelo SCOR para la mejora de la gestión de la cadena de suministro de una empresa constructora en la Región Arequipa. Título profesional, Universidad Nacional San Agustín de Arequipa, Escuela Profesional de Ingeniería Industrial, Arequipa.
- P. Fraser Johnson. (2019). *Purchasing and supply Management*. New York.: McGraw-Hill Education.
- Rojas Lopez, M. D., Guisao Giraldo, E. Y., & Cano Arenas, J. A. (2011). *Logística Integral*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Tejada López, Carla Alexandra; Vera Molina, María Daniela;. (s.f.). RRAAE.
- Trade Map. (1 de 11 de 2023). Trade Map. Obtenido de Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas: <https://www.trademap.org>
- Vignati Huertas, D. R., & Revilla Valencia, R. M. (2022). Obtenido de file:///D:/UNIDAD%20DE%20INVESTIGACION/NUEVA%20TESIS/VIGNATI_HUERTAS_DIE_MEJ.pdf

ANEXOS

Anexo 1 : Cuestionario

El objetivo de investigación es describir el abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una empresa importadora de textiles en el departamento de Lima, para lo cual se emplea el cuestionario del Modelo Score. Por ende, se requiere conocer la opinión de las siguientes preguntas. *Leer detenidamente, luego marcar la casilla calificando cada ITEM de acuerdo a las siguientes categorías:

Categorías de calificación.

Descripción	Calificación	Puntaje
Las prácticas son necesarias, pero no existen actualmente.	Muy deficiente	0
Las prácticas existen (solo están Plasmadas en teorías) pero aún no se han desarrollado para contribuir a la mejora de la empresa.	Deficiente	1
Se han desarrollado prácticas aisladas del resto de la empresa. No se han integrado ni formalizado.	Regular	2
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
Las prácticas se han integrado completamente en los procesos empresariales de la compañía y todo se cumple en forma rutinaria.	Muy bueno	4
Las prácticas son excelentes y tiene una eficacia total en la organización.	Excelente	5

Cuestionario del proyecto.

Nº	ITEMS	Muy deficiente	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
		0	1	2	3	4	5
	ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO						
	Análisis de costos						
1	Considera como únicos factores a la calidad y el precio para realizar el análisis de compra, es:						
2	Considera a los costos logísticos en el análisis de precios, es:						
	Estrategia de compras						
3	El desarrollo de cotizaciones previas a la adquisición de productos, es:						
4	El proceso muestreo para adquisición de productos, es:						
5	El proceso de confirmación de muestreos, en relación al tiempo de confirmación, es:						
6	La adquisición de productos se desarrolla en torno a las temporadas (otoño, invierno, primavera o verano), es:						
7	El proceso de compra, en torno a las decisiones gerenciales se adapta a los cambios de los mercados internacionales, es:						
8	Las estrategias con otras empresas del sector se desarrollan de manera:						
	Gestión de contratos de compra						

9	El proceso de realizar los contratos de compra con el proveedor teniendo en cuenta stock de productos es:						
10	Los contratos de compra a largo plazo con el proveedor se desarrollan:						

11	La acción de actualizar los contratos con el proveedor para mejorar el costo a mediano plazo, es:						
	Criterios y procesos de selección de proveedores						
12	Los programas obligatorios de certificación de proveedores se lleva de forma:						
13	El desarrollo del análisis de la capacidad de proveedores en áreas específicas es:						
	Consolidación de proveedores						
14	El plan de contar con una única fuente obligada de suministro de productos es:						
15	Se estima que contar con proveedores alternativos de fuentes de suministros de productos, identificados y cuantificados es:						
	GESTIÓN DE PROVEEDORES						
	Gestión de proveedores						
16	La medición del desempeño del proveedor es:						
17	La evaluación del proveedor en función al nivel de servicio, disponibilidad, calidad y otros criterios, se desarrolla:						
18	La acción de informar sobre los requerimientos para que sean establecidos y entendidos por todas las partes, se lleva de forma:						
	Involucramiento del proveedor						
19	Los acuerdos de colaboración con el proveedor para mejorar el abastecimiento son:						
20	El plan pro-activo del proveedor de desarrollar conjuntamente nuevos productos, se lleva de forma:						
	Evaluación del proveedor						
21	La programación de reuniones regulares (por ejemplo, revisión trimestral) para evaluar usando conjuntamente criterios de costos y servicios, se desarrolla:						
22	El desarrollo de establecer, controlar y comunicar las medidas de desempeño, es:						
	Desempeño del proveedor						
23	La inclusión de los envíos fuera de tiempo o incompletos, y/o con defectos en las medidas de desempeño, se lleva de forma:						
24	La revisión periódica de los criterios del desempeño del proveedor se desarrolla:						
25	La acción de incentivar al proveedor en función a sus desempeños resulta:						
	COMPRAS						

	Autorización de compras eventuales						
26	El proceso de definir y documentar el proceso de compras, se desarrolla:						
27	La acción de manejar niveles de autorizaciones en las compras eventuales resulta:						
	Efectividad de la función de compras						
28	La planificación conjunta con otras áreas en la decisión de compras, es:						
29	La administración de órdenes de compra, así como la reevaluación de la fuente de suministro por parte del comprador, se lleva de forma:						
	Gestión de inventarios						
30	Contar con una correcta clasificación de los tipos de productos, resulta:						
31	El proceso de programar un plan de compras en función a la demanda de productos, es:						
32	Contar con un sistema, aplicativo y base de datos que ayude a tomar decisiones en los requerimientos de compra, se muestra:						
33	El intercambio continuo de información entre el área, financiera, logística para la adecuada gestión, se desarrolla:						
	Compras						
34	El procedimiento para la realizar las compras de la empresa es:						
35	El proceso de nacionalización de las compras en relación al trámite documentario, es:						
36	Mantener indicadores logísticos para medir la eficiencia en la gestión de compras, resulta:						
37	El contar con respaldo financiero para el financiamiento de capital de trabajo, se muestra:						
38	El proceso de identificar compras por tipo de producto, se lleva de forma:						
	GESTIÓN EN LA LOGISTICA DE ENTRADA						
	Gestión de ingreso de la mercadería						
39	El procedimiento de nacionalización de mercadería, en relación al tiempo en Aduana, es:						
40	El procedimiento para la gestión de ingreso de producto al almacén, resulta:						
41	El registro automatizado de los ingresos de productos recepcionados, se lleva de forma:						
42	Las inspecciones a los lotes de productos recepcionados, se lleva de Forma:						
43	La ubicación del almacén es: (considere la relación entre la ubicación con el adecuado ingreso de productos)						
44	El desarrollo de ubicar los productos en relación con los productos de mayor rotación, resulta:						

	Coordinación de la distribución total						
45	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						
46	La optimización de los tamaños de lote y los ciclos de tiempo tomando en cuenta el espacio de almacén y eficacia del transporte, se desarrolla:						
47	Tomar en cuenta el tamaño del almacén para planificar la cantidad a comprarse, se muestra:						

Fuente: Adaptado de Bonifacio (2020)

Anexo 2: Validación del Cuestionario



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **Lic Richar Horna Cadenillas**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales, titulado ***"El Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024"***, elaborado por las estudiantes Carrillo Jauregui Ross Jaziel y Pacheco Urrutia Marilú; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de octubre de 2024.

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Richar Horna Cadenillas", is written over a horizontal line.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO
N° DNI. 45971204

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Richar Horna Cadenillas
Cargo Actual: Docente Universitario.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **Lic Alessandra Ramos Galiano**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales, titulado ***"El Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024"***, elaborado por las estudiantes Carrillo Jauregui Ross Jaziel y Pacheco Urrutia Marilú; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de octubre de 2024.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO
N° DNI. 72435099

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Alessandra Ramos Galiano
Cargo Actual: coordinadora logística



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **MBA. Rogger Orlando Morán Santamaria**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el título profesional de Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales, titulado ***"El Abastecimiento en base al Modelo SCOR, de una Empresa Importadora de Textiles de China en Lima, 2024"***, elaborado por las estudiantes Carrillo Jauregui Ross Jaziel y Pacheco Urrutia Marilú; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de octubre de 2024.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "RMS", written over a horizontal line.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO
N° DNI. 44546517

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Rogger Orlando Morán Santamaria
Cargo Actual: Gerente General de Icomex Perú

Anexo 3: Cotización comparativa incoterms FOB vs CIF

MARÍTIMO 20							
PRODUCTO	CANTIDAD MT	P.UNITARIO USD FOB	TOTAL USD	FLETE POR KG	GASTOS LOCALES POR KG	PRECIO EN ALMACEN POR KG, sin igv (\$)	TOTAL MARITIMO
LINO	10000	\$ 1.19	\$ 11,900.00	\$ 0.15	\$ 0.13	\$ 1.47	\$14,675.00
FLETE MARITIMO			\$ 1,500.00				
GASTOS EN DESTINO/ DE NACION.			\$ 1,275.00				

DIFERENCIA \$1,773.00

MARÍTIMO 20						
PRODUCTO	CANTIDAD KG	P.UNITARIO USD CIF	TOTAL USD	GASTOS LOCALES POR KG	PRECIO EN ALMACEN POR KG, sin igv (\$)	TOTAL MARITIMO
LINO	10000	\$ 1.50	\$ 15,000.00	\$ 0.14	\$ 1.64	\$16,448.00
GASTOS EN DESTINO/ DE NACION.			\$ 1,448.00			

DPA	\$	135.00
ALMACENAJE	\$	570.00
GATE IN	\$	230.00
VB	\$	255.00
TACTICAS	\$	258.00
	\$	1,448.00

Anexo 4: Evidencias Fotográficas

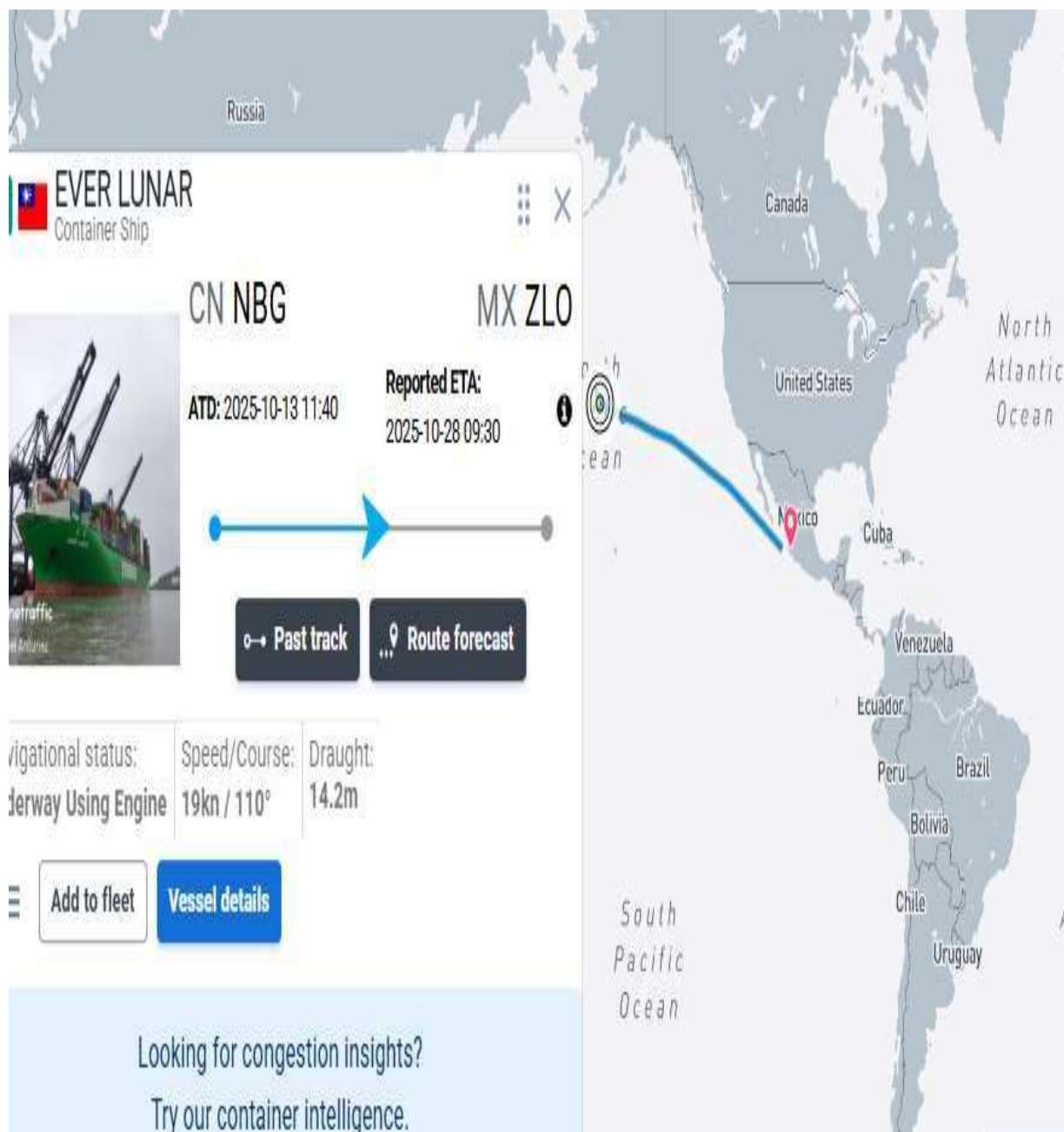
Proceso de muestreo





[illegible]

Proceso de importación



9-8loading
KZ6A003:KZ-IM2280
KZ6A003:KZ-P8000
KZ6A004: VIENA





Proceso de inspección





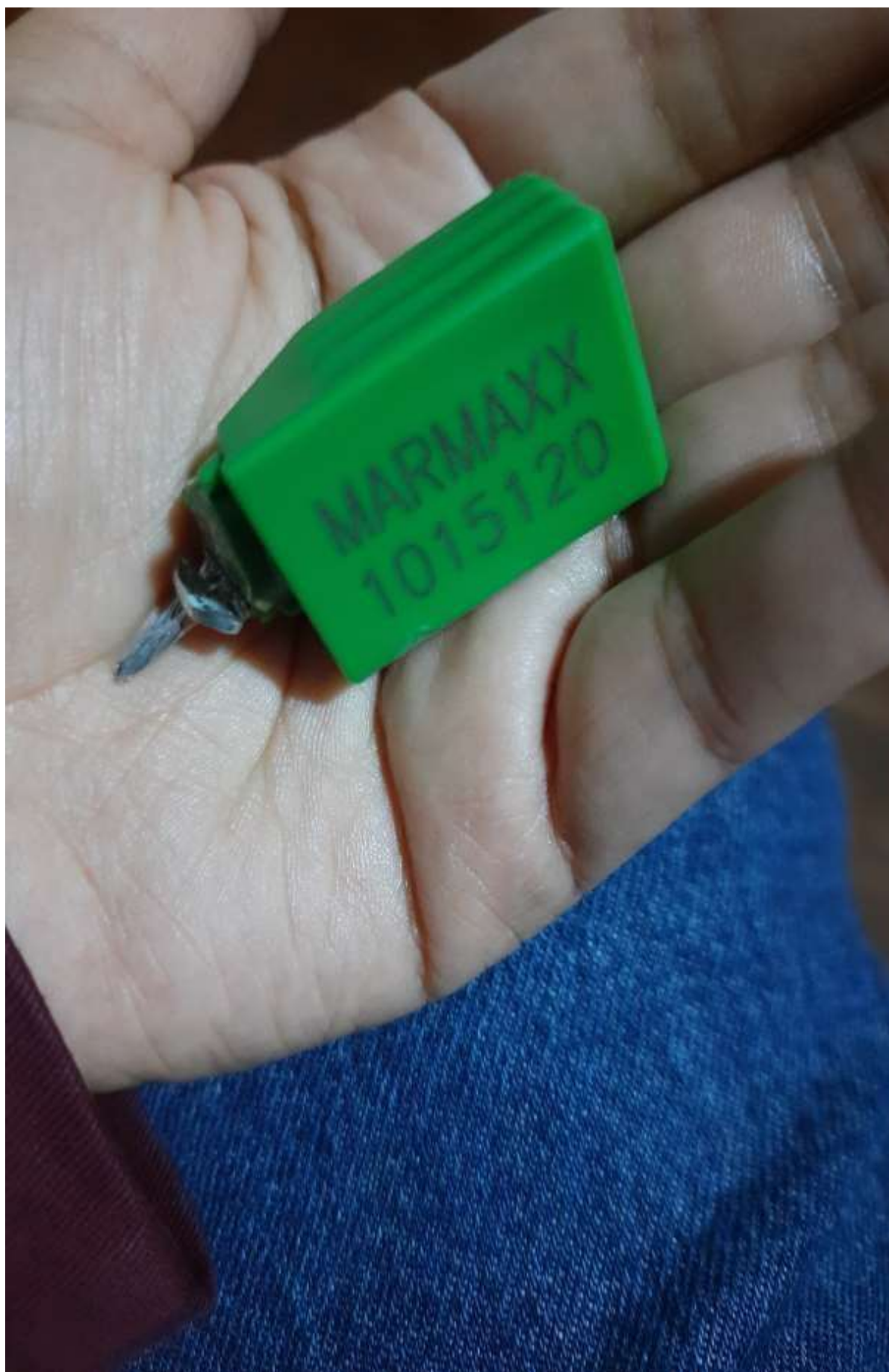


Llegada del contenedor a los almacenes de la empresa

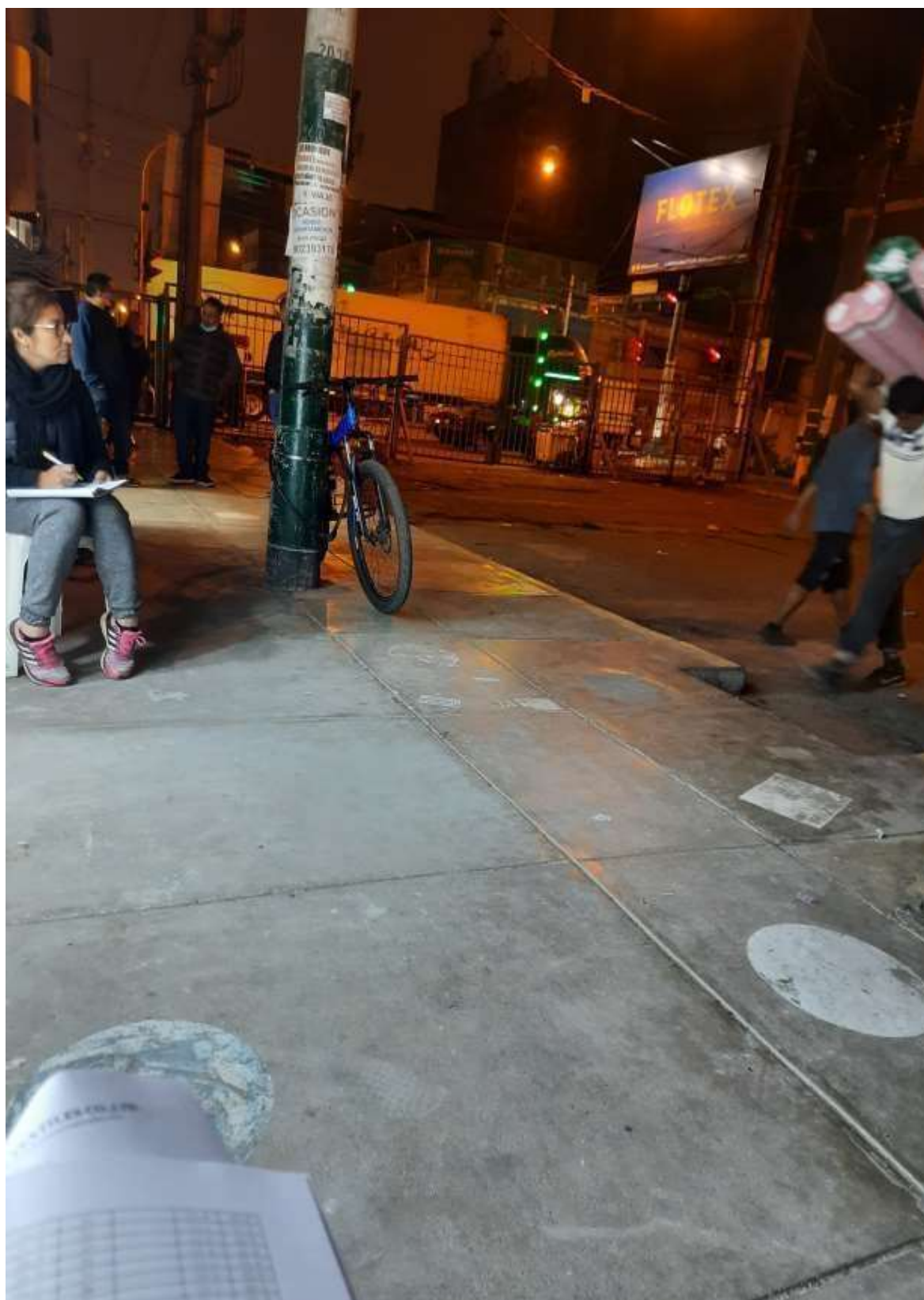












Almacenamiento de inventario









Exhibición para la venta



