



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation

S.A.C. en el año 2020.

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN

AUTORES:

Castañeda Valencia, Jean Carlo (ORCID: 0000-0001-9436-8903)

Soto Mauricio, Valeria del Carmen (ORCID: 0000-0002-7726-7083)

Ulloa Vega, Ingryd Brigгите (ORCID: 0000-0002-4877-4705)

Venegas Juárez, David Jhonatán (ORCID: 0000-0003-3575-3363)

ASESOR:

Dr. Guevara Ramírez, José Alexander (ORCID: 0000-0001-7332-0978)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

TRUJILLO – PERÚ

2020

Dedicatoria

A dios:

Por darnos fuerza y vida para continuar con nuestra carrera profesional y cumplir nuestro anhelo de graduarnos.

A nuestros padres:

Por su trabajo, sacrificio y amor en el transcurso de estos años, permitiendo que llegemos a cumplir nuestras metas y convertirnos personas de bien.

Agradecimiento

Agradecemos a la Universidad César Vallejo por formarnos integralmente a lo largo del desarrollo académico de nuestra carrera, a los docentes por haber compartido sus experiencias y conocimientos apoyando al fortalecimiento de nuevas competencias como Administrador, de manera muy especial al docente Luis Enrique Quiroz Veliz que nos apoyó. Igualmente expresamos el más grande y sincero agradecimiento a la empresa Diesel Corporación S.A.C quién brindó toda la información posible para desarrollar esta investigación teniendo como Gerente al Sr. Juan Tantalean Guerrero.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	18
3.1. Tipo y diseño de investigación	18
3.2. Variables y operacionalización	18
a. Definición conceptual de la variable	18
b. Definición operacional de la variable.....	18
c. Indicadores de la variable	19
3.3. Población (criterio de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis	19
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.5. Procedimientos	20
3.6. Método de análisis de datos	22
3.7. Aspectos éticos.....	22
IV. RESULTADOS.....	23
V. DISCUSIÓN.....	29
VI. CONCLUSIONES.....	35
VII. RECOMENDACIONES.....	37
REFERENCIAS	38
ANEXOS	45

Índice de tablas

Tabla 1: Análisis del factor precio del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.....	23
Tabla 2: Análisis del factor calidad del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.....	24
Tabla 3: Análisis del factor tiempo de entrega del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020	25
Tabla 4: Análisis del factor forma de pago del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020	26
Tabla 5: Análisis del factor servicio post-venta del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020	27
Tabla 6: Factores de la selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.....	28
Tabla 7: Operacionalización de variable	45
Tabla 8: Muestreo Sistemático	50

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general evaluar los factores que se tienen en cuenta durante la selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. La investigación fue cuantitativa de tipo no experimental y diseño descriptivo. La población estuvo conformada con todos los proveedores que trabaja la empresa y se escogió un numero al azar para seleccionar la muestra y desde el primer proveedor se empezó a sumar el intervalo, teniendo como muestra 50 proveedores. Por ellos, se utilizó la técnica de la entrevista que se realizó al gerente del área de logística; esto a la vez complementó el análisis documental que se recopiló datos de política de compra, registro de compra, guía de proveedores para luego analizar e interpretar los datos según lo expuesto. Se realizó la evaluación de selección de proveedores en la empresa comercializadora de repuestos para maquinas industriales, que presento cumplimiento de selección con respecto a los factores determinados teniendo como resultado el 58% sobre 100% de proveedores presentan un nivel muy aceptable entre intervalos de (13-15), seguido del 42% con un nivel aceptable, el 0% no aceptable. Por lo que se concluyó que la empresa lleva con un estricto proceso de selección.

Palabras clave: selección, calidad, precio.

Abstract

The general objective of this research work was to evaluate the factors that are taken into account during the selection of suppliers in the company Diesel Corporation S.A.C. The research was quantitative of a non-experimental type and descriptive design. The population consisted of all the suppliers the company works with and a random number was chosen to select the sample and the interval was added from the first supplier, having as a sample 50 suppliers. For them, the interview technique with the manager of the logistics area was used; This in turn complemented the desk review that collected data on purchasing policy, purchasing record, and supplier guidance and then analyzing and interpreting the data as indicated. The supplier selection evaluation was carried out in the company that sells spare parts for industrial machines, which presented selection compliance with respect to the determined factors, resulting in 58% of 100% of suppliers having a very acceptable level between intervals of (13-15), followed by 42% with an acceptable level, 0% not acceptable. Therefore, it was concluded that the company has a strict selection process.

Keywords: selection, quality, price.

I. INTRODUCCIÓN

Los factores en la selección de proveedores conforman una decisión táctica que tiene un gran impacto en el desarrollo de una organización, esta establece viabilidad en la organización; por lo cual hoy en día muchas empresas no cuentan con un proceso de selección de proveedores establecido y ordenado; por lo que se encuentran problemas relacionados en una inadecuada selección de proveedores; lo que conlleva a incrementos de costos en las compras, demandas insatisfechas, escaso control de inventarios, etc. Esto afecta la rentabilidad de la empresa afectando la satisfacción del cliente.

También el recurso de elección de proveedores debe contar con una rigurosa evaluación y que cada proveedor postulante a proporcionar el abastecimiento a una empresa debe cumplir al 100% con los factores que cada empresa lo solicita, de esta manera la empresa evitará a futuro tener inconvenientes en cuanto a la calidad de productos y también en cuanto al cumplimiento siendo ello partes fundamentales que se requieren de un proveedor.

En la actualidad las empresas nacionales e internacionales se están centrando en mejorar su proceso de selección de proveedores debido a que se han visto afectadas por contratar al azar o solo evaluar el precio que estos le ofrecen dejando de lado otros factores importantes, teniendo como ejemplo la investigación de Arias (2018), que diseñó un modelo de selección de proveedores para transporte en donde se tuvo como como factores relevantes el tiempo de entrega, costo y tecnología el cual finalmente se obtuvo que al evaluar diversos criterios a los a los proveedores postulantes, se pudo elegir al proveedor que demostró un rendimiento superior, dicho proveedor elegido contribuyó a la reducción de costos de transporte y mejor servicio de la empresa comercializadora de repuestos; siendo la selección de proveedores una decisión táctica dentro de las empresas nos lleva a observar la prioridad que se le debe proporcionar a este proceso.

Las empresas no han tomado mucha importancia en establecer los factores que requieren que cumplan sus proveedores en su proceso de selección, esto es

observado debido a la desunión entre las empresas que requieren de proveedores y las empresas que son proveedoras, todo ello perjudica a las empresas no solo en cartera de clientes y la rentabilidad de la empresa sino también en la imagen que demuestran a otras empresas que deseen trabajar con esta. En el pasar de los años las empresas quieren tener varias opciones de posibles proveedores, pero si no se aplica un estricto proceso pueda que elijan a los equivocados y al llegar el momento de empezar a trabajar tengan problemas. Es así donde observamos la oportunidad de investigar los factores de la selección de proveedores en la empresa "Diesel Corporación S.A.C.", pudiendo así establecer una mejora en cuanto a los proveedores con los que se trabajará y lograr un desarrollo eficiente en la empresa.

Por todo lo expuesto la presente investigación se pretende resolver la siguiente interrogante de investigación: ¿Qué factores se consideran durante el proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020?

Esta investigación se justifica porque nos proporcionó información sobre el proceso de selección de proveedores y los factores a tener en cuenta para el beneficio de las empresas, mediante esta investigación las empresas podrán llevar una eficiente selección de proveedores y así poderse desarrollar para tener competitividad en el mercado, y una buena gestión que permita tener un control de costos y productos de calidad.

Por otro lado, el beneficiario de la investigación es el señor Juan Tantalean Guerrero el propietario de la empresa Diesel Corporation SAC, por medio del presente trabajo se tuvo conocimiento que la selección de proveedores es importante porque permiten alcanzar una excelente planificación en cuanto a la demanda e incremento de ganancias.

También este trabajo permitió que el empresario se informe la importancia que tiene realizar un reporte que le permita conocer información y así poder comparar precios y posibles proveedores en un tiempo determinado. Evitando que la empresa se vea perjudicada por los proveedores con los que trabaja.

Esta investigación será una herramienta efectiva para ampliar y colocar en práctica los conocimientos adquiridos en la carrera de Administración debido a que

este está relacionado con los problemas latentes en una empresa y cómo mejorar su gestión para obtener resultados positivos. La empresa “Diesel Corporation S.A.C” actualmente no cuenta con un sistema de elección de proveedores lo cual puede tener repercusiones en sus costos logísticos, por consiguiente, la presente investigación busca evaluar la importancia de la selección de proveedores y con los resultados obtenidos se plantearán recomendaciones para mejorar la elección de proveedores.

Como Objetivo general, se propone: Evaluar los factores que se consideran durante el proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Y como objetivos específicos: Analizar el factor precio del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020, Analizar el factor calidad del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020, Analizar el factor tiempo de entrega del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020, Analizar el factor forma de pago del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020, Analizar el factor servicio post-venta del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Entre los antecedentes que respaldan a esta investigación se encuentran:

A nivel nacional, Miranda (2018) en la investigación. A modo de conclusión expuso que, con el estudio del cálculo económico, se identificó que si se conseguiría cubrir los costos de una futura implementación, lo que significa que la implementación del sistema es favorable.

Cárdenas (2018) realizó una investigación, que tuvo como objetivo identificar los aspectos en la elección de proveedores marítimos de las importaciones de la organización Perú Line Logistics, y concluyó el costo interviene en las competencias financieras por lo que sí es necesario visto que en los costos logísticos se evalúa sobre todo el flete como igualmente los expensas en borde y en destino.

Sabes (2019) en su tesis. A manera de teoría, expuso que, su estudio de diseño descriptivo, al contar se logró conocer la situación que reflexiva una puntuación válido de 90% sobre 100% de los proveedores; quiere cascar que cumple con los criterios de calidad precio y servicio siendo lado clave para poseer en cuenta proveedores que estén alineados con la empresa.

Arias (2018) en su investigación consideró cuatro componentes como tiempo de entrega, termino en cuanto a pagos, servicio complementario y experiencia en el mercado, adicionalmente incluyó precio. Al evaluar a todos los proveedores solo uno cumplía con todo y sobresalía, por lo cual fue el elegido. Obteniendo así una reducción en los costos de transporte de \$63,301.22 siendo ello un 39%. Por lo tanto, es necesario contar con un proceso de selección estricto y adecuado.

Peña (2019) investigó una empresa petrolera que ha logrado mejorar su desempeño logístico mediante una adecuada gestión de proveedores en el cual obtuvo como resultado que existe relación entre el desempeño logístico y los procesos de homologación de proveedores de transporte, asimismo se debería realizar un seguimiento exhaustivo a cada proveedor e implementar proyectos de

mejoramiento que se traduzcan en desarrollo, fortalecimiento y mejoramiento de la calidad en los servicios.

Bach, (2019) señala que mayormente se piensa que el precio es más importante para el cliente, pero tener esa idea es ilógico ya que lo importante y decisiva es saber que producto estoy comprando a cambio del precio. El precio se obtiene mediante listas y catálogos de proveedores, a través de cotizaciones y negociaciones con el proveedor, donde ambas partes logran llegar a un acuerdo. Sin embargo, el principal objetivo es lograr negociar el precio en relación al tiempo de entrega, con mayores formas de pago (crédito, Efectivo, Cheque, Transferencia electrónica, pago en línea, etc.) con el fin que al realizar compras deben se debe respetar los términos como: precio negociable, precios normales u ofertas y conocer el precio de la competencia.

Abanto (2016), en su investigación nacional. A manera de conclusión, obtuvo como resultado del Cox y Snell que es similar a 0.522, lo que refiere que la elección de Proveedores, está adherido al 52.2% del Sistema de guriya territorial y la división laboral, mostrando un cambio en la votación de Proveedores del FOVIMFAP en un 70.5% del Sistema de número comarcal y la rama laboral.

A nivel internacional, Esquivel y Rojas (2016) en su investigación. Concluyó y expuso que, quienes mostraron los resultados de la selección de proveedores a través de su investigación cuantitativo. Mediante su análisis descriptiva se detalló los beneficios de una planificación de implementación para la administración de proveedores. Salvación iniciativa puso en principios a todos los trabajadores el ámbito vivo y como deseaban ponerse al día mediante la estimación a cada vendedor del laboratorio para calibrar si todos cumplían con el linaje de servicio que ellos esperaban dar a sus compradores.

Ruiz (2012) en su investigación. Concluyó que, se evaluó el servicio de post venta en cuanto a las garantías que el proveedor pueda brindar y a qué periodo corresponde estas garantías como por ejemplo la capacitación de cómo usar dichos productos, la flexibilidad para el cambio de productos que no sobresalen en el mercado, el servicio de mantenimiento, su política de devoluciones, la asistencia técnica, entre otros. La Norma ISO 9001: 2008 permite que la gestión de compras

sea clara y precisa para realizar el modelo o ficha de evaluación de proveedores. Con esta norma se seleccionó a los proveedores que cumplen con el servicio post venta con mejor rendimiento y cumplimiento de los criterios a evaluar, así como también aliarlos de forma estratégica con visión de mediano a largo plazo. Asimismo, la intención es mantener proveedores así sean pocos, pero buenos que estén de acuerdo a las estrategias del cliente.

Alzate (2017) en su investigación "Propuesta de Mejoramiento en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S" se realizó una ficha de evaluación para implementar el proceso de evaluación de proveedores más eficaces, con el propósito de reducir el tiempo actual en el proceso de compras. Con este modelo implementado se mejoró los tiempos de entrega a 7 días por cada actividad o subproceso de los abastecimientos para la organización. Es importante que el gerente esté presente en los diferentes procesos de evaluación de proveedores, con el fin de asegurar que cumplan con el tiempo establecido en el proceso de compras; así como también el resto de factores de evaluación.

Viu (2015) en su investigación. Concluyó que, es instintivo aparearse con mayor información para clarificar y evaluar las definiciones sobre roles que cumplen los proveedores en los servicios logísticos y consiguiendo obtener a las capacidades o habilidades que poseen, confrontando los resultados que realizan las empresas, todavía, deben copular con un sistema de seguro de calaña y garantizar que cumplan con la llavera de frío para medicamentos que se requieran.

Brufman (2015), en su tesis titulada "Definición de una herramienta de apoyo en la toma de decisiones en el proceso de selección de proveedores en una cadena de supermercados" aplicaron el proceso de análisis Jerárquico (AHP), el cual permite incorporar aspectos cualitativos para ser medidos, logrando ser más eficiente.

Siti (2019), en su investigación titulada: "Aplicaciones del Método Fuzzy Electre para Sistemas de Apoyo a la Decisión de Selección de Proveedores de Cemento" en el cual se utiliza el método Fuzzy Electre (Elimination Et Choix Traduisant la Realité) para la toma de decisiones el cual tiene varios criterios para

la solución de la ambigüedad respecto a los tomadores de decisiones sobre la selección de los proveedores, es una gestión de la cadena de suministro y juega un papel determinante en la vida de la empresa.

Yoon, et al. (2018), realizaron una investigación titulada: "Models for Supplier Selection and Risk Mitigation: A Holistic Approach" considerando una diversidad de factores de riesgo en la selección de proveedores, los cuales son: naturaleza cuantitativa y cualitativa, y estrategias de mitigación de riesgos es crítica para reducir los riesgos. Obtuvieron como resultado que las estrategias de mitigación se acoplan mejor a las empresas que se enfoquen en el costo versus la confiabilidad, por ende, en la selección de proveedores que debe desarrollar esta estrategia ya que esta mejora la relación de la demanda- capacidad y por ende mejora el rendimiento de la empresa.

En su investigación Arvind (2011), demuestran en sus resultados que el modelo AHP, tiene la capacidad de poder aplicarse en diferentes tipos de mercados, ayudando de esta manera a escoger su proveedor. Asimismo, el estudio de comparación por dos partes es posible de enjuiciar a los dos elementos, mostrando confiabilidad y genera la estabilidad de los valores. Por otra manera este modelo aplicado nos muestra una mejora en la efectividad de toma de decisiones, a la hora de poder elegir el proveedor más indicado.

Asimismo, se debe tener en cuenta las bases teóricas para contribuir en la información de la investigación:

Según Hernández (2014), la evolución de selección de proveedores indica que para escoger a los proveedores debe ser parte de un estudio de mercado profundo conociendo sus antecedentes, sus clientes, su nivel de servicio y su evolución futura. Por lo tanto, la selección de un proveedor especializado juntamente con sus estrategias de la organización, es una garantía de continuidad, competitividad y rentabilidad. Para ello, debe mantenerse la fiabilidad y la comunicación siendo beneficiosa para ambas partes; teniendo en cuenta intercambio de información, establecer suministradores claves, compartir la estrategia de la empresa y motivación de los proveedores.

Según Ariel (2014), las decisiones que toman las empresas para realizar una selección de proveedores ya no se considera solo los deseos universales de los clientes, sino también se considera el plazo de entrega, la flexibilidad y fiabilidad, localización, calidad del producto, etc. conformando una tabla de valores definidos como criterios ponderados de decisión para la selección de proveedores.

El transporte, según Coyle et al. (2013), refieren a que la disposición de la función del transporte es fundamental en la atención de la demanda en la cadena de suministro.

Por consiguiente, el transporte de bajo costo es esencial para poder satisfacer las oportunidades de la demanda. Las disposiciones del transporte deben estar sujetas a los objetivos de la empresa.

Por otra parte, Chopra y Meindl (2008), hacen mención que el transporte en la cadena de suministros es el “traslado del producto terminado de un lugar a otro llegando hasta el cliente final. El triunfo de cualquier cadena de suministro está relacionado obligatoriamente al uso conveniente del transporte”.

Charles y Gareth (1996), mencionan que las estrategias se definen como un tipo frecuente de toma de decisiones o acciones; esto quiere decir, el módulo se crea sobre un producto de cualquier estrategia planeada, y de cualquier estrategia no planeada. Por ello, consta en que las tácticas emergentes habitualmente son exitosas y pueden ser más óptimas que las tácticas intentadas

Proceso de selección de proveedores según Manzano (2014), nos brinda criterios que se deben tomar en cuenta, para que aquellos proveedores que se contratan sean los mejores y se puedan adecuar a las necesidades del comprador.

Los criterios son: búsqueda de los mejores proveedores, negociación con los proveedores, contrato formal de compraventa, seguimiento continuo y evaluación constante de los proveedores y por último el fichero de proveedores.

La búsqueda de los mejores proveedores se da cuando una empresa por inicio de actividad, comercialización de nuevos productos o ampliación de proveedores para mejorar la calidad de su servicio.

Por otro lado, Philip (1996), hace referencias a los criterios de evaluación calidad, precio, tiempo de entrega, etc. se ajustan a las especificaciones, desde una perspectiva de cumplimiento de normas y reglas que servirán para disminuir los fallos en un proceso de compras.

Existe una amplitud de fuentes de información para emplear en la búsqueda de nuevos proveedores:

Internet, guías telefónicas, anuncios por radio, televisión, prensa, ferias, exposiciones, cámaras de comercio, asociaciones empresariales y organismos públicos (base de datos).

Luego de obtener información de las diversas fuentes que les sea posible, el siguiente paso es contactar a los posibles proveedores para una información extra y comenzar el proceso de negociación sobre las condiciones requeridas. Por ello se manifiesta 2 Tácticas de negociación que pueden emplear:

Ganar – perder: se le ve al proveedor como un rival, por ende, se busca lo mejor que este nos pueda brindar.

Ganar – ganar: es donde se busca llegar a un equilibrio donde proveedor y empresa obtengan beneficios.

Etapas de la negociación: planificación (búsqueda de información), desarrollo (transcurso del inicio a fin) y cierre (en un documento por escrito se evidencia lo acuerdos)

Luego de la negociación se procese a ejecutar un contrato formal de compraventa: se emite la factura el cual es un documento legal que atestigua la compra venta, en este también se ve los acuerdos a los que se llegó en la negociación

Posterior al contrato se debe realizar un seguimiento continuo y evaluaciones constante de los proveedores: se deber realizar un seguimiento continuo de los pedidos hechos al proveedor. En cuanto a la evaluación se debe tener en cuenta los siguientes ítems: incremento del coste sobre el inicial,

incumplimientos en los plazos de entrega, artículos defectuosos, errores en las cantidades, incidencias más graves.

Y por último el fichero de proveedores: es fundamental tener un fichero actualizado con los proveedores con los que se cuenta.

Los datos que se deben tener en cuenta son los siguientes: Identificación del proveedor, Datos de calidad y los productos que brinda, Condiciones sobre el precio y servicio, Historial de inconvenientes u otras observaciones.

Cordero (2019), en su artículo científico. A manera de conclusión, se determinó conseguir individualizar las especificaciones de productos que acarreen una mayor gracia positivo moderado, ambiental y social a las entidades públicas, a estas les será potencial mejorar las bases de las contrataciones, a fin de negociar mayores ganancias de las propuestas de los proveedores. además, se dará vastedad al origen de procesos de sonsaca y persecución de requisitos sostenibles, retroalimentando con información relevante a la rendición de cuentas de los fondos públicos. asimismo, cabe resaltar que desde lo asistencia es supuesto cumplir con las disposiciones legales y el soporte del conocimiento científico, lo cual repercutirá favorablemente en las contrataciones públicas, ello mediante la reducción de los costos gracias a medios más ecoeficientes que contribuyen a la racionalización de la fortuna y destinan el gasto de forma focalizada de entente al presupuesto.

Cedillo et al. (2015), en su artículo científico. Se llego a la conclusión que, la deducción propuesta aporta visibilidad y tersura sobre el desempeño de los proveedores de servicio a toda la delegación de la cadena de provisión. Se trata de documentación preventiva acerca del desempeño de los proveedores, lo cual ayuda a disminuir los costos de remplazar a aquellos con bajo desempeño. Comparado con otros enfoques, la principal ventaja del método propuesto es la integración de los enfoques cuantitativo y cualitativo para la penetración del servicio con el propósito de mejora continua.

Mediavilla et al. (2020), en su artículo científico. A manera de conclusión, se determinó que, la constancia sistemática del cambio de elección de proveedores ha mostrado cómo y por qué los métodos y herramientas de ingeniería de producto pueden mejorar la insistencia sistemática de GT para procesos de selección de

proveedores. Diversas necesidades que surgieron durante uno y otro proceso de selección de proveedores han sido respondidas mediante la apuesta en rutina de métodos y herramientas de ingeniería de producto seleccionados. Su empeño exitoso ha sido presentada baza en lo cuantitativo como en lo cualitativo, específicamente que el uso de GT en procesos de elección de proveedores debe existir reciamente arraigada en un uso debido de métodos y herramientas de ingeniería de producto, de lo antónimo, las negociaciones basadas en GT podrían no ser tan eficientes como podrían

Ocampo y Quintero (2020) en su artículo científico. Se concluye que, para la elección de proveedores de insumos críticos, se aplicó la metodología multicriterio, considerando criterios que iban más allá del costo, tomando como cifra una categorización de insumos de acuerdo a su criticidad en términos de sostenibilidad, para el proceso lucrativo. Inicialmente, se hizo una caracterización y una votación de los insumos críticos, en términos de sostenibilidad. luego, aplicó la deducción de jerarquía analítica AHP (Analytic Hierarcgy Process). a continuación, se tomó la decisión más unánime a los requerimientos reales de la empresa, los cuales consideraban como criterio jerarca la sostenibilidad, para asistir la competitividad y el proceso sostenible. Es notable clarificar, que el método empleado en este compromiso puede ser deteriorado y replicado para la selección de proveedores, de cualquier categoría de insumo de cualquier compañía.

Pérez et al. (2016) en su artículo científico. Se concluyó que, los resultados demuestran que el tesón del razonamiento IFDA plantea una decisión sistemática a la urgencia de elección de proveedores. La complejidad y la implicación de documentación subjetiva en el proceso de elección de proveedores, indican que se debe recurrir a métodos más sofisticados para sufrir la opción de seleccionar al mejor tendero. Los resultados explican que la mejor posibilidad la representa el proveedor tres porque obtuvo el valor más espacioso según la osadía de similitud que se obtuve en el último grado del desarrollo de juicio.

Galo et al. (2018) en su artículo científico. Se concluye que, hay poca alineación entre criterios e indicadores. Las empresas no adoptan una adecuada técnica en el enjuiciamiento de sus proveedores de servicios logísticos, de estilo que no se verifican indicadores de ámbito financiero para dos de las empresas. Una

vez el suministrador es estimado se observa poca comunicación efectiva entre los sectores (elección y cambio). Hay una corta comunicación entre los eslabones del llavero de provisión, lo que lleva a meditar que las mediciones son más internas, impidiendo la admisión de indicadores claros y completos para cada criterio.

Arcila y Durán (2017) en su artículo científico. A manera de conclusión, se expuso que, el internet es un utensilio que llena de documentación a las empresas, con el fin de difundir y entrar proyectos planteados de internacionalización con el fin de becar al desarrollo asequible de la misma. de la misma manera que el uso de distintos métodos mano informáticos como gubernamentales, los cuales permiten idear la factoría y mejorar el producto e imagen a nivel internacional. Según los tips mencionados anteriormente los negocios internacionales son prácticos sitio que las herramientas ya establecida, brindan la autosuficiente documentación a cualquier clase de cualquiera para sugerir un régimen de transacción como exportación, no obstante es instintivo totalizar con un sindical en el ámbito de factoraje fuera o negocios internacionales para el adecuado manejo de éstas y el desarrollo de estrategias adecuadas y personalizadas según la prisa y la actividad económica desarrollada por las empresas.

Sánchez et al. (2015) en su artículo científico. A manera de conclusión, se determinó que, el procedimiento desarrollado incluye atributos significativos y distintivos para la observación y evaluación de proveedores en instituciones de aprendizaje eminente. El investigación y votación de los proveedores, en correspondencia a la satisfacción de los estándares de linaje y resultados de los procesos claves, puede contribuir a mejorar los resultados de los indicadores de justiprecio y credencial universitaria. Las peculiaridades de la petición crecido en cuanto a moderación y inteligencia generalizador posibilitan su insistencia y subsistencia en el contexto de las instituciones de adiestramiento prominente ecuatorianas y, en autónomo, la ESPOCH.

Peña y Rodríguez. (2018) en su artículo científico. Se concluyó, que la elección de proveedores es una vertiente central para garantizar la clase de los mercaderías y servicios proporcionados por las organizaciones, por la partida, el expediente propuesto proporciona criterios para la toma decisión de los proveedores considerando unidades, capacidades, costos y número de lote.

Parra et al. (2019) en su artículo científico. Ah manera de conclusión, expone que la metodología ofrecida representa un método acertado para calibrar distintos proveedores de acuerdo a un equipo de criterios seleccionados por una caterva de responsables en el recurso de toma de solución mediante el uso de distintas matrices de comparación. Contar con una metodología para seleccionar a los proveedores adecuados de acuerdo a un repertorio de criterios considerados es una gran alma en la aceptación, visto que permite a las organizaciones satisfacer las necesidades de sus compradores en cuanto a existencias, bienes o servicios; lo cual les permite ser más competitivas y originar mayores utilidades en la tienda global. El AHP difuso es un aparato notable que permite percibir decisiones tan importantes como la votación de un proveedor, incorporando todos los criterios que a juicio de la empresa son importantes, y considerando para la alternativa todas las opiniones y juicios de los involucrados.

Gómez et al. (2016) en su artículo científico. Se concluyó que, la metodología para la apreciación y elección de proveedores de insumos y provisiones mineros en condiciones de inquietarse, permite a las empresas del distintivo de la minería de oro alinearse con sus proveedores, generando cortejo colaborativas que disminuyen los costos de operación y compras, además de favorecer la especulación de objetivos y metas de la organización, y adicionar audacia a la administración de la argolla de almacenamiento. ministro. La metodología ofrecimiento al componerse en un sistema de inferencia difusa, caracteriza el proceso de compras, identifica y establece variables de umbral, salida, funciones de pertenencia, reglas colchoneta, procesos de agregación y defusificación, permitiéndole a las empresas mineras aprender las características relevantes de sus proveedores y los niveles de mérito que tienen estas características para la empresa. Entre los ingresos de la metodología se resalta la competencia de adaptarse a empresas de la argolla del oro, ajustando en cada entidad las ponderaciones asignadas a cada voluble de acceso, de igual modo las escalas numéricas de los valores lingüísticos.

Sabbaghi y Allahyari (2020) en su artículo científico. Se concluyo que, los resultados estadísticos obtenidos de los cuestionarios y utilizar la técnica TOPSIS, se obtuvieron siete indicadores principales que incluyen "calidad, flexibilidad,

entrega, tecnología, sistemas de información y comunicación, costo y experiencia" junto con 24 indicadores secundarios relacionados con el top Selección de proveedores. Además, el grupo de factores de entrega se identificó como el grupo más importante según los resultados de la prueba de Friedman.

B. y A. (2020) en su artículo científico. A manera de conclusión, expone que, para el pago de equipos de obra, la elección de proveedores es destacado en una edificación organismo. En este informe, la norma AHP se ha utilizado para escoger un vendedor al desembolsar equipos de casa. Inicialmente, siete criterios, a aprender, volante operativo, detalles del tambor, energía, sistema vigoroso, rapidez, capacidad de recarga y costo fueron identificados para el proceso del patrón AHP. El ejemplo AHP propuesto es aplicable para cualquier construcción abarrotero de equipos. Los resultados mostraron que se debe dar anterioridad al proveedor S4 luego compra de calandria resonante de pellejo de oveja. El uso del tópico AHP puede reducir el asamblea y tesón en la toma de decisiones. Los tomadores de decisiones pueden comunicar fácilmente las fortalezas y debilidades de cada opción antiguamente de cobrar decisiones. cabe balizar que si el mismo AHP. El modelo necesita ser trabajador para otra selección de vendedor de equipos de edificación, nuevo es instintivo identificar los criterios. Con el uso de criterios correctos en la alternativa de selección de proveedores haciendo, la operatividad llana se puede crecer en los sitios de construcción.

Hadian et al. (2020) en su artículo científico. Se concluyó que, la subcontratación se ha convertido en un parte necesitado de las industrias automotrices iraníes y una relación de cooperación entre el cliente y el abarrotero es esencial para sobrevivir y lograr un lucro sensato. Un ajuste flamante en los modelos MCDM es la observación BOCR de ingresos, oportunidades, costos y riesgos, que evalúa los aspectos positivos y negativos de cada tendero. después de esto, la lógica VIKOR determina una posibilidad de compromiso que es la más cercana al ideal en olfato de criterios conflictivos e inconmensurables. Esta reseña sugiere VIKOR-AHP-BOCR integrado para seleccionar los mejores proveedores de láminas de hoja galvanizado para IKCO, que es el mayor fabricante de automóviles iraní.

Zhiying et al. (2020) en su artículo científico. Concluyó que, el éxito de los artículos residenciales de ornamento general de los promotores inmobiliarios depende del realismo de una red de abasto y de proveedores fiables. Un proveedor debido no solo puede garantizar la clase de un residencial artículo, pero también puede disminuir su costo de proceso y disminuir la cuantía de la vivienda en efecto. Es saludable mano promotores inmobiliarios como clientes. Esta obligatoriedad estudió un nuevo dialéctico MCDM multi-ducho para promotores inmobiliarios seleccionar el abarrotero de componentes de bloque más adecuado en el desarrollo de promoción de su estrategia de interiorismo mundial residencial. Considerando la eficacia y viabilidad del propuesto tópico híbrido MCDM, nuestro estereotipo también puede ser laborioso a otras áreas de toma de decisiones grupales para tratar la incertidumbre y divagación en la toma de decisiones cambio.

Chia-Nan et al. (2020) en su artículo científico. Ah manera de conclusión, se propuso, un modelo de toma de decisiones de criterios múltiples para la selección de proveedores en la industria textil en Vietnam. La investigación ha implementado modelos SCOR, FAHP y PROMETHEE II para seleccionar el proveedor más adecuado y la implementación mediante un estudio de caso ha demostrado que el modelo propuesto es viable. Sin embargo, aunque el modelo propuesto proporciona criterios importantes para los procesos de selección de proveedores en la industria textil y de la confección, los responsables de la toma de decisiones pueden modificar el número de criterios para adaptarse mejor a las necesidades y situaciones específicas de sus organizaciones. El modelo combinado también se puede estudiar junto con otros modelos para diversificar las opciones. No solo eso, esta investigación también se puede aplicar a muchos otros campos, como la evaluación financiera y la medición del nivel de riesgo en la ingeniería de la construcción.

Después de ello se desarrolla un marco conceptual, brindando información sobre definiciones de un mejor entendimiento.

En cuanto al precio es la cantidad determinada de dinero que vale un servicio o producto, es la adición de valores que los usuarios le brindan a cambio de satisfacer su necesidad mediante el uso de dicho bien o servicio. (Díaz Pérez, 2019)

Referente a la calidad, es el cumplimiento con los estándares establecidos para cada producto, esto ayuda a tener existo a las empresas en el ciclo de vida de su producto. (Sánchez, 2015)

Habría que decir también sobre el tiempo de entrega, el cual es el tiempo que debe acontecer desde que la empresa anuncia su pedido al proveedor de la materia prima hasta que esta ejecuta la entrega (Iglesias, 2016).

Por otra parte, la forma de pago, este podría ser de manera en efectivo o por tarjeta según el acuerdo que se llegue entre el comprador y vendedor.

Se agregar también el costo, hace referencia a un valor monetario este puede ser sacrificado o equivalente por bien o servicio del cual se espera un beneficio a la organización (Laporte, 2016).

Respecto a comercialización, acción de vender algún bien y brindar las vías de distribución para la venta.

Sobre el proveedor, es la persona con la que se negocia un bien que requiere un fabricante de un bien determinado planteando condiciones, sobre precio, cantidad, plazo de pago y entrega (Ferrín, 2017).

En cuanto a demanda, hace referencia a la intención que tienen los consumidores de comprar un bien en específico. La demanda en el mercado es la totalidad de las demandas individuales acerca de un bien (Perossa, 2015).

Acerca a inventarios, son listados detallados, ordenados de los productos de una empresa, estos serán ordenados conforme las características en común de estos (Fernández, 2018).

Concerniente a logística es la agrupación de actividades que son constantemente desarrolladas a la extensión de la cadena de abastecimiento, desde obtención de materias primas que pasan a ser transformadas a productos finales y puesto en puntos de venta.

También se hace mención la cadena de suministros, este es la visión amplia de la cadena de abastecimiento en la cual lo integran los clientes de las empresas y la logística de proveedores, siendo la cadena de suministros la adquisición de

materia prima de los proveedores para luego ser transformados en productos terminados y venderse al cliente (Mora, 2016)

Todavía cabe señalar el transporte, este busca ejecutar la entrega de los productos que fueron solicitados por parte del comprador en cuanto a lugar, forma, cantidad y tiempo (Iglesias, 2016).

Hay que mencionar toma de decisiones, es obtener información suficiente para contribuir para el soporte de la empresa que esta se pueda desarrollar (Laporte, 2016).

Por otro lado, garantía de calidad, es el seguro que un fabricante ofrece a su cliente por un periodo determinado (Martínez, 2015)

Respecto al volumen de compras es cuando se agrupan las necesidades para buscar un precio más accesible (Ferrín, 2017)

Además, en la entrega de productos se debe definir toda aquella particularidad que está sometida a cumplir el proveedor en el desarrollo de la entrega de la mercancía. (Iglesias, 2016)

Asimismo, el canal de abastecimiento hace referencia al transcurso de espacio y tiempo entre las fuentes primarias de materiales y las áreas de producción (Mora, 2016).

Por último, el servicio postventa el cual implica diversas actividades a realizar posterior a la venta concretada, para de esta manera fortalecer el nivel de satisfacción del cliente frente al bien adquirido. (Sánchez y Hortigüela, 2013).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El tipo de la investigación es aplicada, según su profundidad es descriptiva, porque nuestra inclinación es describir los factores del proceso de selección de proveedores; asimismo inferir los hechos tal como son en realidad.

El diseño de la investigación es no experimental, se clasifica en descriptivo simple, se recauda información de las variables en la población, sin realizar ninguna modificación.

El esquema de la investigación es de la siguiente manera:



M1: Muestra (proveedores)

O1: Factores de la selección de proveedores

3.2. Variables y operacionalización

a. Definición conceptual de la variable

Variable: Selección de proveedores

Es una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos a los cuales se les solicitará una cotización (Boer, 2014).

b. Definición operacional de la variable

Variable: Selección de proveedores

La selección de proveedores fue un proceso relacionado con el encargado de logística de la empresa y las fábricas que comercializan

los bienes que se requiere, tales proveedores deben cumplir con la política de la empresa.

c. Indicadores de la variable

La variable tiene 5 indicadores

El primer indicador es precio.

El segundo indicador es calidad.

El tercer indicador es Tiempo de entrega

El cuarto indicador es Forma de pago.

El quinto indicador es Servicio Postventa.

d. Escala de medición

La variable selección de proveedores tiene como escala de medición ordinal.

3.3. Población (criterio de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis

La población para esta investigación estuvo constituida por 300 proveedores de la empresa Diesel Corporation SAC del año 2019.

La muestra se determinó de manera sistemática, se escogió un número al azar (6) y desde el primer proveedor se empezó a sumar el intervalo lo cual de los 300 nos dio 50 proveedores.

Se calculó de la siguiente manera:

300 el total de proveedores

6 el número de intervalo que fue seleccionado al azar

$300/6= 50$ proveedores es la muestra (Anexo 07)

También se obtuvo información de los documentos: política de compra, registro de compra, guía de proveedores entre otros que se analizan para aportar a esta investigación.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Para el desarrollo de los objetivos establecidos se utilizó las técnicas y herramientas:

Para la obtención de la información se empleó la técnica de análisis documental lo cual permitió obtener datos de fuente primaria de los documentos de política de compra, registro de compra, registro de los proveedores, entre otros. También se elaboró un formato para evaluar a los 50 proveedores (ficha de registro lo cual se respaldó con la técnica de análisis documental).

Asimismo, se hizo uso de la técnica de la entrevista que se realizó al gerente del área de logística, en el cual complemento lo que se presenta en el análisis documental, lo que nos permitió tener la información necesaria para obtener mayor objetividad acerca del proceso de selección de proveedores de la empresa Diesel Corporation.

La guía de entrevista fue validada por 3 especialistas en logística los cuales se anexan en la presente investigación para su verificación. (Anexo 10)

3.5. Procedimientos

Primero se llevó a cabo el diagnóstico de la selección de proveedores el cual se basó en obtener los documentos de la empresa y seguido la ficha de registro la cual fue desarrollado por el jefe del área Logística el cual calificó a los 50 proveedores sobre los factores que toman en cuenta a la hora de elegir sus proveedores, en el cual se determinó una calificación para cada uno de los aspectos: precio, calidad, tiempo de entrega, forma de pago y servicio postventa. El formato se colocó en anexos (Anexo 08)

Es necesario asegurar que las expectativas apuntadas inicialmente sobre los proveedores se mantengan a lo largo del periodo, por ello se debe efectuar una evaluación periódicamente para cerciorarse de que el proveedor cumpla de forma permanente los requisitos de la política de compras de la empresa.

Paso 1- Factores:

El primer paso para realizar la evaluación fue definir los factores a considerar. De acuerdo a la política de compra para la evaluación se utilizó los siguientes 5 factores:

Precio: Se tiene en cuenta la relación entre el precio de los productos suministrados por el proveedor y los del resto de proveedores. No se trata de valorar mejor al proveedor más barato, sino a aquel que tenga una mejor relación calidad-precio dentro del mercado.

Calidad del producto: Con este criterio se mide las marcas de insumos con los que trabaja el proveedor, y el estado físico en que llegó el producto.

Tiempo de entrega: Se mide el nivel de respuesta y cumplimiento por parte del proveedor con los plazos de entrega solicitados.

Forma de pago: Con este criterio se evalúa la capacidad del proveedor para brindar crédito, facilidad de pago y descuentos.

Servicio postventa: Se valora la flexibilidad del proveedor para realizar un cambio de producto y/o devolución.

Paso 2 – Cumplimiento de los factores:

Una vez definidos los criterios que van a tenerse en cuenta para la evaluación, es necesario evaluar el cumplimiento de cada factor, ya que no todos los proveedores cumplen.

Paso 3 – Definición del puntaje de evaluación:

El siguiente paso fue definir el puntaje a considerar para cada uno de los factores, en este caso se ha elegido un sistema de puntuación del 1 a 3 y habrá que definir en qué casos se pone un 1, un 2, y 3.

- Puntuación 3. Cuando el cumplimiento del factor por parte del proveedor es alto.
- Puntuación 2. Cuando los cumplimientos de las especificaciones están en rango medio, pero si suministradas.

- Puntuación 1. Cuando existe incumplimientos (rango bajo) de las especificaciones.

Paso 4- Evaluación de resultados:

El máximo puntaje es 15, debido a que son 5 factores y la mayor puntuación para cada factor es 3 y; para obtener la calificación final de cada proveedor se procedió a sumar los puntajes y de acuerdo a ello se aplicó la escala de valoración especificada a continuación:

Muy aceptable (13-15), Aceptable (09-12) y no aceptable (0-08)

Se elaboró una base de datos en excel.

3.6. Método de análisis de datos

Teniendo en cuenta los requisitos de un proveedor, las órdenes de compra y las llegadas del producto si se cumplen o no, se analizó por estadísticas descriptivas los datos y se interpretó los resultados adquiridos mediante tablas y porcentajes.

3.7. Aspectos éticos

Los datos recaudados en la investigación fueron recopilados de autores de libros y tesis así mismo se respetó los procedimientos señalados por la normativa en la Universidad César Vallejo y los criterios y metodologías científicas.

En esta investigación fueron citados diferentes autores con estilo APA, respetando los derechos de propiedad intelectual.

Se tendrá en cuenta la veracidad de los resultados, respecto a la propiedad intelectual de la empresa, el respeto por los documentos obtenidos de fuentes primarias, los cuales se adaptaron a los principios de los investigadores y asesores y objetividad en la aplicación de métodos de investigación científica.

IV. RESULTADOS

Objetivo específico 1: Analizar el factor precio del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Tabla 1:

Análisis del factor precio del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

FACTOR	Muy Aceptable		Aceptable		No Aceptable		Total	
	F	%	F	%	f	%	f	%
	Precio	24	48	21	42	5	10	50

Nota. Resultados obtenidos del análisis documental.

En la Tabla 1, se muestra los resultados del análisis del factor precio según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 48% está en un rango muy aceptable en comparación al aceptable (42%) y no aceptable (10%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor precio de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Objetivo específico 2: Analizar el factor calidad del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Tabla 2:

Análisis del factor calidad del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

FACTOR	Muy Aceptable		Aceptable		No Aceptable		Total	
	F	%	F	%	F	%	f	%
	Calidad	25	50	18	36	7	14	50

Nota. Resultados obtenidos del análisis documental

En la Tabla 2, se muestra los resultados del análisis del factor calidad de la selección de proveedores según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 50% está en un rango muy aceptable en comparación al aceptable (36%) y no aceptable (14%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor calidad de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020.

Objetivo específico 3: Analizar el factor tiempo de entrega del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Tabla 3:

Análisis del factor tiempo de entrega del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

FACTOR	Muy Aceptable		Aceptable		No Aceptable		Total	
	F	%	F	%	F	%	f	%
	Tiempo de entrega	27	54	18	36	5	10	50

Nota. Resultados obtenidos del análisis documental.

En la Tabla 3, se muestra los resultados del análisis del factor tiempo de entrega según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 54% está en un rango muy aceptable en comparación al aceptable (36%) y no aceptable (10%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor tiempo de entrega de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020.

Objetivo específico 4: Analizar el factor forma de pago del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Tabla 4:

Análisis del factor forma de pago del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

FACTOR	Muy Aceptable		Aceptable		No Aceptable		Total	
	F	%	f	%	f	%	f	%
	Forma de pago	19	38	25	50	6	12	50

Nota. Resultados obtenidos del análisis documental.

En la Tabla 4, se muestra los resultados del análisis del factor forma de pago según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 50% está en un rango aceptable en comparación al muy aceptable (38%) y no aceptable (12%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor forma de pago de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020.

Objetivo específico 5: Analizar el factor servicio post-venta del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Tabla 5:

Análisis del factor servicio post-venta del proceso de selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

FACTOR	Muy Aceptable		Aceptable		No Aceptable		Total	
	f	%	f	%	f	%	F	%
	Servicio post venta	16	32	28	56	6	12	50

Nota. Resultados obtenidos del análisis documental.

En la Tabla 5, se muestra los resultados del análisis del factor servicio post-venta según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 56% está en un rango aceptable en comparación al muy aceptable (32%) y no aceptable (12%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor servicio post venta de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020.

Objetivo General: Evaluar los factores que se consideran durante el proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Tabla 6:

Factores de la selección de proveedores en la Empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Rango de calificación	Equivalencia	N° de proveedores	% de proveedores
13—15	Muy Aceptable	29	58
09—12	Aceptable	21	42
0—08	No Aceptable	0	0
TOTALES		50	100

Nota. Resultados obtenidos del análisis documental.

En la Tabla 6, se muestra los resultados del análisis del factor de la selección de proveedores según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 58% está en un rango muy aceptable en comparación al muy aceptable (42%) y no aceptable (0%). Con ello se pudo observar que la empresa Diesel Corporation si toma en cuenta los factores para elegir a sus proveedores y adquirir productos, pues según el análisis no existe un proveedor que este dentro del rango no aceptable.

V. DISCUSIÓN

De acuerdo al trabajo de investigación el Objetivo específico 1: Analizar el factor precio del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020. en el que se demostró mediante la ficha de evaluación de proveedor que cumplen con la política de la empresa con respecto a los factores determinados indicando en la Tabla 1 se muestra los resultados del análisis del factor precio según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 48% está en un rango muy aceptable en comparación al aceptable (42%) y no aceptable (10%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor precio de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020.

Estos resultados guardan relación con el reporte por Sayes T., Valeria (2019) mediante su investigación se logró conocer la situación que refleja una puntuación aceptable de 90% sobre 100% de los proveedores; quiere decir que cumple con el factor precio siendo punto clave para tener en cuenta proveedores que estén alineados con la empresa.

Díaz Pérez (2019) hace referencia que el precio es la cantidad determinada de dinero que vale un servicio o producto, es la adición de valores que los usuarios le brindan a cambio de satisfacer su necesidad mediante el uso de dicho bien o servicio.

Por lo tanto, de acuerdo a los resultados encontrados, se tiene en cuenta la relación entre el precio de los productos suministrados por el proveedor y los del resto de proveedores. No se trata de valorar mejor al proveedor más barato, sino a aquel que tenga una mejor relación calidad-precio dentro del mercado para poder competir.

El Objetivo específico 2: Analizar el factor calidad del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020. En la Tabla 2 se muestra los resultados del análisis del factor calidad de la selección de proveedores según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 50% está en un rango muy aceptable en comparación al aceptable (36%) y no aceptable (14%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor calidad de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020. Este resultado se constata con, Peña (2019) hace referente que una adecuada gestión de proveedores ha logrado mejorar su desempeño el cual obtuvo como resultado que existe relación entre el desempeño logístico y los procesos de homologación de proveedores de transporte, asimismo se debería realizar un seguimiento exhaustivo a cada proveedor e implementar proyectos de mejoramiento que se traduzcan en desarrollo, fortalecimiento y mejoramiento de la calidad en los servicios.

Sánchez (2015) Referente a la calidad, es el cumplimiento con los estándares establecidos para cada producto, esto ayuda a tener existo a las empresas en el ciclo de vida de su producto.

Luego de revisar, lo dicho anteriormente, es fundamental que se cumpla el factor calidad dentro de cualquier proyecto o ficha de evaluación de proveedores ya que en base a estos métodos permite lograr la conformidad de los productos y servicios que son solicitados. De tal forma que, las empresas se van a ver beneficiadas al cumplir con productos de calidad para sus clientes.

El Objetivo específico 3: Analizar el factor tiempo de entrega del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020. En la Tabla 3, se muestra los resultados del análisis del factor tiempo de entrega según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 54% está en un rango muy aceptable en comparación al aceptable (40%) y no aceptable (10%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor tiempo de entrega de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020. Los resultados

son ratificados con Alzate (2017) realiza una ficha de evaluación para implementar el proceso de evaluación de proveedores más eficaces, con el propósito de reducir el tiempo actual en el proceso de compras. Con este modelo implementado se mejoró los tiempos de entrega a 7 días por cada actividad o subproceso de los abastecimientos para la organización. Es importante que el gerente esté presente en los diferentes procesos de evaluación de proveedores, con el fin de asegurar que cumplan con el tiempo establecido en el proceso de compras; así como también el resto de factores de evaluación.

Para un mejor entendimiento Iglesias, (2016) define el tiempo de entrega, el cual es el tiempo que debe acontecer desde que la empresa anuncia su pedido al proveedor de la materia prima hasta que esta ejecuta la entrega.

Se puede decir, que el factor tiempo de entrega juega un rol muy importante dentro del los procesos a evaluar, por ende, va a permitir que los proveedores elegidos cumplan con los abastecimientos respetando el tiempo de entrega. Por consiguiente, facilita las entregar de productos pactadas en la fecha y hora con los clientes.

El Objetivo específico 4: Analizar el factor forma de pago del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020. En la tabla 4, se muestra los resultados del análisis del factor precio según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 50% está en un rango aceptable en comparación al muy aceptable (38%) y no aceptable (12%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor forma de pago de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020. Los resultados son ratificados con los de Bach, (2019) señala que mayormente se piensa que el precio es más importante para el cliente, pero tener esa idea es ilógico ya que lo importante y decisiva es saber que producto estoy comprando a cambio del precio. Sin embargo, el principal objetivo es lograr negociar el precio en relación al tiempo de entrega, con mayores formas de pago (crédito, Efectivo, Cheque, Transferencia electrónica, pago en línea, etc.) con el fin que al realizar compras deben se debe respetar los términos

como: precio negociable, precios normales u ofertas y conocer el precio de la competencia.

Por otra parte, (Laporte, 2016) define que la forma de pago podría ser de manera en efectivo o por tarjeta según el acuerdo que se llegue entre el comprador y vendedor. Es decir, mediante transferencias por un valor monetario siendo sacrificado o equivalente por el producto deseado, el cual se espera un beneficio para la empresa.

Por lo tanto, se precisa que el factor formas de pago es muy conveniente para poder negociar ante el precio que disponen los proveedores por los productos y de esta manera salir beneficiado para seguir compitiendo en el mercado.

El Objetivo específico 5: Analizar el factor servicio post-venta del proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020. En la tabla 5, se muestra los resultados del análisis del factor precio según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 56% está en un rango aceptable en comparación al muy aceptable (32%) y no aceptable (12%). Con ello se pudo observar que el análisis del factor servicio post venta de la selección de proveedores presentan un rango muy aceptable por parte de la empresa Diesel Corporation S.A.C. 2020. Estos resultados se revalidan según lo que menciona Ruiz (2012) se evaluó el servicio de post venta en cuanto a las garantías que el proveedor pueda brindar y a qué periodo corresponde estas garantías como por ejemplo la capacitación de cómo usar dichos productos, la flexibilidad para el cambio de productos que no sobresalen en el mercado, el servicio de mantenimiento, su política de devoluciones, la asistencia técnica, entre otros. La Norma ISO 9001: 2008 permite que la gestión de compras sea clara y precisa para realizar el modelo o ficha de evaluación de proveedores. Con esta norma se seleccionó a los proveedores que cumplen con el servicio post venta con mejor rendimiento y cumplimiento de los criterios a evaluar, así como también aliarlos de forma estratégica con visión de mediano a largo plazo. Asimismo, la intención es mantener proveedores así sean pocos, pero buenos que estén de acuerdo a las estrategias del cliente.

Además, (Sánchez y Hortigüela, 2013) señala que el servicio postventa implica diversas actividades a realizar posterior a la venta concretada, para de esta manera fortalecer el nivel de satisfacción del cliente frente al bien adquirido.

De acuerdo a los resultados encontrados, se puede decir que los clientes van a estar con más confianza al saber que el producto mantiene garantías por un tiempo determinado, gracias al cumplimiento del factor post venta. Cabe resaltar, que con esta estrategia de evaluación la empresa va a tener mejor reputación por el servicio que brinda en el mercado, dejando de lado a la competencia directa.

El Objetivo General: Evaluar los factores que se consideran durante el proceso de selección de proveedores en la empresa Diesel Corporation S.A.C. en el año 2020. En la tabla 6, se muestra los resultados del análisis del factor de la selección de proveedores según los datos recopilados en el análisis documental; es así que al agruparlos en muy aceptable, aceptable y no aceptable; se pudo corroborar que de los 50 proveedores el 58% está en un rango muy aceptable en comparación al muy aceptable (42%) y no aceptable (0%). Con ello se pudo observar que la empresa Diesel Corporation si toma en cuenta los factores para elegir a sus proveedores y adquirir productos, pues según el análisis no existe un proveedor que este dentro del rango no aceptable. Este resultado se constata con Esquivel y Rojas (2016) se constituyó en seleccionar proveedores que tengan relación con criterios de calidad (el nivel de conformidad de los productos y servicios que son solicitados), servicio al cliente (satisfacción de las necesidades de los clientes), puntualidad de entrega (tiempo y confiabilidad de la entrega de los productos). Las calificaciones fueron para el desempeño del producto (calidad y garantía) un 45%, servicio (puntualidad de entregas, cumplimiento de indicaciones y asistencia técnica) 30%, costo 15% y empresa 10%, que es promedio total ascendía a 100% y consideraba a proveedores que se aproximaron al porcentaje.

Según Ariel (2014), las decisiones que toman las empresas para realizar una selección de proveedores ya no se considera solo los deseos universales de los clientes, sino también se considera el pazo de entrega, la flexibilidad y fiabilidad, localización, calidad del producto, etc. conformando una tabla de valores definidos como criterios ponderados de decisión para la selección de proveedores.

Finalmente, con todo lo mencionado y comprobados los resultados se puede decir que en el ámbito laboral para tener mejores resultados es necesario contar con un método o modelo para evaluar constantemente al personal de trabajo. Tal y como lo es con las empresas que brindan un producto, que para llegar al mercado competitivo es determinante pasar un control a los proveedores bajo criterios o factores de evaluación que permitan el cumplimiento de la política de la empresa y las estrategias del cliente. De tal manera que, se mantendrá clientes fieles con total respaldo de rendimiento y cumplimiento de los proveedores y la atención al cliente que se ofrece.

VI. CONCLUSIONES

El factor precio según el análisis desarrollado en la empresa Diesel Corporation S.A.C se ubica en el rango muy aceptable, el 48% de sus proveedores se ubican en el rango de calificación muy aceptable, el 42% en el rango aceptable y el 10% de proveedores restante se ubican en no aceptables (Tabla 1).

El factor calidad según el análisis desarrollado en la empresa Diesel Corporation S.A.C se ubica en el rango muy aceptable, el 50% de sus proveedores se ubican en el rango de calificación muy aceptable, el 36% en el rango aceptable y el 14% de proveedores restante se ubican en no aceptables (Tabla 2).

El factor tiempo de entrega según el análisis desarrollado en la empresa Diesel Corporation S.A.C se ubica en el rango muy aceptable, el 54% de sus proveedores se ubican en el rango de calificación muy aceptable, el 36% en el rango aceptable y el 10% de proveedores restante se ubican en no aceptables (Tabla 3).

El factor forma de pago según el análisis desarrollado en la empresa Diesel Corporation S.A.C se ubica en el rango aceptable, el 38% de sus proveedores se ubican en el rango de calificación muy aceptable, el 50% en el rango aceptable y el 12% de proveedores restante se ubican en no aceptables (Tabla 4).

El factor servicio post-venta según el análisis desarrollado en la empresa Diesel Corporation S.A.C se ubica en el rango aceptable, el 32% de sus proveedores se ubican en el rango de calificación muy aceptable, el 56% en el rango aceptable y el 12% de proveedores restante se ubican en no aceptables (Tabla 5).

Los 5 factores que se emplean en el proceso de selección de proveedores según el análisis desarrollado en la empresa Diesel Corporation S.A.C se ubican en el rango muy aceptable, el 58 de sus proveedores se ubican en el rango de calificación muy aceptable, el 42% en el rango aceptable y el 0% de proveedores restante se ubican en no aceptables, por lo obtenido se concluye que la empresa lleva un proceso de selección de proveedores estricto. (Tabla 6).

VII. RECOMENDACIONES

En el ámbito metodológico se recomienda a los dueños de los distintos negocios de venta de repuestos, realizar una selección de proveedores teniendo en cuenta el factor precio que les permita obtener a los proveedores con precio más competitivo dentro del mercado.

Se recomienda a los dueños de negocios de venta de repuestos considerar la calidad de los repuestos que ofrece sus proveedores para brindar al cliente una pieza adecuada para su máquina.

Se recomienda a los dueños de los distintos negocios de venta de repuestos que al momento de seleccionar proveedores analicen bien el tiempo de entrega que les asegure el proveedor pues los incumplimientos de plazos pueden generar retrasos en los procesos de las empresas.

Se recomienda a los dueños de los distintos negocios de venta de repuestos que consideren el factor forma de pago para seleccionar a sus proveedores que les puedan otorgar crédito y/o faciliten el pago por transferencia lo cual ahorra tiempo.

Se recomienda a los dueños de los distintos negocios de venta de repuestos realizar la selección de proveedores teniendo en cuenta el factor servicio post-venta para que tengan un soporte frente a dudas técnicas y/o fallas relacionadas al producto.

Se recomienda a los dueños de negocio de venta de repuestos que realicen una selección de proveedores estricta de acuerdo a su política de compra para que obtengan las mejores relaciones comerciales y obtengan repuestos con beneficios.

A los futuros investigadores se recomienda realizar una investigación explicativa con diseño cuasi experimental donde se aplique un método de selección de proveedores para mejorar

REFERENCIAS

- Abanto Cruz, M.A. (2016). El sistema de control interno y la especialización profesional en la selección de proveedores del Fondo de Vivienda Militar FAP, Lima, 2016. Tesis de Posgrado. Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/4342/Abanto_CMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alzate (2017) "Propuesta de Mejoramiento en el área de compras de la empresa Construcción, Reingeniería, Producción. (C.R.P). S.A.S" <http://red.uao.edu.co/bitstream/10614/9520/1/T07189.pdf>
- Arcila Vergara, D. S., y Durán Manrique, É. D. (2017). Búsqueda de proveedores internacionales: herramientas y estrategias.
- Arias Ramírez, J.C. (2018). Diseño de un modelo de selección de proveedores de transporte para una empresa de repuestos. Especialización en Gerencia Logística Integra. Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/20993/Arias%20Ramirez%20Juan%20Camilo%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arvind Jayant, A. S. (2011). An AHP Based Approach for Supplier Evaluation and Selection in Supply Chain Management. International Science Press, Estados Unidos.
- B. L., R., & A. L., A. (2020). Selection of Construction Equipment Supplier Using Analytical Hierarchy Process. IUP Journal of Operations Management, 19(3), 7–15.
- Bach, (2019) "Selección de proveedores como factor de mejora en la Gestión de compras en la empresa Mercurio Industria y Comercio SAC. Lima, SJL. - 2019" http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/37031/Jayo_A AG.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Boer (2014). AHP Topsis para la selección de proveedores considerando el riesgo asociado a la calidad. Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
- Brufman Ana, F. (2015). Definición de una herramienta de apoyo para la toma de decisiones en el proceso de selección de proveedores en una cadena de supermercados (Tesis para optar el título de Maestría). Recuperado de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/2519/1/Tesis%20de%20Magister%20%20Ana%20Flavia%20Brufman%20-%20Final2%20Revisado.pdf>
- Cárdenas Jiménez, L.C. (2018). Aspectos en la selección de proveedores marítimos en las importaciones de la empresa Perú Line Logistics. Tesis de Pregrado. Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/33802/C%c3%a1rdenas_JLC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Cedillo-Campos, M. G., Martínez Hernández, A., & Villa-Araujo, Juan Carlos Cantu Sifuentes, Mario. (2015). Método para la mejora del desempeño de cadenas de suministro del servicio: el caso de la selección de proveedores en el sector metalúrgico. Nova Scientia, (14), 314+. <https://link.gale.com/apps/doc/A420436207/IFME?u=univcv&sid=IFME&xid=ad151913>
- Charles H. y Gareth J. (1996). Administración Estratégica. Tercera Edición. Estados Unidos. Editorial McGRAW-HILL.
- Chia-Nan Wang, Van Tran Hoang Viet, Thanh Phong Ho, Van Thanh Nguyen, & Viet Tinh Nguyen. (2020). Multi-Criteria Decision Model for the Selection of Suppliers in the Textile Industry. <https://doi.org/10.3390/sym12060979>
- Chopra S. y Meindl P. (2008). Administración de la cadena de suministro estrategia, planeación y operación. Tercera Edición. Mexico. Editorial Pearson, S.A
- Cordero Torres, B. (2019). Selección de proveedores priorizando criterios sostenibles para productos: un enfoque de AHP en compras publicas peruanas. Industrial data, 22(1), 153+.

<https://link.gale.com/apps/doc/A599301217/IFME?u=univcv&sid=IFME&xid=48dd0e6c>

- Cortés Sánchez, J. M. (2015). Sistema de Gestión de Calidad. Málaga, España: Icb Editores.
- Coyle J., Langley J., Novack R. y Gibson B. (2013). Administración de la cadena de suministro. Una perspectiva logística. Novena Edición. Cengage Learning Editores S.A.
- Díaz Pérez, C. (2019). Sistema de Universidad Virtual, Universidad de Guadalajara.
- Doris Maribel Sánchez-Lunavictoria, Fausto Marcelo Donoso-Vadiviezo, Antonio Duran-Pino, & Oscar Parada-Gutiérrez. (2015). Procedure for the Analysis and Suppliers Selection in the Superior Polytechnic School of Chimborazo.
- Esquivel A. y Rojas C. (2016). Gestión de proveedores en la empresa LABIN (Tesis para optar el título de Maestría). Instituto Centroamericano de Administración Pública, Costa Rica. Recuperado de <http://biblioteca.icap.ac.cr/BLIVI/TESIS/2016/9.%20Esquivel%20Dobles,%20Andr%C3%A9s.%20GC.pdf>
- Fernández, A. C. (2018). Gestión de inventarios. COML0210 (pág. 8). Ic Editorial.
- Ferrín Gutiérrez, A. (2017). Gestión de stocks en la logística de almacenes. (pág. 22, pág.40). FC Editorial.
- Galo, N. R., Ribeiro, P. C. C., Mergulhão, R. C., & Vieira, J. G. V. (2018). Selection of a logistics service provider: alignment between criteria and indicators. <https://doi.org/10.15446/innovar.v28n69.71696>
- Gómez, R. A., Cano, J. A., & Emiro A., C. (2016). Selección de proveedores en la minería de oro con lógica difusa. Utopía y Praxis Latinoamericana, 21(75), 530–548.
- Hadian, H., Chahardoli, S., Golmohammadi, A.-M., & Mostafaeipour, A. (2020). A practical framework for supplier selection decisions with an application to the

automotive sector. *International Journal of Production Research*, 58(10), 2997–3014. <https://doi.org/10.1080/00207543.2019.1624854>

Hernández White, C. (2015). *Gestión de proveedores*. México: Vértice.

Iglesias López, A. (2016). *Distribución y Logística*. Madrid, España: Esic Editorial.

J. Hsiao, M. (2002). The impact of buyer-supplier relationship and purchasing process on the supply chain performance: a conceptual framework. University of Sydney, Estados Unidos. Recuperado de <https://www.impgroup.org/uploads/papers/4210.pdf>

Laporte Pomi, R. (2016). *Costos y Gestión Empresarial*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Manzano Orrego J. J. (2014). *Logística de aprovisionamiento*. (pág.64 – pág.80) Ediciones Paraninfo S.A. Editorial Elearning, S.L.

Marín Martínez, B. (2015). *Preparación de Pedidos y Venta de Productos*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo S.A.

Mediavilla, M., Bernardos, C., Mendibil, K., & Rivera, O. (2020). Cómo mejorar la selección de proveedores de elementos complejos usando la ingeniería de Producto: perspectivas desde la industria. *DYNA - Ingeniería e Industria*, 95(3), 270–275. <https://doi.org/10.6036/9240>

Miranda Salas, M. R. (2018). *Diseño de un proceso de selección de proveedores y su influencia en los costos de adquisición de materiales en la empresa Inmaculada Virgen de la Puerta S.R.L. (Tesis de Pregrado)*. Universidad Privada del Norte, Cajamarca, Perú. Recuperado de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/14771/Miranda%20Salas%20Marcos%20Robert.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Monje, C. (2011). *Metodología de la Investigación cuantitativa y cualitativa Guía didáctica*. Universidad de Surcolombiana. Colombia.

Mora Garcia, L. A. (2016). *Gestión Logística Integral*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

- Ocampo-Murillo, H. F., & Quintero-Garzón, M. L. (2020). Suppliers' selection of critical supplies in terms of sustainability, through the use of multi-criteria methodology, in sugar sector Company. <https://doi.org/10.18041/1900-3803/entramado.2.6436>
- Parra-Calderón, C. A., Osorio-Gómez, J. C., & Escandón-López, J. C. (2019). Metodología multicriterio para la selección de proveedores bajo consideraciones de riesgo. *Scientia et Technica*, 24(2), 232–239.
- Peña Florez, L. A., & Rodríguez-Rojas, Y. L. (2018). Procedimiento de Evaluación y Selección de Proveedores Basado en el Proceso de Análisis Jerárquico y en un Modelo de Programación Lineal Entera Mixta. *Ingeniería (0121-750X)*, 23(3), 230–251. <https://doi.org/10.14483/23448393.13316>
- Pérez Domínguez, L., Alvarado Iniesta, A., García Alcaraz, J. L., & Vergara Villegas, O. O. (2016). Selección de proveedores con análisis dimensional difuso intuicionista.
- Perossa, M. L. (2015). *Conceptos Preliminares de Economía*. Estados Unidos.
- Philip Crosby (1996). *La calidad como Filosofía de la Gestión*.
- Ruiz (2012) "Diseño de un sistema de Gestión de proveedores, implementado para seleccionar el mejor servicio tercerizado en una empresa del sector solidario" http://bibliotecadigital.usb.edu.co/bitstream/10819/1377/3/Dise%C3%B1o_Proveedores_Solidario_Ruiz_2012.pdf
- Sabbaghi, M. M., & Allahyari, A. (2020). A Supplier Selection Model Emphasizing the Project Risk Management in Drug Production in Pharmaceutical Industry. *Technical Journal / Tehnicki Glasnik*, 14(2), 111–120. <https://doi.org/10.31803/tg-20191229124723>
- Sabes Tacuche V. (2019). *Proceso de selección de proveedores para una empresa comercializadora de vidrios*, Lima, 2019. Recuperado de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/36896/Sayes_TV.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sánchez y Hortigüela (2012). Análisis y gestión de los instrumentos de cobro y pagos. España: Editorial Paraninfo.

Sarache A., Hoyos C. y Burbano, C. (2004). Procedimiento para la evaluación de proveedores mediante técnicas multicriterio. Universidad Tecnológica de Pereira, Pereira, Colombia. Recuperado de [https://www.academia.edu/20574002/PROCEDIMIENTO PARA LA EVALUACION DE PROVEEDORES MEDIANTE TECNICAS MULTICRITERIO](https://www.academia.edu/20574002/PROCEDIMIENTO_PARA_LA_EVALUACION_DE_PROVEEDORES_MEDIANTE_TECNICAS_MULTICRITERIO)

Siti K. (2019). Applications of the Fuzzy ELECTRE Method for Decision Support Systems of Cement Vendor Selection. 4th International Conference on Computer Science and Computational Intelligence 2019(ICCSCI), Indonesia. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050919311603>

Viu, Roig M. (2015). El rol del proveedor de servicios logísticos en la cadena de suministro. Análisis del sector farmacéutico en España. (Tesis Doctoral), Recuperado de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/404015/MVR_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Yoon J., Talluri S., Yildiz H. y Ho W. (2017). Models for supplier selection and risk mitigation: a holistic approach, The University of Melbourne. Australia. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00207543.2017.1403056>

Zaldivar Peña, S. E. (2019). Gestión de proveedores de transporte en empresa de servicios petroleros para mejorar desempeño logístico. Tesis de Pregrado. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9007/3/2019_Arevalo-Lima.pdf

Zhiying ZHANG, Huchang LIAO, AL-BARAKATI, A., ZAVADSKAS, E. K., & ANTUCHEVIČIENĖ, J. (2020). Supplier Selection for Housing Development by an Integrated Method with Interval Rough Boundaries. International

Journal of Strategic Property Management, 24(4), 269–284.

<https://doi.org/10.3846/ijspm.2020.12434>

ANEXOS



Anexo 01: Matriz de Operacionalización

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición
Selección de proveedores (variable 1)	Es una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos a los cuales se les solicitará una cotización (Boer, 2014).	La selección de proveedores es un proceso relacionado con el encargado de logística de la empresa y las fábricas que comercializan los bienes que se requiere, tales proveedores deben cumplir con la política de la empresa.	Precio	Ordinal
			Calidad	
			Tiempo de entrega	
			Forma de pago	
			Servicio Postventa	

Tabla 7: Operacionalización de variable

Fuente: elaboración propia

Anexo 02: Población de estudio

 GUIA TELEFONICA DIESEL CORPORATION SAC				
	Maquisoporte S.A.C.	FIJO 01 4730429	AV NICOLAS ARRIOLANRO 1324 LIMA – LIMA – SAN LUIS	ventas@maquisoporte.pe
2.	MOGOLLON VALLADARES JOSE MIGUEL	TEL. 243701 RPM: #943060654 NXT.: 834*7930	CAL. SEBASTIAN BARRANCA 383 URB.	
3.	BATERIAS RAMOS S.R.L.	FIJO: 201978 CEL.: 947940057 RPM: *731657 / *735102 NXT.: 425*5586	JR JOHN F KENNEDY151 URB. LA PERLA	
4.	REPUESTOS Y ACCESORIOS EL PARAISO E.I.R.L.	TEL:044-210596 RPM: 949671387 ENTEL: 998397045	AV. MORALES DUARES 698	elparaiso_eirl@hotmail.com
5.	DISTRIBUIDORA CUMMINS PERÚ S.A.C.	TEL: 615-8400	AV. ARGENTINA NRO 4453 – PROV.CONST DEL CALLAO	-
6.	REPUESTOS FREDDY SAC	TEL: 433-6038 ENTEL: 998355758	AV. IQUITOS 316 – LA VICTORIA – LIMA – LIMA	ventas316@repuestosfreddy.com
7.	IMPORTACIONES DE FILTROS E.I.R.L.	TEL: 01-3237371	AV AVIACION NRO 1567 URB. 3 AVENIDAS LA VICTORIA. LIMA. PERU	importadoradefiltros@gmail.com
8.	REPRESENTACIONES GANBES	CEL: 923026113	PUERTO INCA N° 130 – URB. LINCOIN – SAN LUIS – LIMA	icanbes.ventas@gmail.com
9.	RECTIFICACIONES VASQUEZ E.I.R.L.	TEL: 044 210893	AV. FEDERICO VILLAREAL N° 743 – URB. LAS MALVINAS	
10.	ELECTROMECAÁNICA INDUSTRIAL & ASESORIA CUBAS S.R.L.	TEL: 044 290423	JR. ALMAGRO N° 587 – INT 207 CENTRO TRUJILLO	
11.	PERNOCENTER	TEL: 044 200140	AV AMÉRICA SUR N° 2018 URB. SANTA MARIA - TRUJILLO	pernocenter@hotmail.com
12.	REPUESTOS SANTA MONICA S.A.C.	RPM: #949622255 CEL: 949622255	AV. CESAR VALLEJO N° 773 URB. PALERMO TRUJILLO - TRUJILLO	santamonicasac@hotmail.com
13.	CAMACHO IMPORTADORA	TEL: 433-6038	AV. IQUITOS N° 152 – LA VICTORIA – LIMA	ventas316@repuestosfreddy.com

14.	COMERCIAL ESTRELLA S.R.L.LTDA.	TEL: 044 205787 CEL: 981650062	CALLE GONZALES PRADA NRO. 625	ventas@comercialesestrella.pe
15.	DISMERSAC	FIJO: 044 583903 CEL: 971268836	AV. SAN PEDRO N° 801A – LA ESPERANZA - TRUJILLO	dismersac@hotmail.com
16.	ARPAMA S.R.L.	FIJO: 251802	AV. AMERICA SUR N° 1289 URB. SANTO DOMINGUITO – TRUJILLO	
17.	MATIZADOS AUTOPERU S.A.C.	TEL: 202440	AV. AMERICA SUR 1856	matizados.autoperu@hotmail.com
18.	DÁVALOS IMPORT S.A.	TEL: 01 440551	AV. JAVIER PRADO ESTE N°635 SAN ISIDRO – LIMA – PERU	dvtrujillo@grupodavalos.com
19.	G&R REPUESTOS - TRUDIPSA (SR. GERSON)	NEXTEL: 839*7105 RPM: *271221 / *271223	AV. CESAR VALLEJO N° 1410	gyrrepuestos17@hotmail.com
20.	IMPORT ROD	NEXTEL: 835*3401 FIJO: 291716 RPM: *946654		
21.	INDUSTRIAS METALICAS MARCVI	FIJO: 475060 CEL: 949748818 / 949572418	AV. ESPAÑA 2316 - TRUJILLO	
22.	INRELSA	NEXTEL: 600*6482 RPM: *6924869 SR. ARMANDO / SR.TA. ELIZABETH	CALLE LAS FABRICAS 207 URB. SAN REMO- LIMA	ventas@inrelsa.com.pe
23.	IRSD S.A.C IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES SAN DIEGO SAC	FIJO: 01-3255548 / SUCURSAL: 01-5233461 CL:994530181 / CL:947229595 CORREO: rsamaniego@irsadperu.com		
24.	JAVIER DIONICIO NEYRA I&Q SAC	CEL. 949427976 RPM: #293627 NXT. 130*4260		
25.	JOSE DE LA CRUZ MELENDEZ MARSANO	CEL: 948820269		
26.	LA ASUNCION EIRL	FIJO: 256510	AV PERÚ N°1254 - TRUJILLO	
27.	LINEA	TELF: 235847	AV. AMERICA SUR N° 2857 URB. LA PERLA- TRUJILLO	
28.	LYQ ELECTRICISTA SR. DIONICIO	NEXTEL:130*4260 FIJO:618556	CALLE LA MAR #555 URB . CHICAGO	
29.	MANNUCCI DIESEL SAC (SR. LENIN)	TELF. 292800	AV. MANSICHE #480 - URB. LAS QUINTANAS - TRUJILLO	
30.	MARTINEZ DIESEL EIRL (CAT)	TEL. 233280 / CEL: 949973343 / 949203666 / RPM: #143880	AV. AMERICA SUR 749 - TRUJILLO	REPUESTOS CAT

31.	MIGUEL REYNA	NEXTEL: 830*2921 CEL: 998981612		
32.	MOTORED	FIJO: 251866 SR. NIETO: #962940756 NXT. 418*1939 SR. MENDOZA: #945299164 SR. RIVERO: #967901226	AV. TEODORA VALCARCEL 1091 - TRUJILLO	
33.	MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE USQUIL	SR. VALERA *552872		-
34.	P&M COMPUTER SAC	TELF. 207080 RPM: #949170806 RPC: 949271478	AV. AMERICA SUR 2209 - URB. SANTA MARIA - TRUJILLO	
35.	PERNO CENTER	NEXTEL 380*5749 FONON 200140 RPM *416117		
36.	PROSEGURO ACTIVA	FIJO: 5138600 ANEXO: 1855		-
37.	RECTIFICACIONES PACIFICO	FIJO: 329599 CEL:949345253		
38.	RECTIFICACIONES UNION	FIJO: 215045 CEL.949636194 ING. WILLI	PROLG. UNIION 1640 - TRUJILLO	
39.	REPUESTOS ALIANZA	TELF: 431-0077	AV. IQUITOS 169 INT.1-A LA VICTORIA - LIMA	
40.	REPUESTOS JESSICA EIRL	CEL: 94-8002424 RPM: #298780 FIJO: 297644	PROLG. CESAR VALLEJO N° 829- TRUJILLO	
41.	REPUESTOS REACSA	FIJO:313636	PROLONGACION UNION 1982	
42.	RICARDO LEON IBARCENA (SEGURO)	TELF. 345993 / 614537 SR. LEON: *147994 CEL: 949544941 SR. JESSENIA: #020236	TRUJILLO	rleon1@speedy.com.pe
43.	RPM DIESEL PERU REPUESTOS DE CUMMINS Y OTRAS MARCAS	CEL: 998271431 / FIJO : SR: GALINDO CORREO : rpm dieselperusac@outlook.com		
44.	SANTO TOMAS	FIJO: 215308	AV. CESAR VALLEJO #812 - URB. PALERMO - TRUJILLO	
45.	SILENCIADORES ANTICONA	TLF. 246419	AV. AMERICA SUR # 2166 - STA. MARIA - TRUJILLO	
46.	STEELWORK INGENIEROS SAC	TEL. 289526 SR. HECTOR: #944442945 OF: #959402096 SR. HECTOR:#949546473	AV. 02 DE MAYO 1240 - TRUJILLO	

47.	TICLIO (LETRAS)	TELF. 205992 CEL. 948588465	AV. ESPAÑA 1510 - TRUJILLO	
48.	TRANSPORTES HORNA	FIJO 243514	AV AMERICA SUR #1330-1368	
49.	TURBOS LEON SR. RICHARD LEON LOPEZ	TELF. 5352167 / 6684836 CEL: 981037227 / 946000355 NXT: 600*355 / 631*7985 / 103*7227	AV. ALFA 2016 - URB. EL TREBOL - LOS OLIVOS (CDRA.7 TOMAS VALLE / CDRA. 7 ANGELICA GAMARRA)	cms.sigaki-automotriz.webnode.es
50.	WALTER HUAMAN	FIJO: 01-3237371 RPM: #969454118	LIMA	

Anexo 03: Determinación del tamaño de muestra

Tabla 8: Muestreo Sistemático

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80
81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120
121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140
141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160
161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180
181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200
201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220
221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240
241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260
261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280
281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300

Fuente: elaboración propia

Anexo 04: Ficha de evaluación de proveedor

FICHA DE EVALUACIÓN DE PROVEEDOR		N°	
FECHA:			
PROVEEDOR:			
RUC:			
DIRECCIÓN:			
TELÉFONO:			
PRODUCTO:			

FACTORES	SI CUMPLE/NO CUMPLE	PUNTAJE
Calidad del producto.		
Precio.		
Tiempo de entrega.		
Servicio postventa.		
Forma de pago.		
TOTAL		

CALIFICACIÓN FINAL		MARCAR (X)
13—15		
09-12		
0-08		

OBSERVACIONES:

Anexo 05: Instrumento de recolección de datos - entrevista

entrevista

A continuación, se muestra la matriz de técnica e instrumento:

GUÍA DE LA ENTREVISTA

INSTRUCCIONES

Estimado.....gerente de la empresa Diesel Corporation S.A.C

La presente Técnica de la entrevista tiene por finalidad recoger información sobre la investigación titulada. "Selección de proveedores y proceso de compras en la empresa Diesel Corporation S.A.C", sobre el particular se solicita a usted atender los temas que a continuación presentamos y responder con sus propias palabras lo que considere pertinente, opinión que será muy importante para el estudio señalado. Agradecemos de ante mano su mayor sinceridad.

Especialidad.....

Experiencia en la empresa Diesel Corporation S.A.C.....

Perfil del Gerente General
¿Cuál es su nombre?
¿De dónde es?
¿A qué se dedica?
¿Cuáles considera son sus virtudes?
¿Cuáles considera son sus defectos?
¿Cuáles considera son sus habilidades? Soy muy bueno para_____

Variable de la selección de proveedores	Preguntas
Precio	1. ¿Se evalúa si la capacidad logística con la que cuentan los proveedores les permite cumplir con las exigencias de la compañía sobre el precio?
Calidad	2. ¿Las especificaciones técnicas aseguran que el producto adquirido por el proveedor cumpla con todos los estándares requeridos? 3. ¿El proveedor cuenta con las habilidades para realizar el servicio promedio de manera cuidadosa y fiable; brindando buenos resultados y seguridad?
Tiempo de entrega	4. ¿Se evalúa el promedio de entrega por parte de los proveedores? 5. ¿El proveedor cuenta con las habilidades para realizar la entrega de producto de manera cuidadosa y fiable; brindando buenos resultados y seguridad?
Forma de pago	6. ¿Se evalúa la flexibilidad de forma de pago del proveedor ante cualquier necesidad que se tenga?
Servicio Postventa	7. ¿Se considera importante para elegir a un proveedor la factibilidad de cambiar y/o devolver un producto adquirido?

Anexo 06: Validación por juicio de expertos

EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez, usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuestionario". Su participación será fundamental para las evidencias de la validez de constructo basada en el contenido de la prueba.

Agradezco anticipadamente su valiosa contribución.

I. DATOS PERSONALES (Por favor sírvase completar la información)

Nombres y apellidos: Wilfredo Santiago Bomanegua Menno
Profesión: Iny Industrial ✓
Grado académico: Magister
Afiliaión institucional: UCV
Área de experiencia profesional: Finanzas, Operaciones y Comercio
Tiempo de experiencia profesional: 15 años

Wilfredo Bomanegua
FIRMA

II. INFORMACIÓN DEL INSTRUMENTO

Denominación de la prueba:

- ✓ Entrevista

Autores:

- ✓ Castañeda Valencia, Jean Carlo
- ✓ Soto Mauricio, Valeria
- ✓ Ulloa Vega, Ingryd
- ✓ Venegas Juárez, David

Procedencia:

- ✓ Trujillo

Objetivo de la prueba:

- ✓ Obtener datos sobre la selección de proveedores.

Dirigido a:

- ✓ Gerente General de la empresa "Diesel Corporation"

Característica de la prueba:

- ✓ Entrevista con preguntas abiertas

Base teórica del instrumento:

- ✓ Ninguna

Definición de la variable:

- ✓ **Selección de proveedores:** Es una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos a los cuales se les solicitará una cotización Boer (2014).

Dimensiones (con sus definiciones):

Precio: Cantidad determinada de dinero que vale un servicio o producto, es la suma de valores que los consumidores le brindan a cambio de satisfacer su necesidad mediante el uso de dicho bien o servicio. (Díaz Pérez, 2019)

Calidad: Cumplimiento con los estándares establecidos para cada producto, esto ayuda a tener éxito a las empresas en el ciclo de vida de su producto. (Sánchez, 2015)

Tiempo de entrega: Tiempo que debe acontecer desde que la empresa anuncia su pedido al proveedor de la materia prima hasta que esta ejecuta la entrega. (López, 2016)

Forma de pago: Puede ser de manera en efectivo o por tarjeta según el acuerdo que se llegue entre el comprador y vendedor. (Rodríguez, 2015)

Servicio Postventa: El servicio postventa implica diversas actividades a realizar posterior a la venta concretada, para de esta manera fortalecer el nivel de satisfacción del cliente frente al bien adquirido. (Sánchez y Hortigüela, 2013)

INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación encontrará la siguiente tabla en la que se le solicita que por favor emita su evaluación de cada ítem y comentarios para su mejora

Dimensión: Forma de pago

Indicador: Contado/Crédito

N°	Ítems	Pertinente con la dimensión	Pertinente con el indicador	Es relevante o importante	Es claro	Tiene solo un posible significado	Términos contextualizado	Sugerencias
1	¿Se evalúa la flexibilidad de forma de pago del proveedor ante cualquier necesidad que se tenga?	✓ - No	✓ - No	✓ - No	✓ - No	✓ - No	✓ - No	

Dimensión: Servicio Postventa

Indicador: Cambio/Devolución

N°	Ítems	Pertinente con la dimensión	Pertinente con el indicador	Es relevante o importante	Es claro	Tiene solo un posible significado	Términos contextualizado	Sugerencias
1	¿ Se considera importante para elegir a un proveedor la factibilidad de cambiar y/o devolver un producto adquirido?	✓ - No	✓ - No	✓ - No	✓ - No	✓ - No	✓ - No	

APRECIACIONES U OBSERVACIONES GENERALES:


FIRMA EXPERTO

EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez, usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuestionario". Su participación será fundamental para las evidencias de la validez de constructo basada en el contenido de la prueba.

Agradezco anticipadamente su valiosa contribución.

I. DATOS PERSONALES (Por favor sírvase completar la información)

Nombres y apellidos: Alex Edmundo Adrianzén Jiménez
Profesión: Económico
Grado académico: Maestro
Afiliaión institucional: Universidad César Vallejo
Área de experiencia profesional: Docencia y Finanzas
Tiempo de experiencia profesional: 20 años



FIRMA ✓

II. INFORMACIÓN DEL INSTRUMENTO

Denominación de la prueba:

- ✓ Entrevista

Autores:

- ✓ Castañeda Valencia, Jean Carlo
- ✓ Soto Mauricio, Valeria
- ✓ Ulloa Vega, Ingrid
- ✓ Venegas Juárez, David

Procedencia:

- ✓ Trujillo

Objetivo de la prueba:

- ✓ Obtener datos sobre la selección de proveedores.

Dirigido a:

- ✓ Gerente General de la empresa "Diesel Corporation"

Característica de la prueba:

- ✓ Entrevista con preguntas abiertas

Base teórica del instrumento:

- ✓ Ninguna

Definición de la variable:

- ✓ **Selección de proveedores:** Es una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos a los cuales se les solicitará una cotización Boer (2014).

Dimensiones (con sus definiciones):

Precio: Cantidad determinada de dinero que vale un servicio o producto, es la suma de valores que los consumidores le brindan a cambio de satisfacer su necesidad mediante el uso de dicho bien o servicio. (Díaz Pérez, 2019)

Calidad: Cumplimiento con los estándares establecidos para cada producto, esto ayuda a tener éxito a las empresas en el ciclo de vida de su producto. (Sánchez, 2015)

Tiempo de entrega: Tiempo que debe acontecer desde que la empresa anuncia su pedido al proveedor de la materia prima hasta que esta ejecuta la entrega. (López, 2016)

Forma de pago: Puede ser de manera en efectivo o por tarjeta según el acuerdo que se llegue entre el comprador y vendedor. (Rodríguez, 2015)

Servicio Postventa: El servicio postventa implica diversas actividades a realizar posterior a la venta concretada, para de esta manera fortalecer el nivel de satisfacción del cliente frente al bien adquirido. (Sánchez y Hortiguëla, 2013)

INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación encontrará la siguiente tabla en la que se le solicita que por favor emita su evaluación de cada ítem y comentarios para su mejora

Dimensión: Forma de pago

Indicador: Contado/Crédito


N°	Ítems	Pertinente con la dimensión	Pertinente con el indicador	Es relevante o importante	Es claro	Tiene solo un posible significado	Términos contextualizado	Sugerencias
1	¿Se evalúa la flexibilidad de forma de pago del proveedor ante cualquier necesidad que se tenga?	Si - No	Si - No	Si - No	Si - No	Si - No	Si - No	

Dimensión: Servicio Postventa

Indicador: Cambio/Devolución

N°	Ítems	Pertinente con la dimensión	Pertinente con el indicador	Es relevante o importante	Es claro	Tiene solo un posible significado	Términos contextualizado	Sugerencias
1	¿ Se considera importante para elegir a un proveedor la factibilidad de cambiar y/o devolver un producto adquirido?	Si - No	Si - No	Si - No	Si - No	Si - No	Si - No	

APRECIACIONES U OBSERVACIONES GENERALES:



FIRMA EXPERTO

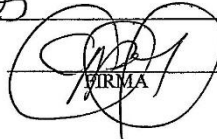
EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Respetado juez, usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Cuestionario". Su participación será fundamental para las evidencias de la validez de constructo basada en el contenido de la prueba.

Agradezco anticipadamente su valiosa contribución.

I. DATOS PERSONALES (Por favor sírvase completar la información)

Nombres y apellidos: Juan Fredy Moreno
Profesión: Economista
Grado académico: Maestra
Afiliação institucional: UCV-TP
Área de experiencia profesional: Comercial, Logística, Gestión
Tiempo de experiencia profesional: 25 años


FIRMA

II. INFORMACIÓN DEL INSTRUMENTO

Denominación de la prueba:

- Entrevista

Autores:

- Castañeda Valencia, Jean Carlo
- Soto Mauricio, Valeria
- Ulloa Vega, Ingrid
- Venegas Juárez, David

Procedencia:

- Trujillo

Objetivo de la prueba:

- Obtener datos sobre la selección de proveedores.

Dirigido a:

- Gerente General de la empresa "Diesel Corporation"

Característica de la prueba:

- Entrevista con preguntas abiertas

Base teórica del instrumento:

- Ninguna

Definición de la variable:

- ✓ **Selección de proveedores:** Es una búsqueda exhaustiva de todos los posibles proveedores conforme a la lista de criterios y diversas consideraciones, hasta reducir a unos pocos a los cuales se les solicitará una cotización Boer (2014).

Dimensiones (con sus definiciones):

Precio: Cantidad determinada de dinero que vale un servicio o producto, es la suma de valores que los consumidores le brindan a cambio de satisfacer su necesidad mediante el uso de dicho bien o servicio. (Díaz Pérez, 2019)

Calidad: Cumplimiento con los estándares establecidos para cada producto, esto ayuda a tener éxito a las empresas en el ciclo de vida de su producto. (Sánchez, 2015)

Tiempo de entrega: Tiempo que debe acontecer desde que la empresa anuncia su pedido al proveedor de la materia prima hasta que esta ejecuta la entrega. (López, 2016)

Forma de pago: Puede ser de manera en efectivo o por tarjeta según el acuerdo que se llegue entre el comprador y vendedor. (Rodríguez, 2015)

Servicio Postventa: El servicio postventa implica diversas actividades a realizar posterior a la venta concretada, para de esta manera fortalecer el nivel de satisfacción del cliente frente al bien adquirido. (Sánchez y Hortiguéla, 2013)

INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación encontrará la siguiente tabla en la que se le solicita que por favor emita su evaluación de cada ítem y comentarios para su mejora

Dimensión: Forma de pago

Indicador: Contado/Crédito

N°	Ítems	Pertinente con la dimensión	Pertinente con el indicador	Es relevante o importante	Es claro	Tiene solo un posible significado	Términos contextualizado	Sugerencias
1	¿Se evalúa la flexibilidad de forma de pago del proveedor ante cualquier necesidad que se tenga?	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	

Dimensión: Servicio Postventa

Indicador: Cambio/Devolución

N°	Ítems	Pertinente con la dimensión	Pertinente con el indicador	Es relevante o importante	Es claro	Tiene solo un posible significado	Términos contextualizado	Sugerencias
1	¿ Se considera importante para elegir a un proveedor la factibilidad de cambiar y/o devolver un producto adquirido?	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	<u>Sí - No</u>	

APRECIACIONES U OBSERVACIONES GENERALES:


FIRMA EXPERTO

Anexo 07: Orden de compra de la empresa diesel corporation s.a.c.

ORDEN DE COMPRA No.-2019 – 928

DIESEL CORPORATION S.A.C.

Av. América Sur 2007 – Trujillo

Teléfono: 572789 - CEL: 936975593

E-mail : dieselpcorporationsac@hotmail.com

Trujillo, 22 de noviembre de 2019.

Señores:

DISTRIBUIDORA CUMMINS PERU S.A.C

Atn.: SR. JHON LEON Y/O SRTA. CARLA

Trujillo.

Ref. PEDIDOS DE REFRIGERANTE FLEETGUARD

Estimados señores:

Por medio de la presente les saludamos y a la vez les solicitamos se sirvan atendernos con el siguiente pedido:

ITEM	CANT	CODIGO	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT. U\$D	TOTAL
01	01	PTAUGAR20SN0100	ACEITE 20W50 GALON	13.00	13.00
02	01	PTAUDID25540100	ACEITE 25W50 GALON	12.30	12.30
03	01	PTAUDIDPB780100	ACEITE 15W40 GALON	18.00	18.00
04	06	LF4054	FILTRO ACEITE	5.15	30.90

VALOR VENTA US\$ CON IGV 87.56

Agradeciéndoles anticipadamente su atención inmediata a la presente, quedamos de Ustedes;
condición de pago 30 días.

Atentamente,

DIESEL CORPORATION S.A.C

Soto Mauricio Valeria



ÁREA LOGÍSTICA



S.
A.
C.

IMPORTACIONES - REPRESENTACIONES
VENTAS & SERVICIOS, MOTORES
GENERADORES - REPUESTOS Y
SISTEMAS DE INYECCIÓN,
ACCESORIOS Y ACEITES



RUC: 20438659430



POLÍTICA DE COMPRAS



En su relación con los proveedores, y para cumplir estos objetivos, la empresa toma en consideración los siguientes criterios:



- Precio
- Calidad
- Plazo de entrega
- Forma de pago
- Servicio Postventa





S.
A.
C.

IMPORTACIONES - REPRESENTACIONES
VENTAS & SERVICIOS, MOTORES
GENERADORES - REPUESTOS Y
SISTEMAS DE INYECCIÓN,
ACCESORIOS Y ACEITES



REQUISITOS PARA PROVEEDOR DE DIESEL CORPORATION S.A.C

- ✓ Portafolio de productos con precios.
- ✓ Fotocopia de DNI del representante legal.
- ✓ Copia del RUC de la empresa actualizado.
- ✓ Licencia sanidad o ficha técnica.
- ✓ Licencia de funcionamiento.
- ✓ Certificados de calidad.
- ✓ Tener más de 2 años en el mercado
- ✓ Plazo de pago (1 mes)

Anexo 10: Facturas de los proveedores



MAQUISOPORTE S.A.C.
 AV. NICOLAS ARRIOLA NRO. 1324 LIMA - LIMA - SAN LUIS
 ventas@maquisoporte.pe
 4730429
 www.maquisoporte.pe

RUC: 20547604424

**FACTURA DE VENTA
 ELECTRÓNICA
 F004 - 2955**

- ALMACÉN SANTA ANITA: Calle Los Claveros SIN MZ.E-3 LT.16B-17-18 Santa Anita Tlf: 924073464
- TIENDA ARRIOLA: AV. NICOLAS ARRIOLA NRO. 1324 LIMA - LIMA - SAN LUIS Tlf: 01 4730429
- LA GLORIA: CAR.CENTRAL KM. 13.5 LOTE. 6 EX FUNDO PARIACHI LIMA - LIMA - ATE Tlf: 941520349
- IQUITOS: AV. IQUITOS No.102 - STAND 106 (C.C. GRAU - IQUITOS) LA VICTORIA Tlf: 947387993

Señor(es)	DIESEL CORPORATION S.A.C.	Moneda	SOLES
RUC	20438659430	F. Emisión	16-11-2020
Dirección	AV. AMERICA SUR NRO. 2007 LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	F. Vencimiento	16-11-2020
Vendedor	MIGUEL CARDENAS PAUCAR		

CODIGO	DESCRIPCIÓN	UNI.	CANT.	V. UNI. (S/)	IMPORTE(S/)
MQS0046	KIT DE EMPAQUE DE ALTA 6CT	Jgo	1	317.80	317.80
MQS0045	KIT DE EMPAQUE DE BAJA 6CT	Jgo	1	317.80	317.80
C4988747	BOMBA DE TRANSFERENCIA COMBUSTIBLE DFL 3251/4251/4181(C4988747)	NIU	1	186.44	186.44
OP. GRAVADA (S/)					822.03
IGV (S/)					147.97
TOTAL (S/)					970.00

SON NOVECIENTOS SETENTA CON 00/100 SOLES

Peso Total: 0 Kg

DESCRIPCIÓN	BANCO	MON	CUENTA	CCI
BANCO BCP MN	BANCO DE CREDITO BCP	S/	194-2004458-0-49	00219400200445804994
BANCO BBVA CONTINENTAL MN	BBVA BANCO CONTINENTAL	S/	0011-0616-0100002859-05	011-616-000100002859-05

Resumen: 5+3WDX+BbpXRmeG66SmVA9YtTs=
 Representación impresa de la Factura Electrónica F004-2955.

Para consultar sus comprobantes electrónicos, puede ingresar al portal: fac.gestionx.com?e=1.163

© Gestionado por: www.skyneterp.com



MOGOLLON VALLADARES JOSE MIGUEL

MOGOLLON VALLADARES JOSE MIGUEL

CAL. SEBASTIAN BARRANCA 383 URB.

TRUJILLO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

Fecha de Vencimiento : 17/11/2020

Fecha de Emisión : 14/11/2020

Señor (es) : DIESEL CORPORATION S.A.C.

RUC : 20438859430

Lugar de entrega : AV. AVENIDA AMERICA SUR 2007 LA
LIBERTAD-TRUJILLO-TRUJILLO

Tipo de Moneda : SOLES

Cantidad	Unidad Medida	Código	Descripción	Valor Unitario
1.00	UNIDAD	001	ELECTIFICADOR	350.00
9.00	KILOGRAMO	002	ALAMBRE ACERADO	17.00
36.00	UNIDAD	003	AISLADORES	3.00
20.00	UNIDAD	004	CABLE BUJIA	2.00
5.00	UNIDAD	005	POSTES	13.00

SON: OCHOCIENTOS CUARENTA Y CUATRO Y 88/100
SOLES

Sub Total Ventas : 716.00

Descuentos: 0.00

Valor Venta: 716.00

IGV: 128.88

Importe Total: 844.88

*Esta es una representación impresa de la factura electrónica E001 - 22
generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.*

BATERIAS RAMOS S.R.L.
 JR. JOHN F KENNEDY 151 URB. LA PERLA
 TRUJILLO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

FACTURA ELECTRONICA
RUC: 204823446317
E001-677

Fecha de Vencimiento :
 Fecha de Emisión : **13/11/2020**
 Señor(es) : **DIESEL CORPORATION S.A.C.**
 RUC : **20438859430**
 Dirección del Cliente : **AV. AMERICA SUR 2007 LA**
LIBERTAD-TRUJILLO-TRUJILLO
 Tipo de Moneda : **SOLES**
 Observación :

Cantidad	Unidad Medida	Descripción	Valor Unitario	ICBPER
2.00	UNIDAD	BATERIAS ETNA 12 VOLTIOS X 25 PLACAS 5-1225LM SELLADA LIBRE MANTENIMIENTO	529.661	0.00

Valor de Venta de Operaciones
 Gratuitas : \$/ 0.00

SON: UN MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y 00/100 SOLES

Sub Total Ventas :	\$/ 1,059.32
Anticipos :	\$/ 0.00
Descuentos :	\$/ 0.00
Valor Venta :	\$/ 1,059.32
ISC :	\$/ 0.00
IGV :	\$/ 190.68
ICBPER :	\$/ 0.00
Otros Cargos :	\$/ 0.00
Otros Tributos :	\$/ 0.00
Importe Total :	\$/ 1,250.00

Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.



REPUESTOS Y ACCESORIOS
EL PARAISO E.I.R.L.

PROLG. UNION 1888 TRUJILLO - TRUJILLO - LA LIBERTAD
Teléfonos: 044-210596 RPM: #949671387 ENTEL: 998397045
Email: elparaiso_eirl@hotmail.com

R.U.C: 20439442744

FACTURA ELECTRONICA

F001 - 0015577

Cliente : DIESEL CORPORATION S.A.C.

Dirección : AV. AMERICA SUR NRO. 2007 INT. 1PI LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO

R.U.C. : 20438659430

Condición Venta: CONTADO

Fecha: 14/11/2020

CÓD	CANT.	U.M	DESCRIPCIÓN	PRECIO	IMPORTE
AF-25551	1.00	UND	FILTRO DE AIRE	112.00	112.00

Soles: CIENTO DOCE CON 00/100 NUEVOS SOLES



Representación impresa del
documento electrónico



Valor Venta	I.G.V. 18.00 %	Icbper	TOTAL
S/ 94.92	S/ 17.08	S/ 0.00	S/ 112.00



**Distribuidora Cummins Perú S.A.C.**DOMICILIO FISCAL: AV. ARGENTINA NRO 4453 - PRON/CONST. DEL CALLAO-PRON/CONST. DEL CALLAO-
CALLAO
Central: 015-8400
ESTABLECIMIENTO ANDINO 0043

R.U.C. 20543725821

FACTURA ELECTRÓNICA

N° F076-00007477

SEÑORES) : DIESEL CORPORATION S.A.C.	TIPO MONEDA : SOLES
DIRECCIÓN : AV/ AMERICA SUR NRO 2007 TRUJILLO LA LIBERTAD	CONDIC. PAGO : Contado Efectivo
R.U.C : 2043825400	FECHA VENC. : 10/11/2020
TELÉFONO : -	VENDEDOR : JHON WELLES LEON MALON
FECHA EMISIÓN : 10/11/2020	TC : 1.00000
CLAVE EMISIÓN : 0076-0007477	PEDIDO : 1000326037
OTRO : CONTADO	

CÓDIGOS	DESCRIPCIÓN/UBICACIÓN	CANT.	UNID	VALOR DE VTA. UNIT.	PRECIO DE VTA. UNIT.	IMPORTE
CC2948	Complect Eq Permix X 5 Gal - MDS UN NA /	6.00	UN	151.94	179.29	911.64
PTALDOPB740500	PREMIUM BLUE GEO MT4 15W0(BL 5Q.)UN NA /	3.00	UN	220.81	260.56	602.43
LF253	Lube Filter /	2.00	UN	17.40	20.53	34.80
LF3443	Lube Filter /	1.00	UN	28.43	33.55	28.43
LF17356	Filtro de aceite /	3.00	UN	35.59	42.00	106.77
FS1280	Fuel / Water Separator (FQFS1280SC) /	2.00	UN	16.35	19.30	32.70
PTALDH15400500	VALVODIESEL SAE 15W0 C-4 HSL-UN NA /	1.00	UN	187.78	221.58	187.78
PTALDIO3540500	VALVODIESEL SAE 25W60 CF-4 -MDS UN NA /	2.00	UN	204.02	276.15	468.04

A partir del 01 de Julio del 2002 como agente de retención según R5037/2002,
SÓN: DOS MIL OCHO CIENTOS SETENTA Y SEIS SOLES

Estimado cliente: -

DATOS BANCARIOS(INDICAR SU NRO. DE RUC AL MOMENTO DE REALIZAR EL PAGO)

Entidad Financiera	Moneda	Cuenta Corriente	COD. Cuenta Interbancario
BANCO DE CREDITO DEL PERSU	PEN	191-26220124-70	002-19100202201207056
BANCO CONTINENTAL	PEN	0011-0586-0100021754-05	01158600010002175405

Total Gravado	SI	2,432.59
Total no Gravado	SI	0.00
Total Exonerado	SI	0.00
Total Anticipo	SI	0.00
Total IGV(18%)	SI	437.87
Importe Total	SI	2,870.46

Representación impresa de la Factura Electrónica
Autorizado mediante la resolución R5 N°180358901326Su Comprobante Electrónico podrá ser consultado en nuestra página web <http://www.kompp.com.pe>, en la sección de acceso a clientes

La falta de pago total o parcial de la presente factura en la fecha de pago indicada líneas arriba, generará la obligación del cliente de pagar a Komatsu Mitsui Maquinarias del Perú S.A. intereses calculados a la tasa equivalente a la suma de las tasas de interés convencional compensatorio permitidas por el Banco de Reserva para operaciones ajenas al sistema financiero, sin perjuicio de la indemnización del dolo ulterior y de otros derechos de Komatsu Mitsui Maquinarias S.A. Factúndose la mora automática del cliente. La recepción por el cliente de la presente factura y/o de los bienes descritos en la misma implicará la aceptación del pago de los intereses antes descritos.

R.U.C. 20100765790
FACTURA ELECTRONICA
FF06 N° 0001121

Razon Social : REPUESTOS FREDDY SAC
Dirección Fiscal : Av. Iquitos N° 152 - La Victoria - Lima - Lima
Punto Emisión: Av. Iquitos 316 - La Victoria - Lima - Lima
ESPECIALIDAD EN JEEP Y VEHICULOS AMERICANOS
PARTES MOTOR - DIRECCION - SUSPENSION - FUEL INJECTION
Telf.: 433-6038 | Entel: 986355758 | Email: ventas316@repuestosfreddy.com

Señores : DIESEL CORPORATION S.A.C.
Tipo Documento : RUC 20438859430
Dirección : AV. AMERICA SUR NRO. 2007 URB. SANTA MARIA, TRUJILLO, TRUJILLO
Condiciones de Pago : Contado
Vendedor : ARCE GONZALEZ, HENRRY
Nro. Guía : 012-0002529

Fecha de Emisión: 04/11/2020

Fecha de Vencimiento:

Moneda: SOLES

Item	Código	Descripción	Unid. Med.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Venta	IGV	Precio Venta	Percep-cion	Precio Total
1	GT.38330	TEMPLADOR FAJA VENTILADOR	UND	1	237.29	237.29	42.71	280.00	0.00	280.00

SDN: DOSCIENTOS OCHENTA 00/100 SOLES



Autorizado mediante resolución N° 034-005-0067407/SUNAT
Representación impresa de la factura electrónica
Para consultar su comprobante electrónico en línea ingrese a:
<http://repuestosfreddy.factus.pe>

MONTO ANTIPO:	
TOTAL GRAVADO:	237.29
TOTAL INAFECTO:	
TOTAL EXONERADO:	
IGV 18%:	42.71
PERCEPCION:	0.00
ICBPER:	0.00
IMPORTE TOTAL:	280.00

Incorporado al Regimen de Agentes de percepción de IGV - Venta interna (D.S.091-2013) a partir del 01/07/2013
Cisar cheque a nombre de REPUESTOS FREDDY S.A.C
Cuentas Bancarias Recaudadoras :
Cta. Cta MN 191-0001072-0-28 (BCP)
Cta. Cta ME 191-0834171-1-79 (BCP)

CONDICIONES DE VENTAS:

1. Toda devolución será aceptada dentro de los 30 días calendario.
2. Toda devolución será efectiva con la presentación del comprobante de compra: factura o Boleta.
3. Para las devoluciones de mercadería sujetas a percepción no se reintegrará el porcentaje cobrado: 0.2% ó 0.5%
4. Para las devoluciones de compras realizadas con tarjetas de Crédito ó Débito se aplicará el recargo del 5% por comisión bancaria.
5. La Empresa no se responsabiliza por los tratos particulares entre el cliente y el vendedor.



IMPORTADORA DE FILTROS E.I.R.L.
AV AVIACION NRO 1567 URB. 3 AVENIDAS. LA
VICTORIA. LIMA. PERU.
Telf.: 3237371 / /
WebSite : www.filterperu.com
Email : importadoradefiltros@gmail.com

FACTURA ELECTRONICA

RUC N° 20603385234
F001-0002301

Señor(es): DIESEL CORPORATION S.A.C.	Fecha Emisión: 30-09-2020
RUC: 20438659430	Fecha Vencimiento: 30-09-2020
Dirección: AV. AMERICA SUR NRO. 2007 INT. 1PI	Moneda: Soles
ORDEN N°	
Guía de Remisión: 999-0002402	
Condición Pago: Contado	

Cantidad	Unidad	Código	Descripción	Valor Venta Unitario	Valor Venta
4.00	UND	AF25555	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	68.64	274.58
4.00	UND	AF25558	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO FLEETGUARD	30.51	122.03
1.00	UND	FS19608	FILTRO SEPARADOR DE COMBUSTIBLE FLEETGUARD	45.76	45.76
1.00	UND	FF5008	FILTRO DE COMBUSTIBLE FLEETGUARD	22.48	22.48
8.00	UND	AF25143	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	175.42	1,403.39
8.00	UND	AF25142	FILTRO SECUNDARIO FLEETGUARD	105.08	840.68
8.00	UND	FF5135	FILTRO DE PETROLEO FLEETGUARD	8.90	71.19
2.00	UND	LF667	FILTRO ACEITE FLEETGUARD	26.69	53.39
6.00	UND	AF25557	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	68.64	411.86
6.00	UND	AF25558	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO FLEETGUARD	30.51	183.05
4.00	UND	26560201	FILTRO SEPARADOR DE AGUA/ACEITE PERKINS	68.64	274.58
4.00	UND	LF669	FILTRO DE ACEITE FLEETGUARD	26.69	106.78
4.00	UND	AF26395	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	99.15	396.61
4.00	UND	AF26396	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO	68.64	274.58
2.00	UND	LF4054	FILTRO DE ACEITE FLEETGUARD LF4054 HF6205	26.69	53.39
4.00	UND	AF1735	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	95.34	381.36
4.00	UND	AF4150	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO FLEETGUARD	64.83	259.32
4.00	UND	AF26397	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	114.41	457.63
4.00	UND	AF26398	FILTRO DE AIRE SECUNDARIO FLEETGUARD	68.64	274.58
3.00	UND	FS19531	FILTRO SEPARADOR DE COMBUSTIBLE FLEETGUARD	49.58	148.73
2.00	UND	AF1811	FILTRO DE AIRE PRIMARIO FLEETGUARD	129.66	259.32
1.00	UND	FS1280	FILTRO SEPARADOR FLEETGUARD	19.07	19.07
1.00	UND	LF654	FILTRO DE ACEITE FLEETGUARD LF654	22.88	22.88

SON: SIETE MIL QUINIENTOS UNO CON 50/100 Soles

Observaciones: Cta Corriente Soles BCP Importadora de Filtros EIRL: 191-2520961-0-51 Codigo Interbancario: 002-191002520961051-55 Cta Corriente Soles BCP International Filter Peru: 194-2594356-0-14 Codigo Interbancario: 002-194002594356014-91	TOTAL OP. GRAVADAS	6,357.20
	TOTAL OP. NO GRAVADAS	0.00
	TOTAL OP. EXONERADOS	0.00
	TOTAL DESCUENTOS	0.00
	TOTAL IGIV 18 %	1,144.30
	TOTAL A PAGAR SI/	7,501.50



Representación impresa de la factura. Puede verificarla utilizando su clave SOL

Hash Code: CyBltRr1JDrfHa3/5JApXLB+e=

REPRESENTACIONES CANBES
 De: Ivone Maryori Cancha Becerra
 PARA SISTEMAS DE FRENSOS DE AIRE, SISTEMAS NEUMATICOS INDUSTRIALES Y ACCESORIOS,
 LUBRICACION Y MANTENIMIENTO, REPARACION DE COMPRESORAS DE AIRE Y MAQUINARIAS.

CAT

Puerto Inca N° 130 - Urb. Lincoln / San Luis - Lima - Lima
 011-8167 / 923028136 / 912510841 / E-mail: canbes.ventas@gmail.com
 canbes.contabilidad@gmail.com

R.U.C. 10421854292
FACTURA
 001- Nº 002260

Lima, 09 de 20 20
 Señor: Diesel Corporation S.A.C
 Dirección: Av. America Sur N° 2007 Int. 1er piso Trujillo
 R.U.C. 20438659430
 Guía N°:

CANT.	DESCRIPCION	P. UNITARIO	VALOR DE VENTA
7	caja de cambio y anillo camara su 2150 STD		170.00
			7

Son: CIBARO SUTANA solo cilico

CANCELADO
 Lima, 09 de 20 20
 p. Representaciones CANBES

Sub - Total 144.06
 I:G.V. % 25.94
TOTAL 170.00

ADQUIRENTE O USUARIO

Cta. 193-39496... BCP - Dólares
 Cta. 193-2863... BCP - Soles
 Cta. 0011-03... BBVA - Soles
 Cta. de Detra... 089983 Bco. de la Nación

IMPRESA A... AFICOS E.I.R.L.
 R.U.C. 20500...
 N° Aut. 1424... Serie 0001 del 2051 al 3050

Rectificaciones VASQUEZ E.I.R.L.
 RECTIFICAMOS CILINDROS DE MOTOR, CULATAS, BIELAS, VALVULAS,
 ASIENTO DE VALVULAS, ASIENTO Y GUIAS POSTIZAS DE MOTORES
 Y CULATAS - ADEMAS TODA CLASE DE TRABAJO EN TORNO Y PRENSA

Av. Federico Villarreal N° 743 - Urb. Las Malvinas - Telf.: 044 210893
 La Libertad - Trujillo - Trujillo

R.U.C. Nº 20439183544
FACTURA
 001 Nº 006340

Señores: Diesel Corporation SAC
 Dirección: Av. America Sur Nro. 2007 Trujillo - La Libertad
 R.U.C. 20438659430 Guía Rem. Remitente
 Guía Rem. Transportista:

Fecha de Emisión: 05 de Diciembre del 2019

CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	IMPORTE
06	Abrir cavidad para camiseta motor Cummins		
06	Insertar camisetas y rectificar a stander		600.00

Seiscientos con 00/100 soles

CANCELADO
 p. Rectificaciones VASQUEZ E.I.R.L.

Sub-TOTAL 508.47
 I.G.V. (18%) 91.53
TOTAL 600.00

ADQUIRENTE

CARRERA E.I.R.L.
 20481442924
 913 - E.I. 20-97-2817
 del 5701 al 5760

FECHA
 DIA MES AÑO
 05 12 19



MOTORES - GENERADORES INDUSTRIALES Y NAVALES - ELECTROBOMBAS SUMERGIBLES - TRANSFORMADORES ALTA Y BAJA TENSION - MANTENIMIENTO PARA EMPRESAS - MAQUINAS DE SOLDAR



TABLEROS PARA ARRANQUE - ESTRELLA - TRIANGULO - ROTORES DE CORRIENTE CONTINUA Y ALTERNA - INSTALACIONES ELECTRICAS INDUSTRIALES EN GENERAL

ELECTROMECAÁNICA INDUSTRIAL & ASESORÍA
CUBAS S.R.L

REPARACIONES Y EMBOBINADOS - TRABAJOS GARANTIZADOS
Jr. Almagro Nº 587 - Int. 207 Centro Trujillo - Telf. 290423
La Libertad - Trujillo - Trujillo

R.U.C. 20440265031

FACTURA

0001- N° 002070

Señor(es): DIESEL CORPORATION S.A.S.
Dirección: AV. AMERICA SUR 2007 URB. SANTA MARIA
R.U.C. N° 20438659430 Guía Rem.:

Trujillo, 31 de OCTUBRE del 2020

Cantidad	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	IMPORTE
	VENTA DE MATERIAL ELECTRICO PARA REBOBINADO DE GENERADOR TRIFASICO DE 60 KW		5/3,500.00

SON: TRES MIL QUINIENTOS Y 00/100 Soles

SUB-TOTAL	5/2,966.10
I.G.V.(18)%	533.90
TOTAL SI	3,500.00

SEVILLANO GAYOSO, WALTER FELIPE
RUC 10179218718
Av. Mansiche 359 - 861890900 - Trujillo
Aut. 1280081063 - Fl. 26-06-2020
Serie 0001- Del 2051 al 2150

FECHA			CANCELADO	
DÍA	MES	AÑO	FIRMA	

USUARIO



Factura
R.U.C. 20477704752

0001
Nº 024608
001-00024608

LOGÍSTICA Y SERVICIOS DEL NORTE S.A.C.
 OFICINA PRINCIPAL:
 AV. AMÉRICA SUR N° 2018
 URB. SANTA MARÍA - TRUJILLO
 TRUJILLO - LA LIBERTAD
 TELF.: 044-200140
 Celular: 949829708
 CORREO VENTAS:
 pernocenter@hotmail.com

Señor (es): DIESEL CORPORATION S.A.C.
 Dirección: AV. AMÉRICA SUR NRO. 2007 INT. 1PI LA LIBERTAD - T
 R.U.C.: 20438659430 G/R: G/R/T:

Fecha de emisión: 16 de 11 del 2020

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	IMPORTE
0001	SPRAY PINTURA NEGRO WHITE AEREO	7.50	7.50
0001	FRONDA CEMENTO 1/4	10.00	10.00
0022	P. HEX M6 x 25 GR5	0.10	2.20
0022	TUERCA M6 GR5	0.09	1.90
0044	AVILLO PLANO M6 M5	0.05	2.20

VEHICULOS con 80/100 soles

VENDEDOR: HENRIK OSCAR

ENTONTEL, IMPRESA Y PAPERERIA
GratiMundo!
 Av. España 145 - Trujillo - Tlf: 4431443
 R.U.C. N° 2046217716
 Aut. N° 1291443063 - Fl. 02-11-2020

CANCELADO

SUB TOTAL S/ 20.17
 I.G.V. (18%) S/ 3.63
TOTAL S/ 23.80

Soles

REPUESTOS
"santa mónica" S.A.C.
VOLVO

PRINCIPAL: Av. Cesar Vallejo N° 773 Urb. Palermo Trujillo - Trujillo - La Libertad Telefax: 208516
 Cel.: 949622255 - RPM: #949622255
 E-mail : santamonicasac@hotmail.com

RUC N° 20481054673
FACTURA ELECTRÓNICA
F001-00028923

CLIENTE : DIESEL CORPORATION S.A.C.
 RUC : 20438659430
 DIRECCIÓN : AV. AMERICA SUR N° 2007-URB. SANTA MARÍA -TRUJILLO-TRUJILLO-LA LIBERTAD

PROVEEDOR	ORDEN DE COMPRA	GUIA	N° PLACA	CONDICIONES	UND. MONETARIA	VENCE	FECHA DE EMISION
(A1)				CONTADO INMEDIATO	02 - Soles	02/11/2020	02/11/2020

Código	Descripción	U.M.	Cantidad	P.Unitario	Total Venta
30114	ROTULA FRENO MOTOR C:8 R:8 ROSCA INTERNA	UND.	2.00	14.00	28.00

VEINTIOCHO Y 00/100 SOLES S.E.U.O.	Sub-Total S/ 23.73	I.G.V. : 18 % S/ 4.27	TOTAL S/ 28.00
---------------------------------------	-----------------------	--------------------------	-------------------

Hash: u/c7GRvAjx5sw2NMEVACFJZeZPE=
 Observaciones :SUNAT: 0 - La Factura Electrónica F001-00028923 ha sido ACEPTADA



Camacno

IMPORTADORA

R.U.C. 20100765790
FACTURA ELECTRONICA
FF06 N° 00011121

Con Social : REPUESTOS FREDDY SAC
Dirección Fiscal : Av. Iquitos N° 152 - La Victoria - Lima - Lima
Dirección Emisión: Av. Iquitos 316 - La Victoria - Lima - Lima
Especialidad EN JEEP Y VEHICULOS AMERICANOS
Servicios MOTOR - DIRECCION - SUSPENSION - FUEL INJECTION
Teléfono : 433-6038 | Entel: 998355758 | Email: ventas316@repuestosfreddy.com

Cliente : DIESEL CORPORATION S.A.C.
RUC : RUC 20438659430
Dirección : AV. AMERICA SUR NRO. 2007 URB. SANTA MARIA, TRUJILLO, TRUJILLO
Forma de Pago : Contado
Vendedor : ARCE GONZALEZ, HENRRY
Código de Venta : 012-0002529

Fecha de Emisión: 04/11/2020
Fecha de Vencimiento:

Moneda: SOLES

Código	Descripción	Unid. Med.	Cantidad	Valor Unitario	Valor Venta	IGV	Precio Venta	Percepción	Precio Total
T.38330	TEMPLADOR FAJA VENTILADOR	UND	1	237,29	237,29	42,71	280,00	0,00	280,00

DOSCIENTOS OCHENTA 00/100 SOLES



Validado mediante resolución N° 034-005-0007407/SUNAT
Presentación impresa de la factura electrónica
consultar su comprobante electrónico en línea ingrese a:
repuestosfreddy.factus.pe

MONTO ANTICIPO:	
TOTAL GRAVADO:	237,29
TOTAL INAFECTO:	
TOTAL EXONERADO:	
IGV 18%:	42,71
PERCEPCION:	0,00
ICBPER:	0,00
IMPORTE TOTAL:	280,00

Traslado al Regimen de Agentes de percepción de IGV - Venta interna (D.S.091-2013) a partir del 01/07/2013
Cheque a nombre de REPUESTOS FREDDY S.A.C
Bancas Bancarias Recaudadoras :
Cte MN 191-0001072-0-28 (BCP)
Cte ME 191-0834171-1-79 (BCP)

IMPORTADORA

CONDICIONES DE VENTAS:

Toda devolución será aceptada dentro de los 30 días calendario.
Toda devolución será efectiva con la presentación del comprobante de compra: factura o Boleta.
Para las devoluciones de mercadería sujetas a percepción no se reintegrará el porcentaje cobrado: 0.2% ó 0.5%
Para las devoluciones de compras realizadas con tarjetas de Crédito ó Débito se aplicará el recargo del 5% por comisión bancaria.
La Empresa no se responsabiliza por los tratos particulares entre el cliente y el vendedor.

JTG



COMERCIAL ESTRELLA S.R.LTDA.

CALLE GONZALES PRADA NRO. 625 (617-625)
LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO
Central telefónica: (044)205787 - (044)220605
Celulares: 981650062-981650060
E-mail: ventas@comercialestrella.pe
Web: www.comercialestrella.pe

RUC: 20131977761
FACTURA ELECTRÓNICA
Nro.F001-0025121

COMERCIAL: DIESEL CORPORATION S.A.C.

DIRECCIÓN: AV. AMERICA SUR N° 2007 I URB. SANTA MARIA - TRUJILLO
20438659430

FECHA EMISION: 06/11/20

COND. VENTA: CONTADO

FECHA VENCIMIENTO:

CANT.	UM	DESCRIPCION	P.UNIT.	IMPORTE
1	1 MT	MANGUERA GAS AZUL 3/8 "	1.5000	1.50
4	1 UND	ABRAZADERA 3/8 CIENTO	1.0000	4.00

MONEDA: CINCO Y 50/100 SOLES

00482] GRI: 14037 001-

Total Op. Gravada:	S/4.66
Total IGV 18%:	S/0.84
ICBPER:	S/. 0.00
Importe Total:	S/ 5.50

OC N°

Representación impresa del Comprobante Electrónico, puede ser consultado en
<http://comprobantes.facturactiva.com/visorComprobantes>

AUTORIZADO MEDIANTE RESOLUCION DE INTENDENCIA - N°034-005-0005294/SUNAT

Caja VS 3113.00



DISMERSAC

De: Mercedes Peláez Gilmer Orlando

VENTA DE RON DE QUEMAR EXTRAFINO, ALCOHOL RECTIFICADO DE 96°,
DISOLVENTES EN GENERAL, ARTICULOS PARA CALZADO Y OTROS PRODUCTOS

San Pedro N° 801A - La Esperanza - Trujillo - La Libertad - PEDIDOS: (044)583903
973723566 - Mov: 971268836 - Entel: 970382034 - E-mail: dismersac@hotmail.com

R.U.C. N° 10416591283

FACTURA

0001 - N° 001033

(es): Diesel Corporation S.A.C
 Dirección: Av. America Sur 2007 - Trujillo
 Guía de Rem. N° 20438659430 Guía Rem. Transp. N° _____ Fecha de Emisión: 07/11/2020

Cant.	Unid.	DESCRIPCION	P. UNITARIO	IMPORTE
		dado para buja n° 5/8 Tropez	10.00	10.00
		dado para buja n° 13/16 Tropez	13.00	13.00
		adaptador Tropez 1/2 - 3/8	10.00	10.00
		llave mixta # 13 mm.		10.00
<p style="font-size: small;">Claridad y Precio con 00/100 Nueva Solos.</p>				
			SUB-TOTAL	36.44
			I.G.V. (18%)	6.56
			TOTAL	43.00

DIST. E INVERSIONES GRAFICAR E.I.R.L. RUC: 20442482951 BOLIVAR 973 (C) 225192 - TRUJILLO 075631963 - F.I.: 12-04-2016 del 1001 al 2000

FECHA			CANCELADO
DIA	MES	ANO	
07	11	2020	

USUARIO

Representación impresa del Comprobante Electrónico, puede ser consultado en [www.sunt.com.pe](#)



CARPAMA S.R.L.

EL KING DE LOS RETENES

Av. América Sur Nro. 1289 Urb. Santo Dominguito
La Libertad - Trujillo - Trujillo - 0251802

RING'S Y RETENES EN GENERAL

Nombre: DIESEL CORPORATION S.A.C
 Dirección: Av. America Sur 2007
 U.C.: 20438659430 Guía N°: _____

FACTURA

0001 N° 039607

R.U.C. 20439807181

FECHA 11/11/20

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	P. UNITARIO	TOTAL
2		Retenes 58-87-7. SEUD	S/ 50	S/ 100.-
<p style="font-size: small;">Soles</p>				
			Sub Total S/	84.75
			I.G.V. (18%)	15.25
			TOTAL S/	100.00

GRUPO GRAFICO OTOYA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA GGO SAC RUC: 20482162186 Aut. Sunat 1286273063 - F.I. 10/09/2020 Serie 0001 del 039301 al 040300

CANCELADO			CANCELADO
DIA	MES	ANO	
11	11	20	

USUARIO



DAVALOS

Es Repuestos

DAVALOS IMPORT S A

Domicilio Fiscal : Av. Javier Prado Este N° 635 San isidro - Lima - Lima - Peru Telt: (01) 440 - 5551
P.Partida / Emision : Av America Sur # 1285 Trujillo - La Libertad
E-mail : dvtrujillo@grupodavalos.com
Telefono : 044-251016
www.grupodavalos.com

716
R.U.C 20101066992
FACTURA ELECTRONICA
FF15-00014483

Emisión : 11 de Noviembre del 2020
I.C N° : 20438659430
Ley N° 29670 (es) : DIESEL CORPORATION S.A.C.
Prescripción : AV AMERICA SUR NRO. 2007 LA LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO

Vendedor : PEDRO PABLO SOTOMAYOR LLANOS
Contacto :
FORMA DE PAGO : EFECTIVO S/

CANTIDAD	CODIGO	DESCRIPCION	P.UNIT	%DCTO	DCTO	P.TOTAL
00	32132 MM	AM. MIT MONTERO 78/84 TOY CORONA 71/78 DELT RH/LH	4	57.50	0.00	115.00



Placa: O. Pedido: O. Compra

Ciento quince CON 00/100 Soles



Representación Impresa de la Factura Electrónica
Este documento puede ser descargado en :
<http://comprobantes.grupodavalos.com:8081/OSE>
Código de autorización: 456380

VALOR VENTA	S/	97.46
I.G.V 18%	S/	17.54
I.S.C.	S/	0.00
TOTAL	S/	115.00

Facturador: psotomayor
Hora : 12:56:05
Total Articulos : 2.00

1° _____ VI. _____
2° _____ VI. _____
3° _____ VI. _____

CANCELADA / CANJEADA

DE _____ DEL _____

De preferencia dep.cta cte. Banco de Credito :
S/. 193-1892784-0-28 \$ 193-1699662-1-11

p.DAVALOS IMPORT S.A.

Todo cambio o devolución de un producto debe ser dentro de las 24 horas, en el mismo local de la compra; el producto debe estar en buenas condiciones

LUVISA REPRESENTACIONES EIR LTDA
AV. AMERICA SUR 2177
TRUJILLO - TRUJILLO - LA LIBERTAD

FACTURA ELECTRONICA
RUC: 20163930961
E001-4623

Fecha de Vencimiento :
Fecha de Emisión : **14/11/2020**
Señor(es) : **DIESEL CORPORATION S.A.C.**
RUC : **20438659430**
Dirección del Cliente : **AV. AMERICA SUR 2007 LA
LIBERTAD-TRUJILLO-TRUJILLO**
Tipo de Moneda : **SOLES**
Observación :

Cantidad	Unidad	Medida	Descripción	Valor Unitario	ICBPER
1.00	UNIDAD		FILTRO FF 246	21.1864	0.00

Valor de Venta de Operaciones :
Gratuitas : S/ 0.00

S/ : VEINTICINCO Y 00/100 SOLES

Sub Total Ventas :	S/ 21.19
Anticipos :	S/ 0.00
Descuentos :	S/ 0.00
Valor Venta :	S/ 21.19
ISC :	S/ 0.00
IGV :	S/ 3.81
ICBPER :	S/ 0.00
Otros Cargos :	S/ 0.00
Otros Tributos :	S/ 0.00
Importe Total :	S/ 25.00

Esta es una representación impresa de la factura electrónica, generada en el Sistema de SUNAT. Puede verificarla utilizando su clave SOL.

Anexo 11: Contrato con los proveedores

CONTRATO DE COMPRA VENTA DE REPUESTOS

REPUESTOS CUMMINS

Conste por el presente documento, el CONTRATO que celebran de un parte la empresa DIESEL CORPORATION S.A.C. con RUC N° 20438659430, con domicilio legal en la Av. América Sur N° 2007 de esta ciudad, debidamente representado por el Sr. JUAN TANTALEAN GUERRERO, debidamente identificado con DNI N° 17927507, a quien en adelante se le denominara “EL CLIENTE”; y, de la otra parte la Empresa MOTORED S.A, con RUC N° 20479634603; debidamente representado por el Sr. Miguel Corcuera Ruiz, identificado con DNI N° 16724608, con domicilio legal en la Av. America Sur 1796, a quién en adelante se le denominará “EL PROVEEDOR”, en los términos y condiciones siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA – OBJETO DEL CONTRATO

El objeto del contrato es adquirir Repuestos marca CUMMINS para comercialización según las condiciones establecidas en el presente contrato.

CLAUSULA SEGUNDA: DE LAS OBLIGACIONES DE LAS PARTES

“DE EL PROVEEDOR”

- “EL PROVEEDOR”, se compromete a entregar los bienes, puestos en el almacén del “CLIENTE” de esta ciudad, en el plazo de entrega especificado en la Propuesta Técnica, que es de 1 día calendarios, como máximo, computándose a partir del día hábil siguiente de la fecha de recepción de la Orden de Compra.
- “EL PROVEEDOR” está obligado a entregar productos que reúnan las especificaciones técnicas, certificación de calidad y garantía técnica, indicadas en las Bases y en su Propuesta Técnica.
- “EL PROVEEDOR” se compromete a reemplazar dentro de un plazo no mayor a 1 días calendarios a partir de la fecha de notificación, los productos verificados como no conformes.

- En caso de producirse daños y perjuicios contra “EL CLIENTE”. o contra terceros originados por deficiencia técnica o vicio oculto en la calidad de los bienes, no detectados, “EL PROVEEDOR” se compromete a reparar por su cuenta los citados daños y perjuicios.

“DE LA DIRECCIÓN”

- “LA DIRECCIÓN” se compromete a efectuar el pago de los bienes suministrados conforme al orden de compra ejecutada, comprometiéndose a cancelar el importe de la misma, en un plazo no mayor de siete (30) días hábiles de presentado el comprobante de pago respectivo.
- “LA DIRECCIÓN” realizará los controles que estime conveniente para determinar la calidad de los bienes adquiridos, de acuerdo a lo suscrito en el presente contrato, haciendo conocer oportunamente por escrito a “EL PROVEEDOR”, sobre las deficiencias de calidad que pudieran verificarse en los mismos.

CLÁUSULA CUARTA – DEL PRECIO

El costo de los bienes puestos en el almacén del “CLIENTE”, de esta ciudad, incluyendo IGV y cualquier otro concepto que conlleve al cumplimiento del presente contrato.

CLÁUSULA QUINTA – DE LA FORMA DE PAGO

“EL CLIENTE”, efectuará el pago por los repuestos al “PROVEEDOR” a la presentación de su factura, adjunto con los documentos justificatorios de la recepción, debidamente firmados y visados por el personal autorizado en señal de conformidad de la recepción de dichos bienes. El pago se realizará por transferencia bancaria.

CLAUSULA SEXTA: VIGENCIA DEL CONTRATO

La vigencia del presente contrato es por todo el año 2020.

CLÁUSULA SEPTIMA – DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO

“EL CLIENTE” se reserva el derecho de resolver el Contrato por incumplimiento del plazo en la entrega de los repuestos, mala calidad de los repuestos no acordes con las especificaciones técnicas ni con los de su propuesta, razones presupuestales y financieros. Una vez resuelto el Contrato, La Municipalidad iniciará las acciones correspondientes y/o legales ante los Órganos jurisdiccionales.

CLÁUSULA OCTAVA – DE LA DECLARACIÓN JURADA

“EL PROVEEDOR”, Declara Bajo Juramento de no estar inhabilitado para la comercialización de repuestos.

Cualquier aspecto no contemplado en el presente Contrato se resolverá de común acuerdo entre ambas partes y por las normas legales aplicables.

Ambas partes en señal de conformidad, suscriben el presente Contrato en original y tres copias en la ciudad de Trujillo, a los Dos (05) días del mes de Enero del año 2020.

Anexo 12: Permiso de la empresa Diesel Corporation



Trujillo, 18 de noviembre de 2019

CARTA No.282-2019-FCE-UCV

Señor:
JUAN TANTALEAN GUERRERO
GERENTE GENERAL
DIESEL CORPORATION SAC
Presente.-


Es grato dirigirme a usted para saludarlo a nombre de la Universidad César Vallejo, y a la vez manifestarle que, dentro de la programación silábica de las asignaturas de la Escuela de **ADMINISTRACIÓN**, se contempla la realización de visitas empresariales con fines de estudio.

En tal sentido, considerando la relevancia de su organización, solicito su colaboración, para que los estudiantes Castañeda Valencia Jean Carlo, Soto Mauricio Valeria, Ulloa Vega Ingrid y Venegas Juárez David puedan realizar una visita de estudios y obtener la información necesaria para poder desarrollar su trabajo de investigación sobre "Selección de proveedores y proceso de compra en la empresa DIESEL CORPORATION SAC"

Agradeciéndole anticipadamente por vuestro apoyo en favor de la formación profesional de los estudiantes, hago propicia la oportunidad para expresar las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,




MG. AUGUSTO LOPEZ PAREDES
DECANO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES



CAMPUS TRUJILLO
Av. Larco 1770.
Tel.: (044) 485 000. Anx.: 7000.
Fax: (044) 485 019.

fb/ucv.peru
@ucv_peru
#saliradelante
ucv.edu.pe