

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

Facultad De Ciencias Empresariales

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
Y FINANZAS



TESIS

LAS CONTRATACIONES PÚBLICAS Y SU INFLUENCIA
CON LAS VENTAS EN C&S ADRIANZEN E.I.R.L
PERIODO 2015 AL 2018, HUÁNUCO.

Tesis para optar el Título Profesional de:
CONTADOR PÚBLICO

TESISTA

Bach. PEÑA PEÑA, Pedro Pablo

ASESOR

Econ. SANTIAGO ESPINOZA, Vladimir

Huánuco - Perú
2019

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Huánuco, siendo las *12:00 pm* horas del día *11* del mes de *Diciembre* del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202-P5), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Mtro. Juan Daniel Toledo Martínez	(Presidente)
Mtra. Diana Huerto Orizano	(Secretario)
Mtro. Simeón Soto Espejo	(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N°976-2019-D-FCEMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: **“LAS CONTRATACIONES PÚBLICAS Y SU INFLUENCIA CON LAS VENTAS EN C&S ADRIANZEN E.I.R.L PERIODO 2015 AL 2018, HUÁNUCO”**, presentada por el (la) Bachiller **PEÑA PEÑA, Pedro Pablo**; para optar el **título Profesional de Contador Público**.

Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) *aprobado* con el calificativo cuantitativo de *15* (*Quince*) y cualitativo de *Buena* (Art.45 y 47 - Reglamento de Grados y Títulos).

Siendo las *1:00 pm* horas del día *11* del mes de *Diciembre* del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Mtro. Juan Daniel Toledo Martínez

PRESIDENTE



Mtra. Diana Huerto Orizano

SECRETARIO



Mtro. Simeón Soto Espejo

VOCAL

DEDICATORIA

A mi amada Esposa, por su apoyo, motivación y ánimo que me brinda día a día para alcanzar nuevas metas, tanto profesionales como personales.

A mi adorada y primera Hijita, que viene en camino, quien siempre cuidaré por darme el lado dulce y no amargo de la vida, eres mi motivación más grande.

AGRADECIMIENTOS

“Al Sr. Carlos Adrianzen Facundo, propietario de la Empresa C&S ADRIANZEN, por haberme facilitado la información financiera para analizar la influencia de las contrataciones públicas con las ventas de la empresa”.

“A Mi docente asesor por haberme permitido concluir con el trabajo, apoyándome con el análisis estadístico que corresponde a la presente investigación”

“A la Universidad de Huánuco, por permitirme concluir mi carrera profesional haciendo uso de sus plataformas y sus tutores quienes con su experiencia impulsaron ideas profesionales que hoy los pongo en práctica”

ÍNDICE

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS.....	III
ÍNDICE	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	VII
RESUMEN.....	VIII
ABSTRACT	IX
INTRODUCCIÓN.....	X
CAPÍTULO I.....	11
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	11
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	11
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	12
1.2.1 PROBLEMA GENERAL	12
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	12
1.3 OBJETIVO GENERAL.....	12
1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.6 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
1.7 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	13
CAPÍTULO II	14
MARCO TEÓRICO.....	14
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	14
2.2 BASES TEÓRICAS DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTRATACIONES PÚBLICAS.....	18
2.3 BASES TEÓRICAS DE LAS DIMENSIONES DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTRATACIONES PÚBLICAS	18
2.3.1 ACTOS PREPARATORIOS.....	18
2.3.2 SELECCIÓN.....	21
2.3.3 EJECUCIÓN CONTRACTUAL.....	22
2.4 BASES TEÓRICAS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE:	28
2.5 BASES TEÓRICAS DE LAS DIMENSIONES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: VENTAS.....	28
2.5.1 VENTAS DIRECTAS.....	28

2.5.2	VENTAS INDIRECTAS.....	29
2.6	DEFINICIONES CONCEPTUALES.....	30
2.7	SISTEMA DE HIPÓTESIS	31
2.7.1	HIPÓTESIS ALTERNA.....	31
2.7.2	HIPÓTESIS NULA.....	31
2.8	SISTEMA DE VARIABLES	31
2.8.1	VARIABLE INDEPENDIENTE.....	31
2.8.2	VARIABLE DEPENDIENTE.....	31
2.9	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	32
CAPÍTULO III		34
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		34
3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	34
3.2	ENFOQUE.....	34
3.3	ALCANCE O NIVEL.....	34
3.4	DISEÑO	35
3.5	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	35
3.6	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	36
3.7	TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	37
CAPÍTULO IV.....		38
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS		38
4.1	Características de la participación en contrataciones públicas de la Empresa C&S Adrianzen de la Ciudad de Huánuco 2019	38
4.2	ANÁLISIS DE VENTAS DE LA EMPRESA C&S ADRIANZEN HUÁNUCO 2019	54
4.3	ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA.....	56
4.4	CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	57
CAPÍTULO V.....		60
DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		60
5.1	CON LOS ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	60
5.2	CON EL MARCO TEÓRICO.....	61
CONCLUSIONES.....		63
RECOMENDACIONES.....		64
ANEXOS		67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	38
Tabla 2	39
Tabla 3	40
Tabla 4	41
Tabla 5	42
Tabla 6	43
Tabla 7	44
Tabla 8	45
Tabla 9	46
Tabla 10	47
Tabla 11	48
Tabla 12	49
Tabla 13	50
Tabla 14	51
Tabla 15	52
Tabla 16	53
Tabla 17	54
Tabla 18	58
Tabla 19	58
Tabla 20	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.....	38
Gráfico 2.....	39
Gráfico 3.....	40
Gráfico 4.....	41
Gráfico 5.....	42
Gráfico 6.....	43
Gráfico 7.....	44
Gráfico 8.....	45
Gráfico 9.....	46
Gráfico 10.....	47
Gráfico 11.....	48
Gráfico 12.....	49
Gráfico 13.....	50
Gráfico 14.....	51
Gráfico 15.....	52
Gráfico 16.....	53
Gráfico 17.....	54

RESUMEN

El objetivo general de la tesis fue analizar de qué manera las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018 Huánuco, pequeña empresa que ofrece mobiliarios a las principales municipalidades de la provincia, como Huánuco, Amarilis, Pillco Marca, así mismo, ofrece sus productos a través de venta directa en su tienda. Para establecer dicha influencia, se ha podido analizar la opinión de sus gestores respecto a sus gestiones de ventas al sector público, así como, un análisis de sus ventas en los periodos 2015 y 2018. Los principales resultados obtenidos tras la aplicación de los instrumentos confirman que hay influencia directa de las contrataciones en las ventas sustentada con la ecuación $Y = 1.2973X + 255567$ representando el 2015 el porcentaje de 60.9%, para el 2016, el porcentaje de 64.7%, para el 2017 la tasa fue de 62.3%, y para el 2018 el porcentaje de 67.6%. La diferencia en todos los periodos lo componen ventas en su tienda principal que en promedio son 34%. Suma a esta principal conclusión que el 83.3% de encuestados ha manifestado que los expedientes son claros, ello ha permitido que la empresa postule a convocatorias de menor cuantía en las municipalidades antes mencionada. Así mismo, destaca en la empresa su apuesta por el precio y la calidad de los productos que ofrece para poder tener oportunidades claras de comercio con la entidad, así lo sostiene el 66.7% y 33.3% de quienes fueron encuestados. Manifestando además que el 100% sostiene que este tipo de relación garantiza liquidez a la Empresa. Recomendándole que puede ampliar su mercado a otras municipalidades en el departamento con mobiliarios que ofrece en las comunas que actualmente provee.

Palabras claves: Contratación, expediente, selección, oportunidades, liquidez

ABSTRACT

The general objective of the thesis was to analyze how Public Contracts influence the sales of C&S Adrianzen EIRL periods 2015 to 2018 Huánuco, a small company that offers furniture to the main municipalities of the province, such as Huánuco, Amarilis, Pillco Marca, as well It also offers its products through direct sales in its store. In order to establish this influence, it was possible to analyze the opinion of its managers regarding their sales management to the public sector, as well as an analysis of their sales in the periods 2015 and 2018. The main results obtained after the application of the instruments confirm that there is direct influence of the contracting in sales supported by the equation $Y = 1.2973X + 255567$ representing 2015 the percentage of 60.9%, for 2016, the percentage of 64.7%, for 2017 the rate was 62.3%, and for 2018 the percentage of 67.6%. The difference in all periods is made up of sales in its main store that on average are 34%. Adding to this main conclusion that 83.3% of respondents have stated that the files are clear, this has allowed the company to apply for smaller summons in the aforementioned municipalities. Likewise, it emphasizes in the company its commitment to the price and the quality of the products it offers to be able to have clear opportunities for trade with the entity, as stated by 66.7% and 33.3% of those who were surveyed. Also stating that 100% maintain that this type of relationship guarantees liquidity to the Company. Recommending that you can expand your market to other municipalities in the department with furniture offered in the communes that it currently provides.

Keywords: Recruitment, file, selection, opportunities, liquidity

INTRODUCCIÓN

La tesis elaborada con el objetivo principal de analizar de qué manera las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L. periodos 2015 al 2018 Huánuco, fue elaborada tomando en cuenta los aspectos básicos de la investigación, ello, establecido en los reglamentos de la propia Facultad de Ciencia Empresariales.

El texto escrito ha considerado las partes fundamentales, empezando por la definición del problema, cuyo contenido permitió formularla, plantearse objetivos y establecer las justificaciones, y determinar la viabilidad del estudio. Seguido a ello, hemos citado importantes investigaciones para determinar los antecedentes de la investigación en términos internacionales, nacionales y locales, así como teorías que permitieron la discusión de los resultados obtenidos.

El diseño de investigación es de tipo descriptivo, donde las variables no sufrieron manipulación alguna, a partir de sus especificaciones se lograron construir los instrumentos para obtener la data necesaria. Posterior a ello, la investigación está redactada en función a los resultados obtenidos de cada una de las dimensiones establecidas de las variables. Para ello el uso de programas informáticos ha sido importante puesto que ello nos permitió establecer las relaciones descriptivas entre cada uno de ellos. Estos resultados descritos en la cuarta sección, se discuten con las conclusiones de los antecedentes planteados, así como, con las teorías económicas escritas en el presente estudio.

De esta forma, la tesis concluye con datos importantes que pueden ser asumidos por la misma universidad como aporte a la ciencia contable, como elemento que demuestra el impacto de las contrataciones del Estado en la venta de una Empresa específica en este caso de C&S Adrianzen de la ciudad de Huánuco

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Era común entender que en el mundo los principales clientes de las empresas de diferentes tamaños eran las familias, las mismas empresas, iglesias, agentes en general de la sociedad civil, sin embargo, desde el desarrollo del Estado como institución, es este agente el principal comprador de las empresas, en el sentido que el uso de herramientas, insumos, consultorías para la elaboración de obras y servicios públicos lo demanda así.

Esta relación comercial era propia de las grandes empresas, sin embargo, hoy la política de formalización permite que los pequeños negocios sean los principales proveedores de los diferentes niveles de gobierno. **De acuerdo con el Ministerio de la Producción (2018)**, en sus series CRECE MYPE sostiene que en junio de ese año produce como ministerio un registro de 400 millones de soles invertidos por el Estado en compras, a estos pequeños negocios, de los cuales 250 millones era compra de uniformes para instituciones públicas.

Ministerio de Economía y Finanzas, (2019) La ley 30225 de Contrataciones Públicas, ha tenido diferentes modificaciones, sin embargo, hay procedimientos estándar que le permiten tener las mismas opciones a todas las empresas participantes. Siendo este mecanismo una opción rentable para los pequeños negocios para empoderarse con recursos y capitalizar sus ventas los siguientes periodos. Por lo escrito, es importante destacar que hay un esfuerzo en poder hacer que los recursos del Estado sirvan a este sector empresarial como impulso para mejorar su posición en el mercado local.

La Empresa C & S Adrianzen de Carlos Adrianzen Facundo, cuenta en el mercado con más de 20 años de experiencia en la venta de suministros para oficina, muebles, equipos tecnológicos, entre otros. Inicialmente su mercado estaba concentrado solo en profesionales que tenían sus consultoras en el centro de la ciudad de Huánuco, a quienes les proveía computadoras, escritorio, papeles, impresoras, etc. Sus ventas antes de participar de los procesos de compras públicas no superaban el medio millón de soles al año, sin embargo, a

partir del 2012, cuando empieza su participación en este proceso sus ventas promedias los últimos cinco años llegan a 1,700,000.00 soles. Los principales clientes que en la actualidad tiene es el Gobierno Regional, la Municipalidad Provincial de Huánuco, Amarilis, Pillco Marca y Santa María del Valle, a todos ellos les provee útiles de escritorio. En este contexto, la empresa contrata a los administradores que sean necesarios para que pueda trabajar aspectos para postular a las compras públicas, en cualquiera de las modalidades. Son en los actos preparatorios donde se definen las opciones de participación de pequeños negocios y los términos de referencia para que las empresas tengan opciones, seguido de la selección y a la ejecución contractual, todos ellos tienen que ver con las posibilidades de la empresa, quienes han demostrado que sus ventas han mejorado desde su participación en estos procesos los últimos años. Por ende, este estudio, buscará establecer su causa y efecto entre las contrataciones y las ventas en la empresa.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

¿De qué manera los actos preparatorios influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?

¿De qué manera la selección influye con las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?

¿De qué manera la ejecución contractual influye con las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?

1.3 OBJETIVO GENERAL

Analizar de qué manera las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018 Huánuco.

1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Analizar de qué manera los actos preparatorios influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco.

Analizar de qué manera la selección influye en las ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco.

Analizar de qué manera la ejecución contractual influye en las ventas en C&S Adrianzen periodos 2015 al 2018, Huánuco.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- Práctica

La tesis se desarrolló tomando en cuenta el estudio de variables en un contexto específico, cuyos resultados permitieron validar la utilidad de la teoría en esta realidad.

- Teórica

Las variables identificadas han sido estudiadas por científicos que han postulado sus conocimientos en textos que son citados en esta investigación. La discusión de los resultados tuvo como base estudios realizados en universidades, y textos publicados.

- Metodológica

La tesis permitió el uso de la metodología científica, permitiendo establecer una estructura que sustente adecuadamente los mecanismos para obtener, procesar y explicar la información que se va discutir.

- Relevancia

La empresa en estudio se constituye en una muestra para poder explicar realidades similares con los resultados obtenidos.

1.6 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

El tiempo pudo ser una limitación, puesto que la investigación está sujeta a la disponibilidad del Gerente, ejecutivos de ventas de la empresa. Sin embargo, este fue superado por la labor del tesista.

1.7 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

La tesis contó con los recursos financieros necesarios para su ejecución, así como el tiempo necesario para obtener la información requerida.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

I) INTERNACIONALES

Borbor, W. (2013) en su tesis titulada “Efectos de la aplicación del Sistema Nacional de Contratación Pública y sus procedimientos de compra conforme lo establece la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en el Ecuador, periodo 2008 – 2012” presentada a la Universidad de Buenos Aires el 2013, concluye lo siguiente:

1. En el análisis realizado se constató que la aplicación del sistema nacional de contratación pública genera ahorros en el Presupuesto de Egresos del Estado y un mejor uso de los recursos públicos, no obstante se ha mostrado deficiencia en lo referente a sobrevaloración de costos en los presupuestos referenciales, por lo que no se prioriza la calidad del gasto público.
2. Con la aplicación del sistema y la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública ha existido un cambio institucional en la contratación pública en el Ecuador. Con las publicaciones que las entidades contratantes realizan en el PAC todos los años, ha existido una mejor distribución de los egresos del Estado, ya que de esta forma las entidades públicas están ejecutando planificadamente sus actividades.
3. El sistema cuenta con información interconectada entre entidades públicas lo cual permite un mayor control para el Estado.

Austacil, T. (2014) en su tesis titulada “Manual del Procedimiento para la compra y contrataciones de bienes y servicios en la Corporación Municipal de Cane, La Paz” presentada a la Universidad Nacional Autónoma de Honduras el 2014, concluye lo siguiente:

1. El resultado de la investigación permite establecer que la Corporación Municipal de Cane, La Paz debe de contar con un instrumento donde se encuentre estandarizados los procedimientos para la contratación y compra de bienes y servicios.

2. La permanente violación de los procedimientos para la compra y contrataciones de Bienes y Servicios por parte de la Corporación Municipal de Cane es debido a la falta de conocimiento en lo correspondiente a este caso en concreto, siendo lesionado tanto de forma y como de fondo.
3. Los reparos por parte del Tribunal Superior de Cuentas es evidente debido a que se ha violentado los procedimientos ante lo cual se necesita de personal capacitado y especialista, para que manejen las leyes, reglamentos e instructivos vigentes relacionados al procedimiento administrativo de compras y contrataciones de bienes y servicios en dicha Corporación Municipal.

II) NACIONALES

Barrientos, P. (2015) en su tesis titulada “Los actos preparatorios y principio de eficiencia de la contratación pública” presentada a la Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga el 2015, concluye lo siguiente:

1. El marco normativo de Actos Preparatorios es compleja, complicado, presenta deficiencias en la regulación de las etapas de Actos Preparatorios, vacíos normativos (no regula plazos estimados de duración de cada etapa), no existe ninguna sanción al funcionario que labora en OEC sin certificación por el OSCE, existe cambios permanentes de las leyes, reglamentos, directivas, etc.; que hace que los actores se pierdan en un laberinto de normas que le confunde, situación que genera que los procesos de contratación sean ineficientes, tendiendo a dilatarse y generar mayores costos. Ello determina que el mercado público sea menos atractivo para proveedores de calidad.
2. De la encuesta realizada al jefe de Área Usuaria de la Entidad, se ha comprobado que el 85% consideran que no existe una oportuna satisfacción de sus requerimientos de bienes y tampoco la calidad del bien adquirido no es el requerido por su área (Gráfico No 18).

Catherine, A. Z. (2014) en su tesis titulada "El valor referencial y los procesos de selección para las adquisiciones y contrataciones en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas

2006 - 2010" presentada a la Universidad Nacional de Trujillo el 2014, concluye lo siguiente:

1. La determinación del valor referencial influyo significativamente en la ejecución de los procesos de selección y consecuentemente en la eficiencia de la compra pública al favorecer la provisión de bienes, servicios y obras a la Entidad y en forma oportuna para el cumplimiento de los objetivos institucionales.
2. No solo la aplicación de la normativa de contrataciones asegura una buena adquisición, sino también los criterios técnicos, experiencia e instrumentos utilizados en el estudio de mercado, se constituyen en herramientas principales para la determinación del valor referencial.

III) LOCALES

Rojas, R. (2017) en su tesis titulada “El control simultáneo y la prevención de la corrupción en las contrataciones de las entidades públicas, en la contraloría regional Huánuco – 2017” presentada a la Universidad de Huánuco el 2017, concluye lo siguiente:

1. Se ha medido la relación de la Acción Simultanea en la prevención de la corrupción en las Contrataciones de las entidades Públicas, en la Contraloría Regional Huánuco – 2017; arrojando un coeficiente de correlación de 0.378 que indica que existe una correlación baja y positiva entre la dimensión de la variable independiente de la acción simultánea y la variable dependiente, prevención de la corrupción; en tal sentido se rechaza la H1 y se acepta la H0 donde la acción Simultanea no se relaciona de manera significativa en la prevención de la corrupción en las contrataciones de las entidades públicas, en la Contraloría Regional Huánuco – 2017.
2. Se ha medido la relación de la Visita Preventiva en la prevención de la corrupción en las Contrataciones de las entidades Públicas, en la Contraloría Regional Huánuco – 2017; arrojando un coeficiente de correlación de 0.193 que indica que existe una correlación baja y positiva entre la dimensión de la variable independiente, visita preventiva y la variable dependiente, prevención de la corrupción; en tal sentido se rechaza la H1 y se acepta la H0 donde la visita preventiva no se relaciona de manera significativa en la prevención de la

corrupción en las contrataciones de las entidades públicas, en la Contraloría Regional Huánuco – 2017.

Justo, D. (2017) en su tesis titulada “El control interno y su incidencia en las adquisiciones y contrataciones de bienes, servicios y consultoría de obras en la Municipalidad Distrital de Pillco Marca – 2016” presentada a la Universidad de Huánuco el 2017, concluye lo siguiente:

1. De los resultados obtenidos de la investigación se concluye que el control Interno incide significativamente en la adquisición de bienes, servicios y consultoría de obra, debido a que, si existiera un adecuado control interno o si el personal conociera acerca de las normas y leyes los procesos de adquisiciones y contrataciones, se llevarían de una manera más eficiente y eficaz. Según como se detalla en el gráfico N°01 donde 15 encuestados que representan el 62.5% respondieron que No conocen acerca de las normas de control Interno, así mismo en el gráfico N°08 y 09 tanto el 58.33% y 54.17% respondieron que los procesos de selección no son eficaces ni eficientes. Por lo que se establece que el Control Interno incide significativamente en las adquisiciones de bienes, servicios y consultoría de obras en la Municipalidad Distrital de Pillco Marca.
2. De los resultados obtenidos se concluye que el Control Interno Posterior incide significativamente en las adquisiciones de bienes, servicios y consultoría de obras. Por lo el área responsable de las adquisiciones de bienes, servicios y consultoría de obra (Sub Gerencia de Logística) entrega los bienes o servicios según como lo piden las áreas usuarias, en el camino existen muchas dificultades, como son que el área usuaria no entrega sus requerimientos de manera, clara precisa, sin tener en cuenta sus especificaciones técnicas ni términos de referencia, así mismo entregan sus requerimientos fuera de plazo. Según como lo detalla el gráfico N°07 donde 15 encuestados que representan el 62.5% no presentan su requerimiento de manera clara y precisa, y como no existe un control interno constante por parte de los funcionarios, los procesos se retrasan.

2.2 BASES TEÓRICAS DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTRATACIONES PÚBLICAS

La OCDE, (2017) define a las Contrataciones de carácter público como el procedimiento a través del cual un Ente que pertenece al ámbito público selecciona a una persona, con independencia de que sea física o jurídica, para que lleve a cabo la ejecución de una obra, la prestación de un servicio o, en su defecto, el suministro de un bien, todo ello destinado a la satisfacción de una finalidad pública.

Principios que son de aplicación

La OCDE, (2017) afirma cómo se mencionó anteriormente, la Contratación en el Sector Público debe ajustarse a una serie de principios distintos a los que rigen el ámbito privado, por mucho que hoy en día se encuentren en entredicho. Son los siguientes:

- Principio de libertad de acceso a las Licitaciones Públicas.
- Publicidad.
- Transparencia de los procedimientos.
- No discriminación e igualdad de trato entre los candidatos.

2.3 BASES TEÓRICAS DE LAS DIMENSIONES DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTRATACIONES PÚBLICAS

2.3.1 ACTOS PREPARATORIOS

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) Se les denomina actos preparatorios al conjunto de actuaciones internas que realiza la entidad con el objetivo de reunir todas las condiciones necesarias para llevar a cabo la compra pública.

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) sostiene que los actos preparatorios en la nueva Ley de Contrataciones del Estado pueden ser divididos en cuatro: i) La formulación del PAC; ii) La consolidación del expediente de contratación; iii) La designación del órgano encargado de llevar el proceso de selección; iv) La aprobación de los documentos del procedimiento.

A. La formulación del Plan Anual de Contrataciones (PAC)

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) El Plan Anual de Contrataciones (PAC) es el documento que contiene la relación de todos los bienes, servicios y obras que la entidad contratará durante el año, tanto aquellos que se encuentran afectados por la Ley de Contrataciones del Estado como los que no.

Según la nueva Ley de Contrataciones del Estado (Ley 30225), el PAC debe ser elaborado de manera articulada con el Plan Operativo Institucional (POI) y el Presupuesto Institucional de Apertura (PIA).

El PAC se aprueba sobre la base de un proyecto que se elabora en función de los requerimientos de las áreas usuarias, en los cuales se definen las características fundamentales de los bienes, servicios u obras que se contrataran, así como, el valor estimado y el procedimiento de selección correspondiente a la compra. El proyecto de PAC debe adecuarse a la disponibilidad presupuestaria prevista por la entidad.

Finalmente, el PAC es aprobado en un plazo 15 días siguientes a la aprobación del Presupuesto Institucional de Apertura.

B. Expediente de contratación

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) sostiene que a la aprobación le sigue la ejecución del PAC, etapa que se encuentra a cargo del Órgano Encargado de las Contrataciones (OEC) quien tiene el deber de consolidar la información prevista en el PAC mediante la apertura del Expediente de Contratación.

El expediente de contratación es la reunión de toda la información necesaria para una compra determinada. Es la “hoja de vida” de la compra pública. Es decir, reúne todos los documentos del proceso de contratación, desde el requerimiento elaborado por el área usuaria hasta la conformidad de recepción de la última prestación (o con la liquidación en caso de obras) y el pago.

El expediente debe ser aprobado por el titular de la entidad. Para ello el OEC debe encargarse de que cuente con:

- El requerimiento
- Las indagaciones de mercado y sus respectivas actualizaciones.
- El resumen ejecutivo
- El valor estimado con su respectiva actualización en caso corresponda.
- La certificación de crédito presupuestario y/o la previsión presupuestal.
- La determinación de: i) el procedimiento de selección; ii) el sistema de contratación (suma alzada, precio unitario, tarifa, etc.); y cuando corresponda la modalidad de contratación con el sustento correspondiente.

C. La designación de la entidad responsable del procedimiento de selección.

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) sostiene que aprobado el expediente de contratación se deberá designar al órgano que se encargará de llevar la etapa de selección, lo cual dependerá del método de contratación. De esta manera, si se trata de una licitación pública, concurso público o selección de consultores se designará un comité de selección. En cambio, si se trata de una subasta electrónica, adjudicación simplificada de bienes, servicios en general consultorías en general, comparación de precios o contratación directa el responsable será **el órgano encargado de las contrataciones.**

D. La aprobación de los documentos de selección.

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) afirma que el órgano encargado de la contratación o el comité de selección según corresponda deberá elaborar los documentos del procedimiento de selección, los cuales pueden ser de 3 tipos: i) bases; ii) solicitudes de expresión de interés para la selección de consultores

individuales; y iii) solicitudes de cotización en la comparación de precios.

En la antigua ley el órgano encargado del procedimiento de selección debía elaborar las bases. Esto ha cambiado. Con la nueva ley de Contrataciones del Estado, estos órganos deberán limitarse a reproducir los documentos estándar que han sido elaborados por el OSCE agregando solamente los detalles singulares de la compra como el cronograma del proceso y los factores de evaluación.

Una vez elaborados, el OEC o el Comité de Selección deberán visar cada una de las páginas del documento para luego encargarse de hacerlos aprobar ante el funcionario responsable según las normas de organización interna de la entidad. Una vez aprobados los documentos del procedimiento de selección habrá culminado la etapa de actos preparatorios, dándose inicio a la etapa de selección.

2.3.2 SELECCIÓN

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) El proceso de selección es una fase dentro del proceso de contratación que tiene como finalidad que la Entidad seleccione a la persona natural o jurídica que presente la mejor propuesta para la satisfacción de sus necesidades. Para ello deberá seguirse el procedimiento establecido en la normativa sobre contratación pública. Sobre el particular, corresponde señalar que el proceso de selección implica el desarrollo del procedimiento administrativo mediante el cual la Entidad pública invita a los proveedores que se encuentran en el mercado a presentar sus propuestas para que, luego de la evaluación correspondiente, se elija a aquel con el que la Entidad contratará. Al respecto, el Anexo Único de Definiciones del Reglamento señala que el proceso de selección es “un proceso administrativo especial conformado por un conjunto de actos administrativos, de administración o hechos administrativos, que

tiene por objeto la selección de la persona natural o jurídica con las cual las Entidades del Estado van a celebrar un contrato para la contratación de bienes, servicios o la ejecución de una obra”.

Tipos de Proceso de Selección

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) La normativa de contratación pública ha previsto los siguientes procesos de selección:

- **Licitación Pública:** Se convoca para la contratación de bienes y obras, según los márgenes establecidos en las normas presupuestarias.
- **Concurso Público:** Se convoca para la contratación de servicios, según los parámetros establecidos en las normas presupuestarias.
- **Adjudicación Directa:** Se convoca para la contratación de bienes, servicios y ejecución de obras, según los márgenes establecidos en las normas presupuestarias. Puede ser pública o selectiva.
- **Adjudicación de Menor Cuantía:** Proceso que se aplica a las contrataciones que realice la Entidad, cuyo monto sea inferior a la décima parte del límite mínimo establecido por la Ley de Presupuesto del Sector Público para los casos de Licitación Pública y Concurso Público.

2.3.3 EJECUCIÓN CONTRACTUAL

El TUO de la Ley N°30225, MEF (2019) La ejecución es aquella fase de la contratación pública en la cual las partes cumplen las prestaciones con las que se han comprometido: El postor ejecuta la obra, suministra el bien o presta el servicio y, por su parte, la Entidad cumple con efectuar el pago.

Fases de la Ejecución contractual

Contratos

¿Desde cuándo se cuenta el plazo para presentar los documentos y suscribir el contrato?

El computo del plazo para la presentación de documentos y suscripción del contrato se inicia a partir del día siguiente del registro en el SEACE del consentimiento de la buena pro o de que esta haya quedado administrativamente firme.

Base Legal: Artículo 119 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

¿Cuál es el plazo para perfeccionar el contrato?

De conformidad con el artículo 119 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado dentro del plazo de ocho días hábiles siguientes al registro en el SEACE del consentimiento de la buena pro o de que esta haya quedado administrativamente firme, el postor ganador de la buena pro debe presentar la totalidad de los requisitos para perfeccionar el contrato.

¿La Entidad puede negarse a suscribir el contrato a pesar de haber quedado consentida o administrativamente firme la buena pro?

De acuerdo a lo establecido en el artículo 114 numeral 114.1 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, una vez que la buena pro ha quedado consentida o administrativamente firme, tanto la Entidad como el o los postores ganadores, están obligados a contratar. Asimismo, la Entidad no puede negarse a contratar, salvo por razones de recorte presupuestal correspondiente al objeto materia del procedimiento de selección, por norma expresa o porque desaparezca la necesidad, debidamente acreditada. La negativa a hacerlo basada en otros motivos, genera responsabilidad funcional en el Titular de la Entidad y el servidor al que se le hubieran delegado las facultades para perfeccionar el contrato, según corresponda. Esta situación implica la imposibilidad de convocar el mismo objeto contractual durante el ejercicio presupuestal, salvo que la causal sea la falta de presupuesto. Finalmente, En caso que el o los postores ganadores de la buena pro se nieguen a suscribir el contrato, son pasibles de sanción, salvo imposibilidad física o jurídica sobrevenida al otorgamiento de la buena pro que no le sea atribuible, declarada por el Tribunal.

Base Legal: Artículo 114° del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF.

Garantías

¿En qué supuestos no es necesario presentar garantía de fiel cumplimiento?

No se otorga garantía de fiel cumplimiento del contrato ni garantía de fiel cumplimiento por prestaciones accesorias en los siguientes casos: 1. En los contratos de bienes y servicios, distintos a la consultoría de obras, cuyos montos sean iguales o menores a cien mil Soles (S/ 100 000,00). Dicha excepción también aplica a: (i) los contratos derivados de procedimientos de selección por relación de ítems, cuando el monto del ítem adjudicado o la sumatoria de los montos de los ítems adjudicados no supere el monto señalado; y, (ii) a los contratos derivados de procedimientos de selección realizados para compras corporativas, cuando el monto del contrato a suscribir por la Entidad participante no supere el monto indicado. 2. Adquisición de bienes inmuebles. 3. Contratos de arrendamiento de bienes muebles e inmuebles. 4. Las contrataciones complementarias celebradas bajo los alcances del artículo 150, cuyos montos se encuentren dentro del supuesto contemplado en el numeral 1.

Base Legal: Artículo 128 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF.

¿Si se ha otorgado la buena pro de un procedimiento de selección a una micro o pequeña empresa ¿Deberá presentarse garantía de fiel cumplimiento para la suscripción del contrato?

Para la suscripción del contrato el postor ganador de la Buena Pro deberá presentar las garantías, salvo excepciones expresamente indicadas en el artículo 128 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Ahora bien, de acuerdo a lo establecido en el numeral 126.3 del artículo 126 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, en los contratos periódicos de suministro de bienes o de prestación de servicios en general, así como en los contratos de consultoría en general, de ejecución y consultoría de obras que celebren las Entidades con las micro y pequeñas empresas, estas últimas pueden otorgar como garantía de fiel cumplimiento el diez por ciento (10%) del monto del contrato original, porcentaje que es

retenido por la Entidad. En el caso de los contratos para la ejecución de obras, tal beneficio solo procede cuando:

- a) El procedimiento de selección original del cual derive el contrato a suscribirse sea una adjudicación simplificada;
- b) El plazo de ejecución de la obra sea igual o mayor a sesenta (60) días calendario; y,
- c) El pago a favor del contratista considere, al menos, dos (2) valorizaciones periódicas, en función del avance de obra.

La retención se efectúa durante la primera mitad del número total de pagos a realizarse, de forma prorrateada en cada pago, con cargo a ser devuelto a la finalización del mismo.

Base Legal: Artículos 126 y 128 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF.

Incumplimiento de Contrato

¿Cuál es el monto máximo que se puede aplicar por penalidades en un contrato?

La Entidad aplicará las penalidades previstas en los documentos del procedimiento de selección, que además de la penalidad por mora puede incluir otras penalidades. Estos dos tipos de penalidades pueden alcanzar cada una un monto máximo equivalente al diez por ciento (10%) del monto del contrato vigente, o de ser el caso, del ítem que debió ejecutarse.

Base Legal: Artículo 132 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

¿En qué casos el contratista puede solicitar la resolución de contrato?

Cualquiera de las partes puede resolver el contrato por caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite de manera definitiva la continuación del contrato, por incumplimiento de sus obligaciones conforme a como lo establece el Reglamento, o por hecho sobreviniente al perfeccionamiento del contrato que no sea imputable a alguna de las partes.

Base Legal: Numeral 36.1 del Artículo 36 de la Ley N° 30225.

¿Cuáles son los efectos de la resolución de contrato?

Si la parte perjudicada es la Entidad, esta ejecuta las garantías que el contratista hubiera otorgado sin perjuicio de la indemnización por los mayores daños irrogados. Si la parte perjudicada es el contratista, la Entidad debe reconocerle la respectiva indemnización por los daños irrogados, bajo responsabilidad del Titular de la Entidad. Cualquier controversia relacionada con la resolución del contrato puede ser sometida por la parte interesada a conciliación y/o arbitraje dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes de notificada la resolución.

Base Legal: Artículo 137 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

Modificación del contrato

¿Hasta qué monto se puede disponer la ejecución de una prestación adicional?

Mediante Resolución previa, el Titular de la Entidad puede disponer la ejecución de prestaciones adicionales en caso de bienes, servicios y consultorías hasta por el límite del veinticinco por ciento (25%) del monto del contrato original, siempre que estas sean necesarias para alcanzar la finalidad del contrato, para lo cual debe contar con la asignación presupuestal necesaria. Tratándose de obras, las prestaciones adicionales pueden ser hasta por el quince por ciento (15%) del monto total del contrato original, restándole los presupuestos deductivos vinculados. Para tal efecto, los pagos correspondientes son aprobados por el Titular de la Entidad. Asimismo, se podrá aprobar adicionales hasta el tope de 50% del monto de contrato, previa autorización de la Contraloría General de la República para la ejecución y el pago, en prestaciones adicionales de obra, por supuestos de deficiencias en el expediente técnico o situaciones imprevisibles posteriores al perfeccionamiento del contrato o por causas no previsibles en el expediente de obra y que no son responsabilidad del contratista.

Base legal: Artículos 34 de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado por DL N° 1341 y artículo 139 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF.

¿En el caso de aprobarse un adicional se debe incrementar las garantías?

En caso de adicionales, el contratista debe aumentar de forma proporcional las garantías que hubiese otorgado. En caso de reducciones puede solicitar la disminución en la misma proporción.

Base Legal: Numeral 139.3 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF.

Culminación de la Ejecución Contractual.

¿La Entidad contratante tiene un plazo para otorgar la conformidad? Sí, el artículo 143 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado señala que la conformidad para bienes y servicios se emite en un plazo máximo de diez (10) días de producida la recepción, salvo en el caso de consultorías donde la conformidad se emite en un plazo máximo de veinte (20) días.

Base Legal: Artículo 143 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF, numeral 143.3°.

¿En qué momento la Entidad debe emitir la constancia de prestación?

De acuerdo a lo establecido en el numeral 145.1 del artículo 145 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, otorgada la conformidad de la prestación, el órgano de administración o el funcionario designado expresamente por la Entidad es el único autorizado para otorgar al contratista, de oficio o a pedido de parte, una constancia que debe precisar, como mínimo, la identificación del contrato, objeto del contrato, el monto del contrato vigente, el plazo contractual y las penalidades en que hubiera incurrido el contratista.

Asimismo, las constancias de prestación de ejecución y consultoría de obra deben contener, adicionalmente, los datos señalados en los formatos correspondientes que emita el OSCE y son entregadas conjuntamente con la liquidación de obra o consultoría de obra, según el caso.

¿La Entidad puede negarse a emitir la constancia de prestación? De acuerdo a lo establecido en el numeral 145.3 del artículo 145 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, solo se puede diferir la entrega de la constancia en los casos en que hubiera penalidades, hasta que estas sean canceladas.

Adelantos y Pagos

¿Se puede otorgar adelantos directos en una contratación bienes, servicios en general o consultorías?

Sí, siempre y cuando los documentos del procedimiento de selección así lo hayan establecido, los que en ningún caso exceden en conjunto del treinta por ciento (30%) del monto del contrato original. En tal caso, los documentos del procedimiento de selección, además, deben prever el plazo en el cual el contratista debe solicitar el adelanto, así como el plazo de entrega del mismo.

Al momento de solicitar el adelanto, el contratista debe entregar la garantía acompañada del comprobante de pago.

Base Legal: Artículo 38 de la Ley de Contrataciones del Estado y Artículo 148 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

¿En qué plazo las Entidades deben pagar al contratista?

La Entidad debe pagar las contraprestaciones pactadas a favor del contratista dentro de los quince (15) días calendario siguiente a la conformidad de los bienes, servicios en general y consultorías, siempre que se verifiquen las condiciones establecidas en el contrato para ello.

En el caso de contratos de ejecución de obras, el pago se encuentra regulado en los artículos 166° y 179° del Reglamento. Base Legal: Artículos 149 y 166 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, modificado con D. S N° 056-2017-EF y Artículo 179 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.

2.4 BASES TEÓRICAS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE:

VENTAS: De la Parra, E. (2003) sostiene que la venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo.

2.5 BASES TEÓRICAS DE LAS DIMENSIONES DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: VENTAS

2.5.1 VENTAS DIRECTAS

De la Parra, E. (2003) Consiste en hacer llegar el producto al consumidor a través de vendedores propios o agentes comerciales. Los vendedores propios pertenecen a la plantilla de trabajadores de la empresa; los agentes comerciales actúan a nivel individual y venden por cuenta propia y en nombre del fabricante, sin pertenecer a su plantilla, a cambio de una comisión en base a las ventas realizadas. La venta directa o marketing directo se utiliza para las ventas a domicilio, por correo, por Internet, por televisión y en los establecimientos, propiedad del fabricante. Por ejemplo, venta de seguros, productos de cosmética (Avon) o para el hogar (Tupperware), libros (Círculo de Lectores), etc. (Escudero).

Garcia, L. (2007) en su libro de ventas sostiene que es un canal de distribución y comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores. De dicha definición podemos deducir lo siguiente:

- Se trata de un proceso de compraventa cara a cara: generalmente en los hogares del cliente, en el domicilio del vendedor o distribuidor, pero también en otros lugares tales como: el centro de trabajo del cliente, una cafetería, locales cedidos para la ocasión. hoteles, salones, y cualesquiera otros, excluidos siempre los locales minoristas permanentes.
- Este proceso suele realizarse normalmente utilizando la explicación o demostración de un vendedor independiente. Los vendedores se conocen comúnmente, en función de la empresa, como vendedores directos, distribuidores, representantes, dealers, asesoras de belleza, counselors (Ongallo) La anterior definición también se considera para el término venta personal.

2.5.2 VENTAS INDIRECTAS

Garcia, L. (2007) sostiene que es el proceso por medio del cual la empresa responsable de la producción vende al usuario a través de segundos o terceros que se constituyen como canales de distribución, consiste en hacer llegar el producto al consumidor final a través de uno o más intermediarios, que

compran el producto y lo revenden a un precio más alto. Existen dos tipos de intermediarios: detallistas (compran el producto al fabricante o al mayorista y lo revenden al consumidor) y mayoristas (compran el producto al fabricante y se lo venden al detallista que posteriormente lo revenderá al consumidor final).

2.6 DEFINICIONES CONCEPTUALES

- **Bienes:** Son objetos que requiere una Entidad para el desarrollo de sus actividades y el cumplimiento de sus funciones y fines.
- **Calendario de avance de obra valorizado:** El documento en el que consta la programación valorizada de la ejecución de la obra, por períodos determinados en las Bases o en el contrato. Calendario del procedimiento de selección: El cronograma de la ficha de convocatoria en el que se fijan los plazos de cada una de las etapas del procedimiento de selección.
- **Contrato original:** Es el contrato suscrito como consecuencia del otorgamiento de la buena pro en las condiciones establecidas en las Bases y la oferta ganadora.
- **Costo programado:** Monto estimado de las contrataciones de obras o consultorías de obras durante la fase de planificación.
- **Gastos generales:** Son aquellos costos indirectos que el contratista debe efectuar para la ejecución de la prestación a su cargo, derivados de su propia actividad empresarial, por lo que no pueden ser incluidos dentro de las partidas de las obras o de los costos directos del servicio.
- **Liquidación de contrato:** Cálculo técnico efectuado, bajo las condiciones normativas y contractuales aplicables al contrato, que tiene como finalidad determinar el costo total del contrato y su saldo económico.
- **Presupuesto adicional de obra:** Es la valoración económica de la prestación adicional de una obra.
- **Prestación adicional de obra:** Aquella no considerada en el expediente técnico, ni en el contrato original, cuya realización resulta indispensable y/o necesaria para dar cumplimiento a la meta prevista de la obra principal y que da lugar a un presupuesto adicional.

- **Procedimiento de selección:** Es un procedimiento administrativo especial conformado por un conjunto de actos administrativos, de administración o hechos administrativos, que tiene por objeto la selección de la persona natural o jurídica con la cual las Entidades del Estado van a celebrar un contrato para la contratación de bienes, servicios en general, consultorías o la ejecución de una obra.
- **Requerimiento:** Solicitud del bien, servicio en general, consultoría u obra formulada por el área usuaria de la Entidad que comprende las Especificaciones Técnicas, los Términos de Referencia o el Expediente Técnico de obra, respectivamente. Puede incluir, además, los requisitos de calificación que se considere necesario.

2.7 SISTEMA DE HIPÓTESIS

2.7.1 HIPÓTESIS ALTERNA

Las Contrataciones Públicas influyen en las ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco.

2.7.2 HIPÓTESIS NULA

Las Contrataciones Públicas no influyen en las ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco.

2.8 SISTEMA DE VARIABLES

2.8.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Contrataciones Públicas

Dimensiones:

- a. Actos Preparatorios
- b. Selección
- c. Ejecución Contractual

2.8.2 VARIABLE DEPENDIENTE

Ventas

Dimensiones:

- d. Ventas Directas
- e. Ventas Indirectas

2.9 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM'S	
VI: CONTRATACIONES PUBLICAS	ACTOS PREPARATORIOS	Expediente de Contratación	¿Considera usted que el expediente de contratación otorga iguales oportunidades de participación y competencia en el proceso de compra pública? ¿Los Expedientes de contratación en los que participo fueron claros para su empresa? ¿Otorgaba los expedientes puntajes adicionales por ser micro empresa?	
		Designación de Entidad responsable	¿Considera que la entidad permite agilizar los trámites de contratación? ¿Qué entidades le parecieron más ágiles en la presentación de los expedientes de contratación?	
	SELECCIÓN	Licitación Pública	¿Tuvo problemas la empresa en licitaciones públicas? ¿Qué aspectos considera usted que hicieron ganar a la empresa en este tipo de convocatoria de compra pública? ¿Los montos de la convocatoria fueron motivo para postular a este tipo de procedimiento?	
		Adjudicación de menor cuantía	¿Considera que las adjudicaciones de menor cuantía son apropiadas para la empresa? ¿Facilito la entidad las adjudicaciones de menor cuantía con la empresa?	
	EJECUCION CONTRACTUAL	Contratos	¿Cuenta los contratos de cláusulas que aseguren su cobro por la venta pública? ¿Considera que el contrato le permite obtener liquidez por la venta pública? ¿El contrato le permite asegurar sus intereses en el caso de que la entidad incumpla los compromisos?	
		Pagos	¿Cobro el dinero de su venta publica de forma oportuna? ¿Le pusieron trabas para hacer sus cobros? ¿Le permitió participar en las ventas al estado tener mayor liquidez?	
	VD: VENTAS	VENTAS DIRECTAS	Venta de Bienes	Ventas 2015 – 2018
			Venta de Servicios	Ventas por clientes
VENTAS INDIRECTAS		Venta de Bienes	Ventas 2015 – 2018	

		Venta de Servicios	Ventas por clientes
--	--	--------------------	---------------------

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Sampieri, H. (2006) La presente investigación fue de tipo Aplicada, dado que busca ampliar y profundizar la realidad de las variables tanto independiente como dependiente en el sujeto de investigación. Ello a partir de la caracterización de los componentes que integran cada uno de ellos sustentados en la operacionalización de variables.

3.2 ENFOQUE

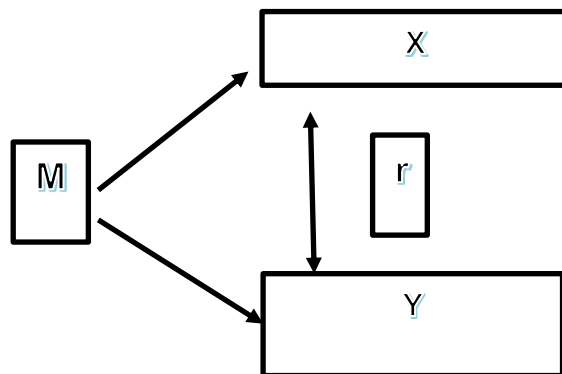
Sampieri, H. (2014). La presente investigación fue de enfoque cuantitativo ya que requiere que el investigador recolecte datos numéricos de los objetivos, fenómenos, participantes que estudia y analiza mediante procedimientos estadísticos, de este conjunto de pasos llamado investigación cuantitativa, se derivan otras características del enfoque cuantitativo que se precisan a continuación: Las hipótesis que se generan antes de recolectar y analizar los datos y la recolección de datos se fundamenta en la medición. Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos. Dicho de otra manera, las mediciones se transforman en valores numéricos (Datos cuantificables) que se analizan por medio de la estadística.

3.3 ALCANCE O NIVEL

Sampieri, H. (2014) El nivel de la investigación es DESCRIPTIVO – CORRELACIONAL dónde se describe intencionalmente la variable independiente Contrataciones Públicas para ver su influencia en la variable dependiente Ventas y a la vez Correlacional ya que busca establecer la relación a través de una análisis de las causas que originaron la situación estudiada, estableciendo conclusiones y correlaciones para enriquecer las teorías con respecto a las Contrataciones Públicas y su influencia en las ventas de la empresa C&S Adrianzen E.I.R.L. en los periodos del 2015 al 2018.

3.4 DISEÑO

Sampieri, H. (2014) sostiene que la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes, lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal cual, y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. De hecho, no hay condiciones o estímulos los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad. Los diseños no experimentales transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Por otro lado, los diseños no experimentales – transeccional de tipo correlacional – causal son diseños que describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado mediante el siguiente esquema:



Donde:

M = muestra de estudio

X = Contrataciones Públicas

Y = Ventas

r = Relación

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

Cáceres, J. (2007) La población es un conjunto de sujetos o individuos con determinadas características, de las que se obtiene la muestra o

participantes en una investigación, a la que se quiere extrapolar los resultados de dicho estudio.

La Población está Determinada por la Cantidad de Trabajadores de la C&S ADRIANZEN E.I.R.L.:

Tabla N°01

Trabajadores de la Empresa C&S ADRIANZEN E.I.R.L. 2018

N°	CARGO	N°
1	GERENTE	1
2	CONTADOR	1
3	EJECUTIVO DE VENTAS	4
4	PROMOTORES	6
Total		12

Fuente: Planilla de la empresa Elaboración: Tesista

MUESTRA

Cáceres, J. (2007) considera que la muestra es parte o cantidad pequeña de una cosa que se considera representativa del total y que se toma o se separa de ella con ciertos métodos para someterla a estudio, análisis o experimentación.

Para el estudio en mención se considera la muestra el total de trabajadores al Gerente por lo tanto $n = 12$, dado el tamaño asequible de la población. La finalidad es determinar el nivel de satisfacción.

Al gerente se le va aplicar también la entrevista, para corroborar el análisis de la información secundaria proveída.

3.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Técnicas	Instrumentos	Finalidad
Encuesta	Cuestionario dirigido a trabajadores y gerente de la empresa	Evaluó el comportamiento comercial de la empresa frente una

		oportunidad de contratación pública.
Entrevista	Guía de entrevista dirigido al gerente	Permitió determinar las decisiones tomadas en torno a las oportunidades de contrataciones públicas.
Información Secundaria	Fichas	Evalúo cuantitativamente las ventas de la empresa.

3.7 TÉCNICAS PARA EL PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Técnicas	Uso
Software SPSS	Para el procesamiento de las encuestas aplicadas a los trabajadores
Software Ms Office	Para el Procesamiento de la información secundaria y formulación del informe final de la tesis.

CAPÍTULO IV
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Características de la participación en contrataciones públicas de la Empresa C&S Adrianzen de la Ciudad de Huánuco 2019

Tabla 1

¿Considera usted que el expediente de contratación otorga iguales oportunidades de participación y competencia en el proceso de compra pública?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Por lo general es dirigido	7	58,3	58,3	58,3
Si, brinda iguales oportunidades	5	41,7	41,7	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Considera usted que el expediente de contratación otorga iguales oportunidades de participación y competencia en el proceso de compra pública?

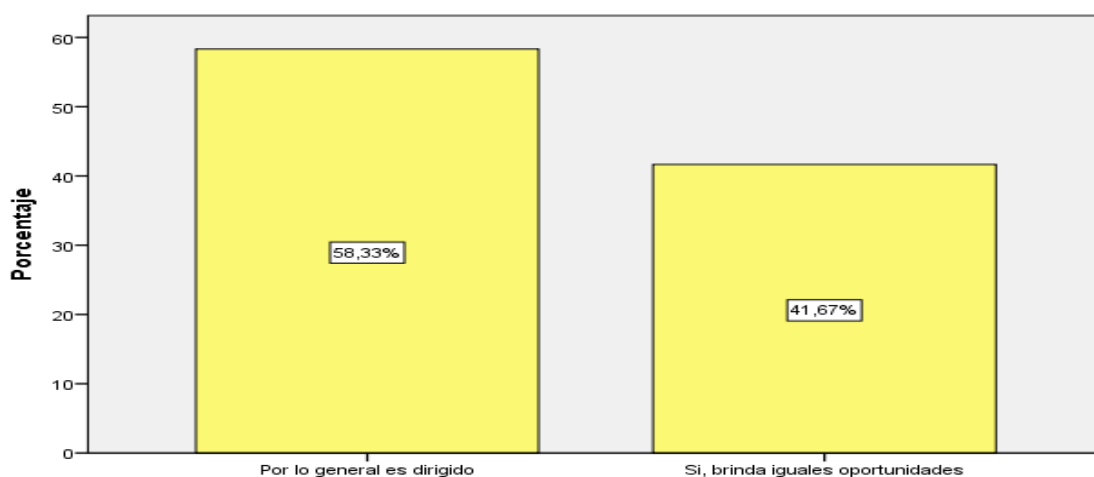


Gráfico 1

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 01 podemos observar la opinión de los trabajadores de la empresa que intervienen en los procesos de venta al Estado. El 58.33% de ellos sostiene que estos procesos son dirigidos, y el 41.67% sostiene que, si brindan iguales condiciones, dependiendo de otros factores ganar las convocatorias.

Tabla 2

¿Los Expedientes de contratación en los que participo fueron claros para su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	10	83,3	83,3	83,3
	Rara Vez	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Los Expedientes de contratación en los que participo fueron claros para su empresa?

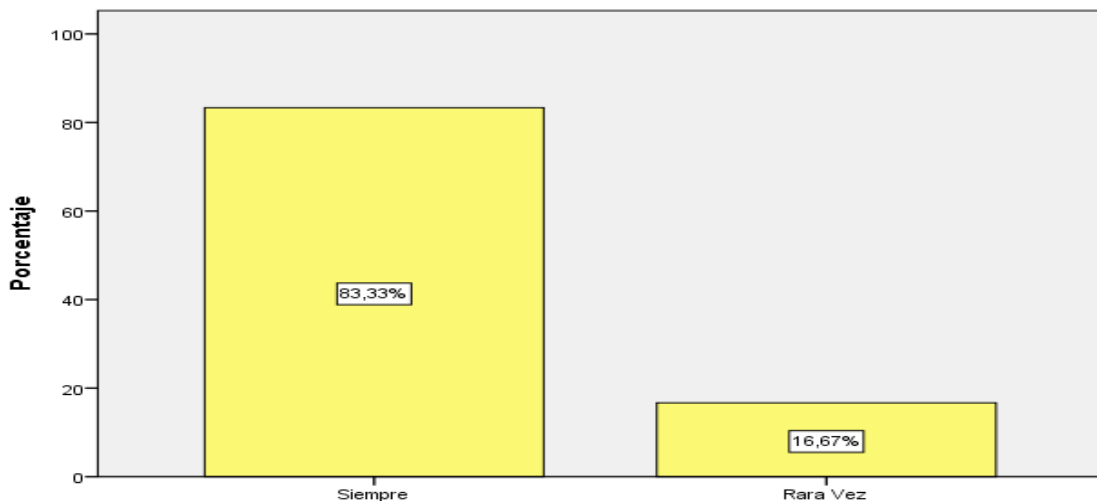


Gráfico 2

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 02, las bases son elaboradas por un comité en la entidad correspondiente, estos por lo general están integrados por el responsable de la unidad que requiere las compras, uno de logística, y otro representante. Para el 83.33% de encuestados estas siempre son claras, dado que especifica los requisitos, y los detalles específicos que debe incluir la propuesta, para el 16.67% rara veces son claras, puesto que hay aspectos ambiguos que afectan la elaboración de la propuesta de parte de la empresa, como por ejemplo precios, respecto a calidad, es decir solicitan un producto de calidad, a precio por debajo del precio del mercado.

Tabla 3

¿Otorgaba los expedientes puntajes adicionales por ser micro empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	11	91,7	91,7	91,7
No	1	8,3	8,3	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Otorgaba los expedientes puntajes adicionales por ser micro empresa?

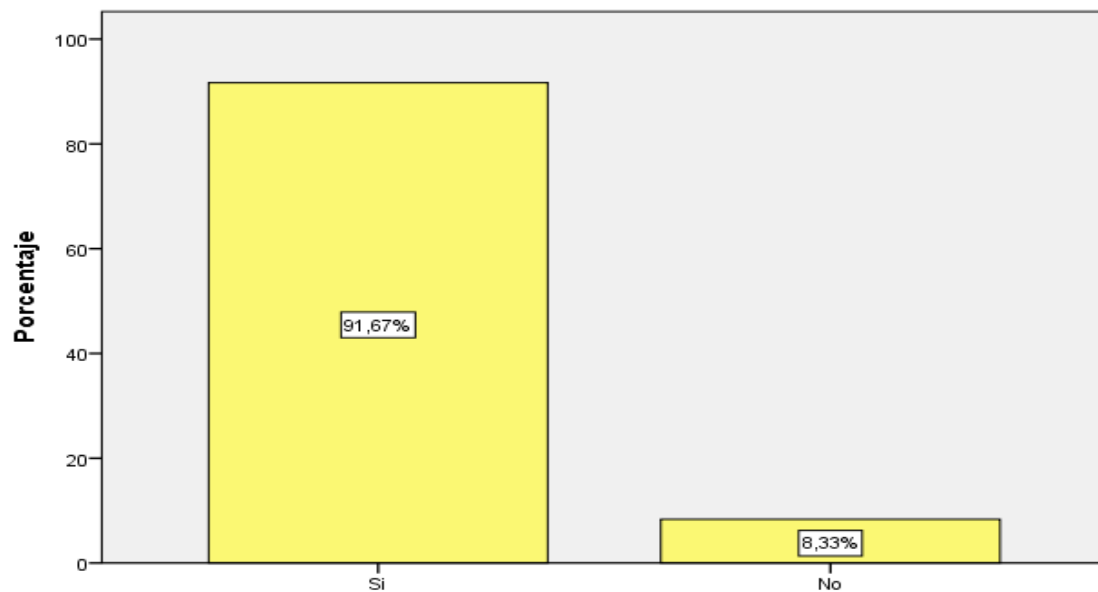


Gráfico 3

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 03, la norma ha sido diseñada para facilitar que las MYPES puedan tener las primeras opciones en las compras públicas, sin embargo, la ley no es regionalista, puesto que en cualquier ámbito regional una empresa puede participar. Para el 91.67% sostiene que, si han identificado esas normas, cuando compiten con medianas y grandes empresas, sin embargo, para el 8.33% sostienen que al no estar especificado en la norma una micro o pequeña empresa posicionada de otra región puede postular en esta jurisdicción. Así sucedió sostienen los encuestados con proveedores que vienen de Huancayo, Trujillo y otras regiones.

Tabla 4

¿Considera que la entidad permite agilizar los trámites de contratación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	8	66,7	66,7	66,7
	Rara Vez	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Considera que la entidad permite agilizar los trámites de contratación?

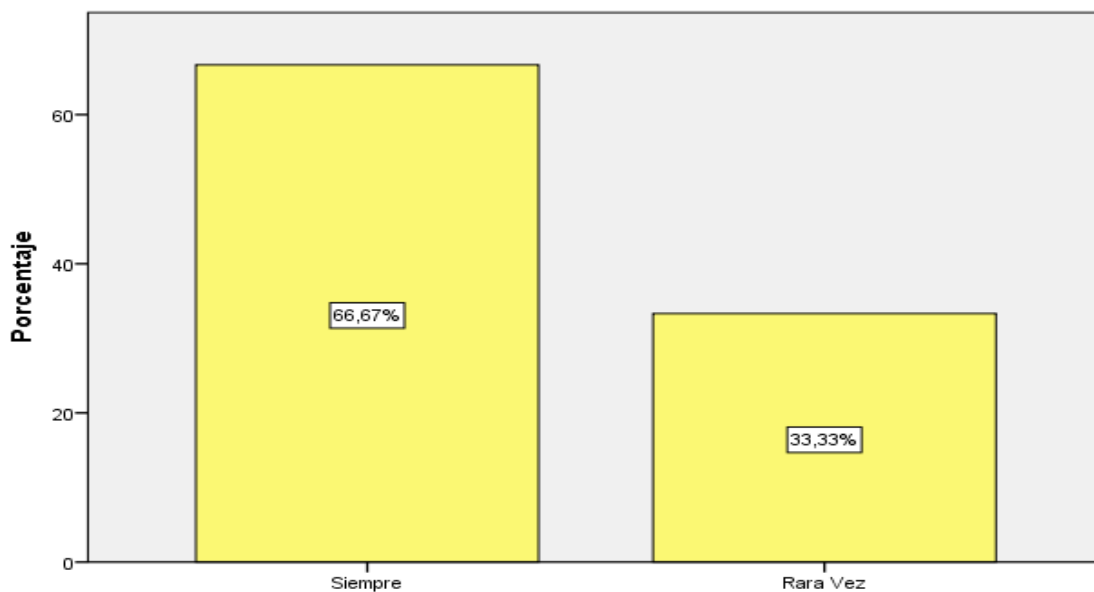


Gráfico 4

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 04, las compras públicas establecen procedimientos formales con tiempos que deben ser cumplidos, sin embargo, estos pueden ser superados cuando los concursos son claros, y no amerita objeción de ninguna de las partes, es ese contexto los encuestados de la empresa han manifestado que la entidad siempre ha agilizado sus contratos cuando ganaron 66.67%, sin embargo, para el 33.33% esto se resume en la espera de los plazos establecidos por ley para poder cumplir con los contratos de las empresas ganadoras. Los encuestados han dado cuenta dado que en algún momento han gestionado de manera directa algún expediente para la empresa.

Tabla 5

¿Qué entidades le parecieron más ágiles en la presentación de los expedientes de contratación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Municipalidad de Huánuco	7	58,3	58,3	58,3
	Municipalidad de Amarilis	3	25,0	25,0	83,3
	Municipalidad del Valle	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Qué entidades le parecieron más ágiles en la presentación de los expedientes de contratación?

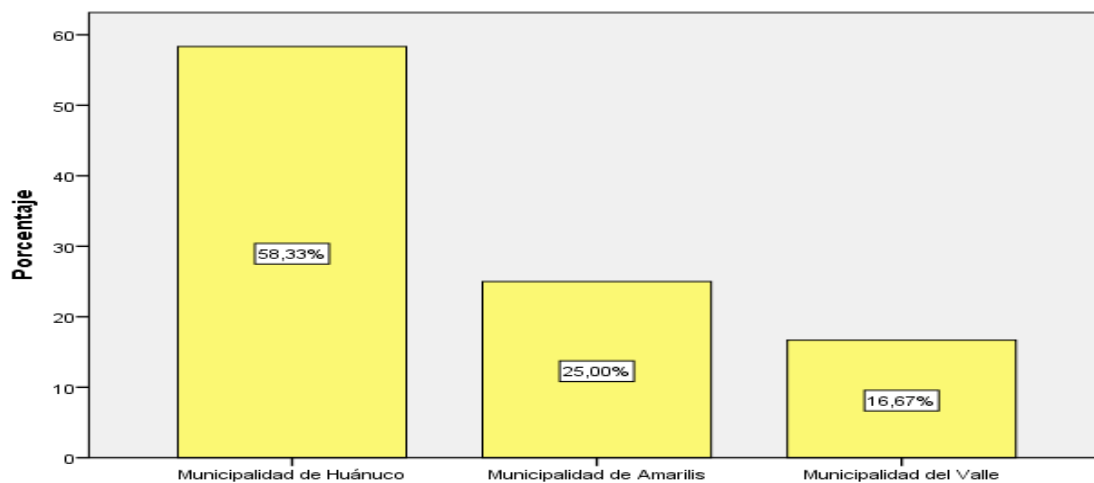


Gráfico 5

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 05, en las entidades que C&S Adrianzen postulo para vender al estado se encuentra las Municipalidades de Huánuco, Amarilis, Valle, de las cuales, los encuestados consideran que la de Huánuco son las más ágiles, puesto que cuentan con el sistema apropiado para poder atender los requerimientos de las áreas, así lo sostiene el 58.33%. El 25% de los encuestados sostiene que es Amarilis los más diligentes en atención de requerimientos, pagos, otros. El 16.67% sostiene q fue sencillo atender sus pedidos en la municipalidad Valle. De todos modos, los encuestados sostienen que mucho depende la capacidad de los administradores de las comunas.

Tabla 6

¿Tuvo problemas la empresa en licitaciones públicas?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Siempre	9	75,0	75,0	75,0
Rara Vez	3	25,0	25,0	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Tuvo problemas la empresa en licitaciones públicas?

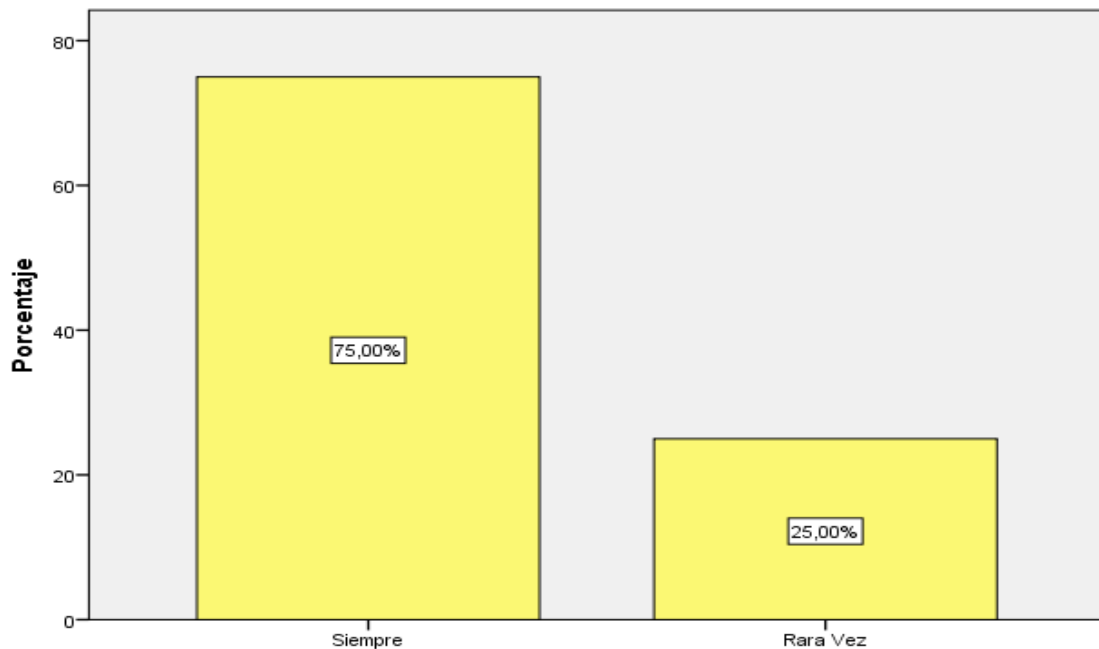


Gráfico 6

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 06, la empresa provee sobre todo bienes para oficinas, es decir, mobiliarios, computadoras, accesorios en general. Para el 75% siempre tuvieron algún tipo de problema en el concurso público, sobre todo en las características de los productos, precios y otros similares. Para el 25% estos problemas son rara vez, sobre todo se da en periodos donde la gestión está asumiendo la gestión municipal. En suma, los requerimientos son atendidos con órdenes de servicios que son procesados y entregados en copias para gestionar los pagos correspondientes.

Tabla 7

¿Qué aspectos considera usted que hicieron ganar a la empresa en este tipo de convocatoria de compra pública?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Los precios	8	66,7	66,7	66,7
	La Calidad	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Qué aspectos considera usted que hicieron ganar a la empresa en este tipo de convocatoria de compra pública?

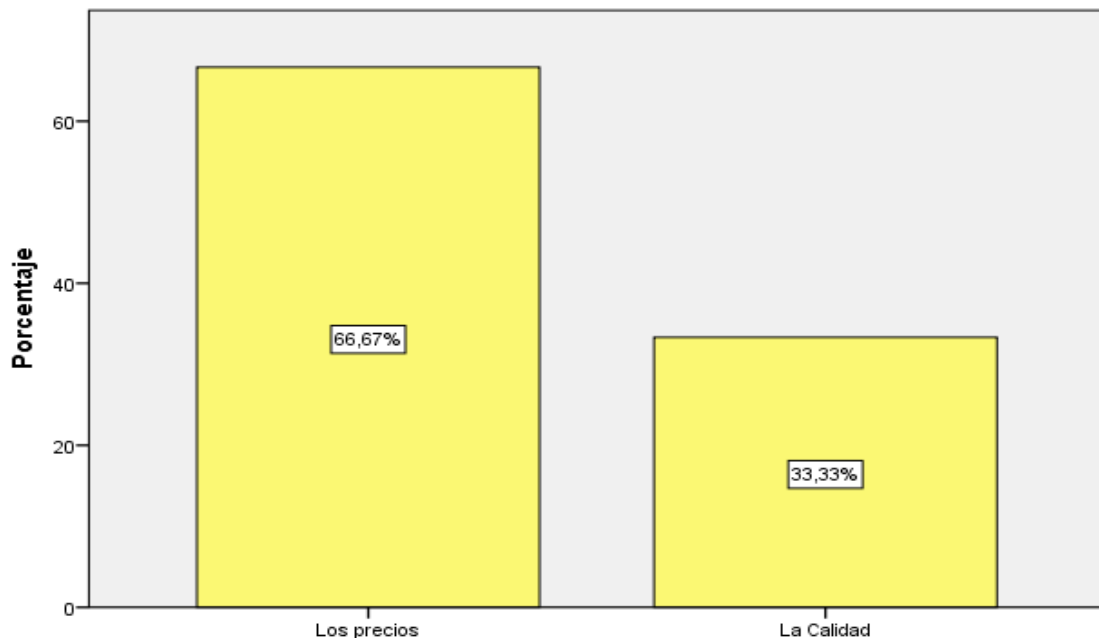


Gráfico 7

Análisis e interpretación. – En la tabla y gráfico N° 07, siendo estas convocatorias abiertas, las empresas postulantes tienen que ver la forma apropiada para poder ganar en el concurso, una de esas estrategias para C&S Adrianzen es los precios, considerando que ellos tienen proveedores de la capital que ofrecen productos a bajo precio así lo considera el 66.67% de los encuestados de la empresa. El 33.33% manifestó que una estrategia es la calidad de los productos, puesto que son específicas las marcas. Como podemos advertir la empresa uso en algún momento estas estrategias en todos sus procesos de compras.

Tabla 8

¿Los montos de la convocatoria fueron motivo para postular a este tipo de procedimiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Los montos de la convocatoria fueron motivo para postular a este tipo de procedimiento?

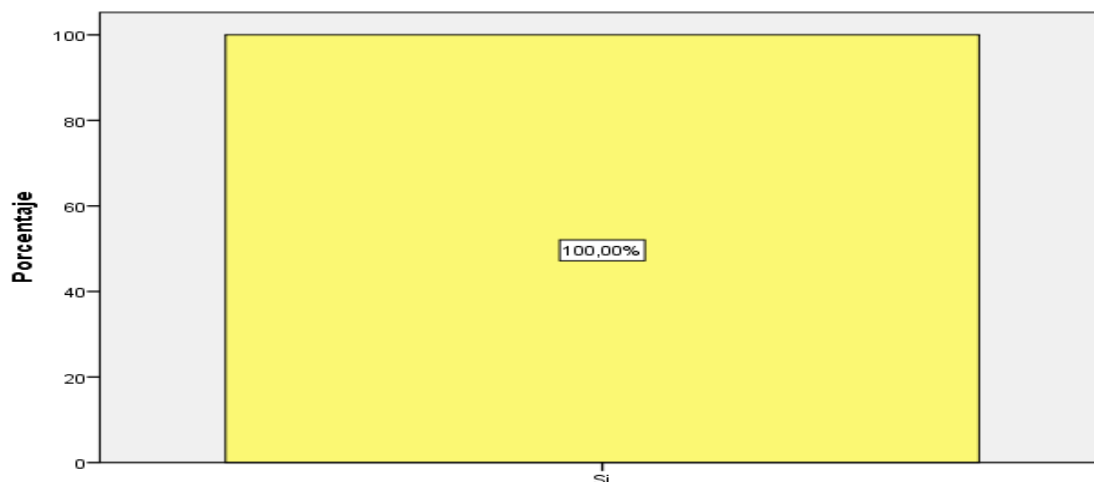


Gráfico 8

Análisis e Interpretación. - En la tabla y gráfico N° 08, uno de los motivos del porque la empresa postula a las convocatorias de las municipalidades es sobre todo por la importante inversión que hace el Estado en compras para oficinas, para proyectos, entre otros. la última atención que hizo la empresa fue equivalente a S/ 375 mil soles, los mismos que fueron invertidos por la empresa para atender la demanda en este caso de la Municipalidad de Huánuco, centrándose en atenciones como sillas de oficinas, PC, equipos de sonidos, entre otros. El 100% de los encuestados, reconoce que es el monto el principal motivo para poder postular; la experiencia en ventas de la empresa le permite tener una opción oportuna para disponer de liquidez.

Tabla 9

¿Considera que las adjudicaciones de menor cuantía son apropiadas para la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	11	91,7	91,7	91,7
No	1	8,3	8,3	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Considera que las adjudicaciones de menor cuantía son apropiadas para la empresa?

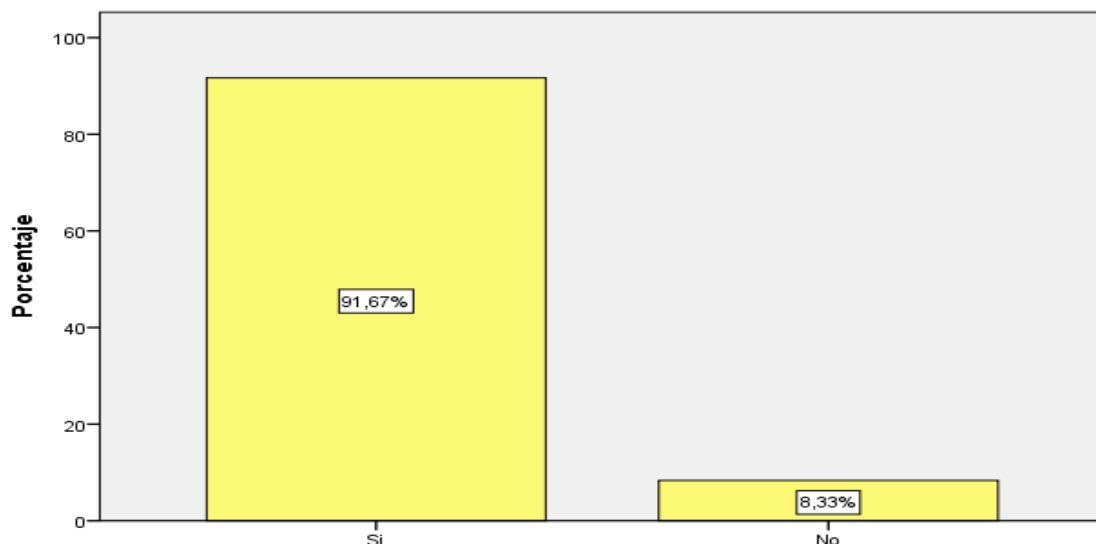


Gráfico 9

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 09, para el 91.67% de los encuestados, esta es la mejor opción AMC Adjudicación de menor cuantía permite que la empresa pueda atender pedidos de servicios hasta por S/ 15,000 mil soles, así como venta de bienes como escritorios, computadoras hasta por S/ 35,000 mil soles, y obras que no superen los S/ 100,000 mil soles, es importante precisar que la empresa materia de estudio tiene dentro de sus fines también desarrollar obras de este tipo, y ha trabajado en remodelación del estadio, instalado luces, y accesorios para zonas de prensa en el caso de la ciudad de Huánuco. Para el 8.33% estas opciones serian mejor en los otros tipos de proceso.

Tabla 10

¿Facilito la entidad las adjudicaciones de menor cuantía con la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Facilito la entidad las adjudicaciones de menor cuantía con la empresa?

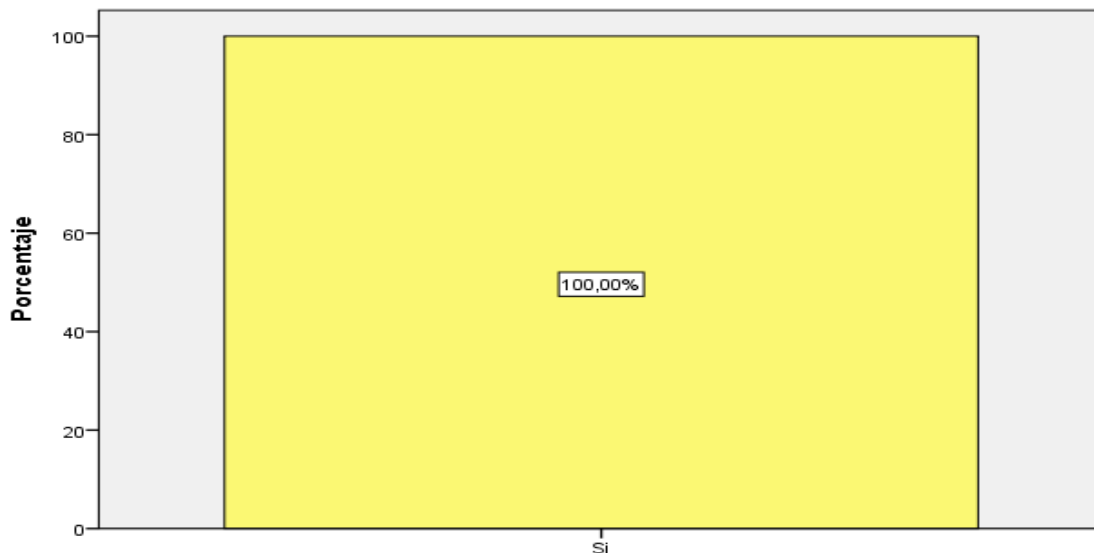


Gráfico 10

Análisis e Interpretación. - En la tabla y gráfico N° 10, como se ha mencionado líneas arriba, la empresa participa en opciones de compra de las Municipalidades de Huánuco, Amarilis, Valle, Pillco Marca en algunas opciones. Todas ellas tuvieron requerimientos de menor cuantía solicitada a la empresa, ello ha permitido que la empresa pueda tener disponibilidad de efectivo para participar en procesos más grandes. Otro de los cuáles participo es la atención a la Municipalidad de Amarilis, en fotocopiadoras, impresoras, parlantes, y otros. En el caso de la Municipalidad del Valle se atendió sillas para auditorios, así como, equipos de sonido para sus ceremonias, todos ellos adquiridos por ese formato de contratación pública. La empresa ya cuenta con reputación para atender estas demandas.

Tabla 11

¿Cuenta los contratos cláusulas que aseguren su cobro por la venta pública?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	83,3	83,3	83,3
No	2	16,7	16,7	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Cuenta los contratos cláusulas que aseguren su cobro por la venta pública?

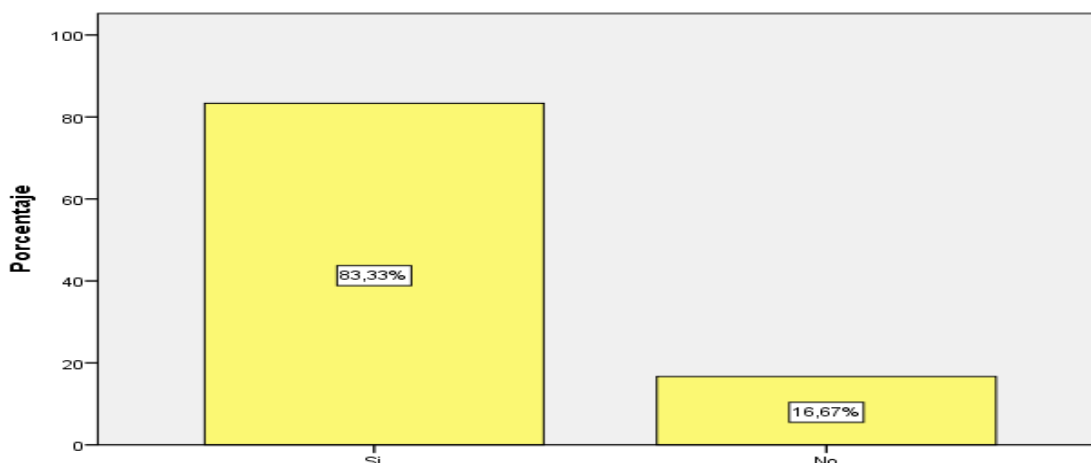


Gráfico 11

Análisis e Interpretación. - En la tabla y gráfico N° 11, todos los contratos firmados con las municipalidades que son estándares para la gestión pública considera aspectos de solución de controversia a través de la vía conciliatoria o el arbitraje. Para el 83.33% de encuestados estos contratos si garantizan hacer prevalecer los derechos sobre la entidad, sin embargo, sostienen que no tuvieron que recurrir a esta cláusula. Para el 16.67% de encuestados estos no son identificados, y por lo general la demora en el pago de los servicios o productos atendidos, son incomodos para la empresa, puesto que el propietario solicita que los mismos gestores recuperen esa gestión en la misma entidad.

Tabla 12

¿Considera que el contrato le permite obtener liquidez por la venta pública?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Considera que el contrato le permite obtener liquidez por la venta pública?

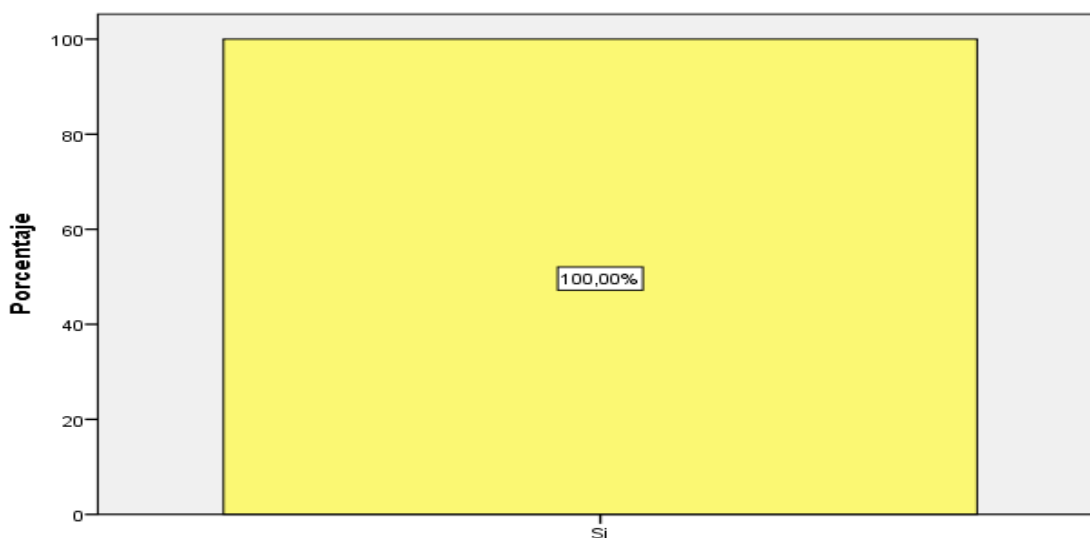


Gráfico 12

Análisis e interpretación. – En la tabla y gráfico N° 12, los contratos que se firman, tiene aspectos importantes, por lo general estos documentos legales consideran a su firma el 30% del desembolso del dinero producto de la venta del servicio, otro monto similar a la instalación de equipos de ser el caso, y la diferencia cuando se tenga conformidad. Entendiendo que este tipo de relaciones son por menor cuantía en muchos de los casos, esto se resume en periodos cortos para obtener el primer y segundo desembolso. Así lo sostiene el 100% de encuestados de la empresa, así mismo, los trabajadores sostienen que este desembolso es suficiente para poder contar con la liquidez necesaria para poder hacer los pedidos que corresponde.

Tabla 13

¿El contrato le permite asegurar sus intereses en el caso de que la entidad incumpla los compromisos?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	7	58,3	58,3	58,3
No	5	41,7	41,7	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿El contrato le permite asegurar sus intereses en el caso de que la entidad incumpla los compromisos?

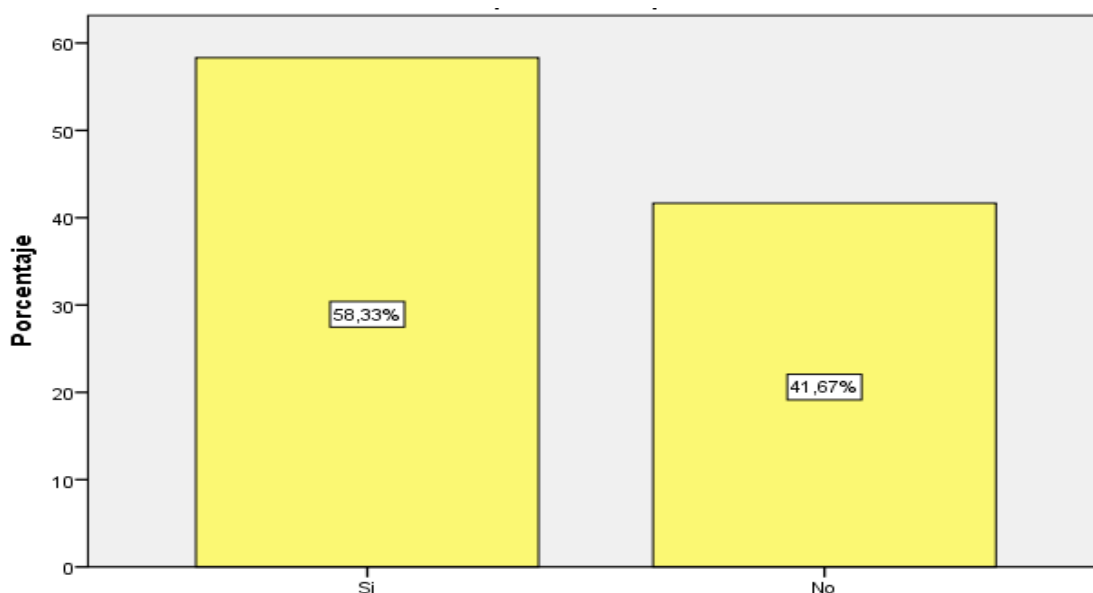


Gráfico 13

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 13, el único medio que permite a la empresa garantizar sus derechos en la firma de ese contrato son los medios extrajudiciales, los mismos que están considerados en este documento legal, así lo puede identificar el 58.33% de los encuestados de la empresa, sin embargo, el 41.67% sostiene que esto no es suficiente, puesto que esta vía siempre es rechazada cuando se trata de solucionar una controversia. Los encuestados han manifestado que no tuvieron problemas de este tipo, no teniendo que recurrir, por el monto que correspondía.

Tabla 14

¿Cobro el dinero de su venta publica de forma oportuna?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	3	25,0	25,0	25,0
	Rara Vez	9	75,0	75,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Cobro el dinero de su venta publica de forma oportuna?

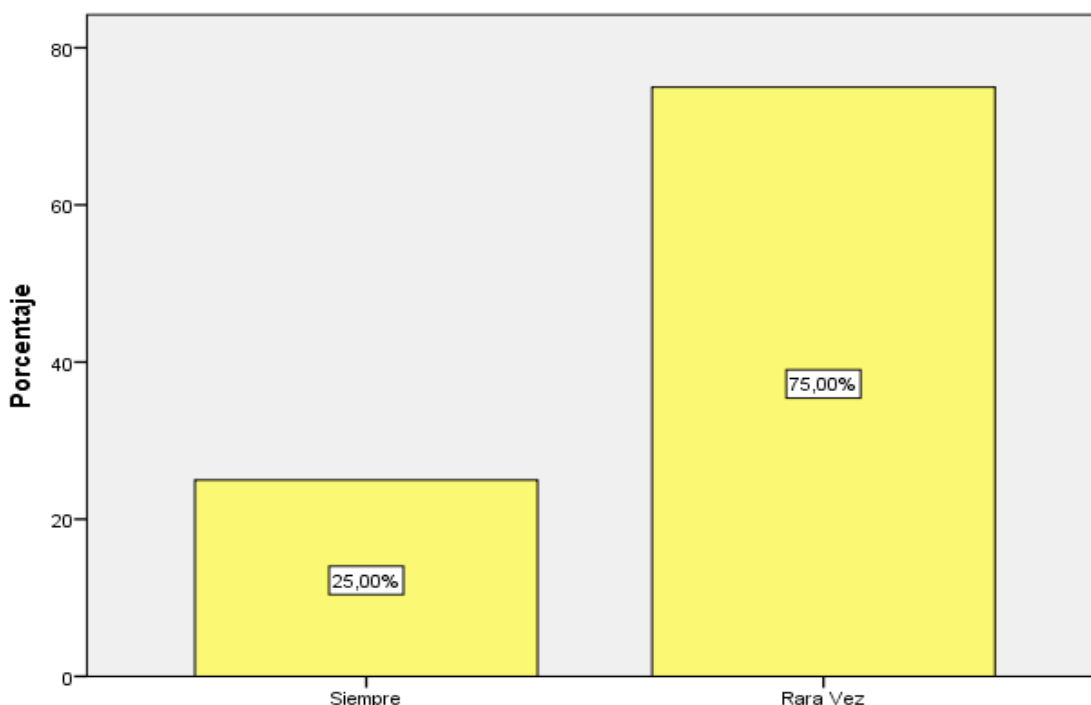


Gráfico 14

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 14, por lo general los contratos tienen desembolsos oportunos de los primeros pagos, sin embargo, la diferencia está sujeta a cuestiones burocráticas, así lo reconoce el 25% de los encuestados quienes manifiestan que siempre tuvieron problemas para todas las etapas de pagos, sin embargo, el 75% sostiene que este problema fue raras veces, puesto que se hubieron pequeñas trabajas que prolongaban su cobro en un mes, o hasta en dos, algunos problemas más agudos fueron cuando hubieron cambios de gobierno, donde se devengaba el compromiso con la empresa.

Tabla 15

¿Le pusieron trabas para hacer sus cobros?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	1	8,3	8,3	8,3
	Rara Vez	11	91,7	91,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Le pusieron trabas para hacer sus cobros?

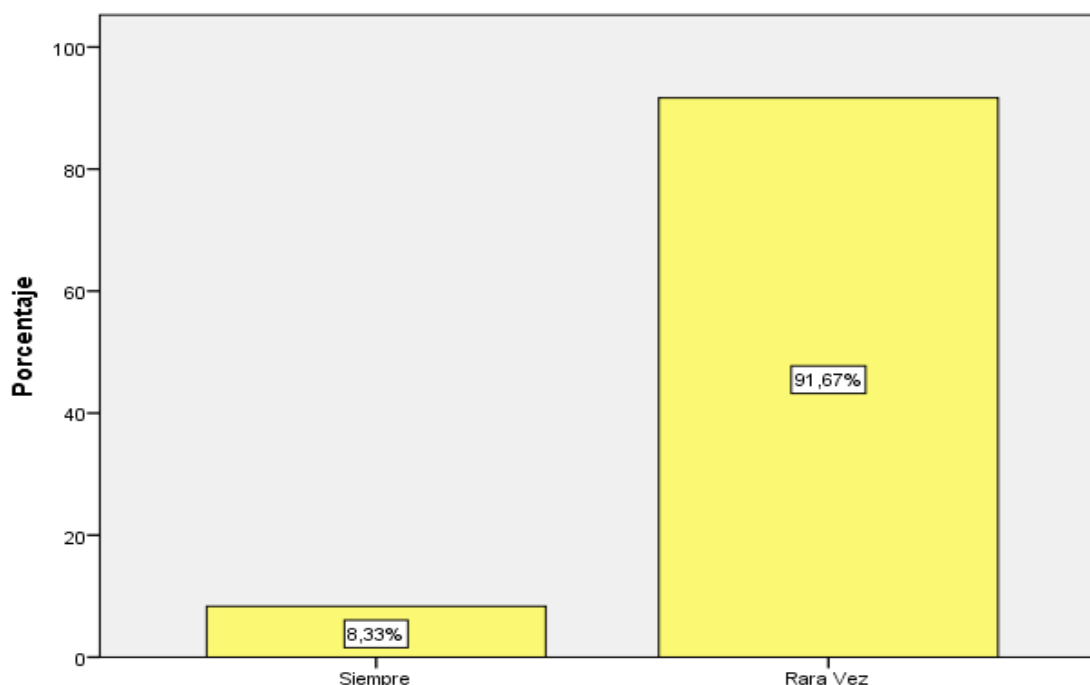


Gráfico 15

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 15, respecto a las trabas al momento de solicitar los desembolsos, están los requisitos propios del sistema público que exigen documentos burocráticos que se tiene que presentar como el RNP de la empresa, y otras constancias que debe presentarse. Para el 8.33% hubo siempre trabas exageradas para solicitar los cobros, sin embargo, para el 91.67% estos se dieron raras veces, siendo aquellos identificados en la Municipalidad de Amarilis, quienes exigieron detalles que no estaban considerados en el expediente de atención a los pedidos hechos a la empresa, los mismos que fueron superadas de forma oportuna.

Tabla 16

¿Le permitió participar en las ventas al estado tener mayor liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuestas Realizadas

Elaboración: Propia

¿Le permitió participar en las ventas al estado tener mayor liquidez?

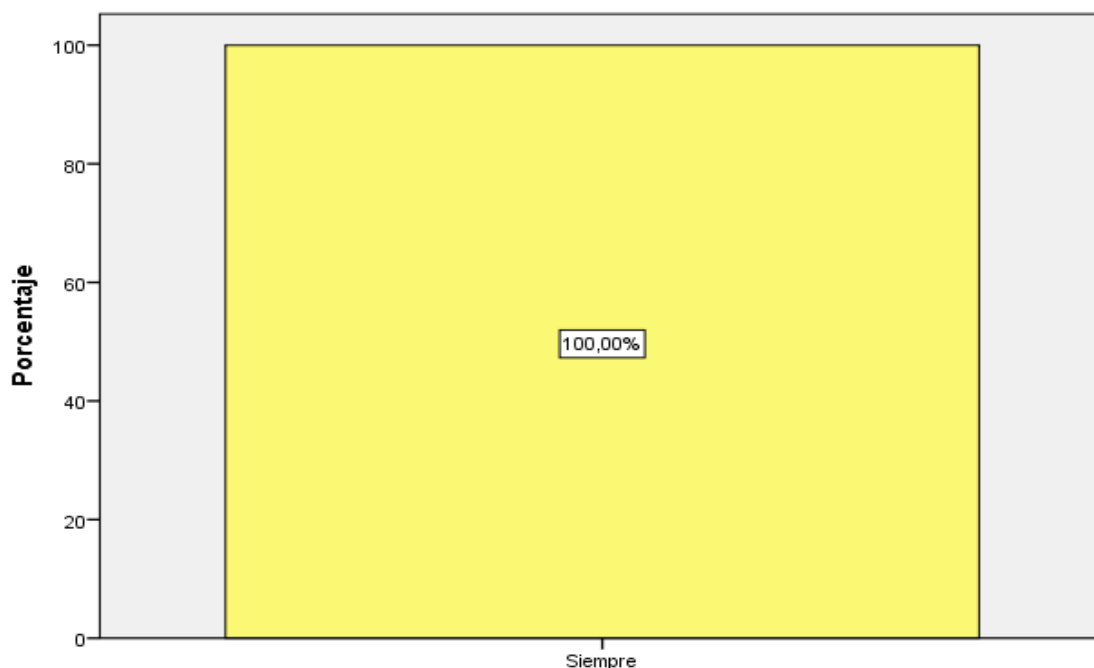


Gráfico 16

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 16, efectivamente tal como sostiene la política, las compras públicas permite que las MYPES tengan opciones de desarrollo vendiendo a un cliente que siempre dispone de dinero. Para el 100% de los encuestados podemos observar que siempre venderle al estado para la empresa significó una opción importante para contar con liquidez, puesto que las ventas eran importantes, tal como se puede evidenciar en las siguientes tablas, donde se puede observar que las ventas ayudan a las ventas globales en tienda que tiene la empresa en la ciudad de Huánuco, siendo la Municipalidad de Huánuco, una de las que contribuye a esta disponibilidad de liquidez, por ello la empresa apuesta por ofrecer constantemente a la Municipalidad de Huánuco.

4.2 ANÁLISIS DE VENTAS DE LA EMPRESA C&S ADRIANZEN HUÁNUCO 2019

Tabla 17

Composición de Ventas de la Empresa C &S Adrianzen Periodos 2015 – 2018

	Ventas al Estado		Ventas Directas	Total Anual	
2015	S/	700,564.00	S/ 450,000.00	S/	1,150,564.00
2016	S/	954,879.00	S/ 521,000.00	S/	1,475,879.00
2017	S/	974,437.00	S/ 589,000.00	S/	1,563,437.00
2018	S/	1,341,168.00	S/ 643,000.00	S/	1,984,168.00

Fuente: Estado de la Situación Financiera de la Emp.

Elaboración: Propia

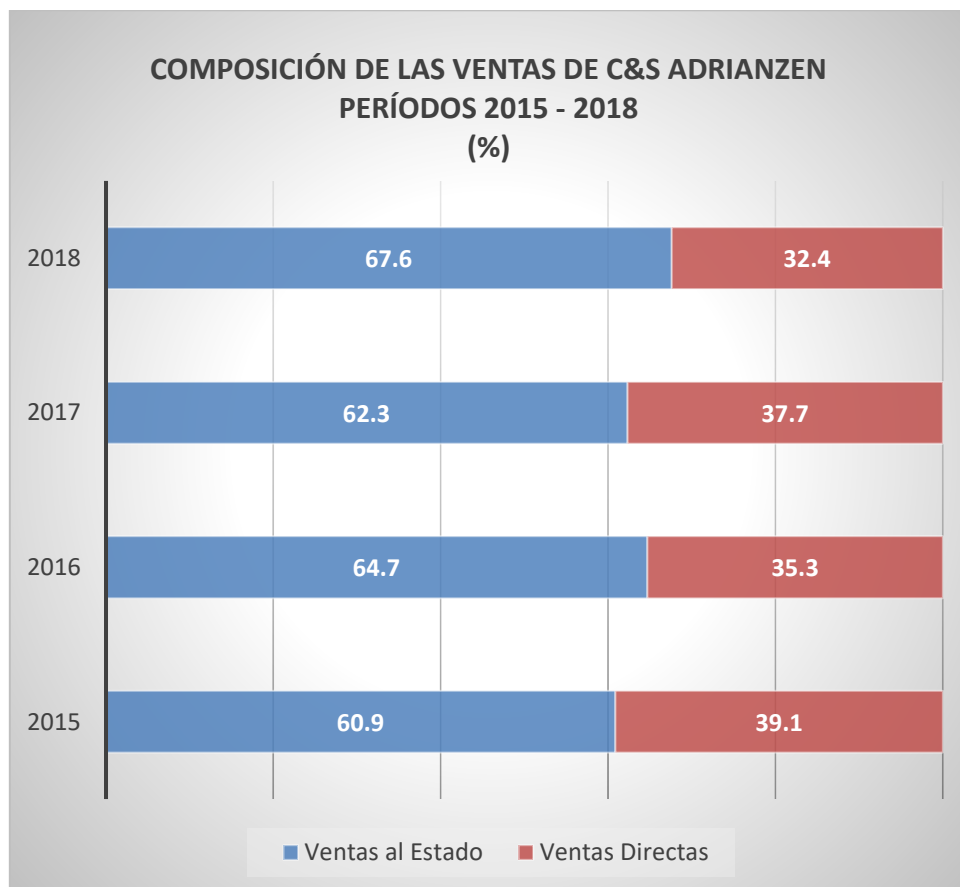


Gráfico 17

Análisis e Interpretación. – En la tabla y gráfico N° 17, tal como vimos en la fase descriptiva de la gestión de las contrataciones en la empresa. Estas ventas al Estado han sido importantes para la empresa. En el 2015, las ventas representaron 60.9% equivalente a los S/ 700,564 soles. En el 2016, estas representaron 64.7%, equivalente a S/ 954,879 soles, para periodo 2017, estas ventas fueron de 62.3% equivalente a S/ 974,437 soles, y el 2018 fue de 67.6% ascendente a la suma de S/ 1,341,168 soles. Los principales acreedores de la empresa fueron las Municipalidades provinciales de Huánuco, distritales de Amarilis, el Valle, en algunos casos Pillco Marca. Entre los periodos 2016 y 2017 las ventas al Estado disminuyeron en pequeña cantidad, dado que no se logró facturar pedidos hechos en los meses de noviembre del 2017, lo que impidió registrar ese compromiso contractual en el periodo tributario correspondiente. El incremento en el período 2018 se debe a las ventas a la Municipalidad Provincial, los mismos que hicieron cambios de mobiliarios entre los meses de agosto y diciembre, tal como se puede ver en los portales de transparencia de la comuna.

La empresa no solo vende al sector público, sino también tiene una tienda ubicada en la ciudad de Huánuco, donde se puede observar el expendio de artículos de computadora, mobiliarios para oficina, entre otros. Al respecto, el 2015 estas ventas directas representaron 39.1%, siendo los accesorios de computadoras los que más se vendió, junto a impresoras. En el 2016, las ventas directas ascendieron a 35.3%, el 2017, estas ventas fueron 37.7%, y el 2018, las ventas fueron 32.4%. A partir de esta información se puede establecer la relación de las ventas públicas de la empresa en sus ventas globales, los mismos que registran el 2015 la suma es de S/ 1,150,564 soles, el 2016, asciende a S/ 1,475,879, el 2017, la suma es S/ 1,563,437 soles, y el 2018, esta suma asciende a S/ 1,984,168.

4.3 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

Entrevista Realizada a Don Carlos Adrianzen Facundo, gerente de la empresa C&S Adrianzen el 02 de abril del 2019. Las preguntas estuvieron orientadas a ver el impacto que esperaba tener con las ventas al sector público, los mismos que se analizan a continuación.

- a. ¿Cómo ingresa a hacer negocios con los Estado?

El Empresario sostiene que no ser un empresario nuevo, le permite tener la experiencia para poder tener relaciones comerciales no solo con municipalidades, sino también con clientes privados. Menciona que el ser regidor de Huánuco, le ha permitido establecer relaciones específicas con las municipalidades de Huánuco, Amarilis, principalmente, donde posiciono a su empresa con la venta de estos artículos.

- b. ¿Es complicado postular a una convocatoria que haga alguna municipalidad o gobierno regional?

En realidad, sostiene el empresario que mientras se tenga los requisitos y precios competitivos, hay muy buenas oportunidades de ganar y establecerse como proveedores constantes.

- c. ¿La empresa ha realizado ventas superiores a las convocadas por menor cuantía?

Participo en licitaciones por montos superiores a los S/ 100,000.00 para pequeñas construcciones en provincias, pudiendo la empresa hacer obras como canchitas, cercos, entre otros.

- d. ¿Cuenta con un equipo para este tipo de venta?

Contamos con jóvenes que trabajan con nosotros por más de 5 años, ellos ya conocen los mecanismos de contratación de estas municipalidades, por ello quizá tienen la misma oportunidad siempre.

- e. ¿Aspira ampliar sus ventas a otras municipalidades?

La empresa se encuentra en ese trabajo, ya se atendió este año a la provincia de Ambo, con los mismos productos que ofrecemos, y seguiremos intentando en otras comunas.

Estas respuestas del propietario nos permiten establecer aspectos importantes de su participación en los procesos de compras públicas,

confirmando la importancia de este cliente para la empresa.

4.4 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

La hipótesis planteada es que “Las Contrataciones Públicas influyen en las ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco” como alterna, y la nula es la misma afirmación pero en sentido negativo “Las Contrataciones Públicas no influyen en las ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco”, tomando en cuenta el Libro de Estadística para Administración y Economía de Levin (2011), el método estadístico apropiado tomando en cuenta las variables planteadas es la correlación de Pearson, cuyas escalas de medición son: Correlación negativa perfecta (-1), correlación negativa fuerte moderada débil (-0.5), ninguna correlación (0), correlación positiva moderada fuerte (0.5), correlación positiva perfecta (1), en ese contexto se usa la información obtenida de las variables en términos cuantitativos y se establece la correlación correspondiente que se plantea a continuación:

<ul style="list-style-type: none">• Si $r = 1$, existe una correlación positiva perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables denominada <i>relación directa</i>: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante.
<ul style="list-style-type: none">• Si $0 < r < 1$, existe una correlación positiva.
<ul style="list-style-type: none">• Si $r = 0$, no existe relación lineal. Pero esto no necesariamente implica que las variables son independientes: pueden existir todavía relaciones no lineales entre las dos variables.
<ul style="list-style-type: none">• Si $-1 < r < 0$, existe una correlación negativa.
<ul style="list-style-type: none">• Si $r = -1$, existe una correlación negativa perfecta. El índice indica una dependencia total entre las dos variables llamada <i>relación inversa</i>: cuando una de ellas aumenta, la otra disminuye en proporción constante.

Tabla 18

Resumen del cálculo de correlación entre la variable contrataciones públicas y las Ventas de la Empresa C &S Adrianzen Periodos 2015 – 2018

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0.996355565
Coefficiente de determinación R²	0.992724412
R ² ajustado	0.989086618
Error típico	35863.18221
Observaciones	4

Fuente: Tabla N°17

Elaboración: Propia

Tabla 19

Valores que validan y establecen la correlación entre la variable contrataciones públicas y las Ventas de la Empresa C &S Adrianzen Periodos 2015 - 2018

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%	Inferior 95.0%	Superior 95.0%
Intercepción	255566.92	80000.93	3.19	0.09	-88649.32	599783.16	-88649.32	599783.16
Variable X 1	1.30	0.08	16.52	0.00	0.96	1.64	0.96	1.64

Fuente: Tabla N°18

Elaboración: Propia

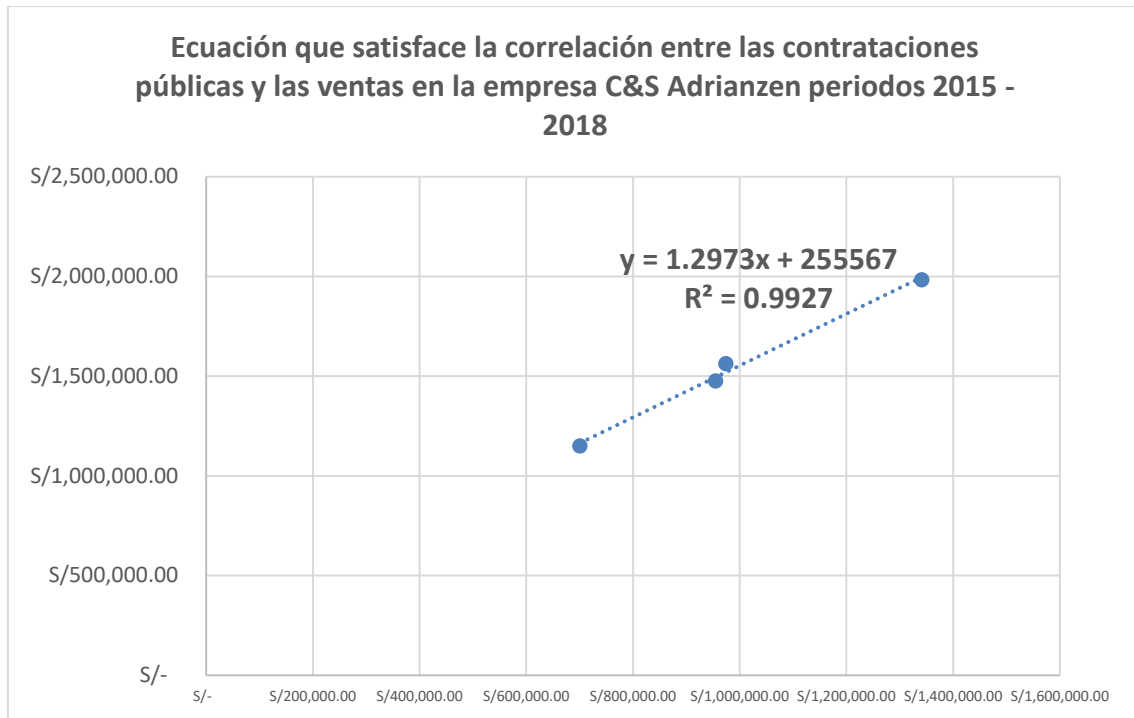


Tabla 20

Como podemos observar en el Gráfico N° 18 la correlación entre las variables es positiva fuerte según la escala de Pearson 0.9927, con la ecuación que satisface nuestra relación determinada por $Y = 1.2973X + 255567$ donde $Y =$ ventas en la empresa C&S Adrianzen, $X =$ Contrataciones Públicas. De esta manera se confirma estadísticamente la relación directa entre ambas variables, confirmando la hipótesis alterna planteada, **Las Contrataciones Públicas influyen en las ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco**, y descarta la hipótesis nula el que indica que no hay influencia entre ambas variables en la empresa. Los argumentos que sustentan esta afirmación se describen en los ítems anteriores, donde se indica como las ventas han contribuido con más del 50% anual a esta empresa, sobre todo vendiendo bajo la modalidad de adjudicación de menor cuantía. En la tabla y gráfico N° 17, tal como vimos en la fase descriptiva de la gestión de las contrataciones en la empresa. Estas ventas al Estado han sido importantes para la empresa. En el 2015, las ventas representaron 60.9% equivalente a los S/ 700,564 soles. En el 2016, estas representaron 64.7%, equivalente a S/ 954,879 soles, para periodo 2017, estas ventas fueron de 62.3% equivalente a S/ 974,437 soles, y el 2018 fue de 67.6% ascendente a la suma de S/ 1,341,168 soles.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 CON LOS ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La tesis ha considerado importantes investigaciones que nos han permitido contextualizar la información obtenida en la empresa, entendiendo la importancia de las contrataciones públicas, para Borbor, W. (2013) en su tesis presentada en Buenos Aires Argentina, denominada “Efectos de la Aplicación del Sistema Nacional de Contratación pública y sus procedimientos de compra, conforme lo establece la ley orgánica del Sistema Nacional de Contrataciones Públicas, sostiene que estos sistemas han permitido simplificar opciones para los contratantes, haciendo que sus oportunidades de colocaciones sean mayores. Tal como se puede evidenciar en nuestros resultados, en el caso de nuestro país, nuestra región, la percepción de estos sistemas permiten tener mejores oportunidades para la empresa, habiendo todavía desconfianza en sus procedimientos y en quienes gestan las compras públicas, tal como lo menciona el 58.33% de encuestados. Por otro lado, Austacil, T. (2014), sugiere que la corporación municipal de Cane en Honduras, debe contar con un manual de procedimientos para que sus compras se orienten adecuadamente, en el caso de nuestra región, la ley de contrataciones públicas en su reglamento establece los procedimientos de contrataciones, tal es así que las base tienen expedientes claros cuando se convocan, así lo sostiene el 83.33% de los encuestados en los resultados descritos en el ítem correspondiente. Mencionando el 91.67% que incluso había puntuaciones adicionales comprendida en la norma para pequeñas empresas como esta que es sujeto de estudio. Para Barrientos, P. (2015) en su tesis presentada a la Universidad de Huamanga, respecto a los actos preparatorios y principios de eficiencia de la contratación pública, sostiene que el marco normativo puede hacer compleja y complicada los procedimientos en esta etapa, existiendo varios, cuando no se cuenta personal adecuado para dichas gestiones, en ese contexto para el 66.7% de encuestados en la empresa la entidad agiliza los trámites cuando estos son claros, destacando entre sus principales clientes a la municipalidad provincial de Huánuco. Para Alvarado, M. (2014) en su tesis El valor referencial y los procesos de selección para las adquisición y contrataciones en la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas (2016 – 2010), sostiene que los valores referenciales

influyeron en los procesos de selección y consecuentemente sostiene en la eficiencia de la compra pública, no solo siendo los criterios normativos, sino técnicos los que garantizan ello. Esta investigación en concordancia con los hallazgos de la tesis confirma puesto que son los precios con 66.7% y la calidad 33.3% los que determinan una eficiente compra del sector público, siendo de esta manera atractiva para las empresas como el caso de C&S Adrianzen, quienes se vieron motivados participar por estos factores, consecuentemente podemos afirmar que las investigaciones citadas son un buen referente para validar la información que hemos obtenido. Las contrataciones de menor cuantía en este caso particular permitieron aperturar buenas opciones de negocios para la empresa en sí, haciendo que esta pueda sostener su actividad no solo en las ventas directas, sino también en la venta al Estado.

5.2 CON EL MARCO TEÓRICO

Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OCDE (2017) sostiene que los principios que son de aplicación en la contratación pública deben ajustarse a la libertad de acceso a las licitaciones públicas, publicidad, transparencias en los procedimientos, no discriminación e igualdad de trato entre los candidatos. En el texto único ordenado de la **Ley N°30225 (2019)** sostiene que los actos preparatorios en la nueva Ley de Contrataciones del Estado pueden ser divididos en cuatro: i) La formulación del PAC; ii) La consolidación del expediente de contratación; iii) La designación del órgano encargado de llevar el proceso de selección; iv) La aprobación de los documentos del procedimiento. En tal sentido, la empresa ha podido participar en las convocatorias de la Municipalidad de Huánuco, Amarilis, Pillco Marca, Santa María del Valle entre otros, con las mismas opciones que otras empresas, siendo su experiencia y su conocimiento lo que le ha permitido ganar estas convocatorias. Como se puede observar en los resultados, han sido los expedientes claros, las posibilidades de mayor puntaje por ser pequeña empresa, los precios, y la calidad los que han determinado importantes oportunidades. El fin de las compras públicas sostiene garantizar de bienes y servicios de calidad al estado, así como ser una ventada oportuna a los pequeños negocios, por ende, podemos observar que estos fines se cumplen en la empresa C&S Adrianzen dado que las correlaciones mostradas nos permiten

ver como la empresa ha encontrado en el estado, una importante fuente para generar recursos, siendo estas ventas superiores al 50% desde el 2015 hasta el 2018, siendo coherente con lo que sostiene la teoría.

CONCLUSIONES

1. Se concluye mediante el análisis la influencia de las contrataciones públicas con las ventas en la empresa C&S Adrianzen, sustentada con una correlación positiva alta según Pearson de 0.9927 en los periodos 2015 – 2018, con la ecuación establecida, de acuerdo al gráfico N° 17 representando las ventas al sector público 60.9% el 2015, 64.7% el 2016, 62.3% el 2017, y 67.6% el 2018 respecto a las ventas globales de la empresa, haciendo referencia que efectivamente existe esta influencia favorable para esta empresa que incrementó sus ventas sustancialmente al incluirse en los procesos de contrataciones públicas como proveedor del estado.
2. Se concluye mediante el análisis la influencia de los actos preparatorios con las ventas en la empresa C&S Adrianzen a través de los expedientes elaborados ya que estos han sido claros para la empresa, así lo confirman el 83.3% de encuestados, del gráfico N° 02, confirmando la relación con las ventas de esta etapa de la compra pública, puesto que permite a la empresa postular a las convocatorias con conocimientos precios de lo que requiere la entidad.
3. Se concluye mediante el análisis la influencia de la selección con las ventas en la empresa C&S Adrianzen, demostrado que las adjudicaciones y la menor cuantía le ha permitido tener buenas oportunidades como han sido el precio y la calidad en la oferta de productos, así lo sostiene el 66.7% y 33.3% respectivamente de los encuestados, en el gráfico N° 07, estableciendo de esta forma una influencia positiva con las ventas en la empresa.
4. Se concluye mediante el análisis la influencia de la ejecución contractual, con las ventas en la empresa C&S Adrianzen, dado que el 83.33% de encuestados en la empresa, de acuerdo al gráfico N° 11, las cláusulas contractuales aseguran el cobro, producto de la venta a la entidad, siendo esto un aspecto importante para la empresa C&S Adrianzen para los periodos 2015 – 2018.

RECOMENDACIONES

1. Considerando los resultados y la relación obtenida de las contrataciones públicas con las ventas de la empresa, el Gerente debe ampliar sus mercados a otras Municipalidades Provinciales como: Yarowilca, Jesús, Dos de Mayo, para ello debe orientar a sus gestores para estar alerta a las convocatorias de estas comunas en Huánuco.
2. Respecto a los actos preparatorios, el Gerente debe capacitar constantemente a sus gestores para que ellos estén actualizados en las últimas modificaciones que la norma establece, y así no pierdan ninguna oportunidad comercial con ninguna instancia gubernamental.
3. Respecto a la selección, para tener mayores oportunidades el Gerente debe estoquear su empresa con mobiliarios de oficina actuales, haciendo convenios con proveedores de la capital, o pensar en importación directa para tener productos tecnológicos baratos para la institución pública.
4. Para la ejecución contractual, el Gerente debe contar con movilidad adecuada para trasladar los bienes de forma oportuna y sin deterioro, y no tener problemas de incumplimiento legal con la entidad, de esta forma su diligencia podría dejarle con mejores referencias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Austacil, T. F. (2014). Manual del procedimiento para la compra y contrataciones de bienes y servicios en la corporación municipal de cane, la paz. Honduras: Facultad de Ciencias Económicas Universidad Nacional Autónoma de Honduras .

Barrientos, Percy C. (2015). "Los Actos Preparatorios Y Principio De Eficiencia De La Contratación Pública". Ayacucho: Facultad De Derecho Y Ciencia Política Universidad Nacional De San Cristóbal De Huamanga.

Borbor de la Cruz, W. (2013). Efectos de la aplicación del sistema nacional de contratación pública y sus procedimientos de compra conforme lo establece la ley orgánica del sistema nacional de contratación pública en el ecuador, periodo 2008 - 2012. Ecuador: facultad de ciencias económicas universidad de buenos aires.

Cáceres Hernández, J. J. (2007). Conceptos Básicos De Estadística Para Ciencias Sociales. Madrid: Delta Publicaciones .

Catterine, A. Z. (2014). "El Valor Referencial Y Los Procesos De Selección Para Las Adquisiciones Y Contrataciones En La Universidad Nacional Toribio Rodríguez De Mendoza De Amazonas 2006 - 2010". Trujillo: Sección De Postgrado En Ciencias Económicas Universidad Nacional De Trujillo.

De La Parra, E. (2003). Estrategias De Ventas Y Negociación. México: Panorama .

Garcia Bobadilla, L. M. (2007). Ventas. Madrid: Esic.

Hernandez Sampieri, R. (2014). Metodología De La Investigacion Científica. Mexico: Mac Graw Hill.

Justo Miraval, D. E. (2017). "El Control Interno Y Su Incidencia En Las Adquisiciones Y Contrataciones De Bienes, Servicios Y Consultoría De Obras En La Municipalidad Distrital De Pillco Marca - 2016". Huánuco: Facultad De Ciencias Empresariales Universidad De Huánuco.

Ministerio de Economía y Finanzas, M. (2019). Texto único ordenado de la ley n°30225, ley de contrataciones del estado. Lima: mef.

Ministerio de la Producción (2018) en su serie MYPERÚ.

Ministerio De La Producción, P. (2018). Pasos Previos Para Venderle Al Estado . Lima: Agencia Belga Del Desarrollo.

OCDE, O. (2017). La Contratación Pública En El Perú: Reforzando Capacidad Y Coordinación. Lima : OCDE, París.

Rojas Velasquez, R. (2017). El Control Simultáneo Y La Prevención De La Corrupción En Las Contrataciones De Las Entidades Públicas, En La Contraloría Regional Huánuco - 2017. Huánuco: Facultad De Ciencias Empresariales Universidad De Huánuco.

Rojas Velasquez, R. (2017). El Control Simultáneo Y La Prevención De La Corrupción En Las Contrataciones De Las Entidades Públicas, En La Contraloría Regional Huánuco - 2017. Huánuco: Facultad De Ciencias Empresariales Universidad De Huánuco.

ANEXOS

ANEXO N° 01 MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología	Técnicas e Instrumentos
<p>General</p> <p>¿De qué manera las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?</p> <p>Específicos</p> <p>➤ ¿De qué manera los actos preparatorios influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?</p> <p>➤ ¿De qué manera la selección influye con las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco?</p> <p>➤ ¿De qué manera la ejecución contractual influye con las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018 Huánuco?</p>	<p>General</p> <p>Analizar de qué manera las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018 Huánuco.</p> <p>Específicos</p> <p>➤ Analizar de qué manera los actos preparatorios influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco.</p> <p>➤ Analizar de qué manera la selección influye en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco</p> <p>➤ Analizar de qué manera la ejecución contractual influye en las ventas de C&S Adrianzen periodos 2015 al 2018, Huánuco</p>	<p>Alternativa</p> <p>Las Contrataciones Públicas influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco.</p> <p>Nula</p> <p>Las Contrataciones Públicas no influyen en las ventas de C&S Adrianzen E.I.R.L periodos 2015 al 2018, Huánuco</p>	<p>1. Independiente</p> <p>Contrataciones Públicas</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Actos - Preparatorios - Selección - Ejecución contractual <p>2. Dependiente</p> <p>Ventas</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ventas Directas - Ventas Indirectas 	<p>Tipo: Aplicada</p> <p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Alcance: Descriptivo</p> <p>Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental transeccional</p> <p>Población: Trabajadores de la empresa N=12</p> <p>Muestra: No probabilística intencional n=12</p>	<p>Encuesta/ Cuestionario</p> <p>A los Trabajadores para determinar cómo las contrataciones públicas influyen en las ventas en la empresa Adrianzen.</p> <p>Información Secundaria</p> <ul style="list-style-type: none"> - Registro de Ventas - Evolución de ventas



ANEXO N° 02- CUESTIONARIO

La presente encuesta ha sido elaborada con fines académicos y en interés de la empresa, los resultados que se deriven de la misma permitirán hacer conclusiones respecto a las variables propuestas.

1. ¿Considera usted que el expediente de contratación otorga iguales oportunidades de participación y competencia en el proceso de compra pública?
 - a. Por lo general es dirigido ()
 - b. Si, brinda iguales oportunidades ()
 - c. Son muy complejas cumplirlas ()
 - d. Todos tienen el mismo formato ()
2. ¿Los Expedientes de contratación en los que participo fueron claros para su empresa?
 - a. Algunas veces ()
 - b. Rara vez ()
 - c. Nunca ()
3. ¿Otorgaba los expedientes puntajes adicionales por ser micro empresa?
 - a. Si ()
 - b. No ()
4. ¿Considera que la entidad permite agilizar los trámites de contratación?
 - a. Algunas veces ()
 - b. Rara Vez ()
 - c. Nunca ()
5. ¿Qué entidades le parecieron más ágiles en la presentación de los expedientes de contratación?
 - a. Municipalidad de Huánuco ()
 - b. Municipalidad de Amarilis ()
 - c. Gobierno Regional ()
 - d. Municipalidad de Pillkomarca ()
 - e. Municipalidad del Valle ()
6. ¿Tuvo problemas la empresa en licitaciones públicas?
 - a. Algunas veces ()
 - b. Rara Vez ()
 - c. Nunca ()
7. ¿Qué aspectos considera usted que hicieron ganar a la empresa en este tipo de convocatoria de compra pública?

- a. Los precios ()
- b. La Calidad ()
- c. Integridad ()
- d. Otros ()
8. ¿Los montos de la convocatoria fueron motivo para postular a este tipo de procedimiento?
- Si () No ()
9. ¿Considera que las adjudicaciones de menor cuantía son apropiadas para la empresa?
- Si () No ()
10. ¿Facilita la entidad las adjudicaciones de menor cuantía con la empresa?
- Si () No ()
11. ¿Cuenta los contratos cláusulas que aseguren su cobro por la venta pública?
- Si () No ()
12. ¿Considera que el contrato le permite obtener liquidez por la venta pública?
- Si () No ()
13. ¿El contrato le permite asegurar sus intereses en el caso de que la entidad incumpla los compromisos?
- Si () No ()
14. ¿Cobro el dinero de su venta publica de forma oportuna?
- a. Algunas veces ()
- b. Rara Vez ()
- c. Nunca ()
15. ¿Le pusieron trabas para hacer sus cobros?
- a. Algunas veces ()
- b. Rara Vez ()
- c. Nunca ()
16. ¿Le permitió participar en las ventas al estado tener mayor liquidez?
- a. Siempre ()
- b. Casi siempre ()
- c. Nunca ()



Equipamiento Integral para oficina

Computadoras, impresoras, proyectores multimedia, Copiadoras, laptops, cámaras

Digitales, escáner, Muebles de metal, madera, y melamine para oficina

Jr. Dámaso Beraún N° 848- Jr. General Prado N° 869 – Huanuco

RUC. 20447375665

DECLARACIÓN JURADA

El que suscribe Adrianzen Facundo Carlos Cipriano representante legal de CYS ADRIANZEN E.I.R.L, identificado con DNI N° 22435542, con RUC N° 20447375665, domiciliado en Jr. Damaso Beraun N° 848, dejo constancia que la tesis denominada **“Las Contrataciones Públicas y su Relación con las Ventas en C&S Adrianzen E.I.R.L periodo 2015 al 2018, Huánuco”** fue elaborada con información proveida de esta empresa, esperando pueda evacuar conclusiones importantes para la mejora de la gestión en el corto plazo.

Huánuco 09 de julio de 2019

Atentamente,

Facundo Carlos Cipriano





ORDEN DE COMPRA - GUÍA DE INTERNAMIENTO N°

0000829

N° Exp. SIAF: 4638

UNIDAD EJECUTORA : 001 UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZAN
NRO. IDENTIFICACIÓN : 000103
FACTURA N° 0001-007310

Día	Mes	Año
30	12	2016

1. DATOS DEL PROVEEDOR	2. CONDICIONES GENERALES
Señal(es): C Y S ADRIANZEN E.I.R.L. Dirección: Jr. Dámaso Beráun 848 10 01 01 - HUANUCO / HUANUCO / HUANUCO RUC: 20447375965 Teléfono: 052-613424 Fax:	N° Cuadro Adquisitivo: 000402 Tipo de Proceso: MC N° Contrato: Moneda: S/.
Concepto: Mens de arquitectura para la FICA	TIC:

Código	Cant.	Unid. Med.	Descripción	Precio	
				Unitario S/.	Total S/.
745450520001	40.	UNIDAD	MESA DE MELAMINA PARA DIBUJO Estructura de tubo redondo de 1 1/4 y 1.2 de espesor reforzada con perillas de regulación, acabado con base sinoromato y pintado con pintura de secado al horno color negro. Incluye bandeja de metal para soporte de útiles ubicado debajo del tablero de dibujo. Tablero de melamina color blanco de 18 mm con filete de aluminio, platina de 1 1/4 x 2.5 de espesor medidas del tablero de 1200 mm de frente x 800 mm de fondo. Con banquito de 0.70 cm. De alto de tubo circular de 1" asiento tapizado en korofan.	489.000000	18,360.00

AFECTACIÓN PRESUPUESTAL					
Nota/ Descripción	Código Financiera	FFFB	Clasif. Gasto	Monto S/.	
0003	22.006.0008.0000.1000287.3000893	1-00	2.6.3.2.1.2		18,360.00

26,32,22 18,360. -
14

Van ... S/.	18,360.00
Exonerado :	18,360.00
V. Venta :	0.00
I.G.V. :	0.00
Total :	18,360.00

Facturar a nombre de: UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILO VALDIZAN
 Dirección: AV. UNIVERSITARIA / HUANUCO - HUANUCO - HUANUCO RUC: 20172383631
 Agradecemos enviar los bienes a la siguiente dirección:
 AV. UNIVERSITARIA / 906 / PILLCO MARCA - HUANUCO - HUANUCO

EDWIN CONTRERAS	RESPONSABLE DE ADQUISICIONES	RESPONSABLE DE ABASTECIMIENTO	RESPONSABLE DE ALMACEN	CUENTAS X PAGAR
Vº Bº NÚMERO DE ALMACEN			Fecha	
			Día	
			Mes	
			Año	

NOTA IMPORTANTE
 - El Proveedor debe adjuntar a su Factura copia de la O/C atendida.
 - Esta Orden es nula sin las firmas y sellos reglamentarios o autorizados.
 - Nos reservamos el derecho de devolver la mercadería que no sea de acuerdo con las especificaciones técnicas.
 - El Contratista (Proveedor) se obliga a cumplir las obligaciones que le corresponden, bajo sanción de quedar inhabilitado para contratar con el Estado en caso de incumplimiento (Art. 138º del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado)

ORDEN DE COMPRA - GUÍA DE INTERNAMIENTO N°

0000987

N° Exp. SIAF : 6188

Día	Mes	Año
19	12	2015

UNIDAD EJECUTORA : 400 REGION HUANUCO-SALUD
NRO. IDENTIFICACIÓN : 000810

1. DATOS DEL PROVEEDOR Señor(es) : C&S ADRIANZEN E.I.R.L. Dirección : JR. GENERAL PRDAO N° 869 Y JR. DAMASO BERAUN N° 848. - HUANUCO 10 01 01 - HUANUCO / HUANUCO / HUANUCO RUC : 20447375665 Teléfono : 512247 Y 511795 Fax : Concepto : ADQ TONER PPR	2. CONDICIONES GENERALES N° Cuadro Adquisic: 001058 Tipo de Proceso : MC - N° 070-2015 DIRESA HCO N° Contrato : Moneda : S/. T/C :
---	--

Código	Cant.	Unid. Med.	Descripción	Precio	
				Unitario S/.	Total S/.
712000020324	29.	UNIDAD	TONER PARA FOTOCOPIADORA KONICA MINOLTA BIZHUB 162 - KONICA MINOLTA COLOR : NEGRO PRESENTACION EN CAJA ADQUIRIDO SEGUN AMC 070-2015 DIRESA HCO CERT N°: 335 PPTO: RO PPR ***** C.C. NUTRICION - PPR PED. 12887 CANT. 8.00 C.C. SALUD SEXUAL Y REPROD. PED. 12897 CANT. 4.00 C.C. ESRI PED. 12889 CANT. 11.00 C.C. TBC PED. 12903 CANT. 3.00 C.C. VIH/SIDA PED. 12902 CANT. 1.00 C.C. C.S. PUÑOS PED. 12908 CANT. 1.00 C.C. C.S. CHAVIN DE PARIARCA PED. 12909 CANT. 1.00	129.900000	3,767.10
757400060904	27.	UNIDAD	TONER PARA IMPRESORA HP LASER JET P1102 / P1102W COD. REF. CE285A - HP COLOR : NEGRO PRESENTACION EN CAJA ***** C.C. C.S. HUACRACHUCO-CLAS PED. 12893 CANT. 4.00 C.C. C.S. CHAVINILLO-CLAS PED. 12890 CANT. 5.00 C.C. PUESTO DE SALUD TANTACOTO PED. 12891 CANT. 2.00	194.400000	5,248.80

AFECTACION PRESUPUESTAL						Van ... S/.	9,015.90
Meta/Mnemónico	Cadena Funcional	FF/Rb	Clasif. Gasto	Monto			
					S/.		
0001	20.004.0005.0001.1061978.3163099	1 - 00	2.3.1.5.1.1		1,039.20	Exonerado : 9,015.90	
0004	20.004.0005.0002.1051969.3163100	1 - 00	2.3.1.5.1.2		519.60	V. Venta : 0.00	
0048	20.044.0096.0001.1043489.3119651	1 - 00	2.3.1.5.1.1		6,677.70	I.G.V. : 0.00	
0087	20.004.0005.0016.1113782.3233775	1 - 00	2.3.1.5.1.2		519.60	Total : 9,015.90	
0104	20.043.0095.0017.1113789.3233790	1 - 00	2.3.1.5.1.2		259.80		

Facturar a nombre de: REGION HUANUCO-SALUD
 Dirección: JR. DAMASO BERAUN NRO. 1017 / HUANUCO - HUANUCO - HUANUCO RUC: 20146045891
 Agradecemos enviar los bienes a la siguiente dirección:
 JR. DAMASO BERAUN N° 1017 / HUANUCO - HUANUCO - HUANUCO

ELABORADO POR	Gobierno Regional Huanuco DIRECCION REGIONAL DE SALUD	CONFORMIDAD	CUENTAS X PAGAR
1			S/.
	RESPONSABLE DE ADQUISICIONES	RESPONSABLE DE ALMACEN	Fecha Dia Mes Año

NOTA IMPORTANTE :

Proveedor:
 COMERCIO Y SERVICIOS ADRIANZEN E.I.
 R.L.

NIT: 20447375665

Dirección:
 JR. DAMASO BERAUN 848 - HUANUCO
 Teléfono:

Facturar a nombre de:
 Seguro Social de Salud-EsSalud- NIT:20131257750

Entregar a:
 Empresa
 Almacén Central de la G.D.Huanuco
 Jr. Mayro 660
 HUANUCO Huanuco-Huanuco

A3RA-EQUIPO BASICOS Y MOBILIARIO CLINICO
 EXP.N° 1014-2016-NIT-47
 CARTA N° 0657-OPC-D-RAHU-ESSALUD-2016
 PARA SU CANCELACION DEBERA ADJUNTAR:
 * ACTA DE RECEPCION
 * ACTA DEL SERVICIO DE MANTENIMIENTO
 * GUIA Y FACTURA

Orden de Compra

N° Orden de Compra:
 4501250231
 N° de Proceso:
 0929500201
 Organización de Compra / Grupo de Compra:
 S000 / 100
 Centro:
 29H0 - RAS. Huánuco - Hospitalaria
 Plazo de Entrega:
 08.02.2016 Hasta 19.02.2016
 Moneda
 NUEVOS SOLES

Material	I	Denominación		Presentación	Precio Unitario	Monto Total
Cant.	UM	Marca	Modelo			
060060025	Z	Filmadora (video cámara)		DCR-DVD-85	1,443.000	1,443.000
		1 UN Sony				
060060011	Z	Cámara fotográfica		DSC-S980	949.000	949.000
		1 UN Sony				
060010026	Z	Microcomputadora		Intel Core	3,899.000	7,798.000
		2 UN HP Compaq				
060060039	Z	Proyector multimedia			2,959.000	2,959.000
		1 UN Beng				
060060076	Z	Reproductor DVD			235.000	470.000
		2 UN Miray				
060060082	Z	Televisor a color De 32"		LE32B350	1,799.000	3,598.000
		2 UN Samsung				
060010011	Z	Impresora a color		Oficce T33	305.000	305.000
		1 UN Epson				



N° Pedido
4501250231

Pág. 2 de 2
Fecha de Emisión 22.02.201

Material	I	Denominación			Presentación	Precio Unitario	Monto Total
		Cant.	UM	Marca Modelo			
TOTAL							17,522.00

* EL VALOR TOTAL INCLUYE IMPUESTOS DE LEY.

EL CONTRATISTA SE OBLIGA A CUMPLIR LAS OBLIGACIONES QUE LE CORRESPONDEN BAJO SANCION DE QUEDAR INHABILITADO PARA CONTRATAR CON EL ESTADO EN CASO DE INCUMPLIMIENTO.

J

CEsar TRUJILLO VALER
CALLE 100 N. 100-100
REPUBLICA DE COLOMBIA
Bogotá

0.

Proveedor:
 COMERCIO Y SERVICIOS ADRIANZEN E.I.
 R.L.

NIT: 20447375665

Dirección:
 JR. DAMASO BERAUN 848 - HUANUCO
 Teléfono:

Facturar a nombre de:
 Seguro Social de Salud-EsSalud- NIT:20131257750

Entregar a:
 Empresa
 Almacén Central de la G.D.Huanuco
 Jr. Mayro 660
 HUANUCO Huanuco-Huanuco

Orden de Compra

N° Orden de Compra:
 4501204457
 N° de Proceso:
 0929S00141
 Organización de Compra / Grupo de Compra:
 S000 / 100
 Centro:
 29H0 - RAS. Huánuco - Hospitalaria
 Plazo de Entrega:
 09.11.2015 Hasta 19.11.2015
 Moneda
 NUEVOS SOLES

A3RA-EQUIPO COMPLEMENTARIO
 CARTA N° 116-PPSAP-UARPyD-OA-RAHU-ESSALUD-2015
 LA CARACTERISTICA DESCRIPTIVA DEL ITEM ADJUDICADO
 ESTA EN FUNCION A LO SOLICITADO Y OFERTADO.
 PARA SU CANCELACION DE FACTURA DEBERA ENTREGAR:
 - GUIA DE REMISION
 - FACTURA
 - ACTA DE RECEPCION POR EL USUSRIO FINAL.
 FECHA REAL DE ENTREGA : 19 NOVIEMBRE 2015
 PROCESO PENDIENTE DE EJECUCION 2014
 SEGUNDA CONVOCATORIA DEL ADS 0829S00241

Material	I	Denominación		Presentación	Precio Unitario	Monto Total
Cant.	UM	Marca	Modelo			
060060011	Z	Cámara fotográfica		dcr hc62	1,009.000	10,090.000
		10 UN Sony				
060060022	Z	Equipo de sonido		mhc gt555	894.000	8,940.000
		10 UN Sony				
060060025	Z	Filmadora (video cámara)		dsc s980	1,150.000	11,500.000
		10 UN Sony				
060060040	Z	Radio grabadora		cfp rs60cp	542.000	5,420.000
		10 UN Sony				
060060076	Z	Reproductor DVD		dvm l104	190.000	2,470.000
		13 UN Miray				
060060056	Z	Televisor a color De 29"			1,041.000	10,410.000
		10 UN Samsung				



N° Pedido
4501204457

Pág. 2 de 2
Fecha de Emisión 09.11.2015

Material Cant.	I	Denominación			Presentación	Precio Unitario	Monto Total
		UM	Marca	Modelo			
060060082	Z	10 UN	Samsung		Televisor a color De 32"	1,988.000	19,880.000
070020333	Z	20 UN	Nacional		Vitrina para anuncios	440.000	8,800.000
TOTAL							77,510.00

* EL VALOR TOTAL INCLUYE IMPUESTOS DE LEY.

EL CONTRATISTA SE OBLIGA A CUMPLIR LAS OBLIGACIONES QUE LE CORRESPONDEN BAJO SANCION DE QUEDAR INHABILITADO PARA CONTRATAR CON EL ESTADO EN CASO DE INCUMPLIMIENTO.

César Trujillo Viter
DEPTO. DE SALUD
RED ASISTENCIAL NACIONAL
EsaSalud