

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN**



ESCUELA DE POSGRADO

TESIS

**GESTIÓN DE COMPRAS Y EJECUCIÓN CONTRACTUAL EN EL
COMITÉ DE COMPRAS LIMA NUEVE DEL PROGRAMA
NACIONAL DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR QALI WARMA - 2019**

PRESENTADO POR:

ELLIS VALDEZ DURAN

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA**

ASESOR:

Dr. ABRAHAN CESAR NERI AYALA

HUACHO - 2019

**GESTIÓN DE COMPRAS Y EJECUCIÓN CONTRACTUAL EN EL
COMITÉ DE COMPRAS LIMA NUEVE DEL PROGRAMA
NACIONAL DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR QALI WARMA - 2019**

ELLIS VALDEZ DURAN

TESIS DE MAESTRÍA

ASESOR: Dr. ABRAHAN CESAR NERI AYALA

**UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA
HUACHO
2019**

DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado fortaleza para continuar cuando a punto de humildad que de mi corazón puede emanar, dedico primeramente mi trabajo a Dios, de igual forma, dedico esta tesis a mi madre que ha sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, lo cual me ha ayudado a salir adelante en los momentos difíciles, a mi padre quien, con sus consejos, su disciplina, su esfuerzo por velar por mis hermanos y por mí, ha servido de guía para ser un humano correcto, a mi familia en general, porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir los buenos y malos momentos.

Ellis Valdez Duran

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, doy infinitamente gracias a Dios, por haberme dado fuerza y valor para culminar esta etapa de mi vida.

Agradezco también la confianza y el apoyo brindado por parte de mi madre Celia, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me ha demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

A mi padre Hilario, que siempre he contado con su apoyo incondicional.

A mis Tíos: Justina y Francisco, que con sus consejos he podido afrontar los retos que se me han presentado.

A mi Abuelita Eloísa, por estar siempre a mi lado, brindándome constantemente su apoyo y demostrarme que siempre puedo contar con ella.

Al CPC. Jorge Arturo Guerrero Fuentes, por toda la colaboración brindada, durante la elaboración de este proyecto.

Al Dr. Abraham Cesar Neri Ayala, por su valiosa guía y asesoramiento en la realización de la presente Tesis.

Y gracias a todos los que me brindaron su ayuda en este proyecto.

Ellis Valdez Duran

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	4
1.2.1 Problema general	4
1.2.2 Problemas específicos	4
1.3 Objetivos de la investigación	5
1.3.1 Objetivo general	5
1.3.2 Objetivos específicos	5
1.4 Justificación de la investigación	6
1.5 Delimitaciones del estudio	7
1.6 Viabilidad del estudio	8
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1 Antecedentes de la investigación	9
2.1.1 Investigaciones internacionales	9
2.1.2 Investigaciones nacionales	16
2.2 Bases teóricas	22
2.3 Definición de términos básicos	43
2.4 Hipótesis de investigación	47
2.4.1 Hipótesis general	47
2.4.2 Hipótesis específicas	47
2.5 Operacionalización de las variables	48
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	50
3.1 Diseño metodológico	50
3.2 Población y muestra	52
3.2.1 Población	52
3.2.2 Muestra	53
3.3 Técnicas de recolección de datos	53
3.4 Técnicas para el procesamiento de la información	54
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	58

4.1 Presentaciones de cuadros, gráficos e interpretaciones	58
4.2 Contrastación de hipótesis	68
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	78
5.1 Discusión de resultados	78
5.2 Conclusiones	81
5.3 Recomendaciones	84
CAPITULO VI: FUENTES DE INFORMACIÓN	85
6.1 Fuentes bibliográficas	85
ANEXOS	90

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Gestión de Compras	58
Tabla 2 Comité de Compras	59
Tabla 3 Bases Estandarizadas.....	60
Tabla 4 Selección de Proveedores	61
Tabla 5 Ejecución Contractual	62
Tabla 6 Perfeccionamiento del contrato	63
Tabla 7 Obligaciones del Proveedor.....	64
Tabla 8 Cláusulas del contrato.....	65
Tabla 9 Supervisión de la prestación	66
Tabla 10 Prueba de Normalidad de Shapiro Wilk.....	67
Tabla 11 Correlación entre gestión de compras y la ejecución contractual	68
Tabla 12 Correlación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras	70
Tabla 13 Correlación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual.....	72
Tabla 14 Correlación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual	74
Tabla 15 Correlación entre el perfeccionamiento del contrato y la gestión de compras.....	76

INDICE DE FIGURA

Figura 1. Gestión de Compras	58
Figura 2. Comité de Compras.....	59
Figura 3. Bases Estandarizadas	60
Figura 4. Selección de proveedores	61
Figura 5. Ejecución Contractual	62
Figura 6. Perfeccionamiento del contrato.....	63
Figura 7. Obligaciones del Proveedor	64
Figura 8. Cláusulas del contrato	65
Figura 9. Supervisión de la prestación.....	66
Figura 10. Correlación entre gestión de compras y la ejecución contractual	69
Figura 11. Correlación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras	71
Figura 12. Correlación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual	73
Figura 13. Correlación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual.....	75
Figura 14. Correlación entre el perfeccionamiento del contrato y la gestión de compras ..	77

RESUMEN

Esta investigación se realizó en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma 2019. Este programa brinda servicio alimentario con complemento nutricional a niños y niñas matriculados en instituciones educativas públicas del inicial y primaria de la Región Lima provincias con la finalidad de mejorar el rendimiento académico de los mismos.

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental transversal. Su objetivo es determinar la relación entre gestión de compras y ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma.

Para obtener los resultados de la investigación se elaboró un cuestionario de 46 ítems en la escala Likert teniendo en cuenta las dimensiones e indicadores de gestión de compras y ejecución contractual. El instrumento mencionado se aplicó a 30 trabajadores entre gerentes y administrativos del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma.

El instrumento de investigación fue validado utilizando la técnica de consistencia interna, evaluado por juicio de expertos obteniendo el coeficiente de validez (0,8667). Según la escala de Herrera es considerado bueno. Además, para obtener la confiabilidad de dicho instrumento se aplicó el método de consistencia interna, obteniéndose como resultado 0,861 según Alfa de Cronbach. Según la escala de George es considerado buena confiabilidad.

Finalmente se llegó a la siguiente conclusión que:

La significancia asintótica (p -valor = 0,000) es menor que el nivel de significancia (p -valor = 0,05). Entonces, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (Hipótesis del investigador). Por lo tanto, la gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma - 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,701 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada. Es decir, los trabajadores del comité de compras aplican moderadamente la gestión de compras, por ello la ejecución contractual es moderada en el programa nacional de alimentación escolar Qali Warma

Palabras clave: Gestión de Compras y ejecución contractual

ABSTRACT

This research was conducted in the Lima nine purchasing committee of the National School Food Program Qali Warma 2019. This program provides food service with nutritional supplement to children enrolled in public educational institutions of the initial and primary schools of the Lima Region provinces with the purpose to improve their academic performance.

The present investigation is of quantitative approach, correlational level and non-experimental transversal design. Its objective is to determine the relationship between purchasing management and contractual execution in the Lima nine purchasing committee of the National School Food Program Qali Warma.

In order to obtain the results of the investigation, a questionnaire of 46 items on the Likert scale was prepared taking into account the dimensions and indicators of purchasing management and contractual execution. The aforementioned instrument was applied to 30 workers between managers and administrators of the Lima nine purchasing committee of the National School Food Program Qali Warma.

The research instrument was validated using the internal consistency technique, evaluated by expert judgment obtaining the validity coefficient (0,8667). According to the scale of Herrera is considered good. In addition, the internal consistency method was applied to obtain the reliability of said instrument, resulting in 0,861 according to Cronbach's Alpha. According to George's scale it is considered good reliability.

Finally, the following conclusion was reached that:

The asymptotic significance (p-value = 0,000) is less than the level of significance (p-value = 0.05). Then, there is enough statistical evidence to reject the null hypothesis and accept the alternative hypothesis (Investigator Hypothesis). Therefore, purchasing management is significantly related to the contractual execution of the Lima nine purchasing committee of the national school feeding program Qali Warma - 2019. In addition, Spearman's Rho correlation is 0,701 according to the Bisquerra scale. Correlation is positive and moderate. That is, the purchasing committee workers moderately apply purchasing management, so the contractual execution is moderate in the national Qali Warma school feeding program.

Keywords: Management Purchase and contractual execution

INTRODUCCIÓN

La presente tesis titulada “Gestión de Compras y Ejecución Contractual en el Comité de Compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma-2019”, tiene como objetivo determinar la relación entre gestión de compras y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma 2019.

En esta investigación se fundamenta la gestión de compras y sus dimensiones tales como comité de compras, las bases estandarizadas y selección de proveedores con aportes de diversos autores. También se explica detalladamente la ejecución contractual, teniendo en cuenta el perfeccionamiento del contrato, las obligaciones del proveedor, las cláusulas del contrato y la supervisión de la prestación del servicio del Programa Nacional de Alimentación Qali Warma.

Además, las recomendaciones que se indican en la presente investigación, ayudarán a mejorar la gestión de compras y ejecución contractual en dicha institución.

La presente investigación está organizada en seis capítulos de la siguiente manera:

Capítulo I: planteamiento del problema, abarca la explicación de la realidad problemática, formulación del problema y objetivos de la investigación general y específico.

Capitulo II: Marco Teórico, establece los antecedentes de la investigación, definición de conceptos, bases teóricas, hipótesis general y específico.

Capitulo III: Contiene la metodología, el cual comprende el diseño metodológico, enfoque y tipo de investigación, población y muestra, técnica de recolección de datos y procesamiento de la información.

Capitulo IV: Contiene los resultados de la encuesta en tablas, figuras e interpretaciones.

Capítulo V: Contiene la discusión; conclusión y recomendaciones de la presente investigación. Finalmente, el capítulo VI contiene las referencias bibliográficas.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Hoy en día a nivel internacional, los programas sociales están promovidos por el gobierno para generar mayor competitividad en los diversos sectores y velar por una calidad de vida mejor, las entidades del gobierno, por considerados agentes económicos su trabajo debe estar compuesto principalmente que trabajen en un mercado integrado, el Estado peruano ejerce y gestiona mediante un conjunto de instituciones con el propósito de velar por la población.

En nuestro país, todos los niveles de gobierno que atienden las necesidades de la población, adquiriendo bienes y/o servicios enfrentan la necesidad de gestionar las compras optimizando recursos económicos, financieros, humanos, materiales y tecnológicos; la gestión comprende las actividades de iniciación, planificación, ejecución, control y cierre, así lograr los objetivos planteados, contratando al proveedor de bienes con la mejor oferta en relación calidad precio, ya que las características técnicas del bien se encuentran predeterminadas, para los distintos productos y servicios que se suministran para el adecuado funcionamiento, para Escriva, Savall, & Martínez (2014):

Comprar las mercancías o materiales necesarios para el desarrollo de una actividad, implica ejecutar una serie de fases concatenadas que se inician cuando surge la necesidad de abastecerse y concluye cuando el producto y la factura de compra llegan al almacén. El ciclo de compra es la secuencia temporal de actividades que da lugar a la realización de una compra. Se compone de las diferentes fases son: solicitud de compra, evaluación y selección del proveedor negociación de las condiciones de compra, seguimiento del pedido, recepción de la mercancía, recepción de la factura de compra. (p.5)

El programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma (PNAEQW), promueve la mejora de la situación de las personas en situación de pobreza, especialmente de los niños de las instituciones educativas, buscando que sean profesionalicen a futuro, al respecto el Comercio (2019):

Un total de 106,876 toneladas de alimentos del programa Qali Warma, destinados a la preparación de desayunos y almuerzos escolares, se distribuyeron a 59,483 colegios del país durante el año 2018, según informó el Ministerio de Desarrollo

e Inclusión Social (Midis). Los proveedores distribuyeron los alimentos a los Comités de Alimentación Escolar (CAE) de las instituciones educativas atendidas, a través de nueve entregas programadas en el año. Los principales productos fueron la sangrecita y mollejas, también se distribuyeron conservas de pollo y pescado, además de avena, leche, arroz, aceite, entre otros productos, principales ingredientes para combatir la anemia en nuestro país. (p.1)

El programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma, según Guillermo & García (2018), Corresponsales del Comercio mencionan:

Qali Warma con un presupuesto de S/ 1,452 millones, atiende a 3'500.000 niños al día en el país. A través de 116 comités de compra, se efectúa la selección de proveedores conformados por representantes de los gobiernos locales, de las redes de salud, la prefectura y padres de familia.

En ciertas ocasiones no se llega a garantizar la inocuidad, debido a las condiciones de salubridad y la calidad de los productos en los almacenes de los proveedores, que son consumidos por los escolares, así se suscitó una intoxicación masiva a 463 niños que sufrieron dolores, náuseas y vómitos por el desayuno en la provincia de Cañete el 17 julio del 2018. En los programas sociales se tiene que responder por qué se vuelve a contratar a una empresa que ya había sido sancionada. Según la OSCE (2017) afirman que:

Quince regímenes especiales de contratación co-existen en el país, junto con los procedimientos de selección que están estipulados en la Ley de Contrataciones del Estado y que son supervisados por el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado – OSCE, tal como lo establece la Ley N° 30225, Ley de Contrataciones del Estado modificada por el Decreto Legislativo N° 1341. OSCE no tiene injerencia en los regímenes especiales. Entre los que figuran las concesiones, Decretos de Urgencia, Cajas Municipales, Qali Warma es otro régimen no supervisado, fijado por la Ley de Presupuesto del 2013, como un proceso de compra con plazos más cortos y que no admite observaciones ni apelaciones.

Por lo cual existen debilidades en la estructura, como la falta de un sistema de inspección logístico ya que no se cuenta con una adecuada planeación para los procesos de compras y contrataciones, así como la falta de estimulación a los empleados para mejorar sus procesos, y operan con una tecnología obsoletas MIDIS (2014) afirman que:

Se identificó que varios actores cumplen funciones de otros, el caso de los Comités de Compras y el Supervisor del Comité de Compras de la UT. Este último tiene como función brindar asistencia técnica a los Comités de Compra para que puedan realizar el proceso de compra y pago a proveedores; sin embargo, realiza todo el proceso de compra y transferencia, limitándose los Comité de Compra sólo a firmar documentos actas y anexos, según lo manifestado por los mismos actores entrevistados. Esta situación también es justificada por los propios actores aduciendo falta de tiempo y conciliación de agendas de parte de los integrantes del Comité. (p.16)

La necesidad primordial radica en la creación de procedimientos con una adecuada política, y práctica bien establecida de los pasos a seguir, el personal nuevo pueda fácilmente acceder y auto enseñarse, asimismo el personal nombrado ser más accesible y practico en cada uno de los procesos; permitiendo sea más eficiente y cada proceso se realice en un tiempo menor. Los procedimientos de contratación de servicio que deben estar fundamentados en los principios de transparencia, honestidad y eficiencia. Y la planificación debe ser de acuerdo a las necesidades previstas.

La adopción de un protocolo, en el proceso de gestión de compras debe ser rápida, eficiente y precisa, que permita la aprobación de más de una persona es un salvoconducto contra errores como haber pedido un artículo que no tocaba, o la cantidad equivocada en el futuro. Las actualizaciones presupuestarias periódicas mejoran la situación financiera de todos los eslabones, contribuyen en gran medida a corregir muchos problemas. Por tales razones se proyectó investigar científicamente el actual proceso de Gestión de Compras y su relación con la Ejecución Contractual en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional De Alimentación Escolar Qali Warma.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma - 2019?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras en el comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma - 2019?
- ¿Cuál es la relación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual en el comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma -2019?
- ¿Cuál es la relación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual en el comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma -2019?
- ¿Cuál es la relación entre el perfeccionamiento del contrato y la gestión de compras en el comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma - 2019?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación entre la gestión de compras y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

1.3.2 Objetivos específicos

Determinar la relación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

Determinar la relación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

Determinar la relación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

Determinar la relación entre el perfeccionamiento del contrato gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

1.4 Justificación de la investigación

Justificación teórica:

Con la finalidad de la aplicación de recientes conocimientos teóricos de diversos autores y principios básicos de gestión de compras y su integración en la eficiencia con un propósito definido que es la firma de contratos y establecimiento de cláusulas con los proveedores que ofrezcan mayor garantía y seguridad en este caso el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma a fin de garantizar la salud y el bienestar de los niños, nos permite establecer la relación que existe entre la gestión de compras y la ejecución contractual, requisito básico en la gestión de los recursos públicos y modernización del estado.

Justificación práctica:

Partiendo de la importancia que constituye, el presente estudio se justifica porque permitió resolver los inconvenientes que se presentan en la gestión de compras respectivo a la ejecución contractual, se llegó a mostrar la idoneidad que debe tener el personal administrativo responsable de la ejecución de compras, los resultados del presente estudio serán un aporte a futuros instrumentos, y de suma utilidad para el personal mejore su desempeño, articulando el trabajo de diversos profesionales, en sus respectivas competencias para una adecuada ejecución contractual así como tener la disposición de diagnosticar los posibles problemas, conocer nuevos elementos que se pueden utilizar en las situaciones de control logístico y salubridad de alimentos perecibles proponiendo una adquisición adecuada con las condiciones necesarias y herramientas de la gestión de compras.

Justificación metodológica:

Se elaboró un instrumento de medición confiable, aplicado como encuesta a través de cuestionarios a todo el personal administrativo el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma, que sirve en investigaciones similares. En el cumplimiento de los objetivos planteados en esta investigación se utilizó métodos y estrategias para el manejo de la información de manera deductiva sujetos a un análisis. Transmitiendo un fortalecimiento de capacidades en temas de gestión de compras y ejecución contractual.

Justificación relevancia social:

Actualmente las organizaciones están reconociendo la importancia de la calidad a los usuarios de acuerdo a sus características y las zonas donde viven. El presente estudio justifica su relevancia social ya que Qali Warma, garantiza el servicio alimentario todos los días del año escolar, promover mejores hábitos de alimentación, contribuir a mejorar la retención de las clases aprendidas, favoreciendo su intelecto y desarrollo académico; para ello es importante el trabajo coordinado con sus proveedores, quienes deberían de cumplir con las cláusulas determinadas en las formalidades de compra.

1.5 Delimitaciones del estudio

Para realizar la presente investigación, se realizó las coordinaciones con el presidente del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. Para el desarrollo del trabajo de investigación se contó con los recursos económicos necesarios y además fueron autofinanciados, en lo que respecta a las personas involucradas en esta investigación, el asesor es un docente de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.

En cuanto a las variables en estudio, se investigó la relación entre la variable gestión de compras y referente a la otra variable, ejecución contractual, está enmarcada en fomentar la calidad de nutrición en los niños de las instituciones educativas más vulnerables de nuestra región.

Delimitación espacial

La investigación se realizó en el Comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma

Provincia: Huaura

Departamento: Lima

Delimitación temporal

La investigación se realizó desde febrero del 2019 hasta octubre del 2019

Delimitación social

La investigación se realizó en el Comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. Principalmente se tomó como realidad objetiva a los funcionarios que laboran en dicha institución.

1.6 Viabilidad del estudio

La presente investigación fue viable por qué el gerente me brindó las facilidades para realizar mi investigación en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma.

- **Técnica**

El trabajo de investigación cumple los requisitos establecidos para su desarrollo, por la parte administrativa de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

- **Ambiental**

Por ser una investigación académica, no afecta el medio ambiente de ningún punto de vista.

- **Financiera**

El presupuesto y costo de la investigación está garantizado formalmente por el investigador ya que es el interesado directo del proyecto.

- **Social**

El sector público requiere de una constante actualización de conceptos y procesos por lo cual se cuenta con la autorización del gerente del comité de compras para el respectivo muestreo de la población, objetivo que busca una gestión transparente, donde el beneficiario sea el más importante.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Investigaciones internacionales

Según Austacil (2014), en su tesis de Master en administración de Empresas, *“Manual del procedimiento para la compra y contrataciones de bienes y servicios en la Corporación Municipal de Cane, La Paz”*. Universidad Nacional Autónoma de Honduras. En esta investigación el autor plantea como objetivo general:

Elaborar un Manual de procedimientos para la compra y contratación de bienes y servicios en la Corporación Municipal de Cane, La Paz.

Considerando la naturaleza y finalidad de la investigación, es de enfoque cuantitativo, el instrumento de recolección de información de fuente primaria que se utilizó es la entrevista y una encuesta estructurada y descriptiva, conformada por 22 preguntas. La población está conformada por (15) quince empleados que laboran en la Alcaldía Municipal de Cane, La Paz.

El estudio establece las siguientes conclusiones:

- 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.
- El manual estandarizara los procedimientos administrativos dando respuesta a la necesidad de tener un instrumento donde se encuentra lo preceptuado en la legislación nacional vigente para este caso en particular, poder así cumplir en cabalidad y apegado a la legislación vigente.
- Con el estudio obligatorio de la Legislación Nacional Vigente para poder relacionarlo con el objeto de la investigación, se analizó que la Corporación Municipal de Cane, ha violentado permanentemente los procedimientos para la celebración de compras y contratos de bienes y servicios. El manual mostrara todos los requisitos legales esenciales que se deben ejecutar para que sea válida

toda contratación de Bienes o de Servicios y los cuales deben efectuarse por la Corporación Municipal de Cane.

- 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 corresponda a este caso en concreto, siendo lesionado tanto de forma y como de fondo. La capacitación es el conjunto de procesos organizados para lograr la mejora y poder optimizar los procedimientos y actualmente el personal que labora en la Corporación Municipal de Cane, no están capacitados en el procedimiento a seguir para lograr la compra y contratación de bienes o de servicios en legal y debida forma.
- Los reparos por parte del Tribunal Superior de Cuentas son evidentes 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.

Karl (2014), en su tesis “*Compras públicas, desconcentración y componente nacional: evaluando el efecto del nuevo marco legal de contratación pública en la desconcentración de mercado y la participación del componente nacional en el ecuador 2009-2011*”. Tesis de maestría en economía con mención en economía del desarrollo. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador. En esta investigación el autor plantea como objetivos:

- Analizar la eficacia de las compras públicas y el efecto de la aplicación del nuevo marco legal en la desconcentración del mercado, la participación del componente nacional y el desempeño de empresas proveedoras del Estado en el sector formal del Ecuador.
- El análisis de las compras públicas incluye varios aspectos de la economía ecuatoriana, es necesario utilizar diversas bases de datos a nivel micro.

Para evaluar los resultados de las compras públicas en su potencial para la desconcentración del mercado y para el aumento del componente nacional se van a aplicar varias metodologías: Con el recalcu del tamaño de los contribuyentes se va a obtener una medida más válida para comprobar las preferencias para las MIPYMES. Para la medición de la (des)concentración se utiliza el índice Herfindahl, Hirschman. Este índice

permite realizar un análisis descriptivo, comparando por ejemplo empresas adjudicadas a compras públicas con el resto de la economía, o concentraciones en diferentes tipos de procesos. Con la ayuda de las curvas de Lorenz y las curvas de concentración, como también con los índices relacionados a estas curvas se va a evaluar la progresividad de las compras públicas. La aplicación de un modelo logístico permite verificar si el tamaño de la empresa y el componente nacional son determinantes para ser adjudicados, como sugiere la nueva ley de compras públicas. Finalmente, se analiza el impacto de las compras públicas en el valor agregado, el componente nacional y en el número de empleados para empresas que fueron adjudicados con una metodología de Diferencias en Diferencias con Propensity Score Matching. Llegando a las conclusiones:

- Las teorías del desarrollo económico resaltan la importancia de políticas públicas bien diseñadas para la estabilización y dinamización de la economía. Políticas de crecimiento y de industrialización pueden representar herramientas poderosas para aumentar la productividad y competitividad en los países en desarrollo, y también para mejorar la calidad de vida de la población en el mediano y largo plazo.
- Este sesgo en el tamaño puede inducir a errores en la aplicación de preferencias y por lo tanto ser contraproducente para el alcance de los objetivos planteadas por la nueva ley. Otro punto importante que el presente estudio concluye es que una parte muy representativa las compras públicas (entre el 40% y el 50% en montos), las publicaciones, no permiten evaluar de forma transparente los procesos de compra, y por lo tanto, generan inquietudes sobre el cumplimiento planteado de los objetivos de la política de compras públicas En referencia a las hipótesis planteadas en la introducción se puede concluir lo siguiente
- Sin embargo, la participación de las MIPYMES en toda la economía ecuatoriana es más alta que en las compras públicas. Comprobando si se cumplen los objetivos de la ley respecto a las márgenes de preferencia con una regresión logística, se encontró que para la subasta inversa, que es un proceso con preferencias para MIYPYMES, ser una MIPYME influye positivamente en la probabilidad de ser adjudicada a una compra pública. Sin embargo, utilizando un mejor indicador para el tamaño de empresa, la influencia es negativa. Para la cotización (proceso con preferencia), se encuentra un coeficiente positivo y significativo de ser MIPYME, pero ese efecto también desaparece con el nuevo indicador del tamaño.

- En los sectores relevantes, donde las empresas con compras públicas tienen una alta participación, para la mayoría de los casos el componente nacional de empresas adjudicadas es más bajo que el componente nacional en todo el sector.
- En los sectores relevantes para compras públicas, tanto el índice de concentración por ingresos como el componente nacional de empresas adjudicadas a compras públicas están altamente correlacionados con los índices del total en cada sector, lo que sugiere que existe una influencia de las empresas adjudicadas en la economía ecuatoriana. En cuanto a la desconcentración, la concentración entre empresas adjudicadas es más alta que entre las empresas de todo el sector para la mayoría de los casos.
- Se concluye que la incidencia en la desconcentración y el componente nacional de las compras públicas en toda la economía es limitada. A pesar de que las MIPYMES tienen una probabilidad más alta de entrar en procesos donde tienen preferencia, y considerando la progresividad en los montos adjudicados, no se ha observado una desconcentración del mercado significativa debido a las compras públicas. Para el componente nacional, los índices han aumentado tanto en la economía en general como en las compras públicas, pero debido a que empresas con un componente nacional más alto no tienen una probabilidad más alta de ser adjudicadas y que las compras públicas no tienen un impacto significativo en el componente nacional de empresas adjudicadas, este aumento no se puede atribuir a las compras públicas.

Torres (2018), en su tesis “*Análisis de las causas de conflictos contractuales en proyectos de construcción en Chile*”. Para completar las exigencias del grado de Magíster en Ciencias de la Ingeniería. Pontificia Universidad Católica de Chile. Cuya investigación tuvo el objetivo principal de:

- Determinar cuáles son las causas principales de los conflictos contractuales de la construcción en Chile. Para ello se hizo un estudio para las causas en general, según el tipo de contrato, según el tipo de obra, y según el demandante principal. Esta investigación consistió en el análisis de arbitrajes del CAM filtrados por aquellos ocurridos entre los años 2012 y 2015. Es un estudio de casos en busca de principales causas, procedió a analizar todos aquellos arbitrajes que tuvieran una demanda principal o una demanda reconvenzional (esta es una demanda que presenta el demandado contra

el demandante principal al momento de hacer su contestación, es decir una contrademanda. Las conclusiones que se pueden sacar de esta investigación:

- La primera conclusión es que se confirma la hipótesis nula y se prueba que, si bien la principal familia de causas de conflictos contractuales en la industria chilena de la construcción es la denominada en este trabajo como “Diseño e información”, esta familia no supera el 50% del total de las causas de disputas contractuales.
- Como causa individual, la más mencionada es “No pago/ demora en el pago por una de las partes”. Esta a su vez incluye la no devolución de boletas de garantía o de las retenciones. Esta causa es común en Chile cuando una parte siente que no se está cumpliendo el contrato, no paga como forma de ejercer presión a la contraparte.
- A modo de prevenir reclamos contractuales, se puede invertir tiempo y recursos para advertir las causas más cotidianas. Para evitar problemas de no pago se pueden usar las herramientas de trabajo de beneficio mutuo. Esto a su vez ayudaría a reducir la hostilidad entre las partes que es otra de las causas que se menciona con recurrencia. Para evitar los cambios de diseño el cliente tiene que tener certeza de lo que desea para que el proyecto se pueda llevar a cabo sin problemas y hacer un diseño completo y profundo para evitar excesivas modificaciones o si es necesario realizar modificaciones, comprender y aceptar las consecuencias que ellas generan para la contraparte.

Martínez (2016), en su tesis doctoral “*La gestión contractual de los servicios públicos locales*” Programa de Doctorado en Derecho y Ciencia Política Línea de Investigación: Ciencia Política. Universidad de Barcelona. En esta investigación el autor plantea los objetivos:

- Clarificar las competencias municipales para evitar duplicidades con las de otras Administraciones, previsión que al ser la que más incide en la configuración de los sistemas locales de bienestar, será objeto de análisis específico en el apartado siguiente.
- Racionalizar la estructura organizativa de la Administración local de acuerdo con los principios de eficiencia, estabilidad y sostenibilidad financiera.
- Garantizar un control financiero y presupuestario más riguroso.
- Favorecer la iniciativa económica privada evitando intervenciones administrativas desproporcionadas.

La metodología seguida. Tras la reflexión teórico-política sobre el Estado social y los sistemas locales de bienestar, los servicios públicos locales y su gestión contractual son considerados desde la perspectiva jurídico-formal, lo que obliga a pasar revista a los diferentes textos normativos, tanto estatales como autonómicos, y referidos al ámbito local principalmente, pero sin descartar la legislación sobre servicios públicos propios de los otros ámbitos y la comunitaria, así como a la doctrina científica y a la jurisprudencia, conclusiones de la investigación:

- El ámbito relativo a las formas de prestación de los servicios, ya sea mediante gestión directa por parte de esos actores públicos locales, o a través de la colaboración público-privada, calificada, en términos jurídicos, como gestión indirecta de los servicios públicos, bajo diferentes fórmulas contractuales (concesión, gestión interesada, concierto o sociedad mixta o, en los últimos años, contrato de servicios).
- Una subordinación de las políticas públicas locales a los principios de estabilidad presupuestaria y sostenibilidad financiera, así como al de eficiencia económica. Medidas que comprometen seriamente el futuro de los sistemas locales de bienestar en España, con mayor motivo si se considera la crítica situación económico financiera de las Comunidades Autónomas, destinatarias iniciales de las competencias suprimidas a los municipios. No es de extrañar por ello que, al enjuiciar dicha ley y el conjunto de medidas dispuestas, se las haya calificado como «una contrarreforma, una auténtica involución en la autonomía municipal
- Los servicios públicos locales, régimen competencial y modalidades. No toda la acción pública local se identifica con los servicios públicos, toda vez que aquella incluye otras actividades; básicamente, las de fomento, intervención administrativa, iniciativa pública económica y ejercicio de funciones públicas. Sentada esta precisión, es innegable la importancia que la actividad prestacional tiene en la acción de los gobiernos locales y cómo su aportación ha constituido uno de los pilares básicos del Estado del Bienestar en España. La falta de una definición legal básica constituye una de las primeras dificultades para abordar el análisis de los servicios públicos. Centrándonos en el ámbito local, y con ligeras variaciones.
- Una idea incuestionable es la de la centralidad del concepto de servicio público y el reconocimiento que efectúa de la misma la legislación española, ya se refiera a la gestión directa por la propia Administración pública, ya se vincule con la

gestión indirecta mediante la contratación de su prestación con un particular. Las modalidades de la contratación: Concesión, por la que el empresario gestionará el servicio a su propio riesgo y ventura; Gestión interesada, en cuya virtud la Administración y el empresario participarán en los resultados de la explotación del servicio en la proporción que se establezca en el contrato; Concierto con persona natural o jurídica que venga realizando prestaciones análogas a las que constituyen el servicio público de que se trate; Sociedad de economía mixta en la que la Administración participe, por sí o por medio de una entidad pública, en concurrencia con personas naturales o jurídicas.

- Se concluye de las menciones efectuadas la centralidad en el ordenamiento jurídico español tanto de los servicios públicos, como del contrato de gestión de servicios públicos (CGSP). Y esa centralidad no es sino el correlato jurídico de una realidad: que los servicios públicos siguen ocupando un papel trascendental tanto para los gobiernos encargados de asegurar su prestación como para los ciudadanos.

2.1.2 Investigaciones nacionales

Cabanillas (2017), en su tesis “Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo 2017, presentada en cumplimiento para el grado académico de Maestro en Administración de Negocios. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca Perú. En esta investigación el autor plantea como objetivo general:

- Formular una propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección de compras del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo 2017.

El diseño de la presente investigación fue no experimental, según el nivel de conocimiento: descriptiva, según el fin o grado de la investigación: es una investigación aplicada, según a su alcance temporal: es transaccional, se aplicó el análisis de tipo cualitativo, tomando en cuenta las categorías planteadas en las entrevistas y posteriormente realizar el análisis respectivo. La población está conformada por todos los expedientes de compra en el año 2017. La muestra: se aplicará el muestreo no probabilístico por conveniencia. Llegando a las conclusiones:

- La propuesta de la gestión de compras para el proceso de selección de compras del área de abastecimiento beneficiará de manera eficaz y eficiente al área de Abastecimiento de la universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo.
- La situación actual de la gestión de compras en el área de abastecimientos de la universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo de manera general es buena, pero puede ser mejor con la propuesta planteada en la presente investigación.
- La percepción de los colaboradores del área de Abastecimiento de la universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo, evaluada en términos cualitativos es regular. La presente propuesta permitirá optimizar procesos, realizar un análisis cuantitativo de los requerimientos, reducir costos y mejorar los tiempos de entrega del área de Abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo.
- De acuerdo a las mejores prácticas del mercado y a los desarrollos teóricos realizados por los investigadores, se ha detectado que es factible mejorar varios procesos realizados por el área de Compras, y que ayudará a reducir los

incumplimientos en las fechas de atención de las órdenes de compra, y 97 a mejorar la satisfacción del cliente interno de la Universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo.

- Las propuestas de mejora planteadas se centran en la normalización de procesos, mejorar la coordinación con las áreas vinculadas y en la capacitación en las nuevas medidas tomadas. Considerando los indicadores de gestión como herramienta de medición para el fiel cumplimiento de las entregas.
- Sobre problemas con el proveedor, proponemos la implementación de un área de Desarrollo de Proveedores, que considere procesos normalizados de selección y evaluación del proveedor a través de criterios claramente establecidos, así como la generación de la Guía Ética para proveedores, la cual deberá ser difundida con la finalidad de alinear el comportamiento de los proveedores a los estándares establecidos en la Universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo.
- Sobre problemas con las órdenes de compra, proponemos normar y ordenar el proceso de solicitudes de pedido vía SAP como único medio, así como capacitar a los usuarios en la correcta generación de las mismas, definiendo con claridad sus requerimientos a fin de atenderlos según lo que realmente requieren.

Changanaquí, Meza, Paucarcaja, & Paredes (2018), en su tesis “*Propuesta de mejora en la gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica*” Para optar por el grado académico de Maestro en Dirección de Operaciones y Logística. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima. Para la presente tesis se establecieron los siguientes objetivos:

- Presentar propuestas de mejora que permita la reducción de desperdicios, costos y tiempos en la Gestión de Compras de una de empresa de distribución de energía eléctrica mediante la utilización de las herramientas de la metodología Lean.

El presente trabajo de investigación, plantea propuestas de mejora para la gestión de compras de una Corporación de servicio público de distribución eléctrica a través del diagnóstico y análisis de la problemática actual, basándose en la filosofía Lean para eliminar tiempos y costos innecesarios. Conclusiones:

- Se ha determinado que las empresas regionales, sin solicitar autorización de la Jefatura Corporativa de Logística, realizan compras fraccionadas generando mayores costos de adquisición, con respecto a las compras corporativas las que

ascienden a un monto de 570,629.34 al cierre del año 2016 y representa un 6.05% de sobrecosto.

- Las compras facultativas realizadas por Fonafe generan desabastecimiento a las empresas regionales ya que los bienes no son entregados oportunamente; por otro lado, generan sobre stock debido a que las empresas se ven en la obligación de requerir exoneración de compras (25%) con la finalidad de abastecerse de materiales para la continuidad de sus operaciones. Sin embargo, Fonafe no ajusta las cantidades inicialmente requeridas, lo que representa que la adquisición final sea de 125%.
- De acuerdo al análisis realizado a través de los diagramas causa-efecto (Ishikawa) y la teoría de los 5 porqués, se determinó que una de las principales causas de los problemas identificados en la presente tesis es la falta de un adecuado proceso de planificación de necesidades.
- La implementación del ciclo SO&P permitirá contar con información común a todas las áreas involucradas para una mejor planificación y toma de decisiones a fin de reducir los riesgos de abastecimiento ante cambios en la demanda y permitirá un mejor control sobre los inventarios.
- A lo largo de la investigación se llegó a la conclusión de que la comunicación interna permanente y la integración de las áreas es indispensable para una adecuada planificación y mejor manejo de los recursos. El proceso de adquisición desde la planificación hasta la suscripción del contrato para concursos públicos se realiza actualmente en 209.4 días, esto se determinó con la elaboración de los VSM, lo que permitió identificar que el 33% del tiempo de proceso corresponde a esperas administrativas. Con la implementación de las mejoras propuestas se espera reducir el tiempo del proceso de adquisición en 36,53% es decir de 209.4 días a 132.9 días.
- Una de las políticas de adquisición de la Corporación es otorgar la Buena Pro al postor que habiendo sido declarado APTO técnicamente oferte la menor propuesta económica; lo que genera riesgo en la calidad de los bienes ya que a pesar de cumplir con las especificaciones técnicas se ha determinado, por experiencia del usuario, que la vida útil de estos es menor; Originando mayores costos de adquisición por la reposición del inventario en el menor plazo proyectado.
- La falta de estandarización de materiales genera sobre costos; ya que no se pueden consolidar las compras de bienes de las 4 empresas perdiendo el beneficio de

economía de escala; asimismo se genera trabajo reiterativo del personal en realizar convocatorias diferentes para un mismo bien.

- Con la finalidad de mejorar el desempeño del personal de almacenes y compras se ha determinado la necesidad de capacitarlos en temas relacionados a Materiales eléctricos, SAP, Gestión de Compras y Gestión de Almacenes.
- La homologación de proveedores, permitirá hacer un previo filtro a los proveedores que participaran en los procesos de selección, garantizando que cumplan con las expectativas de calidad y oportunidad de entrega.

Delgado & López (2015), en su tesis “*Contrataciones del estado y gestión de compras según personal administrativo del Centro de Formación en “Turismo, 2014*”, tesis para optar el grado académico de magister en gestión pública Escuela de Postgrado de la Universidad Cesar Vallejo El método empleado en la investigación fue el hipotético-deductivo.

Esta investigación utilizó para su propósito el diseño no experimental de nivel correlacional de corte transversal, que recogió la información en un período específico, que se desarrolló al aplicar los instrumentos: Cuestionario La investigación concluye que: Existe evidencia para afirmar que las contrataciones del estado se relacionan significativamente con la gestión de compras del Personal, según personal administrativo del centro de formación en Turismo 2014, siendo que el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0.740, representó una alta correlación entre la variable.

Malpartida, Ordoñez, & Zavaleta (2018), en sus tesis “*Propuesta de mejora de la calidad del servicio de la gestión de compras en la sede central de la Sunat*”. Trabajo de Investigación presentado para optar al Grado Académico de Magíster en Gestión Pública Universidad del Pacífico Escuela de Postgrado. El autor planteó como objetivo general de la investigación una propuesta para la mejora de la calidad del servicio del proceso de gestión de compras de la sede central de la Sunat.

Se propone investigar a la Sunat para lograr un conocimiento a detalle de la estructura organizacional, el proceso de gestión de compras, normas legales, normas internas, documentos de gestión institucional, indicadores de gestión y las herramientas informáticas que soportan el proceso. El SIGA-SUNAT es la herramienta informática que soporta y almacena los registros de las actividades del proceso de gestión de compras;

será de esta herramienta que se extraiga la información para evaluar el desempeño del proceso e identificar las actividades claves en función a la normatividad de contrataciones y a la experiencia de los funcionarios del órgano encargado de las contrataciones. Llegando a establecer las siguientes conclusiones:

- En el presente trabajo de investigación se formula una propuesta para la mejora del proceso de gestión de compras en la sede central de Sunat, con la implementación del servicio de asistencia al usuario y el servicio de comunicación electrónica, que tienen por objetivo mejorar la satisfacción del usuario interno, logrando un cambio en la percepción del usuario con relación a los atributos de empatía, fiabilidad y capacidad de respuesta del servicio.
- Del análisis estadístico realizado a la información de las compras mediante procedimiento de selección, se determinó que el tramo que más influye en el desarrollo oportuno y eficiente del proceso de contratación corresponde al denominado tramo 1, que comprende las actividades desarrolladas desde la presentación de la versión inicial del requerimiento por parte del área usuaria, hasta lograr la versión final del mismo.
- Por otro lado, el servicio de comunicación electrónica pretende mejorar la fiabilidad del proceso al estar los usuarios permanentemente informados de la situación de sus requerimientos, sin necesidad de estar constantemente indagando sobre el avance de estos, por lo que se puede afirmar que sí es viable la implementación de servicios a los usuarios internos que afronte los problemas.
- La asistencia interna, que será brindada por el órgano encargado de las contrataciones, y el segundo, de asistencia especializada, que será brindada por un consultor externo. Esta diferenciación resulta necesaria, toda vez que en el servicio de asistencia especializada se reserva un proceso más estructurado para aquellos requerimientos cuya complejidad o alto valor económico ameritan un análisis completo de la necesidad que afronta el usuario, pasando por las cuatro fases del proceso empático: descubrimiento (comprensión de la necesidad), inmersión (identificación de alternativas), conexión (desarrollo de la mejor alternativa) y desprendimiento (entrega).
- Mientras que en el servicio asistencia interna se brinda una atención rápida a los requerimientos de adquisición recurrente o de bajo valor económico, con el cual se busca lograr que el proceso de formulación de la versión final del requerimiento se desarrolle en menor tiempo

Salirrosas (2016), en su tesis *“Incidencia de la Planificación en los Requerimientos de los Pedidos de Compra para lograr la Eficiencia en la Gestión de compras de bienes en el Instituto Regional de Oftalmología La Libertad 2016”*. Para optar el grado de Maestro en Ciencias Económicas Mención en Administración de Negocios. Universidad Nacional De Trujillo, Perú. El objetivo General de su investigación es determinar la incidencia de la planificación en los requerimientos de los pedidos de compra para lograr la eficiencia en la gestión de compra de bienes en el Instituto Regional de Oftalmología La Libertad 2016.

Técnicas de investigación: observación, entrevista, encuesta, test, experimento, cuestionario, fichas de observación. La población está conformada por 182 personas del Instituto Regional de Oftalmología, la muestra de la población finita del Instituto Regional de Oftalmología es de 52 personas. Las conclusiones de sus investigaciones son:

- Se realizó un análisis de la incidencia en la planificación de los requerimientos de los pedidos de compra de las áreas usuarias, en donde se concluye que no realizan su pedido de compra según lo programado en el cuadro de necesidades, ocasionando un desorden y a la vez perjudicando a otros centros de costo, ya que se establece un presupuesto para cada centro de costo según el clasificador y fuente de financiamiento. Las áreas realizan su pedido de compra en menores cantidades y realizan el mismo pedido cada 3 semanas, lo que ocasiona una pérdida de tiempo cuando se puede adquirir en grandes cantidades para abastecer un buen tiempo, a su vez tienen desconocimiento sobre qué el stock de los bienes y al momento de realizar su pedido de compra.
- No cuentan con un Manual de Procedimientos sobre los pasos a seguir para la elaboración de los requerimientos de los pedidos de compra, por lo que sería necesario, ya que se establecería un procedimiento el cual tendrían que cumplir a fin poder brindar una oportuna atención al paciente, evitar desperdicio de tiempo en la gestión de compra y cumplir los objetivos y metas.
- Las áreas usuarias no tienen conocimiento de la Ley y el Reglamento de Contratación del Estado y otras normas que competen en la elaboración de los requerimientos de los pedidos de compra, por lo que esto genera una deficiente planificación en la elaboración de los requerimientos.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Definición de Gestión de compras

La gestión de compras según Sangri (2014) “se desarrolla una serie de actividades organizadas, la que está subordinada a un área administrativa, tiene como coordinados a varios departamentos, entre los que destacan: almacén, , mantenimiento, y servicios generales” (p.15), estas actividades están relacionadas según Bowersox, Closs, & Cooper (2007) con:

Obtener productos y materiales de proveedores externos, requiere realizar planificación de recursos, contratación de suministro, negociación, atención de pedidos, transporte interno, recepción e inspección, almacenamiento y manejo, y aseguramiento de la calidad. Incluye la responsabilidad de coordinarse con los proveedores en áreas como programación, continuidad del suministro, protección contra pérdidas y especulación, al igual que la investigación conduce a nuevas fuentes o programas. (p.33)

La gestión de compras para Sangri (2014) “determina la efectividad de la administración de los bienes adquiridos. La empresa organizaciones necesitan bienes que no puede producir, sin los cuales no podría lograr sus objetivos” (p.5) según Escrivà, Savall, & Martínez (2014):

Implementa y controla el flujo y almacenamiento eficiente de bienes, así como de la información asociada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el fin de satisfacer las necesidades de los usuarios en el lugar y el plazo solicitados, todo ello, al menor coste posible.” (p.1)

Se mantiene una actitud proactiva para dar respuesta a las exigencias tanto internas como externas, de la organización y para adoptar un compromiso firme a todos los niveles de gobierno Heredia, (2013) indica:

Suministrar de manera ininterrumpida, materiales bienes y/o servicios para incluirlos de manera directa o indirecta en la prestación del servicio, estos bienes, deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el usuario, dentro de tiempos

estipulados previamente, es decir que ni antes ni después ya que tanto una entrega anticipada no acordada, como un retraso no previsto, pueden obstaculizar los procesos de atención, esta operación comercial cuya magnitud y alcance dependen del tamaño de la organización y su ubicación.(p.3)

Esta actividad requiere de un diseño de política pública integral entre las instituciones estatales, más allá de las autoridades nacionales especializadas en el área, y organizaciones del sector privado, principal origen de los proveedores radica en su vitalidad para el éxito de las organizaciones según Sangri (2014):

Las compras bien planeadas deben crear un sistema organizado, las compras representan a las organizaciones una buena administración, negociando plazos de pago, descuentos, oportunidad de uso y otros beneficios. Es vital para la adquisición ir involucrando los elementos que determinan la coordinación con los usuarios que hacen uso de los bienes adquiridos para su eficiente funcionamiento. (p.5)

El sistema de compras se basa en la participación con los empleados de las dependencias en la consecución de información de importes y documentos necesarios para el desarrollo de las funciones propias según Lastra (2004) es:

Un sistema de contratación específica de bienes y servicios de utilización común, que son aquellos que por sus especiales características son susceptibles de ser utilizados con carácter general por todos los departamentos ministeriales y que tienen las siguientes características: Multiplicidad de modelos similares. Pluralidad de proveedores. Sin problemas de compatibilidad. Adquisición recurrente por parte de las diferentes unidades administrativas. Asociados al funcionamiento de los servicios (p.3)

2.2.2 Importancia de la gestión de compras.

El tiempo de espera es el resultado general del servicio. Se define según Bowersox, Closs, & Cooper (2007) “como la cantidad de tiempo que debe esperar el cliente entre el pedido y la recepción de los productos: entre menor es el tiempo de espera, más alto es el nivel del servicio” (p.48). El proceso integral según Escrivà, Savall, & Martínez (2014):

Comprende la recepción del pedido manual y electrónica), la administración del pago del mismo y la preparación del pedido, mediante la recogida del artículo. También incluye la elaboración de la documentación correspondiente a la expedición, el envío y entrega de los productos y el manejo de la posible devolución de los mismos, denominado logística inversa. (p.6)

La finalidad general de las contrataciones del Estado según Regueira, Méndez, & Cormick (2017), debe “relacionarse con los requerimientos sociales. Es decir, el Estado invierte recursos de la sociedad para alcanzar las metas que ésta le impone, las cuales se relacionan con la satisfacción de sus necesidades” (p.50). Las características de este sistema según Escrivà, Savall, & Martínez, (2014) es:

La compra de productos en una empresa debe ser frecuente, y el transporte de las mercancías se debe realizar en pequeñas cantidades, cuyo volumen se establecerá en base al stock mínimo. Los productos llegan justo a tiempo, Minimizan la cantidad de productos almacenados para el servicio al usuario. Requiere una planificación muy precisa de las distintas fases. Los proveedores, transportistas y clientes deben estar localizados próximos entre sí. Debe compartirse la información entre proveedor y cliente en relación a la producción de bienes. En la medida de, se debe evitar la incertidumbre. Se persigue alcanzar la calidad de servicio al cliente. (p.10)

2.2.3 Principios de la gestión de compras

La gran cantidad de actividades que realiza toda organización según Sangri (2014) “Como toda actividad que se realice tiene que empezar con una razón de ser, es por esto que esta parte de tres principios básicos, que le dan un carácter operacional y que se modulan a base de reglas” (p.9). Para Pimenta, (2002) los principios desarrollados son:

De transparencia y probidad, resguardo de recursos fiscales, fácil acceso y abierta competencia, y rendición de cuentas. Los principales componentes de cambio son: sistema de información, sistema de intermediación, proyecto de ley y nueva institucionalidad. La idea es regular sin burocratizar, introducir formas contractuales más flexibles, proveer soporte y asesoría a los organismos públicos manteniendo el sistema descentralizado y separar los roles de proceso de negociación y operación de compra. También buscan disminuir el gran volumen de stock para bajar su costo financiero y económico. (p.7)

El desempeño operativo según Bowersox, Closs, & Cooper (2007) se refiere a:

El tiempo requerido para entregar el pedido de un cliente. Ya sea que el ciclo de desempeño en cuestión sea la atención al cliente, el apoyo para la fabricación o las adquisiciones, el desempeño operativo se especifica en términos de la velocidad, la regularidad, la flexibilidad y la recuperación ante un funcionamiento defectuoso. (p.51)

Asimismo, la calidad de los productos de la organización, para Sangri (2014) son:

Los que el consumidor prefiere, bajo las condiciones que él espera; es una de las razones por las que él decide y que ese satisfactor es el que él necesita, basado en las tres utilidades de un producto, que son: lugar, tiempo y precio. La cantidad un factor muy especial, por las razones siguientes: El espacio de almacén. La cantidad que de acuerdo a las fechas de caducidad se puede utilizar, mientras más es el volumen el precio debe de bajar el precio. Este va de acuerdo a la calidad, la cantidad y las fechas de entrega y cobro. (p.9)

En los componentes más importantes en la eficacia de la gestión pública está la gestión de compras y contrataciones gubernamentales según Pimenta (2002):

El estado ha cambiado de productor directo de bienes y servicios para un Estado contratador, regulador y evaluador. Para proveer servicios el Estado puede organizar su acción de diversas formas: ejecución directa, contratación externa privada la descentralización de la acción del Estado, algunos principios generales para el sector de compras y contrataciones serían: transparencia, flexibilidad administrativa, evaluación de resultados, modelo de gestión descentralizado pero integrado por la tecnología de la información, no-estandarización de reglas para la administración descentralizada y busca del menor precio con la mejor calidad sin reservas de mercado. El área de sistemas de información también es clave con la integración de las adquisiciones con la ejecución financiera y la gestión estratégica, además del desarrollo de licitaciones electrónicas. (p.2)

2.2.4 Dimensiones de gestión de compras

a. Comité de compra,

El proceso de compra se encuentra a cargo del comité de compra tiene diversas facultades según Qali Warma (2013) “Tiene por objeto la adquisición de productos, de acuerdo con los criterios técnicos establecidos en el Manual de Compras y cuenta con las siguientes etapas: Convocatoria y Distribución de bases, Consultas, propuestas, y Firma de Contrato” (p.8).

Para definir los requerimientos para el área usuaria, se encuentre previsto en el plan anual de contrataciones Zambrano (2009) “Se ha realizado el estudio de mercado para establecer el precio, el procedimiento de contrataciones establece que se debe conformar un órgano encargado de la elaboración de las Bases y la conducción del proceso de selección” (p.161). Dicho órgano es denominado para el programa social Qali Warma como Comité de compras. Para Sangri (2014) “Este es un grupo de personas de varios puestos” (p.7) que tiene la funciones según OSFE (2015) de:

Las políticas, bases y lineamientos son la base legal que sustenta la constitución y operación del comité de compras, los objetivos que debe cumplir su estructura de integración, las funciones y responsabilidades de sus miembros, así como sus normas de funcionamiento y aquellas establecidas

para la realización de las sesiones del comité. Por lo que de conformidad al comité de compras le corresponde dar cumplimiento a las políticas, bases y lineamientos que rigen el funcionamiento del mismo, tendentes a que los procesos de adquisición se realicen de forma legal, transparente, ágil y oportuno.

El sistema de compras precisa ciertas peculiaridades según Qali Warma (2013):

Los actos, deliberaciones y acuerdos que tome el Comité de Compra constan en actas. El quórum requerido para sesionar es de al menos tres integrantes. Los acuerdos se adoptan con el voto favorable de tres de sus integrantes. Las decisiones del Comité de Compra son inapelables. Los miembros del Comité de Compra son solidariamente responsables por las decisiones que adopten, según corresponda. (p.12)

b. Bases estandarizadas.

El comité de compras merece una especial atención, por cuánto, debiendo gozar de autonomía, debían estar sujetas a normas preceptivas para el cumplimiento de la misión atribuida Qali Warma (2013):

Las bases contienen los siguientes aspectos: la identificación del comité de compra convocante, objeto de la convocatoria, requisitos generales obligatorios que deben cumplir los proveedores, fichas técnicas de producción de recetas por productos o raciones, cobertura de atención del comité de compra, calendario del proceso de compra de acuerdo a las etapas, ítems para el proceso de compra, obligaciones de los proveedores y penalidades, criterios de evaluación, modelo de contrato, entre otros anexos y formatos que correspondan, el valor referencial del proceso de compra es público, siendo dicho valor definido en las bases remitidas a cada Comité de Compra. Las actuaciones que desarrolle el comité de Compra en el marco de sus obligaciones respecto al proceso de compra deben ser informadas a las Unidades Territoriales de Qali Warma. (p.12)

La Contratación Estatal, Zambrano (2009) “afecta la obtención de un precio estándar o cercano al promedio en cada sector. Este riesgo se vería incrementado si

únicamente se emplea la fuente cotización para determinar el precio referencial” (p.160) Para disminuir las rigideces del proceso de compra según Lastra (2004) es:

Susceptibles de ser utilizados con carácter general por todos se disponen de múltiples proveedores, sin problemas de compatibilidad, cuya adquisición es recurrente por parte de las diferentes unidades administrativas. Se logra una mayor flexibilidad, rapidez y economía en la mayoría de las contrataciones públicas, además de seguridad jurídica y transparencia en la contratación. En paralelo creando sus propias centrales de compras, a través de las cuales pueden unificar criterios y pedidos, así agilizar las compras conjuntas. (p.3).

Un proceso de contratación se ajusta a diversos principios como de publicidad, concurrencia y objetividad, la naturaleza de la operación a realizar sea compatible con las funciones Qali Warma, (2013):

El aviso de convocatoria contiene como mínimo la siguiente información. Identificación del Comité de Compra y sede. Nombre del proceso de compra. Objeto de la convocatoria. Valor referencial. Calendario del proceso de compra. Indicación del lugar, correo electrónico y horario de recepción de consultas a las bases y propuestas y firma del contrato. Periodo de atención, frecuencia de entrega de los productos y/o raciones, según corresponda.

El valor referencial Zambrano (2009) “obtenido sobre la base de un estudio de mercado. Ahora bien, el elemento esencial de un estudio de mercado consiste en recopilar y evaluar todos los factores que influyen directamente en la oferta y demanda del producto” (p.160) La Administración debe efectuar Arana, Delpiazzo, Rodríguez, Castaños, & Rodríguez (2017):

El valor aproximado de acuerdo con la fluctuación y estado del mercado. En este orden de ideas y complementando el concepto anterior, de igual forma la planeación consiste en identificar los objetivos generales de una institución o de un conjunto de instituciones, a corto, mediano y largo plazo; definir las políticas o estrategias para alcanzar esos objetivos; ordenarlos de acuerdo a lo prioritario; establecer el marco normativo dentro del cual se desenvuelven las acciones de la institución y dar las bases para poder realizar las otras

funciones generales de la administración organización y control, debe ser un trabajo debidamente programado con antelación a la ejecución de la realización de las obras, adquisiciones o servicios que se contraten, salvo los casos de emergencia, los cuales se encuentran debidamente sustentados y contemplados en las leyes, poniendo siempre en primer plano la eficiencia y eficacia en el proceso de contratación y en su resultado final, previendo dentro de los instrumentos en los que se basa este proceso, los estudios y proyectos, elección del procedimiento de contratación, elección legal del contratista, pasando por las bases de contratación y finalmente el contrato respectivo, cada uno de estos aspectos tienen que ver directa o indirectamente con el éxito de la contratación y fin de que se trate. (p.462)

Un modelo de decisión orientado a satisfacer las preferencias sociales Pires, Pineda, Granados , & Juárez (2014) definidas:

El Gobierno y la sociedad realiza acciones con recursos, herramientas y formas de organización consensuadas. en este modelo, el Gobierno es un actor más, con un nivel relativo de influencia, que actúa a través de redes de colaboración, junto con otros niveles de Gobierno y actores económicos y sociales. Su papel no es tanto diseñar y ejecutar políticas públicas, rindiendo cuentas de los servicios prestados de forma supuestamente independiente y totalmente responsable. (p.160)

La estandarización nos permite Bowersox, Closs, & Cooper (2007):

Evaluar el desempeño del servicio en términos de varias medidas independientes: las tasas de abastecimiento se evaluaban contra un estándar; la entrega a tiempo se evaluaba en términos de un porcentaje de entregas realizadas a tiempo también comparadas con un estándar; las tasas de daños se evaluaban en relación con el estándar correspondiente, y así sucesivamente. (p.53)

Estas medidas actúan conjuntas en relación con un estándar, se consideraba aceptable el desempeño general del servicio.

c. Selección de proveedores

Conocer las condiciones en que operan los proveedores, sus circunstancias, límites y potencial permite valorar el propio sistema productivo desde una perspectiva más amplia, previendo las posibles amenazas y oportunidades, así como las opciones de mejora y sinergias existentes López & Ruiz (2006):

Todas las empresas deben realizar un proceso de búsqueda y selección de los proveedores de bienes y servicios más adecuados a sus necesidades. Normalmente, se realiza en el departamento de compras. El propósito es establecer una lista de las empresas que fabrican los productos que nos interesan para solicitarles información y, luego, elegir la más adecuada a nuestros intereses. (p.19)

Una vez que se han buscado proveedores López & Ruiz, (2006), “se procede a la selección de los más adecuados basándose en los criterios de selección que se hayan elegido hasta reducir la cantidad a unos pocos proveedores, en base a un cuadro comparativo de las especificaciones técnicas” (p.19) que a su vez afirma López & Ruiz, (2006) que:

Las características de las ofertas de todos los proveedores preseleccionados, se procederá a la elección del proveedor que ofrezca el producto y las condiciones más adecuadas a las necesidades de la empresa. Para la selección de los proveedores se utilizan básicamente criterios económicos y de calidad, aunque se puede utilizar una combinación de ambos. También se toman en cuenta del proveedor, su prestigio, localización, instalaciones, fuerza técnica, capacidad financiera y nivel organizativo y de administración. (p.25)

Se tiene la idea, de que el proveedor es el que busca al comprador Sangri (2014):

En la mayoría de los casos es el comprador en que busca el proveedor, para que sea el adecuado en efecto se basa en las siguientes variables necesarias: El área de compras debe conocer el o los lugares donde existen, es decir, que no nada más se necesita de un proveedor, es necesario tener más de dos proveedores, por si falla uno de ellos, por posibles huelgas, quiebra de la empresa u otras causas fortuitas. Es obligación del área de compras conocer todo lo relativo al proveedor como: si tiene capacidad económica para surtir

el pedido en tiempo y bajo las condiciones de las especificaciones. Mediante el estudio y análisis del cuadro comparativo, se tomará la decisión de comprar el pedido o la orden de compra, de acuerdo a las políticas de la empresa. Nunca debe tener intermediarios para sus adquisiciones, debe tener siempre trato directo con el proveedor, y este puede ser establecido por el representante, gerente, presidente o el propio comprador, que es por lo general el que elabora el cuadro comparativo. Para este rubro es necesario desarrollar al proveedor, para que cumpla con las especificaciones y, sobre todo, con las políticas de la organización. (p.12)

No es muy recomendable según López & Ruiz (2006) “tener a un solo proveedor y hacerle todo el pedido que necesitamos; es preferible distribuir nuestras compras entre varios proveedores, para que la empresa no quede sin abastecimiento si un proveedor falla” (p.19), el área de compras según Sangri (2014) le:

Interesan todos los convenios que fueron, son y serán necesarios para el financiamiento que dé el proveedor: tiempo de pago, solo las compras de acuerdo a los requerimientos, solo compromisos autorizados por el departamento que solicita, mantener inventarios en existencia, de seguridad, seguir el o los procedimientos escritos para las órdenes de compra. Control de los tratados comerciales con los proveedores: Buenas relaciones y ética, mantener una política de varios proveedores (tres), actuar inteligente e íntegramente, en la adquisición, mantener confidencialidad de las cotizaciones u otras informaciones de los proveedores, asegurar el prestigio e imagen de la organización, solo el área de compras debe adquirir, para evitar entre otras: condiciones desventajosas a los proveedores. (p.13)

Los criterios de selección de proveedores son parte de los documentos en la planificación de la gestión de las compras. Dichos criterios según Torrijos (2018):

Se desarrollan y utilizan para evaluar o calificar las propuestas de los vendedores, y pueden ser objetivos o subjetivos. Los criterios de selección pueden limitarse al precio de compra si el artículo que se va a adquirir es muy accesible, es decir si hay muchos vendedores capaces de suministrar aquello que se necesita. En este contexto, el precio de compra incluye tanto el coste

del artículo como cualquier gasto accesorio, por ejemplo, los gastos de entrega. Se pueden identificar y documentar otros criterios de selección para apoyar la evaluación en el caso de productos, servicios o resultados más complejos. Por lo cual se menciona los siguientes:

- Comprensión de la necesidad. ¿En qué medida la propuesta del vendedor responde a la necesidad que se quiere cubrir?
- Coste total o del ciclo de vida. ¿El vendedor seleccionado producirá el menor coste total de propiedad (costo de compra más costo de operación)?
- Capacidad técnica. ¿El vendedor cuenta con las habilidades y conocimientos técnicos necesarios o se puede esperar que los adquiera en un tiempo razonable?
- Riesgo. ¿Qué nivel de riesgo conlleva la necesidad a cubrir, qué proporción de ese riesgo será asignado al vendedor seleccionado y de qué modo el vendedor mitigará el riesgo?
- Enfoque de gestión. ¿El vendedor cuenta con los procesos y procedimientos de gestión necesarios para asegurar el éxito del proyecto, o puede esperarse que los desarrolle en un tiempo razonable?
- Enfoque técnico. ¿Las metodologías, técnicas, soluciones y servicios técnicos propuestos por el vendedor cumplen con los requisitos de los documentos de las adquisiciones, o es probable que proporcionen más o menos que los resultados esperados?
- Garantía. ¿Qué propone el vendedor para garantizar el producto final y durante qué período de tiempo?
- Capacidad financiera. ¿El vendedor cuenta con los recursos financieros necesarios, o puede esperarse que los obtenga en un tiempo razonable?
- Capacidad de producción e interés. ¿El vendedor tiene la capacidad y el interés para cumplir con los posibles requisitos futuros?
- Tamaño y tipo de negocio. ¿Se encuadra la empresa del vendedor dentro de una categoría específica de negocio, tal como una pequeña empresa (escasos recursos, programas específicos, etc.) según la definición de la organización o lo establecido por una agencia gubernamental y estipulado como condición para la adjudicación del contrato?

- Desempeño pasado de los vendedores. ¿Cuál ha sido en el pasado la experiencia con los vendedores seleccionados?
- Referencias. ¿El vendedor puede proporcionar referencias de clientes anteriores que verifiquen la experiencia laboral y el cumplimiento de los requisitos contractuales por parte del vendedor?
- Derechos de propiedad intelectual. ¿El vendedor reivindica los derechos de propiedad intelectual en los procesos de trabajo o servicios que utilizará o en los productos que generará para el proyecto?
- Derechos de propiedad exclusiva. ¿El vendedor reivindica los derechos de propiedad exclusiva en los procesos de trabajo o servicios que utilizará o en los productos que generará para el proyecto? (p.8).

2.2.5 Ética en las compras

El estado puede presentarse como un gran comprador ante las compañías, permite según Lastra (2004):

Conseguir buenos precios de mercado; se unifica el material, lo que facilita el suministro; se da una mayor agilidad a las compras públicas, reduciendo los plazos desde varios meses a días; se reducen los costes de adquisición, pues, no sólo se reduce el tiempo de preparación de ofertas, preselección de candidatos, selección de ofertas, etc., con el consiguiente ahorro de costes, sino que además se crea una dinámica de contratación que se aprende y reutiliza fácilmente. (p.4)

En toda organización comprar es de mucha importancia, pues se deben seguir las buenas costumbres y la ética, se pueden ocasionar varios problemas entre los que destacan según Sangri (2014):

- a. Sobornos: Esta es una actividad muy utilizada por los compradores o los jefes de compras, faltos de ética, y consiste en exigir al proveedor que entregue dinero u otras dádivas para establecer la orden de compra o pedido.
- b. Favoritismos: sin tomar en cuenta el cuadro comparativo, en algunas ocasiones el comprador o jefe de compras base de la decisión de compra, le otorgan la orden de compra o pedido a cierto proveedor, que en

algunas circunstancias es un familiar o amigo o un proveedor, que siempre agradece la designación, con algún obsequio.

- c. Aceptar invitaciones: Argumento utilizado por vendedores corruptos y faltos de ética, que, para recibir la orden de compra o pedido, lo basan en invitaciones a comer, cenar o de otra naturaleza con la pretensión de ser el designado.
 - d. Recibir obsequios: Al igual que el anterior comentario, es un argumento muy socorrido por vendedores, faltos de ética, que para recibir la orden de compra o pedido el comprador, falto de ética, recibe, entre otros obsequios, por lo general, va de acuerdo a la magnitud de la orden de compra, en lo referente al monto económico, también con la finalidad de ser el designado.
 - e. Solicitar al proveedor que mejore sus precios: Una actividad del comprador o del jefe de compras, faltos de ética, por lo general busca se mejore el precio de lo solicitado, logrando un precio bajo; una muy sucia actividad, a la cual se le conoce como la de no le sacaste punta a tu lápiz.
- (p.8)

La utilización de medios digitales en las contrataciones públicas Pires, Pineda, Granados , & Juárez (2014) “mejora los principios tradicionalmente asociados a la misma, como pueden ser el de transparencia o el de igualdad en las condiciones de acceso a los procedimientos de licitación. Lo que implica, a su vez, una optimización del gasto público” (p.2), el riesgo que implica Johnson, Leenders, & Flynn (2012) es:

El nivel corporativo general. Las acciones relativamente simples como el hecho de evitar proveedores de alto riesgo, los abastecimientos duales o triples, el mantenimiento de inventarios de seguridad o de coberturas y el uso de contratos a largo plazo y/o contratos a precio fijo o declinante, así como cláusulas contractuales de protección han sido armas comunes del arsenal de las adquisiciones durante mucho tiempo. Si la mayoría de los compradores pudieran satisfacer sus necesidades a su manera, les gustaría transferir todo el riesgo ¡a sus proveedores! Sin embargo, el supuesto del riesgo tiene precio, y se debe pedir a un proveedor que soporte la inseguridad si ello resulta ventajoso tanto para él como para el comprador. (p.28)

2.2.6 Definición de Ejecución contractual

Es el acuerdo donde una participa al menos una entidad de la administración pública para crear, regular, modificar, una relación jurídica, según Arana, Delpiazzo, Rodríguez, Castaños, & Rodríguez (2017) mencionan que:

Es una fase de los procesos de contratación estatal se inicia con la suscripción del contrato estatal con el postor ganador que se convierte en contratista hasta su liquidación y/o conclusión. Esta fase es externa que involucra la participación de los privados como postor, es decir en esta fase se determina al contratista que realizará las prestaciones contratadas, se suscribe el respectivo un contrato y concluye con su ejecución. (p.320)

Una ejecución objetiva en la contratación nos permite hacer una reflexión según Castro, García, & Martínez (2010) donde se:

Revisan las normas que lo desarrollan, bien pueden enmarcarse dentro de la institución del acto reglado, como análisis enseguida. Se entiende, por lo general, que una decisión administrativa encaja en la noción de acto reglado cuando la ley y los reglamentos ordenan adoptar la decisión sobre cierta situación jurídica, en un determinado sentido, siendo ilegal una decisión diferente. Por el contrario, se entiende como acto discrecional, aquella resolución administrativa en la cual la administración puede optar entre varias soluciones posibles, siendo válida cualquiera que escoja. (p.21)

Las entidades sólo están facultadas a hacer según León (2015) “expresamente se encuentra recogido en las normas con rango de ley; dentro de ese esquema, se identifica que la actuación de la Administración Pública puede ser ejercida ya sea a través de potestades regladas o por medio de potestades discrecionales” (p.1) obligan a la administración Castro, García, & Martínez (2010) a:

Seleccionar objetivamente a su contratista, para lo cual le imponen la obligación de consignar unos documentos de condiciones lo suficientemente claros y precisos para que todo el que evalúe las propuestas llegue a la misma conclusión sobre el adjudicatario del contrato. Si los pliegos que son el reglamento del procedimiento de selección del contratista y del contrato están correctamente elaborados, no debe haber discrecionalidad por parte de la autoridad que ha de adjudicar y, por lo mismo, se dice que su selección ha sido objetiva; por el contrario, si hay margen para escoger al contratista con base en criterios que no estén expresamente definidos en los pliegos, se dice que se

violó la objetividad del proceso puesto que la selección se hizo en forma subjetiva. A partir de esta constatación es claro que la diferencia entre la selección objetiva y la subjetiva es la misma que existe entre acto reglado y acto discrecional. (p.22)

La tercera fase de todo proceso de contratación pública la constituye la fase de ejecución contractual, Pajuelo, (2018) “se caracteriza por ser la fase en la cual los contratistas están obligados a cumplir cabalmente con lo ofrecido en su propuesta y en cualquier manifestación formal documentada que hayan aportado” (p.4) el procedimiento que siguen las decisiones de las autoridades Castro, García, & Martínez (2010):

La adopción debe ser conocido por la ciudadanía y por los posibles afectados. De estas primeras ideas se desprenden las reglas que ordenan que los debates legislativos sean públicos, lo mismo que las actuaciones administrativas y gubernamentales y, en fin, las múltiples garantías del proceso judicial que se engloban bajo el nombre de principio de publicidad. (p.20)

La finalidad de enfocarnos en la planeación de la contratación pública, es conveniente Arana, Delpiazzo, Rodríguez, Castaños, & Rodríguez (2017):

Señalar que la planeación puede definirse como una herramienta para la gestión contractual pública, que implica que todo proyecto que pretendan adelantar las entidades públicas debe estar precedido de estudios encaminados a determinar su viabilidad técnica y económica, con ello se pretende dar aplicación a la racionalidad del gasto público en concordancia con las necesidades públicas en un momento determinado, razón por la cual, previamente a la ejecución de un contrato (p.462)

2.2.7 El contrato y sus generalidades.

Es el acuerdo donde Reynoso (2016) “dos o más partes para crear, regular, modificar, o extinguir una relación jurídica patrimonial, en el cual por lo menos una de las partes es una Entidad de la Administración Pública” (p.2) el documento según OSFE (2015) mediante el cual:

El órgano y sus proveedores, hacen constar su conformidad en llevar a cabo una operación específica para la adquisición o arrendamiento de bienes, o bien de prestación de servicio relacionados con los mismos, estableciendo las condiciones y términos en que se cumplirá cada parte las obligaciones a su cargo en tal operación (p.4)

Dentro de las actuaciones que se pueden dar en esta fase, Pajuelo (2018) “tenemos, entre otras, las siguientes: Perfeccionamiento del contrato, nulidad del contrato, subcontratación, cesión de derechos y de posición contractual, ampliaciones de plazo, Adicionales al contrato, aplicación de penalidades, conformidad, pago” (p.4). Forma parte integral del contrato, Qali Warma (2013):

El documento que lo contiene, más anexos, la propuesta técnica, propuesta económica; las bases integradas y los requerimientos técnicos mínimos consignados en ella. En caso exista una contradicción y/o incongruencia entre los documentos previamente citados, las bases integradas tienen prevalencia sobre los demás documentos. (p.33)

Debemos tener presente que Zambrano (2009) establece que:

Una política efectiva de contratación pública es indispensable para que el mercado nacional alcance sus objetivos y metas sociales, lo que traerá como consecuencia un crecimiento económico a mediano y largo plazo, incentivar la participación de las pequeñas y micro empresas y, en general, promover competitividad macro frente a mercados mundiales. No se debe olvidar que somos nosotros, los contribuyentes y usuarios, los principales interesados en obtener servicios de calidad. (p.34)

2.2.7 Dimensiones de Ejecución contractual

a. *Perfeccionamiento del contrato.*

La nominativa misma del contrato estatal, según Arana, Delpiazzo, Rodríguez, Castaños, & Rodríguez (2017) “saldrá así profundamente modificada y será necesario repensar sus verdaderas particularidades frente al contrato entre particulares, con lo cual el respeto a los principios de la función administrativa también tendrá un significado y un alcance particulares” (p.114). Detallar en un documento la política de servicio según Escrivà, Savall, & Martínez (2014) consiste:

Comunicar al comprador en qué plazo se le entregarán las mercancías desde la emisión del pedido. Organizar el flujo logístico teniendo en cuenta la capacitación del personal que interviene, los métodos de expedición de mercancía, así como el tratamiento de las devoluciones y las expediciones atrasadas.

El contrato se perfecciona con Qali Warma, (2013):

La firma del documento que lo contiene, y será suscrito (por triplicado) entre el presidente del Comité de Compra y por el postor ganador a quien a partir del momento del acto de suscripción se le denominará contratista; en este último caso, sea: Persona natural, quien podrá actuar a título personal, o mediante apoderado legal debidamente facultado para ello. Persona jurídica, por el representante legal. En el caso de los consorcios, por el representante legal común, designado según contrato de consorcio con firmas legalizadas. La distribución de los ejemplares de los contratos suscritos corresponderá a los sujetos contractuales y el tercer ejemplar será remitido de forma obligatoria a Qali Warma. (p.32)

El acuerdo surge Sangri (2014) “entre el comprador y el proveedor, donde se pactan las condiciones de la compraventa, entre las que destacan: Cantidad y especificaciones, precio, garantía. fecha de entrega, fecha de pago” (p.11). Los objetivos son de competitividad, Arana, Delpiazzo, Rodríguez, Castaños, & Rodríguez, (2017):

La relación calidad/precio y mayor competitividad, con desarrollo equilibrado, en un entorno de mejor capacidad institucional, mejor integración de terceros y la evaluación permanente de toda la gestión contractual, mediante una información extendida y abierta. (p.114)

Este documento se establece, por escrito, puede decirse que es un acuerdo entre comprador y proveedor Sangri (2014):

Se estipulan entre otras: la compraventa y el precio, las condiciones de pago, las condiciones de entrega y el lugar, la garantía, la cantidad de compra. Para que este convenio tenga validez, se necesita: esté firmado por un funcionario de la empresa, y el proveedor o vendedor, se realice conforme a la ley, se estipulen responsabilidades por ambos firmantes, se establezcan penalidades, si hay fallas en lo solicitado, otros acuerdos. Tipos de convenios de acuerdo al precio: precio, costo adicional, abierto, para cada artículo o por cada partida, adicional, con entregas parciales y pagos por cada entrega. (p.11)

b. Obligaciones del proveedor.

Los productos comprados deben reunir las prestaciones y funcionalidad González, (2006) de “durabilidad de los productos comprados fiabilidad de los productos comprados, ajuste de los productos comprados a las especificaciones de compra buen acabado, uniformidad” En el momento del intercambio de mercancías según Escrivà, Savall, & Martínez (2014):

Disponer de stock suficiente para cubrir la demanda. Transportar la mercancía en las condiciones adecuadas, con el fin de que llegue a su destino correctamente. Implantar un sistema para el proceso de pedidos, con el fin de que la mercancía llegue en el plazo estipulado y se minimicen los errores. Controlar la documentación, de manera que la mercancía entregada coincida exactamente con la que se ha solicitado. (p.6)

Condiciones económicas López & Ruiz (2006):

Precio unitario, descuento comercial Rappels (descuentos por volumen de compra), forma de pago, plazo de pago, precios de envases y embalajes, pago del transporte, pago del seguro, recargos por aplazamiento de pago, periodo de validez de la oferta, causas de rescisión del contrato, circunstancias que pueden dar lugar a revisiones en los precios, plazo de entrega, embalajes, devolución de excedentes. (p.20)

Condiciones referidas a la calidad López & Ruiz (2006)“los productos, materiales utilizados, características técnicas, periodo de garantía, formación de los usuarios, si fuese necesario, servicio postventa, servicio de atención al cliente, otras informaciones que se necesite conocer” (p.20)

Asimismo, la eficacia para que tenga valor según González (2006) evita que:

Los bajos tiempos de creación y emisión de pedidos genera reclamaciones: en las empresas, así como los bajos tiempos de suministro de los proveedores bajo tiempo de espera, cumplimiento de fechas de entrega por los proveedores, cumplimiento de condiciones de entrega cantidad, calidad, formato por los proveedores. (p.12)

c. Cláusulas del contrato.

Desarrollar acciones especiales de actuación ante posibles imprevistos, Escriba, Savall, & Martínez (2014) “como huelgas o desastres naturales, que impidan el flujo normal de los productos y servicios. Ofrecer al cliente servicios técnicos, por ejemplo, mediante manuales, o formación específica ante el manejo de las mercancías que así lo requiera” (p.7). En caso el contratista incurra según Qali Warma (2013) en:

Se aplicará la sanción económica ante el incumplimiento de las cláusulas del contrato, ya que está establecida en calidad de penalidad; conforme el contrato y las bases integradas del proceso de compra, sin perjuicio de la potestad resolutoria del Comité de Compra. No se permite la cesión de posición contractual, ni la subcontratación de la prestación principal, como en la elaboración de raciones alimentos finales para el consumo o la compra, almacenamiento y fraccionamiento de productos perecibles y no perecibles. El contratista no podrá subcontratar, en ningún caso, la prestación principal, siendo únicamente posible frente a las prestaciones accesorias, calificando como prestaciones accesorias: el transporte, capacitación, distribución o recojo de desperdicios. (p.35)

Las cláusulas, pueden ser implícitas, es decir Regueira, Méndez, & Cormick (2017) afirman que:

Pueden operar como contraprincipio, Así, la Procuración del Tesoro público entendió que las prohibiciones de ceder, transferir o subcontratar, se imponen como principio en la materia correspondiente a los contratos administrativos. Existen por sí mismas, sin que para ello sea necesario incluirlas en el contrato. Más amplio aún es el reconocimiento del poder implícito del Estado en la jurisprudencia de la Corte. Así, en cuanto a la potestad rescisoria dijo: Que, en lo atinente a la cuestión relacionada con la rescisión de los contratos, resulta relevante señalar, en primer término, que el poder de rescisión aun cuando no esté expresamente contemplado en el contrato constituye una prerrogativa que la Administración Pública tiene igualmente por estar ínsita en todo contrato administrativo. (p.46)

d. Supervisión de la prestación

Las relaciones del gobierno con los proveedores y a la gestión de compras y contrataciones se puede llevar a cabo mediante Pires, Pineda, Granados , & Juárez, (2014)“Las facilidades que tiene un procedimiento menos burocrático y más transparente atraen a una mayor cantidad de interesados en participar de las licitaciones, entre ellos pequeñas y medianas empresas” (p.168). Las instituciones públicas establecen según Regueira , Méndez , & Cormick (2017) que las:

Reglas fundamentales, tanto sustantivas como de procedimiento, de la acción concertada, así como conocer su praxis para adaptarlas oportunamente; la Administración deberá estar dotada de la capacidad para preparar, supervisar y dirigir lo establecido en el pacto, esto es, la programación e implementación; los interesados y beneficiarios investidos de facultades para participar tanto en la fase de preparación como de ejecución, desde luego, los actores no estatales que son parte del pacto habrán de interiorizar y practicar manuales y políticas características del Derecho Administrativo, tales como la transparencia, el trato justo y no discriminatorio, la objetividad o la eficacia. De lo contrario, la gestión concertada sufriría un evidente menoscabo no ya sólo en lo que a la legitimidad democrática se refiere, sino también en punto al control gubernamental y reglamentario de una actividad trascendental para la sociedad (p.36)

La conformidad requiere de Pajuelo (2018)“Un informe del funcionario responsable del área usuaria, quien deberá verificar, dependiendo de la naturaleza de la prestación, la calidad, cantidad y cumplimiento de las condiciones contractuales” (p.36), la entrega se realiza según Qali Warma (2013) establece que:

La entrega de los productos y/o raciones se realizará en las Instituciones Educativas Públicas, de acuerdo con lo establecido en el contrato. Para productos perecibles la frecuencia de entrega será semanal. Para productos no perecibles, la frecuencia de entrega será mensual. Para raciones, la frecuencia de entrega será diaria en los horarios establecidos en las bases. El Comité de Alimentación Escolar-CAE deberá cautelar que los productos y/o raciones entregadas por el contratista se encuentren en un ambiente proporcionado, limpio y libre de contaminación de cualquier tipo. Los documentos que acrediten la conformidad de la entrega de los productos y/o raciones serán presentados por el proveedor, con carácter de declaración jurada, los mismos que son indispensables para que el Comité de Compra autorice e inicie el procedimiento del pago respectivo. (p.36)

Se debe realizar Pajuelo (2018) “las pruebas que fueran necesarias. En el caso de las órdenes de compra o de servicio derivadas de Adjudicaciones de Menor Cuantía, la conformidad puede consignarse en dicho documento” (p.10), entre las causales de incumplimiento Qali Warma, (2013) menciona que:

Constituyen causales de incumplimiento, que dan lugar a la imposición de penalidades los siguientes supuestos, retrasos en plazo de entrega en raciones o productos, incumplimiento de condiciones ofrecidas, incumplimiento de entregas, incumplimiento de obligaciones pactadas en el contrato como servicios adicionales.

De existir observaciones, el Comité de Compra Qali Warma, (2013) “cursará una carta notarial otorgando un plazo específico para que subsane las deficiencias observadas, sin perjuicio de la imposición de las penalidades que se hayan generado” (p.38)

2.3 Definición de términos básicos

1 Acta de recepción:

Según Qali Warma (2013) . Es el documento de conformidad otorgada por el Comité de Alimentación Escolar (CAE) que acrediten la entrega de los productos y/o raciones serán presentados por el proveedor, con carácter de declaración jurada, los mismos que son indispensables para que el Comité de Compra autorice e inicie el procedimiento del pago respectivo. (p.36)

2 Almacén:

Según Bowersox, Closs, & Cooper (2007). Los almacenes guardaban el inventario en el conducto logístico y servían para coordinar el suministro de productos y la demanda de los clientes, las operaciones de almacén son el manejo y el almacenamiento. El objetivo es recibir el inventario de manera eficiente, guardarlo como se requiere, ensamblarlo en pedidos completos y hacer el embarque al cliente. Este énfasis en el flujo del producto convierte a un almacén moderno en una instalación de combinación de productos. (p.219)

3 Bases integradas:

Según Qali Warma (2013) . Contiene las reglas aplicables al proceso de compra específico, así como el requerimiento de alimentos a adquirir (tipos y cantidades), las especificaciones técnicas de los alimentos y de las raciones señaladas en fichas técnicas de alimentos y de producción de recetas, según corresponda. Las bases del proceso y sus anexos son de uso obligatorio por el Comité de Compra. (p.16)

4 Calidad:

Según Camisón, Cruz, & González (2006). Al concebir la calidad desde la perspectiva del beneficio obtenido por su usuario, se entiende que esta concepción está asociada a la percepción del cliente y nunca a la del productor del servicio. Para Juran, la calidad es un concepto relativo, que no se define por sí mismo sino como el grado de acercamiento entre la aptitud para el uso del producto deseada por el cliente y la aptitud para el uso conseguida por el prestador del servicio. En otras palabras, la calidad debe entenderse como «lo mejor de acuerdo con unas determinadas condiciones –requerimientos, necesidades y expectativas–».

Mientras que en los conceptos técnico y estadístico de calidad es el propio fabricante quien establece las características de calidad del producto y su operativización en estándares de calidad. (p.162)

5 Clausula:

Según Ucha (2010), En el ámbito del Derecho, en un contexto comercial, entre otros, una cláusula resulta ser cada una de las disposiciones o condiciones de un contrato, de una ley, de un tratado, entre otros documentos. En tanto, estas cláusulas que en estos textos figuran son de estricta observación y por ello, en el caso de contrariar alguna o varias de estas, seguramente, se desencadenará un castigo para quien falte a las mismas. Todos los contratos tienen cláusulas que se proponen que se cumplan diferentes situaciones en esa relación contractual que establecen dos partes a partir de determinado momento. (p.1).

6 Compras:

Según Cocar (2015). Se refiere a la adquisición y contratación de obras, bienes y servicios por parte de la administración pública, las cuales garantizan la operatividad y ayudan al cumplimiento de los fines del sector público. En este sentido, como es sabido, en general los gobiernos destinan gran proporción de sus recursos en estos conceptos, los cuales a su vez suelen representar un porcentaje significativo del producto interno bruto (PIB) de las economías. (p.1)

7 Estandarización:

Según Belzusarri, Gonzáles, Llallihuamán, & Pajuelo (2015). Afirman que es un proceso que una Entidad realiza cuando le resulta inevitable contratar un bien o servicio de una determinada marca o tipo particular, dado que solo el bien o servicio garantiza la funcionalidad, operatividad o valor económico del equipamiento o infraestructura preexistente en la Entidad. Para que proceda la aprobación de la estandarización, la referida Directiva señala que el área usuaria de la Entidad debe emitir un informe técnico obligatorio. (p.10)

8 Políticas:

Según Medina (2012). Es la orientación o directriz que debe ser divulgada, entendida y acatada por todos los miembros de la organización, en ella se contemplan las normas y responsabilidades de cada uno. Las políticas son guías para orientar la acción; son lineamientos generales a observar en la toma de

decisiones, sobre algún problema que se repite una y otra vez dentro de una organización. En este sentido, las políticas son criterios generales de ejecución que complementan el logro de los objetivos y facilitan la implementación de las estrategias. (p.1)

9 Postor:

Según Medina (2018). La persona natural o jurídica legalmente capacitada que participa en un proceso de selección desde el momento en que presenta su propuesta o su sobre para la calificación previa, según corresponda. (p.1)

10 Proceso:

Según Camisón, Cruz, & González (2006). Se entiende como la secuencia de tareas o actividades que van añadiendo valor sobre cierto input mientras se presta cierto servicio o se elabora un determinado producto, con el objetivo de que el resultado satisfaga los requerimientos del cliente y las especificaciones previamente establecidas. Estos procesos básicos están vinculados con otros procesos igualmente elementales, para formar procesos extendidos. El proceso productivo puede así definirse como una secuencia de procesos interrelacionados. (p.308)

11 Ración:

Para Navarro (2015). Una ración es la parte de la comida que le corresponde a una persona, es decir, su porción. Este término proviene del latín ratio, que quiere decir medida. Generalmente esta palabra se utiliza en situaciones en las que el alimento debe repartirse entre un número amplio de individuos. (p.1)

12 Responsabilidad administrativa:

Para la Contraloría General de la República (2018). Es aquella en la que incurren los servidores y funcionarios por haber contravenido el ordenamiento jurídico administrativo y las normas internas de la entidad a la que pertenecen, se encuentre vigente o extinguido el vínculo laboral o contractual al momento de su identificación durante el desarrollo de la acción de control. Incurren también en responsabilidad administrativa funcional los servidores y funcionarios públicos que, en el ejercicio de sus funciones, desarrollaron una gestión deficiente. (p.1)

13 Selección de proveedor:

Para Johnson, Leenders, & Flynn (2012). La decisión de colocar cierto volumen de operaciones con un proveedor siempre debe basarse en un conjunto sólido de criterios. El arte de una buena administración del suministro consiste en lograr que las razones que fundamentan esta decisión sean las más sólidas posibles, el análisis de la capacidad del proveedor para satisfacer en forma satisfactoria la calidad, cantidad, entrega, precio/costo y los objetivos de servicios guiaba esta decisión. Algunos de los atributos más importantes de los proveedores relacionados con estos criterios fundamentales pueden incluir su historia, capacidad de sus instalaciones e idoneidad técnica, estatus financiero, su organización y administración, reputación, sistemas, cumplimiento con los procedimientos, comunicaciones, relaciones laborales y ubicación. (p.275)

14 Sistema de información:

Según Johnson, Leenders, & Flynn (2012). Constituyen componentes interconectados que recopilan, procesan y almacenan datos primarios y distribuyen información para apoyar la toma de decisiones, el control y la coordinación organizacional. Aunque los sistemas de información pueden ser manuales en papel, la mayoría de ellos se basan en una infraestructura de tecnología de la información, la cual consiste en equipos y programas de cómputo que sirven para operarlos. La tecnología de los sistemas de información permite a las organizaciones conectarse con socios importantes dentro de sus redes de la cadena de suministro. La capacidad para intercambiar con rapidez información confiable con estos socios y de una manera efectiva en cuanto a costos es esencial para mejorar el desempeño de la cadena. (p.86)

15 Valor referencial:

Para Belzusarri, Gonzáles, Llallihuamán, & Pajuelo, (2015). es uno de los fines y resultados del estudio de posibilidades que ofrece el mercado, que ayudará a cumplir las metas y objetivos de la Entidad cuando se apliquen los principios de eficacia, eficiencia y celeridad, lo que conllevará a conseguir el abastecimiento oportuno de las necesidades de la Entidad, maximizando el valor del dinero. (p.22)

2.4 Hipótesis de investigación

2.4.1 Hipótesis general

La gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

2.4.2 Hipótesis específicas

- Las cláusulas del contrato tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019
- Las bases estandarizadas tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019
- La selección de proveedores tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019
- El perfeccionamiento del contrato tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

2.5 Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	Escalas y valores	Niveles y rango	Instrum ento
Gestión de Compras	<p>Heredia (2013), es aprovisionar de manera ininterrumpida, materiales bienes y/o servicios para incluirlos de manera directa o indirecta en la prestación del servicio, estos bienes, deben proporcionarse en las cantidades adecuadas, en el momento solicitado, con el precio acordado y en el lugar requerido por el usuario, dentro de tiempos estipulados previamente, es decir que ni antes ni después ya que tanto una entrega anticipada no acordada, como un retraso no previsto, pueden obstaculizar los procesos de atención, esta operación comercial cuya magnitud y alcance dependen del tamaño de la organización y su ubicación.(p.3)</p>	Comité de compra	1 Gestión de integrantes.	1-7	1=Nunca 2=Casi Nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre	Nivel de medición ordinal. [85-115] Bueno. [54-84] Regular [23-53] Deficiente	Encuesta
			2 Distribución de bases				
			3 Reconocimiento de conformacional				
			4 Acuerdos del comité				
			5 Responsabilidad de los miembros				
			6 Aprobación de cronograma				
			7 Rendición de cuentas				
		Bases estandarizadas	8 Especificaciones técnicas	8-14			
			9 Requisitos de postores				
			10 Modalidad de atención				
			11 Modalidad de productos.				
			12 Penalidades.				
			13 Normas perceptivas				
			14 Valor referencial				
		Selección de proveedores	15 Difusión de compra	15-23			
			16 Servicios adecuados.				
			17 Cuadro comparativo				
			18 Criterios de selección				
			19 Capacidad económica				
			20 Capacidad técnica				
			21 Enfoque de gestión				
			22 Supervisión a postores				

			23 Comunicar al postor.				
Ejecución contractual	Arana, Delpiazzo, Rodríguez, Castaños, & Rodríguez (2017). Es una fase de los procesos de contratación estatal se inicia con la suscripción del contrato estatal con el postor ganador que se convierte en contratista hasta su liquidación y/o conclusión. Esta fase es externa que involucra la participación de los privados como postor, es decir en esta fase se determina al contratista que realizará las prestaciones contratadas, se suscribe el respectivo un contrato y concluye con su ejecución. (p.320)	Perfeccionamiento del contrato	24 Presentación de garantía.	24-29	1=Nunca 2=Casi Nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre	Nivel de medición ordinal. [93-125] Eficiente [59-92] Habitual [25-58] Regular	Encuesta
			25 Políticas de servicio				
			26 Documento de propuesta económica				
			27 Documento de propuesta técnica				
			28 Decisión administrativa				
			29 Suscripción del contrato				
		Obligaciones del proveedor	30 Frecuencia de entrega.	30-34			
			31 Almacenes adecuados				
			32 Fiabilidad de los productos.				
			33 Uniformidad de las raciones				
		Cláusulas del contrato	34 Documentación de entregas	35-40			
			35 Variación de raciones				
			36 Restricción de subcontratación				
			37 Imprevistos				
			38 Acciones especiales.				
			39 Incumplimiento del contrato				
		Supervisión de la prestación	40 Evaluación de expedientes	41-46			
			41 Poder de rescisión				
			42 Procedimiento transparente.				
			43 Informes de verificación				
44 Entrega en las IIEE							
45 Autenticidad de certificaciones							
	46 Condiciones sanitarias						

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

La gestación del diseño del estudio representa el punto donde se conectan las etapas conceptuales del proceso de investigación como el planteamiento del problema, el desarrollo de la perspectiva teórica y las hipótesis con las fases subsecuentes cuyo carácter es más operativo.

3.1.1 Enfoque de la Investigación

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014). El enfoque cuantitativo es:

Secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (p.4)

Según la definición mencionada, la presente investigación es de enfoque cuantitativo, es decir, es secuencial, deductivo, probatorio, utiliza la estadística descriptiva e inferencial, finalmente me permite generalizar mis resultados.

3.1.2 Nivel de Investigación

La finalidad de la investigación correlacional según Arias (2012), es:

Determinar el grado de relación o asociación (no causal) existente entre dos o más variables. En estos estudios, primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno. (p. 25)

La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es saber:

Cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá una variable en un grupo de individuos, a partir del valor obtenido en la variable o variables relacionadas. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 82).

La presente investigación es de tipo descriptivo correlacional, porque trata de responder a un problema de corte teórico y tiene por finalidad describir un fenómeno o una situación mediante el estudio del mismo en una circunstancia temporal–espacial determinada.

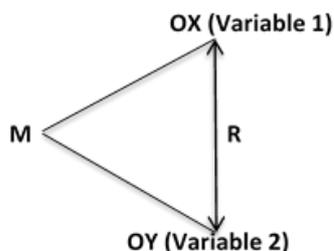
3.1.3 Diseño de Investigación

Según los autores Palella, Santa, Martins Pestana, Filiberto (2010), definen que:

El diseño no experimental transversal es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen. (p.87).

Las variables intervinientes se interrelacionan bajo el siguiente esquema:

Grafico del diseño de investigación



M = Muestra

OX= Observación de la variable X, en una sola oportunidad.

OY= Observación de la variable Y, en una sola oportunidad.

X= Gestión de compras

Y= Ejecución contractual.

R= Grado de asociación entre las variables

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población según Hernández, Fernández, & Baptista (2014) “deben situarse claramente por sus características de contenido, lugar y tiempo Se entiende al conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio” (p.174).

La población de la presente investigación está determinada por 30 trabajadores administrativo y los miembros del comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma.

3.2.2 Muestra

El tipo de muestreo que se utilizó es probabilístico, es decir según Hernández, Fernández, & Baptista (2014):

Todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (p.175).

En la presente investigación la muestra está constituida por 30 trabajadores, entre personal administrativo y los miembros del comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma.

3.3 Técnicas de recolección de datos

3.3.1. Técnicas a emplear

- Para la aplicación del instrumento se coordinó con el presidente del comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma, para que a su vez solicite el permiso y la participación de todo el personal y poder aplicar la encuesta a todos los miembros y personal administrativo.
- Los cuestionarios serán aplicados personalmente a los integrantes que conforman la población muestral de mi investigación. La aplicación de la encuesta será en una sesión de 30 minutos como máximo.
- La prueba se aplicó dentro de las instalaciones de la del comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma, la cual se inició dándoles las instrucciones, solicitándoles que respondan a todo el cuestionario para evitar el sesgo
- Cuando los colaboradores terminaron el test se les fue revisando, que todos los ítems hayan sido contestados.

3.3.2 Descripción de instrumentos.

- **Ficha de observación**

Las fichas de observación se utilizaron en el estudio y análisis de los documentos que contienen información con respecto a las variables de la investigación y para las observaciones que serán efectuadas.

- **Escalas**

Las escalas se usan para conocer las opiniones de las personas miembros del comité de compras Lima Nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma, En esta investigación se utilizó la escala Likert (1= Nunca, 2= Casi Nunca, 3= A veces, 4= Casi siempre, 5= Siempre)

- **Cuestionario**

Esta técnica se empleó para evaluar la variable gestión de compras y ejecución contractual en el comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. Constará de 46 Ítems.

- **Encuesta**

Este instrumento se utilizó para conocer las diversas opiniones de los trabajadores del comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma.

3.4 Técnicas para el procesamiento de la información

Básicamente el estudio comprende cinco etapas:

- **Primera**, destinada a la recolección de información general, revisión rápida de estudios realizados, textos, publicaciones oficiales, informes estadísticos, búsquedas por internet de publicaciones electrónicas, visitas a bibliotecas de instituciones relacionadas con el tema. Esta etapa se concluyó con la aprobación del proyecto de Tesis por la escuela de Posgrado de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.
- **Segunda**, consistió en la preparación de materiales para la recopilación de datos en el campo. Entre estas el diseño, elaboración del instrumento y aplicación de un cuestionario a los trabajadores en el comité de compras Lima Nueve del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma.

- Tercera, validez del instrumento

VALIDEZ DEL INSTRUMENTO

MATRIZ DE ANALISIS DE JUICIO DE EXPERTOS

CRITERIOS	JUECES			Total
	J1	J2	J3	
Claridad	3	5	4	12
Objetividad	4	5	4	13
Actualidad	5	5	5	15
Organización	5	4	5	14
Suficiencia	5	4	4	13
Pertinencia	3	4	5	12
Consistencia	5	5	4	14
Coherencia	4	5	5	14
Metodología	5	4	3	12
Aplicación	5	4	5	14
TOTAL, DE OPINION	44	45	44	133

Nota: Elaboración propia

Total, Máximo= (N° criterios) x (N° de Jueces) x (Puntaje Máximo de Respuesta)

TM= 150

Cálculo de coeficiente de validez:

Validez = Total Opinión/ Total máximo= 133/150 = 86.67%

Conclusión: La validez de contenido evaluado por juicio de expertos es 86,67%. Además, es considerado bueno según la escala de George y Mallery (2003, p. 231).

- **Cuarta, confiabilidad del instrumento**

Para dicha confiabilidad se utilizó el Alfa de Cronbach

El método de consistencia interna basado en el alfa de Cronbach permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida a través de un conjunto de ítems que se espera que midan el mismo constructo o dimensión teórica. La validez de un instrumento se refiere al grado en que el instrumento mide aquello que pretende medir. Y la fiabilidad de la consistencia interna del instrumento se puede estimar con el alfa de Cronbach. La medida de la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach asume que los ítems (medidos en escala tipo Likert) miden un mismo constructo y que están altamente correlacionados (Welch & Comer, 1988). Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa a 1 mayor es la consistencia interna de los ítems analizados. La fiabilidad de la escala debe obtenerse siempre con los datos de cada muestra para garantizar la medida fiable del constructo en la muestra concreta de investigación. Como criterio general, George y Mallery (2003, p. 231) sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach:

- Coeficiente alfa > 0.9 es excelente
- Coeficiente alfa > 0.8 es bueno
- Coeficiente alfa > 0.7 es aceptable
- Coeficiente alfa < 0.6 es cuestionable
- Coeficiente alfa < 0.5 es pobre

Se aplicó una muestra piloto para obtener la confiabilidad del instrumento.

Luego se aplicó el software SPSS para obtener el coeficiente alfa de Cronbach. Obteniéndose la siguiente tabla de fiabilidad.

Estadística de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	Número de elementos
0,861	46

Conclusión: La confiabilidad del instrumento según la escala de George es bueno porque el coeficiente de Alfa de Cronbach es 0,861

- **Quinta, proceso inferencial**

Proporcionará la teoría necesaria para inferir o estimar la generalización o toma de decisiones sobre la base de la información parcial mediante técnicas descriptivas.

Se someterá a prueba:

- La hipótesis central
- La hipótesis específicas

Se calculó el coeficiente de correlación de Spearman porque los datos no cumplen la distribución normal, que es una medida para calcular la correlación (la asociación o interdependencia) entre dos variables aleatorias continuas.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Presentaciones de cuadros, gráficos e interpretaciones

4.1.1 Resultados de Gestión de Compras y sus dimensiones

Tabla 1

Gestión de Compras

GESTIÓN DE COMPRAS		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	19	63.3%
REGULAR	9	30.0%
BUENO	2	6.7%
TOTAL	30	100.0%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019.

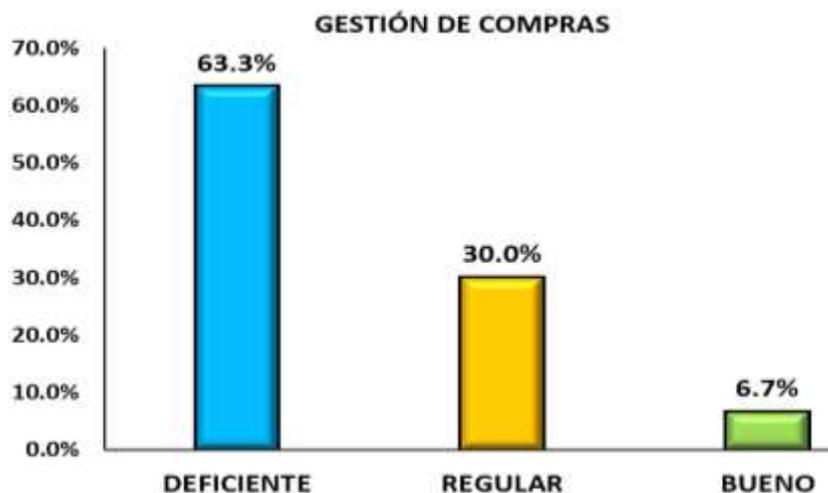


Figura 1. Gestión de Compras

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 63.3% manifiestan que la gestión de compras es deficiente. Además, el 30% de los encuestados expresan que la gestión de compras es regular. Finalmente, el 6.7% afirman que la gestión de compras en dicha institución es buena.

Tabla 2
Comité de Compras

COMITÉ DE COMPRAS		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	17	56.67%
REGULAR	11	36.67%
BUENO	2	6.67%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

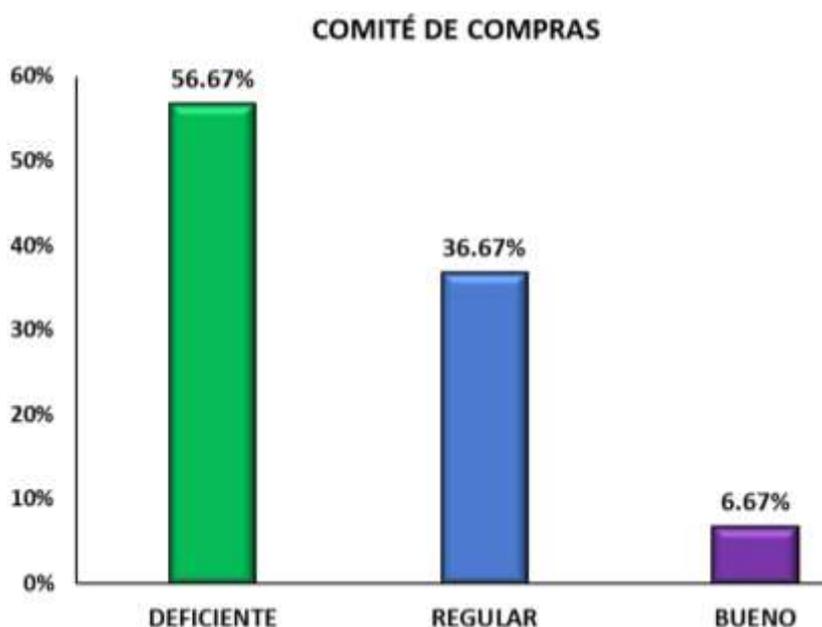


Figura 2. Comité de Compras

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 56.67% afirman que el comité de compras es deficiente. Además, el 36.67% de los encuestados expresan que el comité de compras es regular. Finalmente, el 6.7% afirman que el comité de compras en dicha institución es bueno.

Tabla 3
Bases Estandarizadas

BASES ESTANDARIZADAS		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	12	40.00%
REGULAR	16	53.33%
BUENO	2	6.67%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019



Figura 3. Bases Estandarizadas

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 40% afirman que las bases estandarizadas son deficientes. Además, el 53.33% de los encuestados expresan que las bases estandarizadas son regular. Es decir, se aplica moderadamente las especificaciones técnicas, requisitos de postores, modalidad de atención y valor referencial. Finalmente, el 6.7% afirman que las bases estandarizadas en dicha institución son buenas.

Tabla 4
Selección de Proveedores

SELECCIÓN DE PROVEEDORES		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	23	76.67%
REGULAR	6	20.00%
BUENO	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019



Figura 4. Selección de proveedores

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 76.67% manifiestan que la selección de proveedores es deficiente. Es decir, existe deficiencia en la difusión de compra, en el cuadro comparativo, criterios de selección, capacidad económica, capacidad técnica y supervisor de postores. Además, el 20% de los encuestados expresan que la selección de proveedores es regular. Finalmente, el 3.33% de los encuestados afirman que la selección de proveedores en dicha institución es buena.

4.1.2 Resultados de Ejecución Contractual y sus dimensiones

Tabla 5
Ejecución Contractual

EJECUCIÓN CONTRACTUAL		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	14	46.7%
REGULAR	15	50.0%
BUENO	1	3.3%
TOTAL	30	100.0%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

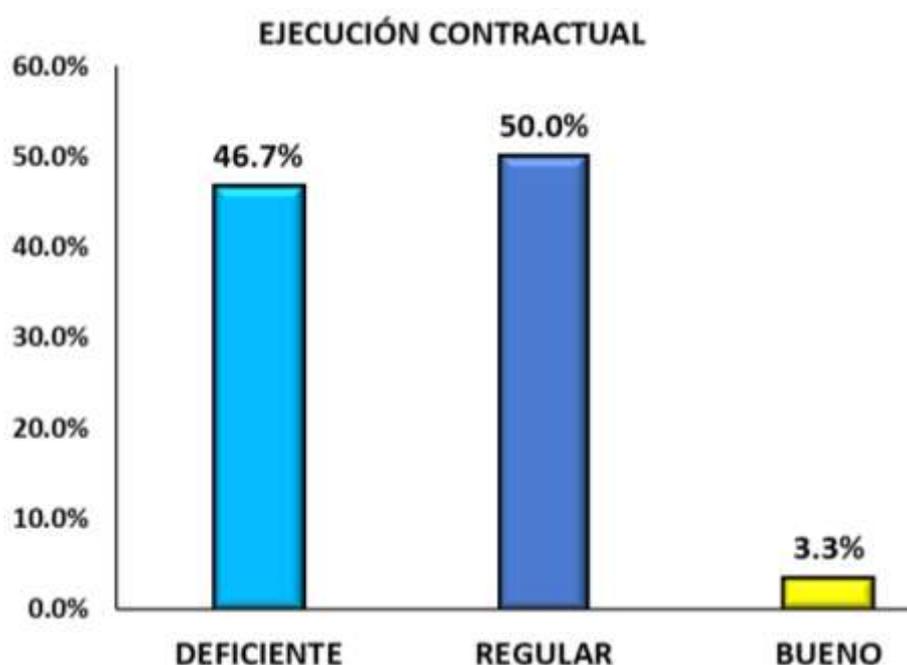


Figura 5. Ejecución Contractual

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 46.7% manifiestan que la ejecución contractual es deficiente. Además, el 50% de los encuestados afirman que la ejecución contractual es regular. Es decir, se tiene en cuenta el perfeccionamiento del contrato, obligaciones del proveedor, cláusulas del contrato y supervisión de la prestación del servicio a dicho programa. Finalmente, el 3.33% de los encuestados afirman que la ejecución contractual en dicha institución es buena.

Tabla 6
Perfeccionamiento del contrato

PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	16	53.33%
REGULAR	12	40.00%
BUENO	2	6.67%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

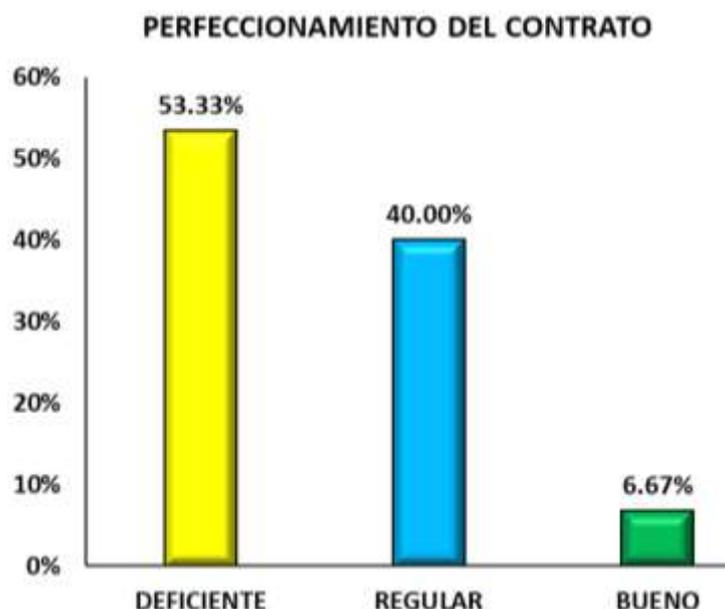


Figura 6. Perfeccionamiento del contrato

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 53.33% manifiestan que el perfeccionamiento del contrato es deficiente. Además, el 40% de los encuestados expresan que el perfeccionamiento del contrato es regular. Es decir, se tiene en cuenta la prestación de garantía, políticas de servicio, documento de propuesta técnica, decisión administrativa, y suscripción del contrato. Finalmente, el 6.67% de los encuestados afirman que el perfeccionamiento del contrato en dicha institución es bueno.

Tabla 7
Obligaciones del Proveedor

OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	14	46.67%
REGULAR	15	50.00%
BUENO	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

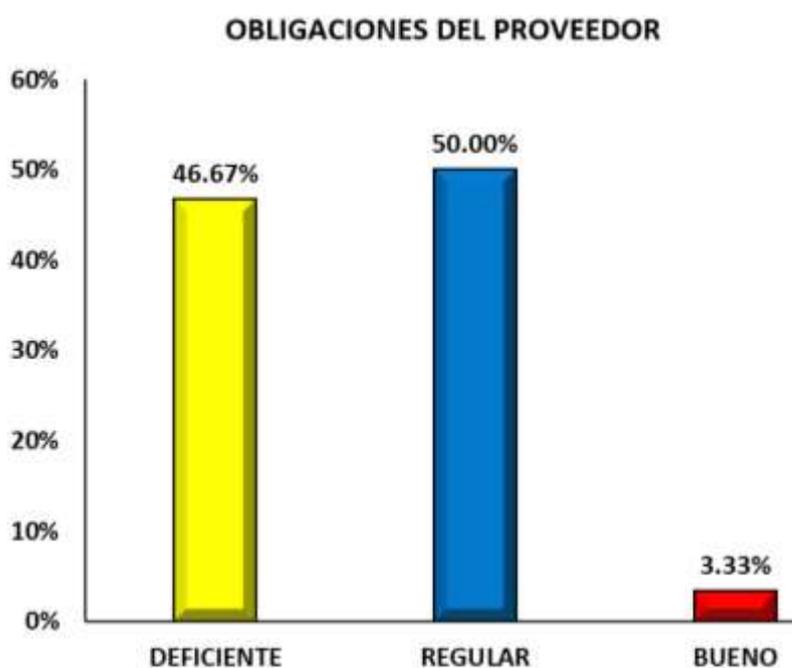


Figura 7. Obligaciones del Proveedor

Se realizó una encuesta 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 46.67% manifiestan que las obligaciones del proveedor son deficientes. Además, el 50% de los encuestados afirman que las obligaciones del proveedor son regular. Es decir, tiene en cuenta la frecuencia de entrega, los almacenes, fiabilidad de los productos, uniformidad de las raciones y los documentos de entrega. Finalmente, el 3.33% de los encuestados afirman que las obligaciones del proveedor en dicha institución son buenos.

Tabla 8
Cláusulas del contrato

CLÁUSULAS DEL CONTRATO		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	10	33.33%
REGULAR	18	60.00%
BUENO	2	6.67%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

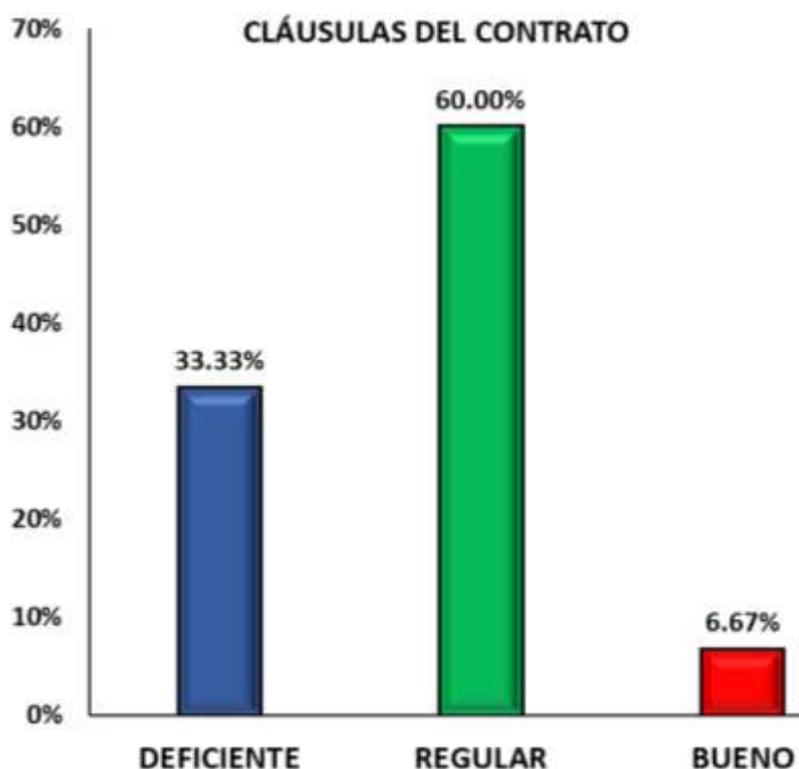


Figura 8. Cláusulas del contrato

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 33.33% manifiestan que las cláusulas del contrato son deficientes. Además, el 60% de los encuestados expresan que las cláusulas del contrato son regulares. Es decir, tienen en cuenta la variación de raciones, restricción de subcontratación, imprevistos e incumplimiento del contrato. Finalmente, el 6.67% de los encuestados afirman que las cláusulas del contrato en dicha institución son buenas.

Tabla 9
Supervisión de la prestación

SUPERVISIÓN DE LA PRESTACIÓN		
NIVELES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DEFICIENTE	17	56.67%
REGULAR	12	40.00%
BUENO	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Nota: Test aplicado a los trabajadores del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

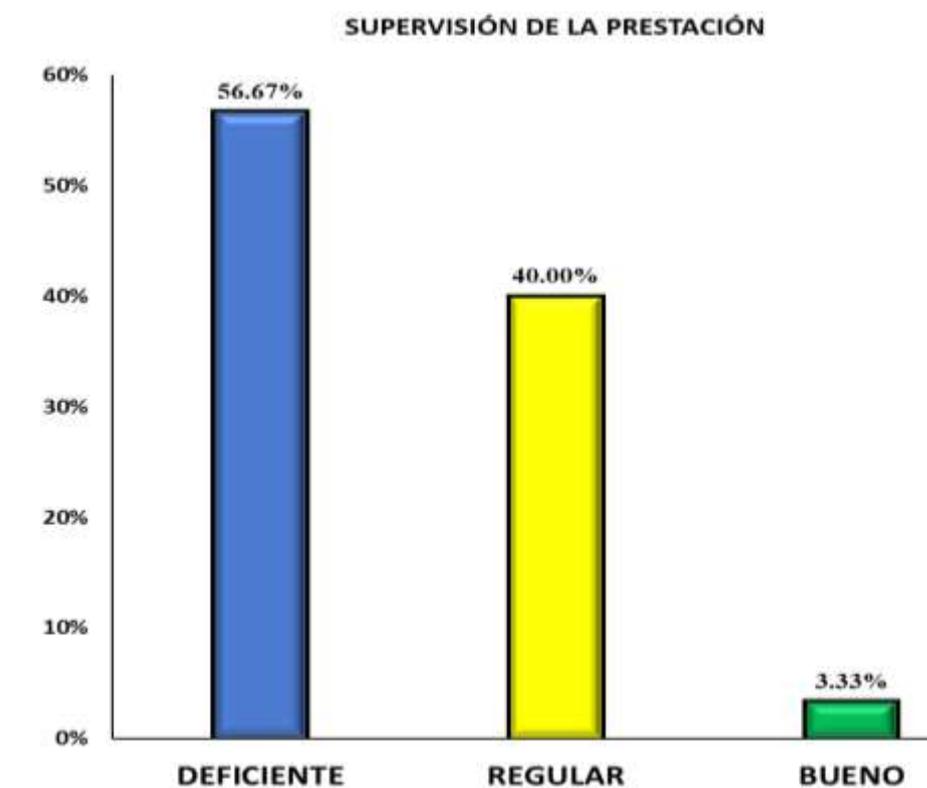


Figura 9. Supervisión de la prestación

Se realizó una encuesta a 30 trabajadores del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación escolar Qali Warma. De los cuales el 56.67% manifiestan que la supervisión de la prestación del servicio es deficiente. Además, el 40% de los encuestados expresan que la supervisión de la prestación es regular. Es decir, tienen en cuenta el procedimiento transparente, informes de verificación, entrega en las instituciones educativas, condiciones sanitarias y autenticidad de certificaciones. Finalmente, el 3.33% de los encuestados afirman que la supervisión de la prestación en dicha institución es buena.

4.1.3. Prueba de Normalidad

Tabla 10
Prueba de Normalidad de Shapiro Wilk

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
GESTIÓN DE COMPRAS	,245	30	,000	,746	30	,000
EJECUCIÓN CONTRACTUAL	,191	30	,007	,803	30	,000
COMITÉ DE COMPRA	,231	30	,000	,786	30	,000
BASES ESTANDARIZADAS	,174	30	,021	,852	30	,001
SELECCIÓN DE PROVEEDORES	,232	30	,000	,799	30	,000
PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	,225	30	,000	,737	30	,000
OBLIGACIONES DEL PROVEEDOR	,146	30	,103	,916	30	,022
CLÁUSULAS DEL CONTRATO	,142	30	,128	,884	30	,004
SUPERVISIÓN DE LA PRESTACIÓN	,212	30	,001	,887	30	,004

a. Corrección de significación de Lilliefors

La tabla 10 muestra los resultados de la prueba de normalidad de Shapiro Wilk (S-W). Se observa que las variables y dimensiones no se aproximan a una distribución normal ($p < 0,05$). En este caso debido a que se determinaran correlaciones entre variables y dimensiones, la prueba estadística es no paramétrica. Es decir, correlación de Rho de Spearman.

4.2 Contrastación de hipótesis

PLANTEAMIENTO DE HIPOTESIS GENERAL

H₀: La gestión de compras no tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

H₁: La gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Utilizamos el siguiente criterio:

Si la significancia asintótica (**p**) es mayor que el nivel de significancia (**0,05**) se acepta la H₀.

Si el valor de **p** es menor que (**0,05**) se rechaza la hipótesis nula (**H₀**)

Aplicamos SPSS v25:

Tabla 11

Correlación entre gestión de compras y la ejecución contractual

		GESTIÓN DE COMPRAS	EJECUCIÓN CONTRACTUAL
Rho de Spearman	GESTIÓN DE COMPRAS	1,000	,701**
			0,000
		30	30
	EJECUCIÓN CONTRACTUAL	0,701**	1,000
		0,000	.
		30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Como se observa en la tabla 11 la significancia asintótica (**0,000**) es menor que el nivel de significación (**0,05**); se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis del investigador). Es decir, la gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma - 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es **0,701** de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.

Para efectos de mejor apreciación y comparación se adjunta la siguiente figura:

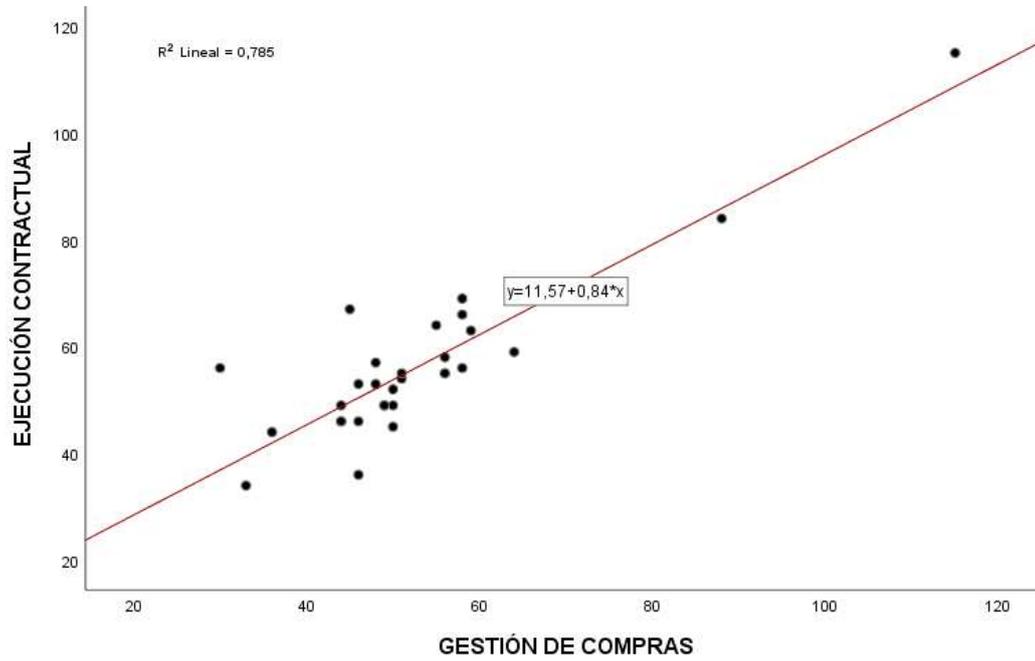


Figura 10. Correlación entre gestión de compras y la ejecución contractual

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1

H₀: Las cláusulas del contrato no tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

H₁: Las cláusulas del contrato tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Utilizamos el siguiente criterio:

Si la significancia asintótica (**p**) es mayor que el nivel de significancia (**0,05**) se acepta la H₀.

Si el valor de **p** es menor que (**0,05**) se rechaza la hipótesis nula (**H₁**)

Aplicamos SPSS v25:

Tabla 12

Correlación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras

			GESTIÓN DE COMPRAS	CLÁUSULAS DEL CONTRATO
Rho de Spearman	GESTIÓN DE COMPRAS	Coefficiente de correlación	1,000	,603**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	CLÁUSULAS DEL CONTRATO	Coefficiente de correlación	,603**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Como se observa en la tabla 12 la significancia asintótica (**0,000**) es menor que el nivel de significación (**0,05**); se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis del investigador). Es decir, las cláusulas del contrato tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma-2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es **0,603** de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.

Para efectos de mejor apreciación y comparación se adjunta la siguiente figura:

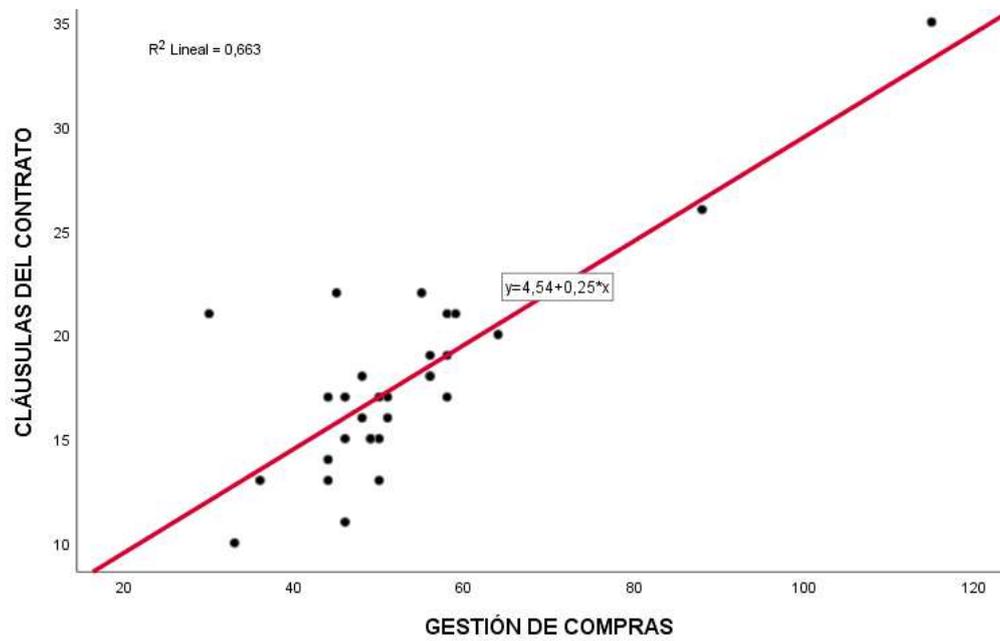


Figura 11. Correlación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

H₀: Las bases estandarizadas no tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

H₁: Las bases estandarizadas tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Utilizamos el siguiente criterio:

Si la significancia asintótica (**p**) es mayor que el nivel de significancia (**0,05**) se acepta la H₀.

Si el valor de **p** es menor que (**0,05**) se rechaza la hipótesis nula (**H₁**)

Aplicamos SPSS v25:

Tabla 13

Correlación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual

			BASES ESTANDARIZADAS	EJECUCIÓN CONTRACTUAL
Rho de Spearman	BASES ESTANDARIZADAS	Coefficiente de correlación	1,000	0,742**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	30	30
	EJECUCIÓN CONTRACTUAL	Coefficiente de correlación	0,742**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Como se observa en la tabla 13 la significancia asintótica (**0,000**) es menor que el nivel de significación (**0,05**); se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis del investigador). Es decir, las bases estandarizadas tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es **0,742** de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.

Para efectos de mejor apreciación y comparación se adjunta la siguiente figura:

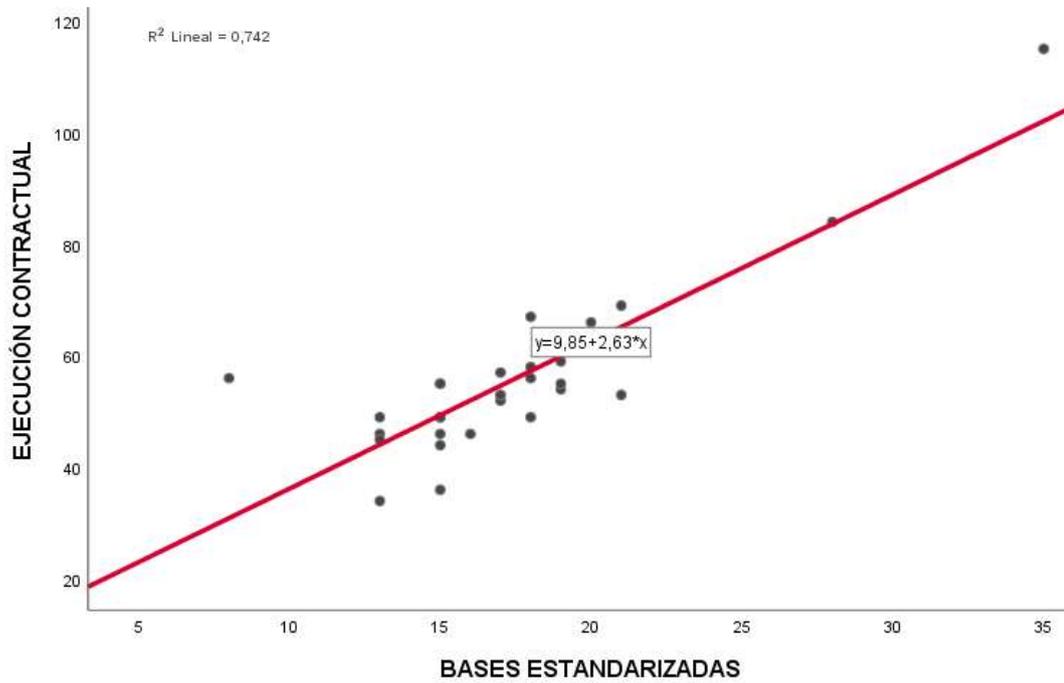


Figura 12. Correlación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 3

H₀: La selección de proveedores no tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

H₁: La selección de proveedores tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Utilizamos el siguiente criterio:

Si la significancia asintótica (**p**) es mayor que el nivel de significancia (**0,05**) se acepta la H₀.

Si el valor de **p** es menor que (**0,05**) se rechaza la hipótesis nula (**H₁**)

Aplicamos SPSS v25:

Tabla 14

Correlación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual

			SELECCIÓN DE PROVEEDORES	EJECUCIÓN CONTRACTUAL
Rho de	SELECCIÓN DE PROVEEDORES	Coeficiente de correlación	1,000	,591**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	30	30
Spearman	EJECUCIÓN CONTRACTUAL	Coeficiente de correlación	,591**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	30	30

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Como se observa en la tabla 14 la significancia asintótica (**0,001**) es menor que el nivel de significación (**0,05**); se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis del investigador). Es decir, la selección de proveedores tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es **0,591** de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y baja.

Para efectos de mejor apreciación y comparación se adjunta la siguiente figura:

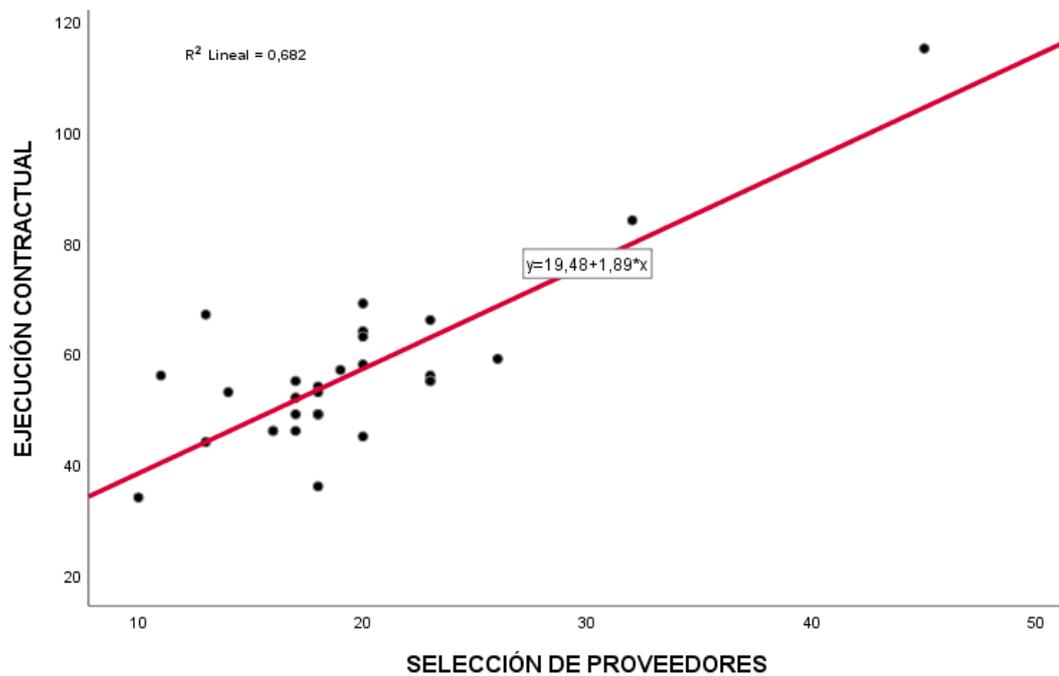


Figura 13. Correlación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual

HIPÓTESIS ESPECÍFICA 4

H₀: El perfeccionamiento del contrato no tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

H₁: El perfeccionamiento del contrato tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

DEMOSTRACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Utilizamos el siguiente criterio:

Si la significancia asintótica (**p**) es mayor que el nivel de significancia (**0,05**) se acepta la H₀.

Si el valor de **p** es menor que (**0,05**) se rechaza la hipótesis nula (**H₁**)

Aplicamos SPSS v25:

Tabla 15

Correlación entre el perfeccionamiento del contrato y la gestión de compras

		PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	GESTIÓN DE COMPRAS
Rho de Spearman	PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	30
	GESTIÓN DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	0,777**
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	30

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Como se observa en la tabla 15 la significancia asintótica (0,001) es menor que el nivel de significación (**0,05**); se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis del investigador). Es decir, el perfeccionamiento del contrato tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,777 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.

Para efectos de mejor apreciación y comparación se adjunta la siguiente figura:

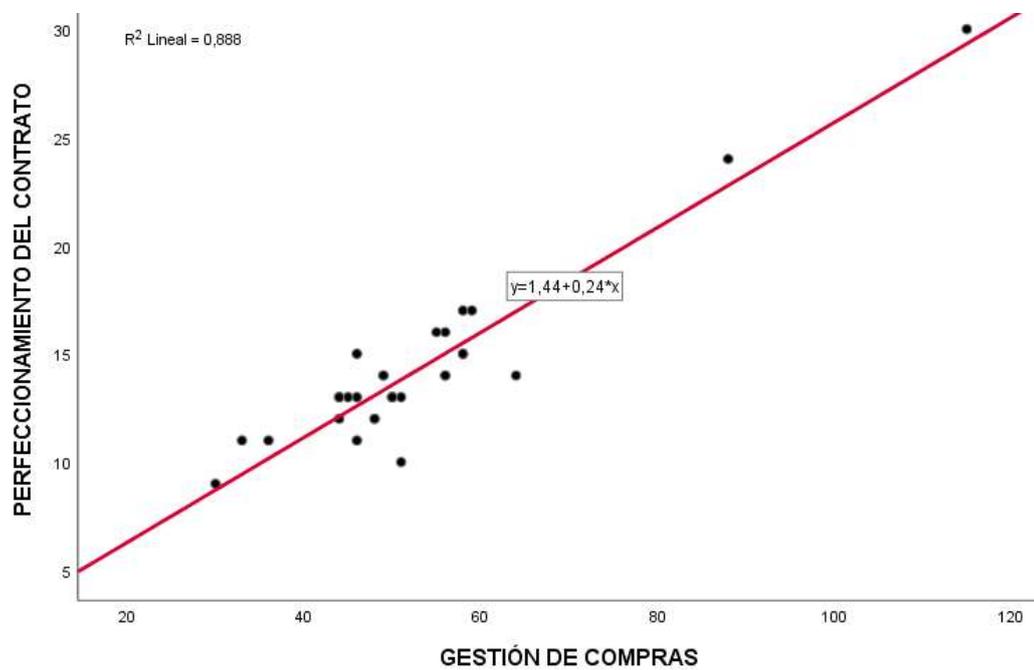


Figura 14. Correlación entre el perfeccionamiento del contrato y la gestión de compras

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión de resultados

En la presente investigación se realiza comparación de los resultados obtenidos con otras investigaciones similares, distinguiendo las variables estudiadas o su respectiva relación, destacando aspectos de similitud o discrepancia con los antecedentes y fuentes teóricas citadas en esta investigación.

- En la presente investigación se logró determinar que la gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma - 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,701 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada. Este resultado guarda similitud con lo expresado por Austacil (2014). En su tesis de Master en administración de Empresas, “Manual del procedimiento para la compra y contrataciones de bienes y servicios en la Corporación Municipal de Cane, La Paz” en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras. Logró 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.

- Además, Karl (2014). En su tesis “Compras públicas, desconcentración y componente nacional: evaluando el efecto del nuevo marco legal de contratación pública en la desconcentración de mercado y la participación del componente nacional en el ecuador 2009-2011”. El concluye que las teorías del desarrollo económico resaltan la importancia de políticas públicas bien diseñadas para la estabilización y dinamización de la economía. Políticas de crecimiento y de industrialización pueden representar herramientas poderosas para aumentar la productividad y competitividad en los países en desarrollo, y también para mejorar la calidad de vida de la población en el mediano y largo plazo. Debido a la dolarización, las políticas fiscales tienen un gran peso en el diseño de

políticas públicas en el Ecuador. Dentro de estas políticas fiscales una herramienta poco estudiada es la política de compras públicas. Esa política representó en el 2011 el 30% del gasto público total y el 15% del PIB del Ecuador, y es por lo tanto una potencial palanca para alcanzar objetivos de desarrollo. En el 2008, se estableció un nuevo marco legal para compras públicas con márgenes de preferencia para MIPYMES y empresas que cumplen con un determinado nivel de componente nacional. El resultado obtenido en la presente investigación guarda relación con el autor mencionado, es decir las cláusulas del contrato tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma-2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es **0,603** de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.

- Así mismo Torres (2018), en su tesis “Análisis de las causas de conflictos contractuales en proyectos de construcción en Chile. Para completar las exigencias del grado de Magíster en Ciencias de la Ingeniería. Pontificia Universidad Católica de Chile. Logro confirmar la hipótesis nula y demostró que la principal familia de causas de conflictos contractuales en la industria chilena de la construcción es la denominada en este trabajo como “Diseño e información”, esta familia no supera el 50% del total de las causas de disputas contractuales. Estos resultados tienen similitud con los hallazgos de esta investigación. Es decir, que las bases estandarizadas tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,742 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.
- También con los aportes de Cabanillas, (2017) en su tesis “Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo 2017. Presentada en cumplimiento para el grado académico de Maestro en Administración de Negocios. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca Perú. Demostró que la propuesta de la gestión de compras para el proceso de selección de compras del área de abastecimiento beneficiará de manera eficaz y eficiente

al área de Abastecimiento de la universidad Privada Antenor Orrego de la ciudad de Trujillo. El resultado obtenido en la presente investigación guarda relación con el autor mencionado, es decir la selección de proveedores tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,591 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y baja.

- Así mismo los aportes de Changanauquí, Meza, Paucarcaja, & Paredes (2018) en su tesis “Propuesta de mejora en la gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica” Para optar por el grado académico de Maestro en Dirección de Operaciones y Logística. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima. Logran determinar que las empresas regionales, sin solicitar autorización de la Jefatura Corporativa de Logística, realizan compras fraccionadas generando mayores costos de adquisición, con respecto a las compras corporativas las que ascienden a un monto de 570,629.34 al cierre del año 2016 y representa un 6.05% de sobre costo. El resultado obtenido en la presente investigación guarda relación con el autor mencionado, es decir el perfeccionamiento del contrato tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es **0,777** de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada.

5.2 Conclusiones

De las pruebas estadísticas realizadas concluyo en:

- La significancia asintótica (p -valor = 0,000) es menor que el nivel de significancia (p -valor =0,05). Entonces, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (Hipótesis del investigador). Por lo tanto, la gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma - 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,701 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada. Es decir, los trabajadores del comité de compras aplican moderadamente la gestión de compras, por ello la ejecución contractual es moderada en el programa nacional de alimentación escolar Qali Warma.
- La significancia asintótica (p -valor = 0,000) es menor que el nivel de significancia (p -valor =0,05). Entonces, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (Hipótesis del investigador). Por lo tanto, las cláusulas del contrato tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma-2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,603 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada. Es decir, los trabajadores del comité de compras contribuyen moderadamente en la gestión de compras, por ello las cláusulas del contrato se hacen cumplir moderadamente en el programa nacional de alimentación escolar Qali Warma.
- La significancia asintótica (p -valor = 0,000) es menor que el nivel de significancia (p -valor =0,05). Entonces, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (Hipótesis del investigador). Por lo tanto, las bases estandarizadas tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,742 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada. Es decir, los trabajadores del comité de compras

contribuyen moderadamente en las bases estandarizadas. Teniendo en cuenta las especificaciones técnicas, requisitos de postores, modalidad de atención y penalidades, por ello la ejecución contractual es moderada en el perfeccionamiento del contrato, obligaciones del proveedor, cláusulas del contrato y supervisión de la prestación del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma.

- La significancia asintótica (p -valor = 0,001) es menor que el nivel de significancia (p -valor = 0,05). Entonces, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (Hipótesis del investigador). Por lo tanto, la selección de proveedores tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,591 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es directa y baja. Es decir, el proceso de selección de proveedores es deficiente porque los trabajadores del comité de compras no realizan la difusión de compra, los servicios son inadecuados, no aplican los criterios de selección y finalmente no realizan la supervisión a los postores, por ello la ejecución contractual es baja en el perfeccionamiento del contrato, obligaciones del proveedor, cláusulas del contrato y supervisión de la prestación del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma.
- La significancia asintótica (p -valor = 0,000) es menor que el nivel de significancia (p -valor = 0,05). Entonces, existe suficiente evidencia estadística para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna (Hipótesis del investigador). Por lo tanto, el perfeccionamiento del contrato tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0,777 de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y moderada. Es decir, la gestión de compras es moderada debido a que los trabajadores desconocen las bases estandarizadas y la

selección del proveedor. Por ello el perfeccionamiento del contrato también es moderado. Debido a que los trabajadores tienen poco dominio en la prestación de garantía, políticas de servicio, documento de propuesta económica y técnica en la suscripción del contrato del proveedor para la prestación del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma.

5.3 Recomendaciones

De acuerdo a los resultados obtenidos en mi investigación formulo las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda al subgerente del comité de compras de Programa Nacional de Alimentación Qali Warma, capacitar a los trabajadores en gestión de compras priorizando las bases estandarizadas y el proceso de selección de proveedores para mejorar la prestación del servicio del programa nacional de alimentación a los niños de la Región Lima Provincias.
- Se recomienda al gerente y subgerentes del comité de compras del Programa Nacional de Alimentación Qali Warma supervisar la ejecución contractual de los proveedores. Teniendo en cuenta el perfeccionamiento del contrato, las obligaciones del proveedor, las cláusulas del contrato, con la finalidad de que los alimentos lleguen de manera oportuna a los estudiantes de educación inicial y primaria de nuestra región.
- Se recomienda a los trabajadores del comité de compras capacitarse en el uso de las redes sociales para difundir los diversos procesos de convocatoria para la prestación de servicio del Programa Nacional de Alimentación Qali Warma. Además, deben difundir en medios de comunicación nacional y local para que los empresarios nacionales puedan participar en dicho proceso.
- Se recomienda a los gerentes del Programa Nacional de Alimentación Qali Warma supervisar y mejorar las obligaciones del proveedor teniendo en cuenta la frecuencia de entrega, ubicación de almacenes adecuados, fiabilidad de los productos, uniformidad de las raciones y los documentos de entrega. Para que la prestación del servicio a dicho programa sea eficiente.
- También, recomiendo a los gerentes del comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma, capacitar a los padres de familia en la manipulación de alimentos en las Instituciones Educativas donde se brinda este servicio, para evitar la contaminación de los alimentos y las diversas enfermedades que pueden adquirir los niños al consumir dichos productos.

CAPITULO VI: FUENTES DE INFORMACIÓN

6.1 Fuentes bibliográficas

- Arana, J., Delpiazzo, C., Rodríguez, O., Castaños, S., & Rodríguez, M. (2017). *Bases y retos de la contratación Pública en el escenario Global*. Santo Domingo: Foro Iberoamericano de Derecho Administrativo. Obtenido de https://foroida.org/wp-content/uploads/2017/06/Libro_FIDA_2017.pdf
- Austacil, T. (2014). Manual del procedimiento para la compra y contrataciones de bienes y servicios en la Corporación Municipal de Cane. (*Tesis de Maestría*). Universidad Nacional Autónoma de Honduras., La paz.
- Banco Mundial. (4 de Abril de 2018). *Los programas de protección social ayudan a millones de personas a salir de la pobreza, pero persisten brechas de cobertura*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/04/04/social-safety-net-programs-help-millions-escape-poverty-but-coverage-gaps-persist>
- Belzuserri, D., Gonzáles, A., Llallihuamán, T., & Pajuelo, J. (2015). *Importancia e incidencia del estudio de posibilidades que ofrece el mercado*. OSCE. Lima: Cómo vender con éxito al Estado. Obtenido de http://www.osce.gob.pe/consucode/userfiles/image/cap1_m3_prov.pdf
- Bowersox, D., Closs, D., & Cooper, B. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministros* (Segunda ed.). México, D.F., México: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Cabanillas, G. (2017). Propuesta en la gestión de compras para el proceso de selección del área de abastecimiento de la Universidad Privada Antenor Orrego - Trujillo – 2017. (*Tesis de Maestría*). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Cajamarca.
- Camisón, C., Cruz, S., & González, T. (2006). *Gestión de la Calidad: conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid: Pearson Educación, S. A.
- Castro, C., García, L., & Martínez, J. (2010). *La Contratación Estatal: teoría general*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/86434323.pdf>
- Changanaquí, J., Meza, C., Paucarcaja, E., & Paredes, F. (2018). Propuesta de mejora en la gestión de compras de un grupo de empresas del rubro de distribución de energía eléctrica. (*Tesis de Maestría*). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima.
- Cocar, L. (2 de Julio de 2015). *Blog El Economista*. Obtenido de <http://blogs.economista.net/competencia/2015/07/la-competencia-y-las-compras-publicas/>

- Contraloría General de la República. (2018). *Procedimiento Administrativo Sancionador*. Obtenido de http://doc.contraloria.gob.pe/documentos/PREGUNTAS_FRECUENTES_PAS.pdf
- Delgado, B., & López, L. (2015). Contrataciones del estado y gestión de compras según personal administrativo del Centro de Formación en “Turismo, 2014. (*Tesis de Maestría*). Escuela de Postgrado de la Universidad Cesar Vallejo, Lima.
- El Comercio. (1 de Enero de 2019). *Más de 106 mil toneladas de alimentos se distribuyeron a escolares durante el 2018*.
- Escrivà, J., Savall, V., & Martínez, A. (2014). *Gestión de compras*. Aravaca, Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.L.
- González, J. (2006). Efectos competitivos de la integración estratégica de la gestión de compras. *Universia Business Review*, 10-21. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43301202>
- Guillermo, J., & García, L. (18 de Julio de 2018). Intoxicación masiva por Qali Warma: Midis confiscó alimentos a proveedor. *El Comercio*, pág. 1. Obtenido de <https://elcomercio.pe/lima/sucesos/intoxicacion-masiva-qali-warma-confiscaron-alimentos-proveedor-noticia-537331>
- Heredia, N. (2013). *Gerencia de compras. La nueva estrategia competitiva*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.pe/books/about/Gerencia_de_compras.html?id=mb3aAQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). México: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Johnson, F., Leenders, M., & Flynn, A. (2012). *Administración de compras y abastecimiento*. (J. Mont, Trad.) México: McGraw-Hill Companies Inc.
- Karl, M. (2014). Compras públicas, desconcentración y componente nacional: evaluando el efecto del nuevo marco legal de contratación pública en la desconcentración de mercado y la participación del componente nacional en el ecuador 2009-2011. (*Tesis de Maestría*). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador., Bogotá.
- Lastra, E. (30 de Octubre de 2004). *De compras en la Administración*. Obtenido de Administración pública electrónica: https://administracionelectronica.gob.es/pae_Home/dam/jcr:75c4b526-7355-44cf-be9d-df4c3e4e1a87/6_009.pdf
- León, H. (2015). Discrecionalidad y buena administración: propuesta de una regulación a partir de los principios de la buena administración. *Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública*, 12. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/3E818127B0FEDC7505257F85007140F8/\\$FILE/leoman.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/3E818127B0FEDC7505257F85007140F8/$FILE/leoman.pdf)

- López, S., & Ruiz, M. (2006). *Gestión administrativa de compraventa, ciclos formativos de grado medio* (Primera ed.). Madrid: Mcgraw-Hill.
- Malpartida, L., Ordoñez, M., & Zavaleta, J. (2018). Propuesta de mejora de la calidad del servicio de la gestión de compras en la sede central de la Sunat. (*Tesis de Maestría*). Escuela de Postgrado Universidad del Pacífico, Lima.
- Martínez, J. (2016). La gestión contractual de los servicios públicos locales. (*Tesis de Doctorado*). Universidad de Barcelona, Barcelona.
- Medina, M. (14 de Mayo de 2012). *Gestiopolis*. Obtenido de Política organizacional. Concepto y esquema en la empresa.: <https://www.gestiopolis.com/politica-organizacional-concepto-y-esquema-en-la-empresa/>
- Medina, R. (12 de Marzo de 2018). *Peru Enciclopedia Jurídica Online* . Obtenido de <https://peru.leyderecho.org/postor/>
- MIDIS. (2014). *Evaluación del Proceso de Compra para el Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma*. Lima, Perú: Elaborado por AC Pública S.A.C.
- MIDIS. (2014). *Evaluación del Proceso de Compra para el Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma*. Lima: AC Pública S.A.C. Obtenido de http://evidencia.midis.gob.pe/wp-content/uploads/2018/05/Informe_Final_2.pdf
- MIDIS. (2018). *Qali Warma*. Obtenido de <https://www.qaliwarma.gob.pe/normatividad/export/?id=RFFMcVdSZ29XNWNUNVm5zdjVpekFIUT09>
- Navarro , J. (Abril de 2015). *Definición ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/racion.php>
- OSCE. (17 de Enero de 2017). *Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado - OSCE*. (Unidad de Prensa e Imagen Institucional, Productor) Obtenido de <https://portal.osce.gob.pe/osce/existen-15-reg%C3%ADmenes-especiales-de-contrataci%C3%B3n-en-el-per%C3%BA>
- OSFE. (16 de Enero de 2015). *Órgano Superior de Fiscalización del Estado*. Obtenido de Lineamientos del Comité de Compras: <http://www.osfetabasco.gob.mx/site/inc/doc/difusion/comiteCompras/lineamientosComiteCompras15.pdf>
- Pajuelo, A. (2018). *Modificaciones al contrato*. Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado - OSCE, Lima. Obtenido de http://www.osce.gob.pe/consucode/userfiles/image/cap3_m4a.pdf
- Pimenta, C. (2002). Gestión de compras y contrataciones Gubernamentales. *Rae-eletrônica*, I(1), 13. Obtenido de <http://www.rae.com.br/eletronica/index.cfm?FuseAction=Artigo&ID=361&Secao=PUBLIC/GOV&Volume=1&Numero=1&Ano=2002>
- Pires, V., Pineda, C., Granados , J., & Juárez, G. (2014). Nuevas perspectivas en la gestión de las administraciones públicas: una visión comparada de la contratación pública

- electrónica. *Cuadernos de Gobierno y Administración Pública*, I(2), 159-180. Obtenido de http://dx.doi.org/10.5209/rev_CGAP.2014.v1.n2.47540
- Qali Warma. (2013). *Manual de compras del modelo de cogestión*. Lima: Biblioteca Nacional del Perú. Obtenido de <http://www.qw.gob.pe/wp-content/uploads/2013/03/MANUAL-DE-COMPRAS.pdf>
- Qali Warma. (9 de Enero de 2018). *Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social*. Obtenido de http://www.midis.gob.pe/dmdocuments/PROGRAMA_NACIONAL_FONDO_DE_ALIMENTACION_ESCOLAR_QALI_WARMA_2018_TOMO_1.pdf
- Regueira , E., Méndez , A., & Cormick, M. (2017). *Contratos de la Administración: teoría y práctica* (Primera ed.). Buenos Aires: La Imprenta Ya SRL.
- Reynaga, P. (2018). Obtenido de Colegio de Abogados de Lima: <http://www.cal.org.pe/pdf/diplomados/fasejecucion.pdf>
- Reynoso, R. (2016). *Ejecución contractual*. Ministerio de Economía y Finanzas, Lima. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/cafae/presentacion/present_reynoso_032016.pdf
- Rubio, M. (2013). *Manual de Compras del Modelo de Cogestión para la Atención del Servicio Alimentario del Programa Nacional de Alimentación Escolar Qali Warma*. Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social – MIDIS. Lima – Perú: Biblioteca Nacional del Perú N° 2013- 13006. Obtenido de <http://www.qw.gob.pe/wp-content/uploads/2013/03/MANUAL-DE-COMPRAS.pdf>
- Salirrosas, E. (2016). Incidencia de la Planificación en los Requerimientos de los Pedidos de Compra para lograr la Eficiencia en la Gestión de compras de bienes en el Instituto Regional de Oftalmología La Libertad 2016. (*Tesis de Maestría*). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.
- Sangri, A. (2014). *Administración de Compras, Adquisiciones y abastecimiento* (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Sarache, W., Castrillón, Ó., & Ortiz, L. (2009). Selección de proveedores: Una aproximación al estado del arte. *Cuadernos de Administración*, XXII(28), 145-167. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/205/20511730008.pdf>
- Torres, I. (2018). Análisis de las causas de conflictos contractuales en proyectos de construcción en Chile. (*Tesis de Maestría*). Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Torrijos, M. (2018). *La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos*. Máster Interuniversitario en Dirección de Proyectos, Universidad de Oviedo.
- Ucha , F. (Abril de 2010). *Definición ABC*. Obtenido de Definición de Cláusula: <https://www.definicionabc.com/general/clausula.php>

Zambrano, E. (2009). Algunos apuntes sobre la Fase de Actos Preparatorios en las Contrataciones del Estado. *Círculo de Derecho Administrativo*, 155-163. Obtenido de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoadministrativo/article/download/14018/14640>

Zelada, J. (2017). *Ministerio Público Gerencia General*. Obtenido de https://www.mpfm.gob.pe/escuela/contenido/actividades/docs/3467_7._modulo_iii_._mp.pdf

ANEXOS

Gestión de compras y ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del Programa Nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019

	PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
PRINCIPAL	¿Cuál es la relación entre la gestión de compras y ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019?	Determinar la relación entre la gestión de compras y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	La gestión de compras tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	VARIABLE 1 Gestión de compras	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comité de compra ✓ Bases estandarizadas. ✓ Selección de proveedores 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Enfoque de la Investigación: Cuantitativo 2. Tipo de Investigación: Aplicada
ESPECÍFICOS	¿Cuál es la relación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019?	Determinar la relación entre las cláusulas del contrato y la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	Las cláusulas del contrato tienen relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	VARIABLE 2 Ejecución contractual	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Perfeccionamiento del contrato ✓ Obligaciones del proveedor ✓ Cláusulas del contrato ✓ Supervisión de la prestación 	<ol style="list-style-type: none"> 3. Diseño de Investigación - No experimental- Trasversal 4. Nivel de Investigación Correlacional 5. Población. 30 trabajadores Muestra 30 trabajadores 6. Técnicas de recolección de datos: - Cuestionarios - Encuestas 7. Análisis interpretación de la información - Tablas - Figuras - Software spss v25
	¿Cuál es la relación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019?	Determinar la relación entre las bases estandarizadas y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	Las bases estandarizadas tienen relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019			
	¿Cuál es la relación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019?	Determinar la relación entre la selección de proveedores y la ejecución contractual en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	La selección de proveedores tiene relación significativa con la ejecución contractual del comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019			
	¿Cuál es la relación entre el perfeccionamiento del contrato y la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019?	Determinar la relación entre el perfeccionamiento del contrato gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019	El perfeccionamiento del contrato tiene relación significativa con la gestión de compras en el comité de compras Lima nueve del programa nacional de alimentación escolar Qali Warma 2019			



Universidad Nacional
José Faustino Sánchez Carrión
ESCUELA DE POSGRADO



CUESTIONARIO SOBRE GESTIÓN DE COMPRAS Y EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Buenos días, la presente encuesta tiene por objetivo conocer su opinión respecto a la gestión de compras y ejecución contractual, por lo que agradeceremos que responda a las preguntas formuladas con mucha sinceridad, gracias.

I. instrucciones: Marque con aspa “X”, según corresponda de acuerdo a la escala de calificación.

1=Nunca 2=Casi Nunca 3=A veces 4=Casi siempre 5=Siempre

GESTIÓN DE COMPRAS					
I. Comité de compra. (Marcar con una “X” en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
1. Los integrantes del comité de compras demuestran capacidad de resolver un problema					
2. Conoce las reglas aplicables al ámbito, etapas, cronograma, requisitos y criterios de selección en las compras que se realizan.					
3. Se hace de conocimiento extensivo cuando un cargo es asumido por una nueva persona.					
4. En cada proceso se toman decisiones de acuerdo a las condiciones establecidas.					
5. Se suscriben documentos de conformidad para acentuar responsabilidades.					
6. El cronograma contempla la fecha y vigencia de cada actividad.					
7. Se comunica las trasferencias financieras realizadas por el servicio prestado.					
II. Bases estandarizadas. (Marcar con una “X” en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
8. Los productos alimenticios están debidamente documentados y descritos con todas sus características.					
9. Los postores se dedican a las actividades económicas referente a alimentos de consumo humano.					
10. El servicio alimentario es prestado todos los días de labores escolares					
11. Los requisitos son específicos al referirse a certificados y presentación de cada producto.					
12. Las penalidades se aplican según corresponda al incumplimiento cometido.					
13. Qali Warma aprueba el marco normativo y referencial de los alimentos que se compran.					
14. Mediante estudio de mercado se determina un monto referencial en soles para cada producto.					
III. Selección de proveedores. (Marcar con una “X” en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
15. En el portal web se publica todas las convocatorias de los procesos de compra.					
16. Los proveedores cumplen las expectativas de los usuarios.					
17. Se especifica de manera gráfica el vínculo entre bases y las distintas propuestas recibidas.					

18. Se realiza una evaluación para determinar si los criterios técnicos propuestos son compatibles al manual de compras.					
19. Las instalaciones equipamiento e infraestructura son verificados para determinar su capacidad.					
20. El proveedor demuestra ser la mejor alternativa en capacidad de almacenamiento y/o producción.					
21. Se evalúa al proveedor según el manejo de sus costos, y gastos administrativos y financieros.					
22. El postor gana la adjudicación al obtener mayor puntaje en el resultado de ponderación de criterios					
23. El comité de compras notifica inmediatamente al ganador mediante una carta					
EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
IV. Perfeccionamiento del contrato. (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
24. Se cuenta con mecanismos de respaldo para asegurar el cumplimiento de las obligaciones del proveedor.					
25. El proveedor presenta su cronograma de producción y entrega, conforme a las bases.					
26. Se exige a los proveedores todos los documentos que establece el manual de compras.					
27. Los proveedores cumplen con las prestaciones a las que se han comprometido					
28. Se cumplen los plazos en cada procedimiento administrativo.					
29. La relación jurídica se lleva a cabo dentro de los alcances del marco legal.					
V. Obligaciones del proveedor. (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
30. El contrato establece la frecuencia de entrega de las raciones.					
31. Los alimentos son almacenados en ambientes que garanticen su salubridad.					
32. La calidad de los productos se garantiza con certificados correspondiente.					
33. Las raciones entregadas presentan las mismas características.					
34. El proveedor presenta todos los documentos de las entregas de raciones al comité de Alimentación Escolar					
VI. Cláusulas del contrato. (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
35. La cantidad de raciones contratadas se reajusta a las necesidades de las Instituciones educativas.					
36. El proveedor asume la responsabilidad por el servicio de subcontratación.					
37. Se dispone de presupuesto adicional para contratar un incremento de las raciones.					
38. Qali Warma emite disposiciones ante acciones no previstas por un vacío legal					
39. El proveedor está obligado a disponer todos los productos del periodo de atención correspondiente.					
40. El proveedor entrega los expedientes de conformidad dentro de los plazos establecidos.					
41. Se determinan todas las causales atribuibles a dejar sin efecto el contrato.					
VII. Supervisión de la prestación. (Marcar con una "X" en el recuadro apropiado)	Calificación				
	1	2	3	4	5
42. Los almacenes del proveedor cumplen los requisitos de higiene.					
43. El personal recopila las observaciones realizadas en la entrega de raciones.					
44. Las raciones entregadas se cautelan debidamente por el comité de alimentación escolar.					
45. Se realiza la verificación de los documentos de acreditación que presento el proveedor					
46. Los pagos se efectúan oportunamente a los proveedores dentro del plazo establecido.					

Muchas gracias por su colaboración

Dr. ABRAHAN CESAR NERI AYALA
ASESOR

Dra. FLOR DE MARÍA GARIVAY TORRES
PRESIDENTE

Dr. SANTIAGO ERNESTO RAMOS Y YOVERA
SECRETARIO

Dr. FELIX GIL CARO SOTO
VOCAL