

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**ESCUELA DE POSTGRADO**

**MAESTRÍA EN GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS**



**INCIDENCIA DEL CONTROL EN LA EFICIENCIA DE COMPRAS  
DIRECTAS EN LA ZONA REGISTRAL N° XIII – SEDE  
TACNA. 2016**

**TESIS**

**Presentada por:**

**C.P.C. FREDDY SILVERIO COPA COLQUE**

**Para Obtener el Grado Académico de:**

**MAESTRO EN GESTIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS**

**TACNA – PERÚ**

**2017**

## **DEDICATORIA**

A Dios por las bendiciones que me dio, y poner a las personas en mi camino, que gracias al apoyo de ellos me dieron fuerzas para seguir adelante.

A mí querida esposa Mirtha, a mis amados hijos Junior, Jackeline, Walter y Mirthafé, quienes constituyen mi fortaleza para alcanzar mis objetivos.

A mis Padres, que desde el cielo iluminan y guían mis pasos.

**AGRADECIMIENTO:**

A las autoridades y catedráticos de la Universidad Privada de Tacna, por permitirme progresar profesionalmente, haberme guiado y asesorado con la culminación exitosa de mi investigación.

**Freddy Silverio**

## CONTENIDO

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO: .....	II
ÍNDICE DE TABLAS .....	V
ÍNDICE DE FIGURAS.....	IX
RESUMEN .....	XIII
ABSTRACT .....	XIV
INTRODUCCIÓN .....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA .....	3
1.1 Planteamiento del problema .....	3
1.2 Formulación del problema.....	5
1.2.1. Problema principal .....	5
1.2.2. Problemas secundarios .....	5
1.3 Justificación e importancia de la investigación.....	5
1.3.1. Importancia de la Investigación .....	6
1.4 Objetivos de la investigación .....	6
1.4.1. Objetivo General .....	6
1.4.2. Objetivo Específicos.....	7
1.5 Conceptos básicos .....	7
1.6 Antecedentes de la investigación .....	9
CAPÍTULO II: FUNDAMENTO TEÓRICO CIENTÍFICO.....	14
2.1 Control.....	14
2.1.1. Control Gubernamental.....	14
2.2 La institución Zona Registral N° XIII – Sede Tacna .....	47
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....	49
3.1. Hipótesis.....	49
3.1.1. Hipótesis General.....	49
3.1.2. Hipótesis Específicas .....	49
3.2. Variables.....	49
3.2.1. Variable Dependiente .....	49
3.2.2. Identificación de la Variable Independiente.....	50
3.3. Tipo de investigación .....	50
3.4. Diseño de la investigación .....	50
3.5. Ámbito de estudio.....	50

3.6.	Población y muestra.....	51
3.6.1.	Unidad de Estudio.....	51
3.6.2.	Población.....	51
3.6.3.	Muestra .....	51
3.6.4.	Estratificación de la muestra.....	52
3.7.	Técnicas e instrumentos .....	52
3.7.1.	Técnicas .....	52
3.7.2.	Instrumentos.....	52
3.7.3.	Validación de instrumentos.....	52
CAPÍTULO IV: RESULTADOS .....		53
4.1.	Descripción del trabajo de campo.....	53
4.2.	Diseño de la presentación de los resultados.....	53
4.2.1.	Presentación de los resultados.....	53
4.3.	Prueba estadística:.....	84
4.4.	COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS.....	90
4.4.1.	COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA “a” .....	90
4.4.2.	Comprobación de hipótesis específica “b” .....	91
4.4.3.	Verificación de la hipótesis general .....	93
4.4.4.	Discusión de resultados.....	94
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS .....		96
5.1	Conclusiones .....	96
5.2	Sugerencias.....	98
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		99
ANEXOS .....		101

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1:	Población Informante.	51
Tabla 3.2:	Estratificación de la muestra.	52
Tabla 4.1:	En las compras directas se espera de quienes participan sean funcionarios públicos o proveedores - un comportamiento leal y respetuoso de las normas.	54
Tabla 4.2:	En las compras directas se garantiza que ofrezca oportunidades reales y justas de participación.	55
Tabla 4.3:	En las compras directas se informa la fecha de su registro y el estado en que se encuentra dicha contratación.	56
Tabla 4.4:	En las compras directas la información contiene el monto total de la contratación efectuada, independientemente de si agrupa diferentes ítems.	57
Tabla 4.5:	En las compras directas la celebración de los contratos siguen procedimientos obligatorios establecidos por normas constitucionales, legislativas y reglamentarias.	58
Tabla 4.6:	La entidad cuenta con directiva que norme el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a tres (8) UIT-s.	59
Tabla 4.7:	Los criterios para determinar cuál es el proceso de selección a seguir en cada caso, son varios que actúan complementariamente entre sí.	60
Tabla 4.8:	La normativa que regula el procedimiento para las compras directas por montos iguales o menores a tres unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, carecen de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún pro.	61
Tabla 4.9:	Se ha establecido la obligación de las entidades de aprobar, publicar y comunicar su Plan Anual de Contrataciones.	62

Tabla 4.10:	Se ha establecido un instrumento de gestión para la entidad como fuente de información para los proveedores acerca de las necesidades de las entidades en materia de contratación.	63
Tabla 4.11:	Las compras directas facilitan la administración pública el cumplimiento de la Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.	64
Tabla 4.12:	Las compras directas reducen el número de procesos competitivos.	65
Tabla 4.13:	En las compras directas se tiene elaborado su propio procedimiento con el fin de garantizar que se efectúen las compras directas en condiciones de eficacia.	66
Tabla 4.14:	Los procedimientos en las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.	67
Tabla 4.15:	Los procedimientos en las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.	68
Tabla 4.16:	La entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.	69
Tabla 4.17:	El jefe del Órgano de Control Institucional, realiza alguna acción de control a las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.	70
Tabla 4.18:	El área de Logística aplica penalidades a las órdenes de compra o de servicio iguales o menores a ocho (8) UIT-s por incumplimiento en el plazo establecido.	71
Tabla 4.19:	Se realizan adecuados procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.	72

Tabla 4.20:	Se adoptan normas para la protección de los recursos en el marco del proceso de control.	73
Tabla 4.21:	Se realiza supervisión en contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8 UIT-s.	74
Tabla 4.22:	Los Órganos de Control Institucional (OCI), evalúan los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.	75
Tabla 4.23:	Los Órganos de Control Institucional (OCI), supervisan de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.	76
Tabla 4.24:	Los organismos supervisores, cuentan con una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.	77
Tabla 4.25:	La entidad evalúa los riesgos que tienen las contrataciones directas, con la finalidad de identificar el problema y tomar una decisión oportuna.	78
Tabla 4.26:	La exclusión en la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones.	79
Tabla 4.27:	Los procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s, garantizan su eficiencia.	80
Tabla 4.28:	La entidad carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), en cuanto a las compras directas dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.	81
Tabla 4.29:	El OSCE, al excluir de la Ley a las contrataciones directas, genera suspicacias en el manejo de los	82

recursos al no existir ningún procedimiento general que regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción.

Tabla 4.30:	La ausencia de implementación de normatividad en las contrataciones directas incide en el nivel de riesgo de estas.	83
Tabla 4.31:	Nivel de transparencia de las compras directas	84
Tabla 4.32:	Nivel de manejo administrativo de las compras directas.	85
Tabla 4.33:	Nivel de eficacia de las compras directas.	86
Tabla 4.34:	Nivel de normatividad de las compras directas.	87
Tabla 4.35:	Nivel de supervisión de las compras directas.	88
Tabla 4.36:	Nivel de riesgo de las compras directas.	89

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 4.1:	En las compras directas se espera de quienes participan sean funcionarios públicos o proveedores - un comportamiento leal y respetuoso de las normas.	54
Figura 4.2:	En las compras directas se garantiza que ofrezca oportunidades reales y justas de participación.	55
Figura 4.3:	En las compras directas se informa la fecha de su registro y el estado en que se encuentra dicha contratación.	56
Figura 4.4:	En las compras directas la información contiene el monto total de la contratación efectuada, independientemente de si agrupa diferentes ítems.	57
Figura 4.5:	En las compras directas la celebración de los contratos siguen procedimientos obligatorios establecidos por normas constitucionales, legislativas y reglamentarias.	58
Figura 4.6:	La entidad cuenta con directiva que norme el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a tres (8) UIT-s.	59
Figura 4.7:	Los criterios para determinar cuál es el proceso de selección a seguir en cada caso, son varios que actúan complementariamente entre sí.	60
Figura 4.8:	La normativa que regula el procedimiento para las compras directas por montos iguales o menores a tres unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, carecen de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún pro.	61
Figura 4.9:	Se ha establecido la obligación de las entidades de aprobar, publicar y comunicar su Plan Anual de Contrataciones.	62
Figura 4.10:	Se ha establecido un instrumento de gestión para la entidad como fuente de información para los	63

	proveedores acerca de las necesidades de las entidades en materia de contratación.	
Figura 4.11:	Las compras directas facilitan la administración pública el cumplimiento de la Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.	64
Figura 4.12:	Las compras directas reducen el número de procesos competitivos.	65
Figura 4.13:	En las compras directas se tiene elaborado su propio procedimiento con el fin de garantizar que se efectúen las compras directas en condiciones de eficacia.	66
Figura 4.14:	Los procedimientos en las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.	67
Figura 4.15:	Los procedimientos en las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.	68
Figura 4.16:	La entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.	69
Figura 4.17:	El jefe del Órgano de Control Institucional, realiza alguna acción de control a las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.	70
Figura 4.18:	El área de Logística aplica penalidades a las órdenes de compra o de servicio iguales o menores a ocho (8) UIT-s por incumplimiento en el plazo establecido.	71
Figura 4.19:	Se realizan adecuados procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.	72
Figura 4.20:	Se adoptan normas para la protección de los recursos en el marco del proceso de control.	73

Figura 4.21:	Se realiza supervisión en contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8 UIT-s.	74
Figura 4.22:	Los Órganos de Control Institucional (OCI), evalúan los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.	75
Figura 4.23:	Los Órganos de Control Institucional (OCI), supervisan de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.	76
Figura 4.24:	Los organismos supervisores, cuentan con una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.	77
Figura 4.25:	La entidad evalúa los riesgos que tienen las contrataciones directas, con la finalidad de identificar el problema y tomar una decisión oportuna.	78
Figura 4.26:	La exclusión en la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones.	79
Figura 4.27:	Los procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s, garantizan su eficiencia.	80
Figura 4.28:	La entidad carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), en cuanto a las compras directas dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.	81
Figura 4.29:	El OSCE, al excluir de la Ley a las contrataciones directas, genera suspicacias en el manejo de los recursos al no existir ningún procedimiento general que	82

regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción.

Figura 4.30:	La ausencia de implementación de normatividad en las contrataciones directas incide en el nivel de riesgo de estas.	83
Figura 4.31:	Nivel de transparencia de las compras directas	84
Figura 4.32:	Nivel de manejo administrativo de las compras directas.	85
Figura 4.33:	Nivel de eficacia de las compras directas.	86
Figura 4.34:	Nivel de normatividad de las compras directas.	87
Figura 4.35:	Nivel de supervisión de las compras directas.	88
Figura 4.36:	Nivel de riesgo de las compras directas.	89

## RESUMEN

La investigación titulada: Incidencia del control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – sede Tacna, 2016, tiene por objetivo determinar la incidencia del nivel de control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016. La hipótesis que se ha formulado es la siguiente: El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, investigación no experimental o “ex post facto” y correlacional porque no se manipulan las variables y más bien por análisis se busca establecer las relaciones causa – efecto y correlación de las variables X e Y. Se aplicaron dos instrumentos a toda la muestra, para medir las variables: Nivel de eficiencia de compras directas y para medir la variable nivel de control; las cuales permitieron recoger información, relacionar y medir las variables de estudio, efectuar las correlaciones y comparaciones correspondientes. La muestra estuvo conformada por 81 personas relacionadas con la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. Los resultados obtenidos permitieron establecer que: El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016.

**Palabras Clave:** Eficiencia, compras directas, nivel de control, transparencias, manejo administrativo, eficacia, normatividad, supervisión, riesgo.

## ABSTRACT

The research entitled: Incidence of control in the efficiency of direct purchases in the Registration Zone No. XIII - sede Tacna.2016, aims to determine the incidence of the level of control in the efficiency of direct purchases in the Registration Zone No. XIII - Tacna Headquarters. 2016. The hypothesis that has been formulated is the following: The level of control significantly influences the efficiency of direct purchases in the Registration Zone No. XIII - Seat Tacna. 2016. The research was developed under a quantitative approach, non-experimental or "ex post facto" and correlational research because the variables are not manipulated and rather by analysis we seek to establish the cause-effect relationships and correlation of the variables X and Y. Two instruments were applied to the whole sample, to measure the variables: Efficiency level of direct purchases and to measure the variable control level; Which allowed to collect information, to relate and to measure the variables of study, to carry out the correlations and corresponding comparisons. The sample consisted of 81 people related to the Registration Zone No. XIII - Seat Tacna. The results obtained allowed to establish that: The level of control significantly influences the efficiency of direct purchases in the Registration Zone No. XIII - Tacna Headquarters. 2016.

**Keywords:** Efficiency, direct purchases, level of control, transparency, administrative management, efficiency, regulation, supervision, risk.

## INTRODUCCIÓN

El gobierno a fin de flexibilizar la ley de contrataciones y adquisiciones del Estado, promulgó una nueva norma en la que se eleva en principio el monto de las contrataciones que no estarán sujetas a la ley, denominadas contrataciones directas, de S/. 11,400 o tres Unidades Impositivas Tributarias (UIT) hasta S/. 30,400 u ocho UIT.

Con este cambio, el monto contratado no sujeto a ley se incrementó de 25.7% a S/. 2,960 millones desde los S/. 2,350 millones. El presupuesto público se ha incrementado, (...) lo que ha conllevado a que algunas entidades dispongan de más recursos, necesitándose realizar contrataciones de mayores montos.

El proyecto se sustentó en que las entidades podrán realizar un mayor número de contrataciones de manera mucho más rápida, atendiendo a las características particulares de cada necesidad, sin embargo, pese a estas disposiciones las entidades hasta la actualidad no han normado el control de dichas contrataciones, lo que ha generado una problemática en este sector.

Por lo antes expuesto, se considera necesario el desarrollo de la presente investigación titulada “Incidencia del control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – sede Tacna.2016 “, estructurándose para ello el trabajo en cuatro capítulos:

Capítulo I, El Problema, en este capítulo se consignan la determinación y formulación del problema, los objetivos, la justificación e importancia y limitaciones de la investigación.

Capítulo II, Marco Teórico, se abordan los antecedentes del Estudio, y se presentan Teorías y Conceptos de manera secuencial, temas cuyos contenidos constituyen las bases teórico científicas de nuestra Investigación.

Capítulo III, Marco Metodológico, se formulan las hipótesis y variables de investigación, así como el diseño metodológico, especificando: el tipo y diseño de estudio, población y las técnicas en el manejo de la información.

Capítulo IV, Análisis de los Resultados y Comprobación de las Hipótesis, comprende la descripción del trabajo de campo; la presentación, análisis e interpretación de los datos obtenidos, los mismos que nos permiten verificar las hipótesis de nuestra Investigación.

Asimismo, en el Trabajo de Investigación se consideran las Conclusiones, Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y los Anexos respectivos, que contribuyen a una mejor comprensión del mismo.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1 Planteamiento del problema

En la actualidad los procesos de compras están calificados de poco transparentes, a pesar que se han dado algunos avances con la Ley de Transparencia, cuya instalación ha costado tanto esfuerzo, pero aún no se ve los resultados de eficiencia en el tema de las compras estatales.

En ese sentido, en el artículo 5° de la Ley de Contrataciones del Estado, indica que están sujetos a supervisión del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE)<sup>1</sup>, los siguientes supuestos excluidos de la aplicación de la Ley:

- a) Las contrataciones cuyos montos sean iguales o inferiores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributarias, vigentes al momento de la transacción. Lo señalado en el presente literal no es aplicable a las contrataciones de bienes y servicios incluidos en el Catálogo Electrónico del Acuerdo Marco.
- b) La contratación de servicios públicos, siempre que no exista la posibilidad de contratar con más de un proveedor.
- c) Los convenios de colaboración u otros de naturaleza análoga, suscritos entre Entidades, siempre que se brinden los bienes, servicios u obras propios de la función que por Ley les corresponde, y no se persigan fines de lucro. Los convenios a que se refiere el presente literal, en ningún caso se utilizan para encargar la realización de las actuaciones preparatorias y/o del procedimiento de selección.

---

<sup>1</sup> Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado.

- d) Las contrataciones realizadas de acuerdo con las exigencias y procedimientos específicos de una organización internacional, Estados o entidades cooperantes, que se deriven de donaciones efectuadas por estos, siempre que dichas donaciones representen por lo menos el 25% del monto total de las contrataciones involucradas en el convenio suscrito para tal efecto o provengan de organismos multilaterales financieros.
- e) Las contrataciones que realice el Estado peruano con otro Estado.
- f) Las contrataciones realizadas con proveedores no domiciliados en el país cuando se sustente la imposibilidad de realizar la contratación a través de los métodos de contratación de la presente Ley.

El reglamento establece los aspectos y requisitos aplicables a dichas contrataciones. Mediante directiva del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE) se establecen los criterios bajo los que se supervisan las mismas.

De este modo, los involucrados en el sistema de control interno llámese la Jefatura Zonal, los funcionarios, y los servidores de la institución, no se vienen realizando las actividades adecuadas que permitan detectar posibles fraccionamientos que garanticen la transparencia en las contrataciones.

Esta investigación busca que el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado, 2013), implemente procedimientos para la ejecución de las contrataciones de bienes y servicios iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, al no estar dentro de los alcances de la Ley de Contrataciones del Estado.

Al respecto, es necesario mencionar que el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado, dentro de sus competencias como entidad menciona que solo emite directivas en materia de su competencia, siempre que se refieran a aspectos de aplicación de la Ley y su Reglamento; en consecuencia, si bien las

compras iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s<sup>2</sup>, están fuera del ámbito de aplicación es necesario y urgente que el OSCE, se pronuncie dado que queda al libre albedrío el manejo administrativo de las compras directas por lo que es recomendable establecer una directiva general en concordancia con la citada normativa, los mismos que deberán considerar los principios que rigen la Ley de Contrataciones del Estado, sobre todo lo relacionado a la eficiencia y transparencia.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema principal**

¿Cuál es la incidencia del nivel de control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna.2016?

### **1.2.2 Problemas secundarios**

- a) ¿Cuál es el nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna?
- b) ¿Cuál es el nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna?

## **1.3 Justificación e importancia de la investigación**

Una de las razones prácticas por las cuales se escogió el tema es que en la actualidad muchas de las entidades que se rigen por la Ley de Contrataciones del Estado, tienen que elaborar su propio procedimiento para poder controlar las contrataciones (compras directas) cuyos montos sean iguales o menores a ocho Unidades Impositivas Tributarias (8 UIT), al momento de su transacción, dado que están fuera de la aplicación de dicha Ley.

---

<sup>2</sup> Unidad Impositiva Tributaria

Una evaluación exhaustiva del sistema de contrataciones y compras puede ser guiada por las siguientes preguntas motivadoras:

- ¿Se compran los bienes y servicios que se precisan?
- ¿Las cantidades compradas son las óptimas?
- ¿Los precios pagados son los mejores que se pueden obtener?
- ¿Las calidades entregadas son las pactadas?

Además, el proceso de control es una herramienta que abre puerta a fraudes o irregularidades al no efectuarse los procedimientos correctos y correctamente.

Por otro lado, dicha investigación es un aporte a las ciencias administrativas y contables ya que sirve de base o incentivo para otros investigadores que quieran profundizar sobre el tema de control interno en el área de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna.

### **1.3.1 Importancia de la Investigación**

La importancia que tiene esta investigación es que permitió conocer las deficiencias que tienen los Organismos Públicos Descentralizados bajo la Ley de Contrataciones del Estado, al momento de realizar transacciones cuyos montos sean iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, lo que permitirá establecer un procedimiento general para estas contrataciones, de manera que todas las entidades tendrán los mismos lineamientos y objetivos, con el único fin de que las contrataciones directas sean transparentes y no se incurra en irregularidades.

## **1.4 Objetivos de la investigación**

### **1.4.1 Objetivo General**

Determinar la incidencia del nivel de control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016.

#### 1.4.2 Objetivo Específicos

- a) Determinar el nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna.
- b) Determinar el nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna.

#### 1.5 Conceptos básicos

La Ley N° 30225 del 10-07-2014- que aprueba la nueva Ley de Contrataciones del Estado contempla las siguientes definiciones (Fowler, 1944):

- **Compras Estatales**

Los procesos de selección en cualquiera de sus modalidades, tienen como objetivo garantizar que la administración seleccione como contraparte a aquel particular que se encuentre en mejor aptitud para prestar el servicio o bien requerido, ya sea porque lo puede proveer a un menor costo, en mejores condiciones técnicas o bajo cualquier otro criterio de competencia que oportunamente se determine.

- **Contratación con el Estado**

Son reglas que las entidades y proveedores deben seguir con la finalidad de realizar una compra con el estado, el cual tiene como objetivo maximizar el valor del dinero del contribuyente, de modo que estas efectúen en forma oportuna y bajo las mejores condiciones de precio y calidad, a través del cumplimiento de la Ley de Contrataciones del Estado.

- **Eficacia**

Se refiere a los resultados en relación con las metas y cumplimiento de los objetivos organizacionales. Para ser eficaz se

deben priorizar las tareas y realizar ordenadamente aquellas que permiten alcanzarlos mejor y más rápido.

- **Evaluación de Riesgos**

La evaluación de riesgos es el proceso dirigido a estimar la magnitud de aquellos riesgos que no hayan podido evitarse, obteniendo información necesaria para que el funcionario esté en condiciones de tomar una decisión.

- **Modernización de la Gestión Pública**

Es un proceso que debiera tener como objeto último la generación de valor público a través del incremento de la satisfacción a los ciudadanos.

- **Monitoreo o Supervisión**

Es el seguimiento rutinario de programas usando los datos de los insumos, los procesos y los resultados obtenidos. Se utiliza para evaluar si las actividades programáticas se están llevando o no a cabo en el tiempo y forma establecidos. Las actividades de monitoreo revelan el grado de progreso del programa hacia las metas identificadas.

- **Normatividad**

Es el conjunto de reglas o leyes que se encargan de regir el comportamiento adecuado de las personas en una sociedad, dentro de la cual influyen diversos factores en las personas para poderlas acatarlas y respetarlas como son la moral y la ética principalmente.

- **Personal Calificado**

Los controles internos son ejecutados por personas, por tanto, la correcta aplicación de los mismos dependerá de los valores éticos de las personas, sobre todo de quienes dirigen la organización.

- **Supervisión**

Es el proceso sistemático de control, seguimiento, evaluación, orientación, asesoramiento y formación; de carácter administrativo y educativo; que lleva a cabo una persona en relación con otras, sobre las cuales tiene una cierta autoridad dentro de la organización; a fin de lograr la mejora del rendimiento del personal, aumentar su competencia y asegurar la calidad de los servicios.

- **Transparencia**

La transparencia en la gestión de los asuntos públicos se caracteriza por la adopción de políticas y acciones tendentes a facilitar el acceso libre a toda la información, en todos los ámbitos y en todas las fases de los procesos y actividades, sin mayores limitaciones que aquellas expresamente establecidas por las leyes para la defensa de derechos e intereses fundamentales coherentes con el orden constitucional democrático.

## 1.6 Antecedentes de la investigación

Después de una búsqueda bibliográfica a nivel internacional, se ha encontrado antecedentes similares con anterioridad al presente trabajo:

**Según Gómez (2013), *la reforma de la gestión pública en Latinoamérica: su impacto en la transparencia y la divulgación de la información financiera.* (Universidad de Valencia – España), concluye que:**

*Las reformas de la contabilidad gubernamental en Colombia y en Perú, son innovaciones en gobernanza. Pese a que existen diferentes estímulos, la reforma*

del Estado, la doctrina dominante y el papel de los organismos e instituciones financieras multilaterales, se tornan determinantes para introducir las agendas de las reformas.

Los casos de los departamentos de Colombia y Perú, nos permiten identificar que las reformas de la gestión financiera pública están impactando en la transparencia”.

**Según Ronald (2011), en su investigación “Modelado del sistema de apoyo a las modalidades de contratación pública según lo establecido en la legislación nacional: caso defensa pública. (Universidad Católica Andrés Bello – Venezuela)”, llegando a concluir:**

*El presente trabajo de investigación trae consigo importantes aportes al área de sistemas de información, entre los cuales se puede mencionar; lo interdisciplinaria que se convierte la propuesta al abarcar elementos de Derecho, Administración, Computación y Sector Gobierno, lo cual deja sentada la importante función de los sistemas de información en todas las áreas del conocimiento y en todas las funciones que puedan desarrollarse en una institución, así como la relación que tiene y los aportes que otorga en problemas de índole social y ética.*

**Paimae (2013). *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A de la ciudad de Trujillo. (Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo), concluye:***

*Al realizar el análisis de la gestión en el área de compras de la empresa comercializadora de vehículos Autonort Trujillo S.A, se tuvo en consideración los procedimientos empleados por los encargados del control y gestión de las compras en dicha área; considerando las condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes o servicios que se haga al mínimo costo con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos económicos disponibles.*

**Caroy (2010). *Análisis del efecto en la generación de empleo, de la política de fomento de la pequeña empresa a través de las compras estatales. (Pontificia Universidad Católica del Perú), concluye:***

*El diseño de la política del Estado estaba orientado a favorecer más a la microempresa, a fin de tener mayor impacto sobre el empleo y la calidad del mismo, esta tampoco ha podido acceder al mercado estatal, pues el mecanismo de contratación, al no hacer distinción entre la micro y la pequeña empresa, establece barreras que la imposibilitan participar con éxito, entre ellas, la experiencia en ventas como factor de evaluación.*

**Avilés (2007). *Análisis de la Corrupción en la Adquisición y Contratación del Estado Peruano* (Universidad de San Martín de Porres), con la siguiente conclusión:**

*El fraccionamiento es la modalidad de corrupción con más frecuencia en las adquisiciones que se utiliza para evitar procesos más complejos y transparentes, buscándose adquirir a través de procesos pequeños y discretos, esto le reditúa a los actores algún beneficio que no le sería posible si es que el acto fuese público, ya que al hacer un proceso complejo involucra más actores por la importancia del monto, y si se quiere obtener beneficios se tendrá que negociar con otros actores.*

**Cruz (2011) *Diseño de un sistema de control interno para contrataciones del Estado en el Hospital “La Caleta” de Chimbote, Perú, Concluye:***

- El Sistema Nacional de Control Interno Gubernamental en la gestión de la Unidad de Logística representa una brecha promedio integrada de 72.22%, debido fundamentalmente a que los funcionarios y empleados de la entidad desconocían o aplicaron mal las normas de control gubernamental, el Órgano de Control Institucional no promocionó el control y prevaleció el paradigma que el control debería de estar en manos solo de profesionales especializados.

- La aplicación de los componentes del SCI a los procesos de contrataciones de bienes y servicios en la Unidad de Logística representa una brecha promedio integrada de 74.09%, prioritariamente porque los directivos y empleados de la entidad desconocían o aplicaron mal los componentes del SCI dispuestos en las normas sobre la materia y por no haber realizado el seguimiento y evaluación a los procesos de contrataciones.

- La implementación progresiva del SCI propuesto contribuirá a superar las situaciones establecidas anteriormente relacionadas con la gestión de los procesos de contrataciones de bienes y servicios del Estado en la Unidad de Logística, así mismo permitirá efectuar el seguimiento y evaluación de las contrataciones del Estado basado en el nuevo paradigma del informe COSO y el cumplimiento del conjunto de normas legales en materia de control gubernamental.

**Zarpan (2013) en su trabajo de investigación, "Evaluación del sistema de control interno del área de abastecimiento para detectar riesgos operativos en la Municipalidad Distrital de Pomalca -2012", Menciona:**

La investigación se considera relevante porque la ineficiencia en la implementación de un sistema de control trae consecuencias graves, como ineficiencia en la satisfacción de las necesidades de la población e incumplimiento de las metas propuestas. Tanto como el sector público y privado, son la clave para el desarrollo del país, y para ello debemos tener conocimiento sobre, aplicación de sus políticas y el cumplimiento de normas éticas. Dentro de las conclusiones de la evaluación del sistema de control interno del área de abastecimiento en la Municipalidad distrital de Pomalca, se identificaron cinco riesgos potenciales originados como consecuencia de las deficiencias detectadas en cada área, dentro de los cuales tenemos; adquisición de productos innecesarios; excesivos costos de bienes adquiridos, extravió, deterioro, robo sistemático de los bienes almacenados; deficiente desempeño del recurso humano. Asimismo corroboramos que la gestión de riesgo es deficiente, detectando de esta forma que la respuesta frente al riesgo era la aceptación absoluta, donde la entidad decide no actuar frente al riesgo. También se verificó que no existe un adecuado planeamiento de las necesidades y recursos que las áreas usuarias de la municipalidad necesitan, de esta forma adquieren sus bienes sin realizar una evaluación económica eficiente.

***Torricelli (2006), presentó la tesis titulada "Influencia del curso de capacitación para el conocimiento de la nueva ley de contrataciones y adquisiciones del estado, dirigido a los empleados del Consejo Superior de***

***Contrataciones y Adquisiciones del Estado (CONSUCODE) en el año 2005”, para el grado de Magíster en la Universidad de San Martín de Porres y llegó a la siguiente conclusión:***

Uno de los efectos positivos es que, la nueva ley de contrataciones y adquisiciones del Estado reduce los trámites porque permite a los usuarios simplificar y ser más ágiles en sus adquisiciones con el Estado.

## **CAPÍTULO II**

### **FUNDAMENTO TEÓRICO CIENTÍFICO**

#### **2.1 Control**

##### **2.1.1 Control Gubernamental**

“El control gubernamental, consiste en la supervisión, vigilancia y verificación de los actos y resultados de la gestión pública, en atención al grado de eficiencia, eficacia, transparencia y economía en el uso y destino de los recursos y bienes del Estado, así como del cumplimiento de las normas legales y de los lineamientos de política y planes de acción, evaluando los sistemas de administración, gerencia y control, con fines de su mejoramiento a través de la adopción de acciones preventivas y correctivas pertinentes”. (Caroy, 2010, pág. 74).

En el país, el control gubernamental se encuentra normado en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República – Ley N° 27785, donde se señala que: “el Control Gubernamental consiste en la supervisión, vigilancia y verificación de los actos y resultados de la gestión pública, en atención al grado de eficiencia, eficacia, transparencia y economía en el uso y destino de los recursos y bienes del estado, así como del cumplimiento de las normas legales y de los lineamientos de política y planes de acción, evaluando los sistemas de administración, gerencia y control, con fines de su mejoramiento a través de la adopción de acciones preventivas y correctivas pertinentes.(Artículo 6° de Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República – Ley N° 27785).

“Esta Ley orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República tiene como objetivo propender al apropiado, oportuno y efectivo ejercicio del control gubernamental, para prevenir y verificar, mediante la aplicación de principios, sistemas y procedimientos técnicos, la correcta, eficiente y transparente utilización y gestión de los recursos y bienes del Estado”. (Caroy, 2010, pág. 74).

El Ámbito de aplicación del Sistema Nacional de Control está compuesto por las entidades sujetas a control siguientes:

- a) El Gobierno Central, sus entidades y órganos que, bajo cualquier denominación, formen parte del Poder Ejecutivo, incluyendo las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional, y sus respectivas institucionales.
- b) Los Gobiernos Regionales y Locales e instituciones y empresas pertenecientes a los mismos, por los recursos y bienes materia de su participación accionaria.
- c) Las unidades administrativas del Poder Legislativo, del Poder Judicial y del Ministerio Público.
- d) Los Organismos Autónomos creados por la Constitución Política del Estado y por Ley, e instituciones y personas de derecho público.
- e) Los organismos reguladores de los servicios públicos y las entidades a cargo de supervisar el cumplimiento de los compromisos de inversión provenientes de contratos de privatización.
- f) Las empresas del Estado, así como aquellas empresas en las que éste participe en el accionariado, cualquiera sea la forma societaria que adopten, por los recursos y bienes materia de dicha participación.
- g) Las entidades privadas, las entidades no gubernamentales y las entidades internacionales, exclusivamente por los recursos y bienes del Estado que perciban y administren.

En estos casos la entidad sujeta a control, deberá prever los mecanismos necesarios que permitan el control detallado por parte del Sistema.

También se indica que el control gubernamental es interno y externo y su desarrollo constituye un proceso integral y permanente (Último párrafo del Artículo 6° de Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República – Ley N° 27785).

“El control interno previo y simultáneo compete exclusivamente a las autoridades, funcionarios y servidores públicos de las entidades como responsabilidad propia de las funciones que le son inherentes, sobre la base de las normas que rigen las actividades de la organización y los procedimientos

establecidos en sus planes, reglamentos, manuales y disposiciones institucionales, los que contienen las políticas y métodos de autorización, registro, verificación, evaluación, seguridad y protección”. (Caroy, 2010, pág. 76).

“El control interno posterior es ejercido por los responsables superiores del servidor o funcionario ejecutor, en función del cumplimiento de las disposiciones establecidas, así como por el órgano de control institucional según sus planes y programas anuales, evaluando y verificando los aspectos administrativos del uso de los recursos y bienes del Estado, así como la gestión y ejecución llevadas a cabo, en relación con las metas trazadas y resultados obtenidos”. (Contraloría General de la República, 1998, pág. 78).

“Es responsabilidad del Titular de la entidad fomentar y supervisar el funcionamiento y confiabilidad del control interno para la evaluación de la gestión y el efectivo ejercicio de la rendición de cuentas, propendiendo a que éste contribuya con el logro de la misión y objetivos de la entidad a su cargo”. (Contraloría General de la República, 1998, pág. 78).

El Titular de la entidad está obligado a definir las políticas institucionales en los planes y/o programas anuales que se formulen, los que serán objeto de las verificaciones a que se refiere esta Ley. (12 Artículo 7° de Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República – Ley N° 27785).

Se entiende por control externo el conjunto de políticas, normas, métodos y procedimientos técnicos, que compete aplicar a la Contraloría General u otro órgano del Sistema por encargo o designación de ésta con el objeto de supervisar, vigilar y verificar la gestión, la captación y el uso de los recursos y bienes del Estado. Se realiza fundamentalmente mediante acciones de control de carácter selectivo y posterior.

En concordancia con sus roles de supervisión y vigilancia, el control externo podrá ser preventivo o simultáneo, cuando se determine taxativamente por la presente Ley o normativa expresa, sin que en ningún caso conlleve injerencia en los procesos de dirección y gerencia a cargo de la administración de la entidad, o interferencia en el control posterior que corresponda.

Para su ejercicio, se aplicarán sistemas de control de legalidad, de gestión, financiero, de resultados, de evaluación de control interno u otros que sean útiles en función a las características de la entidad y la materia de control, pudiendo realizarse en forma individual o combinada. Asimismo, podrá llevarse a cabo inspecciones y verificaciones, así como las diligencias, estudios e investigaciones necesarias para fines de control. (Artículo 8° de Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República – Ley N° 27785).

El artículo 9° de esta Ley señala que los principios del control gubernamental son diecinueve:

1. La Universalidad, entendida como la potestad de los órganos de control para efectuar, con arreglo a su competencia y atribuciones, el control sobre todas las actividades de la respectiva entidad, así como de todos sus funcionarios y servidores, cualquiera fuera su jerarquía.
2. El carácter integral, en virtud del cual el ejercicio del control consta de un conjunto de acciones y técnicas orientadas a evaluar, de manera cabal y completa, los procesos y operaciones materia de examen en la entidad y sus beneficios económicos y/o sociales obtenidos, en relación con el gasto generado, las metas cualitativas y cuantitativas establecidas, su vinculación con políticas gubernamentales, variables exógenos no previsibles o controlables e índices históricos de eficiencia.
3. La autonomía funcional, expresada en la potestad de los órganos de control para organizarse y ejercer sus funciones con independencia técnica y libre de influencias. Ninguna entidad o autoridad, funcionario o servidor público, ni terceros, pueden oponerse, interferir o dificultar el ejercicio de sus funciones y atribuciones de control.
4. El carácter permanente, que define la naturaleza continua y perdurable del control como instrumento de vigilancia de los procesos y operaciones de la entidad.
5. El carácter técnico y especializado del control, como sustento esencial de su operatividad, bajo exigencias de calidad, consistencia y

razonabilidad en su ejercicio; considerando la necesidad de efectuar el control en función de la naturaleza de la entidad en la que se incide.

6. La legalidad, que supone la plena sujeción del proceso de control a la normativa constitucional, legal y reglamentaria aplicable a su actuación.
7. El debido proceso de control, por el que se garantiza el respeto y observancia de los derechos de las entidades y personas, así como de las reglas y requisitos establecidos.
8. La eficiencia, eficacia y economía, a través de los cuales el proceso de control logra sus objetivos con un nivel apropiado de calidad y óptima utilización de recursos.
9. La oportunidad, consistente en que las acciones de control se lleven a cabo en el momento y circunstancias debidas y pertinentes para cumplir su cometido.
10. La objetividad, en razón de la cual las acciones de control se realizan sobre la base de una debida e imparcial evaluación de fundamentos de hecho y de derecho, evitando apreciaciones subjetivas.
11. La materialidad, que implica la potestad del control para concretar su actuación en las transacciones y operaciones de mayor significación económica o relevancia en la entidad examinada.
12. El carácter selectivo del control, entendido como el que ejerce el Sistema en las entidades, sus órganos y actividades críticas de los mismos, que denoten mayor riesgo de incurrir en actos contra la probidad administrativa.
13. La presunción de licitud, según la cual, salvo prueba en contrario, se reputa que las autoridades, funcionarios y servidores de las entidades, han actuado con arreglo a las normas legales y administrativas pertinentes.

14. El acceso a la información, referido a la potestad de los órganos de control de requerir, conocer y examinar toda la información y documentación sobre las operaciones de la entidad, aunque sea secreta, necesaria para su función.
15. La reserva, por cuyo mérito se encuentra prohibido que durante la ejecución del control se revele información que pueda causar daño a la entidad, a su personal o al Sistema, o dificulte la tarea de este último.
16. La continuidad de las actividades o funcionamiento de la entidad al efectuar una acción de control.
17. La publicidad, consistente en la difusión oportuna de los resultados de las acciones de control u otras realizadas por los órganos de control, mediante los mecanismos que la Contraloría General considere pertinentes.
18. La participación ciudadana, que permita la contribución de la ciudadanía en el ejercicio del control gubernamental.
19. La flexibilidad, según la cual, al realizarse el control, a de otorgarse prioridad al logro de las metas propuestas, respecto de aquellos formalismos cuya omisión no incida en la validez de la operación objeto de la verificación, ni determinen aspectos relevantes en la decisión final.

Los citados principios son de observancia obligatoria por los órganos de control y pueden ser ampliados o modificados por la Contraloría General, a quien compete su interpretación. (Alvarado, 2008, pág. 103).

Del análisis crítico efectuado a los principios del control gubernamental, es muy importante mencionar que estos están dirigidos por su redacción de manera exclusiva al control externo, más no se refieren a los del control interno que son las autoridades, funcionarios y trabajadores, quienes ejecutan también el control gubernamental en primera instancia en las organizaciones públicas.

En esta Ley también se indica que el Sistema Nacional de Control está conformado por los siguientes órganos de control:

- a) La Contraloría General de la República, como ente técnico rector.
- b) Todas las unidades orgánicas responsables de la función de control gubernamental de las entidades que se mencionan en el artículo 3º de la presente Ley, sean éstas de carácter sectorial, regional, institucional o se regulen por cualquier otro ordenamiento organizacional.
- c) Las sociedades de auditoría externa independientes, cuando son designadas por la Contraloría General y contratadas, durante un período determinado, para realizar servicios de auditoría en las entidades: económica, financiera, de sistemas informáticos, de medio ambiente y de otros.

El ejercicio del control gubernamental por el Sistema en las entidades, se efectúa bajo la autoridad normativa y funcional de la Contraloría General, la que establece los lineamientos, disposiciones y procedimientos técnicos correspondientes a su proceso, en función a la naturaleza y/o especialización de dichas entidades, las modalidades de control aplicables y los objetivos trazados para su ejecución.

Dicha regulación permitirá la evaluación, por los órganos de control, de la gestión de las entidades y sus resultados.

“La Contraloría General en su calidad de ente técnico rector, organiza y desarrolla el control gubernamental en forma descentralizada y permanente, el cual se expresa con la presencia y accionar de los órganos a que se refiere el literal b) del artículo precedente en cada una de las entidades públicas de los niveles central, regional y local, que ejercen su función con independencia técnica”. (Gómez, 2013, pág. 71).

El Contralor General de la República es designado por un período de siete años, y removido por el Congreso de la República de acuerdo a la Constitución Política.

Son requisitos para ser contralor General de la República:

- a) Ser peruano de nacimiento.
- b) Gozar de pleno ejercicio de los derechos civiles.
- c) Tener al tiempo de la designación, no menos de 40 años de edad.
- d) Tener título profesional universitario y estar habilitado por el colegio profesional correspondiente.
- e) Tener un ejercicio profesional no menor a 10 años.
- f) Tener conducta intachable y reconocida solvencia de idoneidad moral.

El Contralor General de la República será designado por la Comisión Permanente del Congreso a propuesta del presidente de la República.

Al respecto, es importante señalar como hecho histórico, que la Presidencia del Consejo de Ministros ha convocado a un Concurso Público el “Proceso de Selección de la terna de candidatos a ser propuestos en el cargo de Contralor General de la República, cuyo plazo para la presentación de los postulantes es hasta el 10 de noviembre del 2008, toda vez que el Contralor General Genaro Matute Mejía culminó su gestión en el mes de octubre del 2008.

Como resultado de este proceso se publicó una lista con una terna seleccionada, en donde una de ellas no era parte del listado inicial de postulantes aptos, el segundo era una postulación individual y la tercera era presentada por una Agrupación Política. (Artículo 101° inciso 1 de la Constitución Política del Perú de 1993).

Con Oficio N° 288-2008-PR el señor presidente de la República remitió al Congreso la Resolución Suprema N° 347-2008-PCM, en la que propone a la contadora Ingrid Soraya Suárez como Contralora General de la República.

La Comisión Permanente del Congreso de la República designó a una Comisión encargada de evaluar a si la propuesta cumple con los requisitos establecidos en el ordenamiento jurídico, quien en primera instancia la aprobó por mayoría. Luego fue debatido en la Comisión permanente y también fue aprobada por mayoría. Pero debido a denuncias periodísticas y ha respuestas recibidas por

el consulado de España, se observó que la postulante no había estudiado Ingeniería, tal como lo señalaba en su Hoja de Vida y en la Declaración Jurada que presentó.

Denotándose las debilidades de control interno y por ende debilidades del control gubernamental, tanto de la Comisión Web, como la Comisión del Congreso, al no cumplir con los requisitos de verificar el currículum vital, tan simple como eso. Este incidente no debió haber pasado, por lo tanto, al mes de febrero del 2009 la Contraloría General de la República se encuentra acéfala y quizás por un tiempo más. (Gómez, 2013, pág. 97).

El Reglamento de los Órganos de Control Institucional - OCI, (OCI antes era conocido como OAI – Oficina de Auditoría Interna) emitido por la Contraloría General de la República señala que los responsables del Control Gubernamental a nivel institucional están a cargo de los funcionarios siguientes:

- a) El titular y los funcionarios de la entidad, como responsables del funcionamiento y confiabilidad del control interno señalado en el artículo 7º de la Ley 27785.
- b) El jefe del Órgano de Control Institucional como responsable de la ejecución de acciones y actividades de control, que constituyen el control gubernamental interno posterior a que se refiere el artículo 7º de la Ley 27785, así como el control gubernamental externo que ejerce por encargo de la Contraloría General, según el artículo 8º de la Ley 27785.

En el hermano país de Bolivia, el control gubernamental está normado en la Ley de Administración y Control Gubernamental – Ley N° 1178 de Bolivia, donde se indica que el Control Gubernamental tendrá como objetivo mejorar la eficiencia en la captación y uso de los recursos públicos y en las operaciones del Estado; la confiabilidad de la información que se genere sobre los mismos; los procedimientos para toda autoridad y ejecutivo rinda cuenta oportuna de los resultados de su gestión; y la capacidad administrativa para impedir o identificar y comprobar el manejo inadecuado de los recursos del Estado.

El control gubernamental se aplicará sobre el funcionamiento de los sistemas de administración de los recursos públicos y estará integrado por:

- a) El Sistema de Control Interno que comprenderá los instrumentos de control previo y posterior incorporados en el plan de organización y en los reglamentos y manuales de procedimientos de cada entidad, y la auditoría interna; y
- b) El Sistema de Control Externo Posterior que se aplicará por medio de la auditoría externa de las operaciones ya ejecutadas.

Los procedimientos de control interno previo se aplicarán por todas las unidades de la entidad antes de la ejecución de sus operaciones y actividades o de que sus actos causen efecto. Comprende la verificación del cumplimiento de las normas que los regulan y los hechos que los respaldan, así como de conveniencia y oportunidad en función de los fines y programas de la entidad. Se prohíbe el ejercicio de controles previos por los responsables de la auditoría interna y por parte de personas, de unidades o entidades diferentes o externas a la unidad ejecutora de las operaciones. Tampoco podrá crearse una unidad especial que asuma la dirección o centralización del ejercicio de controles previos. (Gómez, 2013, pág. 99).

El control interno posterior será practicado por:

- a) Por los responsables superiores, respecto de los resultados alcanzados por las operaciones y actividades bajo su directa competencia; y;
- b) Por la unidad de auditoría interna.

La Ley de Administración y Control Gubernamental regula los sistemas de administración y de control de los recursos del Estado y su relación con los sistemas nacionales de Planificación e Inversión Pública con el objeto de:

- a) Programar, organizar, ejecutar y controlar la captación y el uso eficaz y eficiente de los recursos públicos para el cumplimiento y ajuste

oportuno de las políticas, los programas, la prestación de servicios y los proyectos del Sector Público.

- b) Disponer la información útil, oportuna y confiable asegurando la razonabilidad de los informes y estados financieros.
- c) Lograr que todo servidor público, sin distinción de jerarquía, asuma plena responsabilidad por sus actos rindiendo cuentas no sólo de los objetivos a que se destinaron los recursos públicos que le fueron confiados, sino también de la forma y resultado de su aplicación.
- d) Desarrollar la capacidad administrativa para impedir o identificar y comprobar el manejo incorrecto de los Recursos del Estado.

Los sistemas regulados con esta Ley son:

1. El Sistema de Organización Administrativa
2. El Sistema de Presupuesto
3. El Sistema de Administración de Personal
4. El Sistema de Administración de Bienes y Servicios
5. El Sistema de Tesorería y Crédito Público
6. El Sistema de Contabilidad Integrada
7. Sistema de Control Interno
8. Sistema de Control Externo

“Los sistemas de control interno y de control externo posterior, además de procurar la eficiencia de los sistemas de administración, evaluarán el resultado de la gestión tomando en cuenta, entre otros criterios, las políticas gubernamentales definidas por los sistemas nacionales de Planificación e Inversión Pública”. (Mantilla, 2005, pág. 73).

### **2.1.1.1. Control interno del área de compras**

“Es el plan de organización entre el sistema de contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados que tienen por objeto obtener información segura, oportuna y confiable, así como promover la eficiencia de operaciones de adquisición o compra”. (Singaucho, 2010, pág. 45).

Los objetivos del control interno son:

- Obtener información confiable, veraz y oportuna que ayude a una buena toma de decisiones.
- Segregar las funciones de autorización, adquisición, custodia, registro, recepción y almacenaje de la mercadería comprada.
- Determinar una política adecuada de adquisiciones de mercadería.
- Prevenir fraudes en compras por favoritismo en contabilidad.
- Promover la eficiencia del personal de compras.
- Registrar adecuada y oportunamente las compras de mercaderías.

La búsqueda de información de demanda de productos y servicios del estado se hace a través del Plan Anual de Contrataciones (PAC) de cada entidad estatal (Ministerios, Gobierno Nacional, Gobiernos Regionales y empresas públicas), y el Sistema Electrónico de Adquisiciones y Contrataciones del Estado (SEACE) en cuyo portal contiene toda la información de las compras que realizan las entidades públicas, desde la convocatoria hasta la ejecución de los contratos.

El Estado compra mediante contrato de bienes, servicios u obras, a través de procesos de selección, salvo cuando el monto total sea menor o igual de 8 UIT.

Según el artículo 32 del Reglamento de la Ley de Contrataciones los procedimientos de selección para la contratación de bienes, servicios en general, consultorías u obras, la Entidad debe utilizar, según corresponda, los siguientes procedimientos de selección:

- a) Licitación Pública.
- b) Concurso Público.
- c) Adjudicación Simplificada.
- d) Subasta Inversa Electrónica.
- e) Selección de Consultores Individuales.
- f) Comparación de Precios.
- g) Contratación Directa.

La determinación del procedimiento de selección se realiza en atención al objeto de la contratación, la cuantía del valor estimado o del valor referencial, según corresponda, y las demás condiciones para su empleo previstos en la Ley y el Reglamento.

En el caso de contrataciones que involucren un conjunto de prestaciones de distinta naturaleza, el objeto se determina en función a la prestación que represente la mayor incidencia porcentual en el valor estimado y/o referencial de la contratación.

#### **2.1.1.1.1. Aspectos generales**

“El Sistema de Control Interno se considera al conjunto de planes, métodos y procedimientos necesarios para garantizar que las actividades de la entidad se realicen de conformidad con las normas legales; la salvaguarda de los recursos, exactitud y veracidad en la información financiera y administrativa; la eficiencia en las operaciones y la observación de las políticas prescritas para lograr el cumplimiento de metas y objetivos programados”. (Mantilla, 2005, pág. 114).

Cabe señalar que “El Sistema de Control Interno de la entidad consiste en el plan de organización y todas las medidas y métodos coordinados dentro de una entidad con fines de proteger los activos, evitar desembolsos no autorizados, evitar el uso impropio de los recursos, evitar en incurrir en obligaciones impropias, asegurar la exactitud y confiabilidad de los datos financieros y administrativos,

evaluar la eficiencia administrativa y medir las observaciones a la política prescrita por la administración”. (Mantilla, 2005, pág. 114).

Muchas instituciones operan con poco o ningún control interno debido a la falta de conocimiento o a veces a una economía mal entendida. En conclusión, el control interno es el sistema por el cual se hace efectiva la administración de una entidad.

Así mismo dentro del Sistema de Control Interno es una función de la administración de cada empresa o institución el implantar un control interno. Con la estructura de cada institución en su organización se hace imperativo que se implante controles preventivos sobre las actividades y operaciones institucionales. (Mantilla, 2005, pág. 114).

#### **2.1.1.1.2. Definición de control interno**

“Se entiende por Control Interno el sistema integrado por el esquema de organización y el conjunto de los planes, métodos, principios, normas, procedimientos y mecanismos de verificación y evaluación adoptados por una entidad, con el fin de procurar que todas las actividades, operaciones y actuaciones, así como la administración de la información y los recursos, se realicen de acuerdo con las normas constitucionales y legales vigentes dentro de las políticas trazadas por la dirección y en atención a las metas u objetivos previstos por la entidad”. (Singaicho, 2010, pág. 48).

“El Control Interno comprende el plan de organización de todos los métodos coordinados y las medidas adoptadas en el negocio, para proteger sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de sus datos contables, promover la eficiencia en las operaciones y estimular la adhesión a las prácticas ordenadas por la gerencia”. (Singaicho, 2010, pág. 47).

A lo mismo es corroborado que “El Control Interno comprende las acciones de cautela previa simultánea y de verificación posterior que realiza la entidad sujeta a control, con la finalidad que la gestión de sus recursos, bienes y operaciones se efectuó correcta y eficientemente. Su ejercicio es previo, simultáneo y posterior.” (Ley N° 27785 Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República, Art, 7°).

“El Control Interno es un proceso, donde se lleva a cabo un grupo de acciones estructurales y coordinadas, que están encaminadas a la consecución de un fin. El mismo tiene un mayor grado de eficiencia cuando están insertados a los procesos y se complementan como parte indisoluble de la entidad”. (Singaicho, 2010, pág. 49).

En efecto, este proceso efectuado por la alta dirección y por el personal de una organización, es la dirección la responsable de diseñar los controles para resguardar los activos de la organización y dar a conocer la correcta información financiera a toda entidad del estado.

#### **2.1.1.1.3. Diseño, Implantación y Fortalecimiento del Sistema de Control Interno**

El diseño de un adecuado sistema de control interno implica no solo un dominio técnico sobre la materia sino también un conocimiento del medio específico en el cual se va a aplicar. Un criterio fundamental, al momento de concebir e implantar tales sistemas, es considerar constantemente la relación costo beneficio. En particular, el costo de cada componente del sistema de control interno se debe contrastar con el beneficio general, los riesgos que reduce al mínimo y el impacto que tiene en el cumplimiento de las metas de la organización. El reto es encontrar el justo equilibrio en el diseño del sistema, pues un excesivo control puede ser costoso y contraproducente. Además, las regulaciones innecesarias limitan la iniciativa y el grado de innovación de los empleados. “Es el gerente de la organización, con ayuda de sus colaboradores, quien está llamado a definir y poner en marcha dentro de los parámetros de orden legal y estatutario, el sistema de control interno que mejor se ajuste a la misión, las necesidades y la naturaleza de la organización”. (Mantilla, 2005, pág. 116).

El diseño del sistema de control interno debe comprender, entre otros, los siguientes aspectos:

- Organización de la función de control interno.
- Plan de desarrollo de la función de control interno.

- Procesos y procedimientos críticos. Formalización y documentación.
- Plan de trabajo para la formalización y documentación de los demás procesos y procedimientos.
- Mecanismos e instrumentos de control interno.
- Mecanismos e instrumentos de reporte y seguimiento.
- Plan de desarrollo de los manuales de control interno por áreas. (Mantilla, 2005, pág. 116).

#### **2.1.1.1.4. Organización del sistema de Control Interno**

La adecuada implantación y funcionamiento sistémico del control interno en las entidades del Estado, exige que la administración institucional prevea y diseñe apropiadamente una debida organización para el efecto, y promueva niveles de ordenamiento, racionalidad y la aplicación de criterios uniformes que contribuyan a una mejor implementación y evaluación integral. (Mantilla, 2005, pág. 116).

En tal sentido, se considera que son principios aplicables al sistema de control interno: (i) el autocontrol, en cuya virtud todo funcionario y servidor del Estado debe controlar su trabajo, detectar deficiencias o desviaciones y efectuar correctivos para el mejoramiento de sus labores y el logro de los resultados esperados; (ii) la autorregulación, como la capacidad institucional para desarrollar las disposiciones, métodos y procedimientos que le permitan cautelar, realizar y asegurar la eficacia, eficiencia, transparencia y legalidad en los resultados de sus procesos, actividades u operaciones; y (iii) la autogestión, por la cual compete a cada entidad conducir, planificar, ejecutar, coordinar y evaluar las funciones a su cargo con sujeción a la normativa aplicable y objetivos previstos para su cumplimiento.

La organización sistémica del control interno se diseña y establece institucionalmente teniendo en cuenta las responsabilidades de dirección, administración y supervisión de sus componentes funcionales, para lo cual en su estructura se preverán niveles de control estratégico, operativo y de evaluación.

El enfoque moderno establecido por el COSO<sup>3</sup>, la Guía de INTOSAI<sup>4</sup> y la Ley N° 28716, señala que los componentes de la estructura de control interno se interrelacionan entre sí y comprenden diversos elementos que se integran en el proceso de gestión. Por ello en el presente documento, para fines de la adecuada formalización e implementación de la estructura de control interno en todas las entidades del Estado, se concibe que ésta se organice con base en los siguientes cinco componentes:

- a. Ambiente de control
- b. Evaluación de riesgos
- c. Actividades de control gerencial
- d. Información y comunicación
- e. Supervisión, que agrupa a las actividades de prevención y monitoreo, seguimiento de resultados y compromisos de mejoramiento.

Dichos componentes son los reconocidos internacionalmente por las principales organizaciones mundiales especializadas en materia de control interno y, si bien su Contraloría General de la República Normas de Control Interno denominación y elementos conformantes pueden admitir variantes, su utilización facilita la implantación estandarizada de la estructura de control interno en las entidades del Estado, contribuyendo igualmente a su ordenada, uniforme e integral evaluación por los órganos de control competentes. (Mantilla, 2005, pág. 117).

En tal sentido, las actividades de prevención y monitoreo, seguimiento de resultados y compromisos de mejoramiento, previstas en los incisos d), f) y g) del artículo 3º de la Ley 28716, en consonancia con su respectivo contenido se

---

<sup>3</sup> COSO es un documento que contiene las principales directivas para la implantación, gestión y control de un sistema de control.

<sup>4</sup> (INTOSAI) International Organisation of Supreme Audit Institutions - Organización Internacional de las Entidades Fiscalizadoras Superiores.

encuentran incorporadas en el componente supervisión, denominado comúnmente también como seguimiento o monitoreo.

#### **2.1.1.1.5. Roles y Responsabilidades**

El control interno es efectuado por diversos niveles jerárquicos. Los funcionarios, auditores internos y personal de menor nivel contribuyen para que el sistema de control interno funcione con eficacia, eficiencia y economía.

“El titular, funcionarios y todo el personal de la entidad son responsables de la aplicación y supervisión del control interno, así como en mantener una estructura sólida de control interno que promueva el logro de sus objetivos, así como la eficiencia, eficacia y economía de las operaciones”. (Avilés, 2007, pág. 77).

Para contribuir al fortalecimiento del control interno en las entidades, el titular o funcionario que se designe, debe asumir el compromiso de implementar los criterios que se describen a continuación:

a) Apoyo institucional a los controles internos:

El titular, los funcionarios y todo el personal de la entidad deben mostrar y mantener una actitud positiva y de apoyo al funcionamiento adecuado de los controles internos. La actitud es una característica de cada entidad y se refleja en todos los aspectos relativos a su actuación. Su participación y apoyo favorece la existencia de una actitud positiva.

b) Responsabilidad sobre la gestión:

Todo funcionario público tiene el deber de rendir cuenta ante una autoridad superior y ante el público por los fondos o bienes públicos a su cargo o por una misión u objetivo encargado y aceptado.

c) Clima de confianza en el trabajo:

El titular y los funcionarios deben fomentar un apropiado clima de confianza que asegure el adecuado flujo de información entre los empleados de

la entidad. La confianza permite promover una atmósfera laboral propicia para el funcionamiento de los controles internos, teniendo como base la seguridad y cooperación recíprocas entre las personas, así como su integridad y competencia, cuyo entorno retroalimenta el cumplimiento de los deberes y los aspectos de la responsabilidad.

d) **Transparencia en la gestión gubernamental:**

La transparencia en la gestión de los recursos y bienes del Estado, con arreglo a la normativa respectiva vigente, comprende tanto la obligación de la entidad pública de divulgar información sobre las actividades ejecutadas relacionadas con el cumplimiento de sus fines, así como la facultad del público de acceder a tal información, para conocer y evaluar en su integridad, el desempeño y la forma de conducción de la gestión gubernamental.

e) **Seguridad razonable sobre el logro de los objetivos del control interno.**

“La estructura de control interno efectiva proporciona seguridad razonable sobre el logro de los objetivos trazados. El titular o funcionario designado de cada entidad debe identificar los riesgos que implican las operaciones y, estimar sus márgenes aceptables en términos cuantitativos y cualitativos, de acuerdo con las circunstancias”. (Suárez, 2011, pág. 70).

#### **2.1.1.1.6. Limitaciones a la eficacia de Control Interno**

“Una estructura de control interno no puede garantizar por sí misma una gestión eficaz y eficiente, con registros e información financiera íntegra, precisa y confiable, ni puede estar libre de errores, irregularidades o fraudes”. (Paima & Villalobos, 2013, pág. 100).

La eficacia del control interno puede verse afectada por causas asociadas a los recursos humanos y materiales, tanto como a cambios en el ambiente externo e interno.

“El funcionamiento del sistema de control interno depende del factor humano, pudiendo verse afectado por un error de concepción, criterio, negligencia o corrupción. Por ello, aun cuando pueda controlarse la competencia e integridad

del personal que aplica el control interno, mediante un adecuado proceso de selección y entrenamiento, estas cualidades pueden ceder a presiones externas o internas dentro de la entidad. Es más, si el personal que realiza el control interno no entiende cuál es su función en el proceso o decide ignorarlo, el control interno resultará ineficaz”. (Paima & Villalobos, 2013, pág. 101).

Otro factor limitante son las restricciones que, en términos de recursos materiales, pueden enfrentar las entidades. En consecuencia, deben considerarse los costos de los controles en relación con su beneficio. Mantener un sistema de control interno con el objetivo de eliminar el riesgo de pérdida no es realista y conllevaría a costos elevados que no justificarían los beneficios derivados. Por ello, al determinar el diseño e implantación de un control en particular, la probabilidad de que exista un riesgo y el efecto potencial de éste en la entidad deben ser considerados junto con los costos relacionados a la implantación del nuevo control. (Mantilla, 2005, pág. 98).

Los cambios en el ambiente externo e interno de la entidad, tales como los cambios organizacionales y en la actitud del titular y funcionarios pueden tener impacto sobre la eficacia del control interno y sobre el personal que opera los controles. Por esta razón, el titular o funcionario designado debe evaluar periódicamente los controles internos, informar al personal de los cambios que se implementen y respetar el cumplimiento de los controles dando un buen ejemplo a todos. (Mantilla, 2005, pág. 98).

#### **2.1.1.1.7. Importancia del Control Interno**

“El Control Interno contribuye a la seguridad del sistema contable que se utiliza en la empresa, fijando y evaluando los procedimientos administrativos, contables y financieros que ayudan a que la empresa realice su objeto. Detecta las irregularidades y errores y propugna por la solución factible evaluando todos los niveles de autoridad, la administración del personal, los métodos y sistemas contables para que así el auditor pueda dar cuenta veraz de las transacciones y manejos empresariales”. (Contraloría General de la República, 1998, pág. 78).

## **2.1.2 Compras Directas**

### **2.1.2.1 Ley de Contrataciones del Estado (LCE)**

“La Ley de Contrataciones del Estado es un instrumento que permite a las diferentes entidades del Estado realizar contratos de bienes y servicios y para la ejecución de obras”. (Caballero, L., 2011, pág. 65).

El OSCE es el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado, que provee, atiende eficientemente los requerimientos de bienes, servicios y ejecución de obras, así como planifica, dirige y coordina las actividades asociadas a la elaboración y apoyo en la ejecución de los programas de licitaciones y concursos públicos a través de su Web.

“El concepto de compras ha venido tomando en los últimos años un nuevo enfoque al exponer que la actividad de compras no es tan simple como parece, que su papel dentro de la administración general de las organizaciones no sólo se fundamenta en conseguir los materiales y servicios necesarios, sino que el conjunto de operaciones que se realizan en este departamento va desde las financieras, al participar de una forma u otra en la planificación presupuestaria, hasta la administración de inventarios, al responsabilizarse de la rotación de los stocks de almacén, y que estas actividades conforman en conjunto, una gestión de compras compleja y sobre todo, de suma importancia para el éxito en el desarrollo de las operaciones de la organización” . (Caballero, L., 2011, pág. 66).

### **2.1.2.2 Gestión de compras**

Calimeri (2002) manifiesta:

Que la gestión de compras se realiza tomando en cuenta las necesidades de:

- Adquirir las materias en las cantidades estrictamente necesarias, durante cierto período de tiempo.
- Analizar cuidadosamente las cantidades a comprar, acorde con el plan de producción, para evitar la paralización de materia prima en los inventarios.

- Estudiar la calidad de los materiales a elegir, para adecuarse a las especificaciones técnicas de producción.
- Examinar detalladamente la base de proveedores, con objeto de negociar con empresas serias y responsables.
- Negociar los más altos plazos de crédito y aprovecharse en los tiempos de entrega de este beneficio, sin demorar en el pago para no aumentar los costos de financiamiento, entre otros.

Otro autor Pooler (2003), señala:

Como objetivos de la gestión de compras los siguientes:

- Pagar precios razonablemente bajos por los mejores productos obtenibles, negociando y ejecutando todos los compromisos de la compañía.
- Mantener los inventarios lo más bajo posible, sin perjuicio de la producción.
- Encontrar fuentes de suministros, satisfactorias y mantener buenas relaciones con ellas.
- Localizar nuevos materiales y productos a medida que vayan requiriéndose, introducir buenos procedimientos, junto con controles adecuados y buenas políticas de compras.
- Implantar programas como el análisis de costos y decidir si deben comprarse o hacerse los materiales, para reducir el costo de compra.
- Conseguir empleados de alto calibre y permitir que cada uno desarrolle al máximo su capacidad.
- Mantener un departamento lo más económico posible sin desmejorar la actuación.
- Mantener informada a la alta gerencia de los nuevos materiales que van saliendo, que pueden afectar la utilidad o el buen funcionamiento de la compañía.

Todos estos objetivos dan una idea acerca de la actividad de compras dentro de las organizaciones, la importancia y relevancia que se debe dar a este proceso y la justificación de un esfuerzo por mejorarlo y alcanzar altos niveles de calidad y servicio. Cabe destacar, que esta actividad es tan importante que en las pequeñas empresas, los encargados de las compras son los dueños, ya que son ellos los que procuran con mayor ahínco conseguir los mejores negocios para su compañía, y revela también la capacidad que debe tener un empleado de esta área para obtener buenos negocios, pues de él dependerá incluso la competitividad en los precios de los productos que se llevan al mercado, tomando en cuenta la relación existente entre compras y los costos de ventas.

En esa relación se destacan factores muy importantes que van desde la logística hasta la capacidad de negociación del comprador y de la organización, los costos de ventas dependen directamente de los precios de compras, ya que sobre este renglón es que se calculan los precios de ventas, además que cualquier gasto adicional en el proceso de compra de mercancía como, por ejemplo, los fletes de compras, los gastos de importación, almacenaje y todo lo referente a la mercancía es, cargado al costo de las compras, disminuyendo por un lado el margen de utilidad de la empresa y por otro lado, aumentando el costo de ventas, que guarda una estrecha relación con los beneficios que genera el negocio.

Zenz (2002) incluye:

La gestión de compras dentro del sistema de administración de materiales, esto debido según el autor, a que es en las compras donde comienza el proceso, compras tiene la responsabilidad de obtener el material necesario para la producción y siguiendo el Figura No. 1 se puede ver la relación de éste proceso, con el control de inventarios y la producción o el uso definitivo del material adquirido.

Dice el autor, que el departamento de compras maneja junto con el almacén los llamados stocks mínimos, ya que el almacén debe requerir el material en el momento oportuno, cuando se llegue al stock mínimo, pero compras debe analizar en qué nivel de existencias se realizan esas requisiciones, con el fin de ordenar los pedidos tomando en cuenta el tiempo de entrega del proveedor y la rotación de los artículos requeridos para no ocasionar fallas de stock.

Otra función relevante en la administración de materiales, plantea el autor, es lo referente a la obsolescencia de artículos en el almacén, los compradores deben estar atentos a las requisiciones y hacer análisis de valor a las mismas, para determinar si ese material es adecuado, si se puede sustituir por otro más moderno y aunque el comprador no tiene potestad de cambiar materiales, es la persona que tiene mayor contacto con los proveedores y se supone debe conocer y recomendar las últimas innovaciones del mercado, esto a largo plazo evita que los materiales usados en la empresa se hagan obsoletos e inútiles.

Así mismo hoy día se define el inventario como lo hace Schultz (1998): “el inventario moderno, con suficiente capacidad de respuesta y gran flexibilidad, es en realidad un conjunto de transacciones, tanto internas como externas, que están esperando concretarse”. El autor se refiere a los inventarios con altos índices de rotación, donde las requisiciones de materiales se realizan en el momento justo de necesitar el material y los pedidos se realizan al proveedor contratado para suministrar dicho producto en un tiempo mínimo, apoyado este procedimiento con las nuevas tecnologías de información que existen.

Entre las técnicas que son de consideración para llevar a cabo la gestión de compras tenemos las siguientes:

a) Técnica de Compras

En otro orden de ideas y retomando el concepto del autor Calimeri (2002) acerca del proceso de compras, éste refiere la existencia de unas técnicas que se incluyen dentro del proceso de negociación, y las divide de acuerdo a características propias de la empresa, y son las técnicas de compra, para este trabajo se describen las técnicas de acuerdo a la cantidad a comprar y dice Calimeri (2002), que: “De acuerdo a la cantidad a comprar, las diferentes técnicas de compras son: Compras en grandes cantidades o al mayor, compras al detalle y compras de suministros continuos”.

El autor considera en particular, que con las compras en grandes cantidades hay que tener cierto cuidado para no comprar material que se haga obsoleto en el inventario y represente un gran costo de mantenimiento para la

compañía, considera además que las compras al detalle deben realizarse para materiales y equipos de uso esporádico y que las convenientes son las de suministro continuo, porque se adaptan con mayor flexibilidad al plan de producción.

Sin embargo, considera el mismo autor que existen las llamadas compras de oportunidad, que son aquellas en las que el proveedor realiza un descuento en sus precios y el agente de compras no debe desaprovechar, pero mayormente recomendadas para suministros de uso continuo o materias primas.

#### b) Técnicas de Negociación

Dentro de la gestión de compras merece especial atención los negocios que se han considerado por mucho tiempo un arte, donde lo importante es la intimidación para lograr una relación precio – beneficio justo para el comprador, donde se ha sometido al oponente y se ha ganado una batalla.

Hoy con los rápidos cambios que se suceden en el mundo de los negocios, el verdadero alcance resulta en una relación provechosa para ambas partes, donde se mezclan una serie de aptitudes y técnicas que permitan un proceso sencillo de negociación.

Una negociación comienza en el mismo momento en que para lograr un objetivo es necesaria otra persona, de forma tal que su actuación dentro del plan resulta efectiva para la meta. Se encarga a esa persona a través de mutuas concesiones y cooperación, un trabajo en el que se incluye un plazo y unos niveles de calidad deseables, esta operación es una negociación. Lo más importante de un negocio es saber que se quiere, tener muy claro el objetivo permite una delegación eficaz y una discusión y acuerdo mucho más preciso.

Anteriormente, el ambiente de los negocios conllevaba a aprovechar cualquier posible oportunidad de ganar, independientemente de las repercusiones que ello tuviera para la otra parte, o para los demás, pero hoy día el mejor negociador es aquel que considera que el mejor resultado es el que hace ganadores a todas las partes de un acuerdo.

### b.1 Etapas para conducir una negociación

Para profundizar en el tema de los negocios, y entender un poco más acerca de éste se considera necesario revisar las siete etapas que Economy, explica para lograr ser un negociador capaz y eficiente para conseguir acuerdos provechosos, y expone:

“Las técnicas elementales que se exponen en el presente capítulo, son el resultado de muchos años de evolución de la teoría y la práctica de la negociación, cada una de ellas, aisladamente, supone una habilidad que, aplicada del modo correcto, puede establecer una diferencia clara y positiva en su manera de afrontar un trato”.

Primera Etapa: Estar preparados.

Se considera el elemento más importante para que una negociación concluya con éxito, una disposición inadecuada hará difícil el logro de los objetivos, se debe estar familiarizado con el entorno y los precedentes de la situación, procurar el mayor conocimiento sobre los posibles temas y asuntos sobre los que se vaya a tratar, se debe prever la mayor cantidad de posiciones del contrario, con el fin de defender de un modo eficaz, las propias posturas y de considerar los intereses mutuos. Lograr documentación e información de todo tipo es vital en esta etapa. Existen unos riesgos que se corren al no estar preparado y textualmente el autor plantea:

- Incapacidad para defender los propios objetivos
- Ineficacia a la hora de evaluar todos los puntos
- Sucumbir a la presión del otro para cerrar la negociación
- Conceder demasiadas cosas y demasiado pronto
- Olvidar detalles fundamentales
- No considerar todas las posibilidades
- Perder el control del proceso de negociación.

### Segunda Etapa: Maximizar las Alternativas

La razón de la negociación es el logro de unos objetivos, en este camino se pueden encontrar diversos problemas que incluso bloquean ese camino, sin embargo, se debe ser persistente y analizar todas las alternativas posibles, ser creativo es una característica que puede dar ventaja en este punto. Se deben probar diversas opciones, es una manera de volver a tomar el camino y lograr el objetivo.

### Tercera Etapa: Negociar con la persona adecuada

Es otro punto importante dentro del proceso de la negociación, sobre todo porque conocer con quien se está negociando es útil y aprovechable para el logro del objetivo, ocurre muchas veces que una de las partes expone todo el negocio, pero la otra parte no tiene la autoridad para aceptarlo ni para convenir ciertas concesiones con él.

Se debe dar atención más allá del título del cargo que ocupa la otra parte y tratar de averiguar si tiene una verdadera capacidad de decisión para respetar los tratos que allí se convengan. Tratar de negociar sólo con personas capacitadas y autorizadas para tomar decisiones, puede asegurar éxito en la gestión de los negocios.

### Cuarta Etapa: Concederse un Margen de Maniobra

Dice textualmente el autor:

“siempre se debe dejar un margen para negociar. Barajé todas las alternativas posibles. Este preparado para ofrecerlas a su interlocutor, y también para reiterarla como una parte más del proceso negociador. Este intercambio permite a las dos partes sentirse finalmente satisfechos con los resultados”.

Se debe pedir más de lo que se desea obtener para lograr el objetivo, concediendo a la otra parte ese excedente inicialmente preparado, así se logra una mayor confianza al “sacrificar” una parte de los objetivos. Para lograr esto se debe disponer de alternativas, si una táctica fracasa hay que estar preparado para proponer otra.

Entre uno de los problemas que se presenta por no tener un margen de negociación están:

- Pérdida de opciones potencialmente seguras
- Incapacidad para alcanzar los objetivos presentes
- Aparición de posturas irrazonables
- Creación de un estado de mala voluntad
- Deterioro de las relaciones a largo plazo.

Quinta Etapa: No ceder demasiado, ni demasiado pronto.

Hacer las concesiones con medida y en pequeñas dosis. Nunca ceder una posición sin conseguir algo a cambio, es un intercambio. Ceder poco a poco ayuda para que el oponente valore las concesiones que se han hecho.

Se presentan algunos problemas tales como:

- Pérdida de la ventaja sobre el interlocutor.
- Consecución de un acuerdo final insatisfactorio
- Incapacidad para conseguir que la otra parte ceda en sus posturas
- Sensación de que se ha ofrecido mucho, mientras que el otro no ha cedido en nada.
- Obtención de ventajas por parte del interlocutor

En conclusión, se debe estudiar con detenimiento cada argumento antes de hacer alguna concesión.

Sexta Etapa: Estar preparado para decir NO.

Argumentar no es la tarea más difícil y el autor manifiesta: “La palabra NO es tal vez la más poderosa. Aprenda cómo administrar este poder y

estará capacitado para controlar casi todas las negociaciones en las que participe”.

Esto refiere al momento en que la negociación llega a un punto en el cual ninguno de los oponentes quiere ceder, ni conceder cierta parte de su objetivo, en este momento es más recomendable un no y pararse de la mesa para evitar una posible enemistad comercial, quizás más adelante puedan lograrse acuerdos que permitan conseguir nuevos objetivos.

Se dice que es la palabra más difícil porque cuando se agotan definitivamente las alternativas se le debe dar uso, pero consciente de que un no acaba la posibilidad de salvar un negocio.

#### Séptima Etapa: Hacer que su palabra sea un vínculo

En esta última etapa, se pretende finalizar el proceso haciendo lo indicado, respetar al trato al que se ha llegado, respaldar la palabra con hechos, esto con la finalidad de generar confianza y comenzar con una posible relación comercial a largo plazo. Si se comete un error y lo ofrecido no puede ser llevado a cabo en las condiciones prescritas es mejor decirlo, para tratar de encontrar una alternativa viable que garantice la continuidad del negocio.

En conclusión, estas etapas pretenden dar una clara visión respecto al complicado mundo de los negocios, y que a propósito de este trabajo es necesario revisarlas para tener presente alguno de los elementos que intervienen en la gestión de compras, concluyendo que la negociación deber ser un procedimiento más cooperativo que competitivo, en el que participen las partes interesadas, buscando un bienestar para cada una de ellas.

#### c) Alianzas Estratégicas

Los negocios de la actualidad han cambiado a tal punto que ha nacido una nueva forma de negociar, llamada Alianzas Estratégicas, y es en esa búsqueda de un convenio favorable para ambas partes que los empresarios han empezado a realizar negocios con sus proveedores, firmando convenios de exclusividad, y por otro lado han recurrido a los

competidores para aliarse y conseguir mejores precios en sus materias primas o servicios, entre otras tantas ventajas que ofrece esta nueva modalidad de negocios.

Tratando de conceptualizar las alianzas estratégicas, Thompson y Strickland III (2000), dicen: “Las alianzas estratégicas constituyen una manera por medio de la cual las compañías de industrias globalmente competitivas pueden fortalecer sus posiciones competitivas sin perder su independencia”

Un concepto que resalta la ventaja de las alianzas, el fortalecimiento de las ventajas competitivas.

Thompson y Strickland III (2000), dicen: “... las alianzas pueden incluir esfuerzos comunes de investigación, intercambio de tecnología, uso conjunto de las instalaciones de producción, venta de productos entre sí, o unión de fuerzas para fabricar componentes”.

Porter, citado por Thompson y Strickland, (2000) señala como razones más importantes para formar una alianza, las siguientes:

- Obtener una economía de escala en la producción y la mercadotecnia.
- Llenar huecos en su experiencia técnica y de fabricación
- Conseguir acceso al mercado.

Logrando esto las compañías aliadas pueden disminuir sus costos, lo que no sería posible individualmente por sus bajos volúmenes de fabricación.

Las alianzas afectan a la competencia, no sólo se compensan las desventajas competitivas, sino que puede dar como resultado que las compañías aliadas dirijan sus energías competitivas más hacia sus rivales y menos hacia ellas mismas. Muchas empresas colocadas en segundo lugar, para conservar su independencia recurren a las alianzas en lugar de fusiones como un intento de cerrar la brecha competitiva.

Las alianzas tienen su peligro, se deben delimitar muy bien lo que se va a compartir y de qué forma se hará, que es lo que va a seguir siendo de cada compañía y como funcionarán los acuerdos cooperativos. Las organizaciones deben cuidarse de llegar en un plazo de tiempo a depender de la experiencia y capacidad de la otra compañía.

Estos mismos autores exponen lo siguiente: “Las alianzas son útiles como forma de transición para combatir la desventaja competitiva en los mercados internacionales; rara vez, sino nunca, se pueden tomar como la base para crear una ventaja competitiva”.

Consultores y profesores de escuelas de negocios consultados por ellos, y que han estudiado las experiencias de las compañías con alianzas estratégicas, considera cuatro puntos clave para que de estas se obtengan beneficios:

Elegir un socio compatible, tomando el tiempo necesario para construir sólidos puentes de comunicación y confianza, sin esperar resultados inmediatos.

- Elegir un aliado cuyos productos y puntos fuertes complementen en lugar de competir de manera directa con los productos y la base de clientes de la propia compañía
- Aprender completa y rápidamente acerca de la tecnología y la capacidad de dirección del socio.
- Ser cuidadoso en no divulgar a un socio información competitivamente susceptible.
- Así mismo este grupo de profesionales explica una serie de razones por las cuales las alianzas fallan y se pierde el gran esfuerzo inicial, y exponen:

Luego del auge en el período de formación, los socios descubren que existen profundas diferencias en la forma como proceden, objetivos, estrategias y conflictos, por lo que empiezan acumularse las

tensiones; otra razón es la dificultad de colaborar con eficacia en áreas sensibles de las compañías, por lo que se pone en duda la confianza mutua y los intercambios veraces de información y experiencia. Muchas veces resulta que la gente de la que depende el éxito es incompatible e incapaz de trabajar en equipo estrechamente, los socios en muchos casos sospechan de los motivos del otro y en ocasiones no están dispuestos a compartir el control.

Otro autor, Velázquez (2002), conceptualiza las Alianzas Estratégicas de la siguiente forma: “Una alianza estratégica es toda unión voluntaria, duradera y organizada de personas y/o empresas, que ponen sus fuerzas en común para lograr ventajas especiales que les permitan una mejor situación competitiva”.

Estos conceptos se contraponen en cuanto al sujeto que aprovecha la alianza, es decir, para un autor el sujeto de la alianza son las empresas globalizadas, son las grandes empresas las que pueden optar por esta alternativa, sin embargo, el concepto siguiente no define quien puede crear una alianza, pero supone que es una manifestación voluntaria de personas, cualesquiera que estas sean. Pero ambas, coinciden al decir que les permitirá aprovechar ventajas competitivas.

Las alianzas estratégicas son más eficaces para combatir las desventajas competitivas que para ganar una ventaja competitiva. Son acuerdos de cooperación entre compañías, que van más allá de los tratos normales efectuados entre una compañía y otra pero que no llegan a constituir una fusión o sociedad total.

En otro orden de ideas, se hace necesario reflexionar acerca de las ventajas que produce para las compañías tener una alianza estratégica, y como su nombre lo indica debe ser estratégica de forma que se aproveche al máximo los beneficios que se puedan obtener, (Torres.1998) planteó una serie de “movimientos tácticos” que pueden lograrse mediante una alianza que haya sido diseñada estratégicamente, es decir usando un enfoque estratégico de oportunidades y amenazas, debilidades y fortalezas al iniciar

un proceso, tan definitivo, para desarrollar con éxito la gestión de la empresa.(Suarez,2011,p.99).

Entre estos elementos se encuentra:

- **Acceso a mercados:** Las empresas pueden obtener un inmediato acceso a nuevos mercados, tanto internos como externos, mediante el desarrollo de una oferta de productos complementarios a la línea del otro, además por otro lado se aprovecha la red de distribución del aliado, para llegar a compradores clave y beneficiándose del prestigio que uno de los socios posea en el mercado.
- **Acceso a recursos y capacidades:** Se puede lograr acceso a capital, materiales especializados y componentes sofisticados, entrando en los acuerdos de mercado del socio o participando en sus compras. Sin contar con la alianza entre socios de los cuales se pueda aprovechar sus capacidades tecnológicas, de investigación y desarrollo, conocimientos especializados, etc.
- **Reducción de riesgos:** Las alianzas pueden ser usadas de manera extensa por aquellas empresas embarcadas en la aventura de desarrollar grandes proyectos, donde las erogaciones son cuantiosas. En otro orden de riesgos, se habla de la existencia de riesgos políticos ante la eventualidad de entrar en un nuevo mercado, donde es muy importante tener relaciones con el gobierno y con amplio conocimiento de los puntos importantes de la política interna y las peculiaridades de la cultura de los negocios, es allí donde un socio conocedor de estos aspectos es conveniente.
- **Bloqueo a la competencia:** Las alianzas sirven para prevenirse de la competencia, aventajándose mediante el recurso de limitarles el acceso a distribuidores o a proveedores, de tal manera que se les dificulte conseguir materias primas, tecnología o canales de distribución. La idea es que se pueda usar los recursos de los socios y cubrir mercados o nichos, y al mismo tiempo alejar a la competencia de esas facilidades.

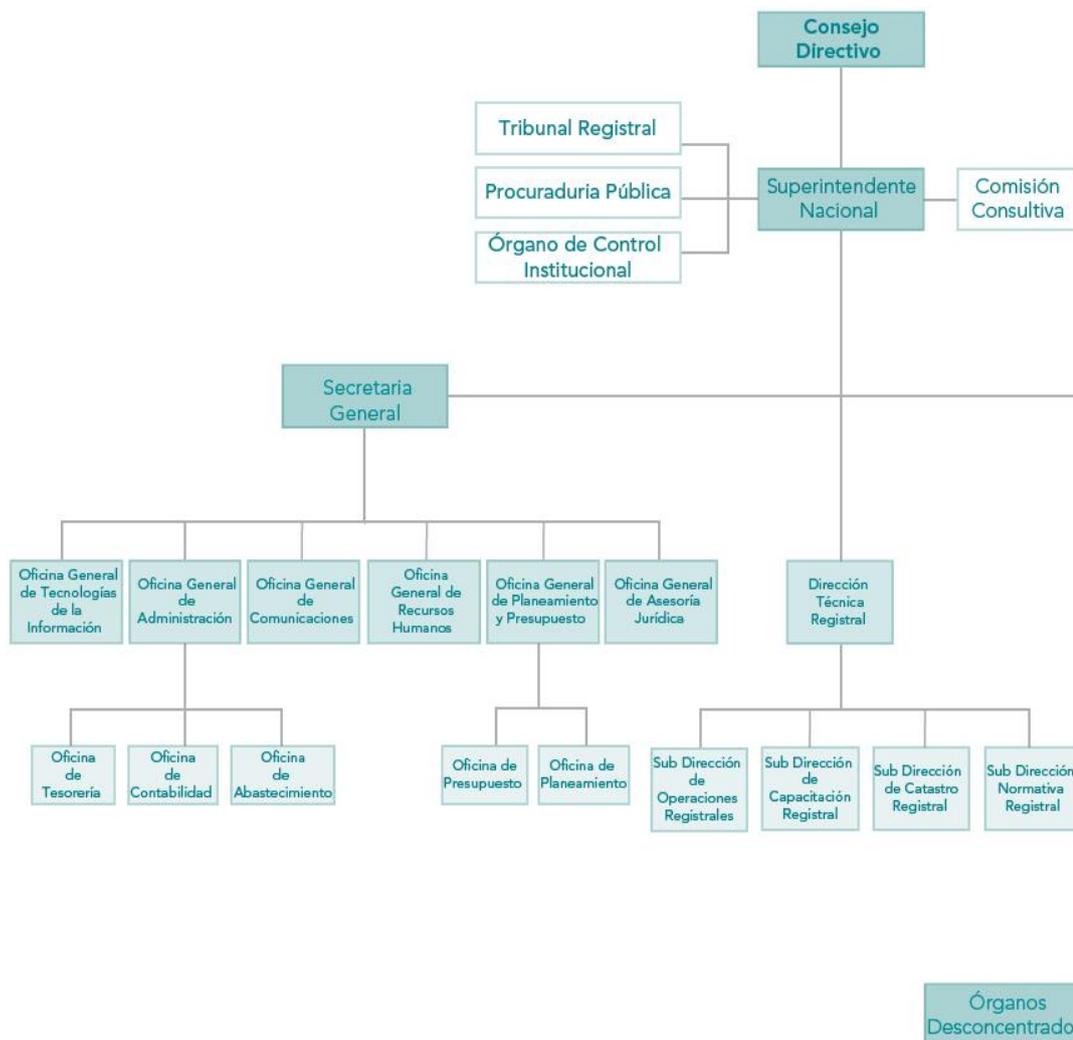
- Aliarse con la competencia: En este punto se debe reflexionar con mente abierta y conservando la misma actitud común a toda alianza, que es la de fortalecerse mutuamente, pues resulta que siempre hay espacios en los que cabe una aleación con la competencia, pueden sumar esfuerzos en nichos donde no compiten entre sí, pero donde enfrentan competidores comunes.
- Este mismo autor señala la existencia de dos puntos básicos que deben quedar claros para la suscripción exitosa de una alianza. Expone puntualmente:
- Deben mejorar las propias fuerzas de cada empresa asociada, a fin de que ello les permita concentrarse en sus propias capacidades, en lo que saben hacer muy bien y construir mayor respuesta competitiva, sin distraerse por demandas de cualesquiera otras actividades que deban realizarse para entregar un producto al cliente, debido a que las empresas pueden descansar en las capacidades complementarias de sus socios.
- Deben lograr nuevos niveles de flexibilidad y agilidad, para responder de inmediato a los rápidos impredecibles cambios de los mercados globales, donde los nuevos competidores y productos sustitutos pueden surgir de cualquier lado y de la noche a la mañana, capturando una sustancial porción del mercado sin que las empresas tengan oportunidad de reaccionar a tiempo.

## **2.2 La institución Zona Registral N° XIII – Sede Tacna**

La **SUNARP**, es un organismo descentralizado autónomo de Sector Justicia y ente rector del Sistema Nacional de los Registros Públicos, y tiene entre sus principales funciones y atribuciones el de dictar las políticas y normas técnico - registrales de los registros públicos que integran el Sistema Nacional, planificar y organizar, normar, dirigir, coordinar y supervisar la inscripción y publicidad de actos y contratos en los Registros que conforman el Sistema.

BASE LEGAL: Mediante Ley 26366, se crea el Sistema de Nacional de Registros Públicos, y la Superintendencia Nacional de Registros Públicos - SUNARP, y por Resolución Suprema N° 135-2002-JUS, se aprueba el Estatuto de la SUNARP.

Figura 2.1 Organigrama de la SUNARP



Fuente: POE de la SUNARP. 2014.

# **CAPÍTULO III**

## **MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1. Hipótesis**

#### **3.1.1 Hipótesis General**

El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016.

#### **3.1.2 Hipótesis Específicas**

- a) El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributarias en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, es bajo.
- b) El nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo.

### **3.2. Variables**

#### **3.2.1. Variable Dependiente**

##### **3.2.1.1. Denominación de la variable**

Nivel de eficiencia de compras directas:

Condición que alcanza las compras directas producto de la transparencia, manejo administrativo y eficacia.

##### **3.2.1.2. Indicadores**

Y1: Nivel de transparencia de las compras directas

Y2: Nivel de manejo administrativo de las compras directas

Y3: Nivel de eficacia de las compras directas

##### **3.2.1.3. Escala para la Medición de la Variable**

Ordinal

### **3.2.2. Identificación de la Variable Independiente**

#### **3.2.2.1. Denominación de la variable**

Nivel de control de las compras directas

Condición que alcanza el nivel de control de las compras directas producto de la normatividad, supervisión y riesgo alcanzado.

#### **3.2.2.2. Indicadores**

X1: Nivel de Normatividad de las compras directas

X2: Nivel de Supervisión de las compras directas

X3: Nivel de riesgo de las compras directas

#### **3.2.2.3. Escala para la medición de la Variable**

Ordinal

### **3.3. Tipo de investigación**

El tipo de investigación corresponde al tipo básica.

### **3.4. Diseño de la investigación**

El diseño es transeccional - no experimental, ya que el estudio se midió en un momento determinado. Descriptivo explicativo, porque busca establecer las relaciones causa – efecto de las variables X e Y. (Hernández & Fernández, 2006).

### **3.5. Ámbito de estudio**

El trabajo se aplicará a la SUNARP – Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, el cual comprende el primer semestre del 2016.

### 3.6. Población y muestra

#### 3.6.1. Unidad de Estudio

Las unidades de esta investigación serán los operadores logísticos y personal SUNARP de la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna, año 2016.

#### 3.6.2. Población

La población informante del trabajo de investigación y estudio ha quedado definida por los Operadores Logísticos y personal que laboran en la Zona Registral N° XIII de la SUNARP, la que se detalla en el siguiente cuadro:

**Tabla 3.1: Población Informante**

Descripción	Número
Personal de la Oficina de logística	7
Jefe Zonal y Directivos	6
Proveedores	40
Usuarios	50
<b>Total</b>	<b>103</b>

Fuente: Zona Registral N° XIII – Sede Tacna

#### 3.6.3. Muestra

Para realizar la recolección de datos se determinó una muestra a la población a estudio.

#### Procedimiento para determinar la muestra:

$$N = \frac{NZ^2}{4(n-1)e^2 + Z^2}$$

**Donde:**

N= Población

n= Muestra provisional

Z=Nivel de confianza

E= 0.05 (precisión o margen de error)

**Reemplazando tenemos:**

$$N = \frac{103 * 1.96^2}{4(103 - 1)0.05^2 + 1.96^2}$$

$$N = \frac{395.6848}{4.8616}$$

$$N = 81.38$$

$$N = 81 \text{ personas}$$

**3.6.4. Estratificación de la muestra****Tabla 3.2: Estratificación de la muestra**

Descripción	Número
Personal de la Oficina de logística	6
Jefe Zonal y Directivos	5
Proveedores	31
Usuarios	39
<b>Total</b>	<b>81</b>

Fuente: Zona Registral N° XIII de la SUNARP

**3.7. Técnicas e instrumentos****3.7.1. Técnicas**

Como técnicas para el desarrollo de la investigación se utilizaron:

- La encuesta; que será aplicado a las personas de la muestra.

**3.7.2. Instrumentos**

El instrumento de medición aplicado fue el cuestionario.

**3.7.3. Validación de instrumentos**

El instrumento de medición aplicado fue sometida a la prueba de validez (juicio de expertos) y confiabilidad (Alfa de Cronbach, alcanzando un índice de 0,82).

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1. Descripción del trabajo de campo**

A fin de determinar la incidencia del nivel de control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. Primer Semestre- 2016, se aplicó el cuestionario como instrumento de medición. Los resultados son analizados, interpretados y comprobados empleando para ello los Software Estadísticos SPSS (versión 18) y Microsoft Excel; los que serán mostrados a continuación.

#### **4.2. Diseño de la presentación de los resultados**

Los resultados se presentarán mediante Figuras y tablas.

##### **4.2.1. Presentación de los resultados**

##### **4.2.1.1. Análisis, e interpretación de resultados del instrumento de medición nivel de eficiencia de compras directas.**

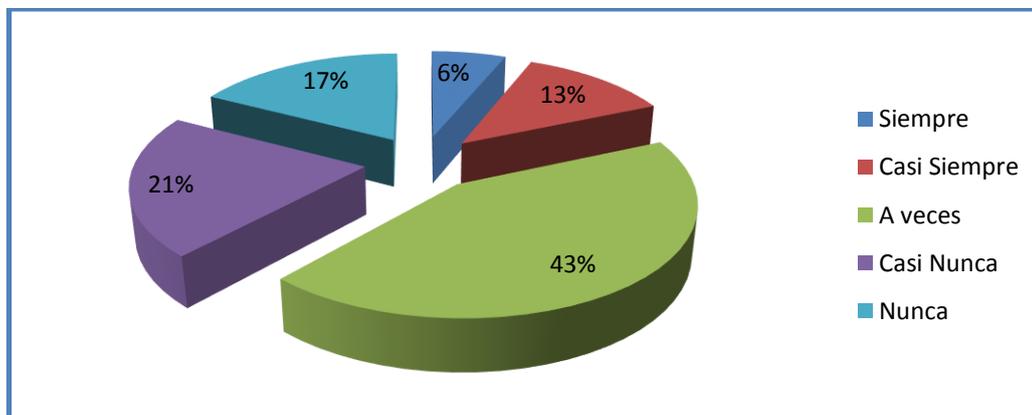
El cuestionario consta de 15 ítems, relacionados con los indicadores de la variable a estudio; los resultados son detallados a continuación:

### A. Nivel de transparencia de las compras directas:

**Tabla 4.1: En las compras directas se espera de quienes participan sean funcionarios públicos o proveedores - un comportamiento leal y respetuoso de las normas**

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	10	12
A veces	35	43
Casi Nunca	17	21
Nunca	14	17
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.1: En las compras directas se espera de quienes participan sean funcionarios públicos o proveedores - un comportamiento leal y respetuoso de las normas.**

Fuente: Tabla 4.1  
Elaboración: Propia

### Análisis e Interpretación:

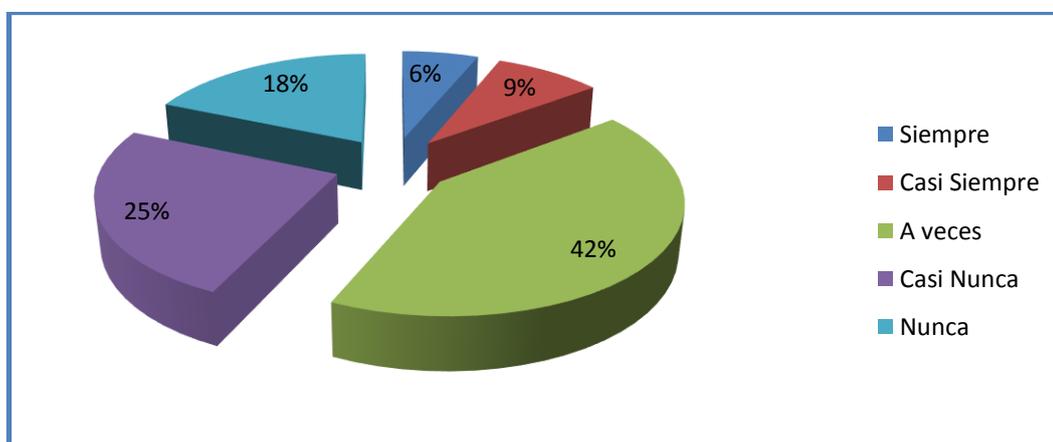
En la tabla y figura 4.1 se puede observar que, el 43% de los encuestados manifiestan que “a veces” en las compras directas se espera de quienes participan sean funcionarios públicos o proveedores - un comportamiento leal y respetuoso de las normas, y, sólo el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.2: En las compras directas se garantiza que ofrezca oportunidades reales y justas de participación.**

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	7	9
A veces	34	42
Casi Nunca	20	25
Nunca	15	19
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia



**Figura 4.2: En las compras directas se garantiza que ofrezca oportunidades reales y justas de participación.**

Fuente: Tabla 4.2

Elaboración: Propia

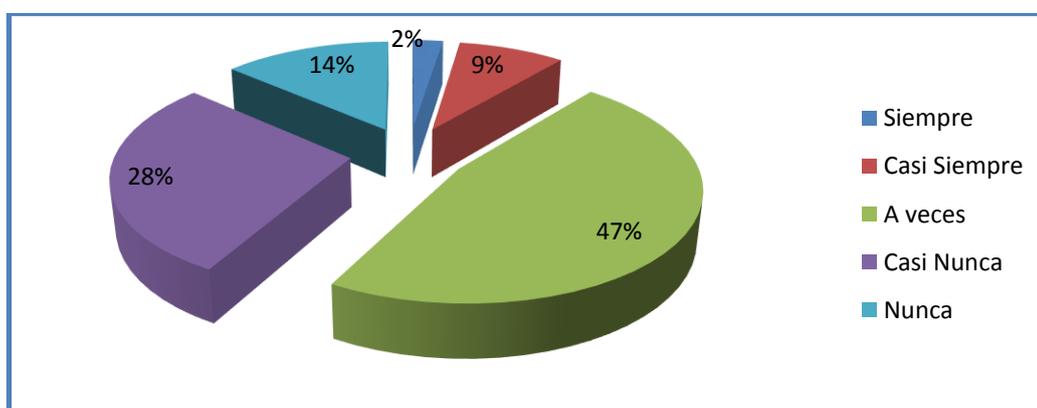
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.2 se puede observar que, el 42% de los encuestados manifiestan que “a veces” en las compras directas se garantiza que ofrezca oportunidades reales y justas de participación, y, sólo el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.3: En las compras directas se informa la fecha de su registro y el estado en que se encuentra dicha contratación.**

Alternativas	f	%
Siempre	2	2
Casi Siempre	7	9
A veces	38	47
Casi Nunca	23	28
Nunca	11	14
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.3: En las compras directas se informa la fecha de su registro y el estado en que se encuentra dicha contratación.**

Fuente: Tabla 4.3  
Elaboración: Propia

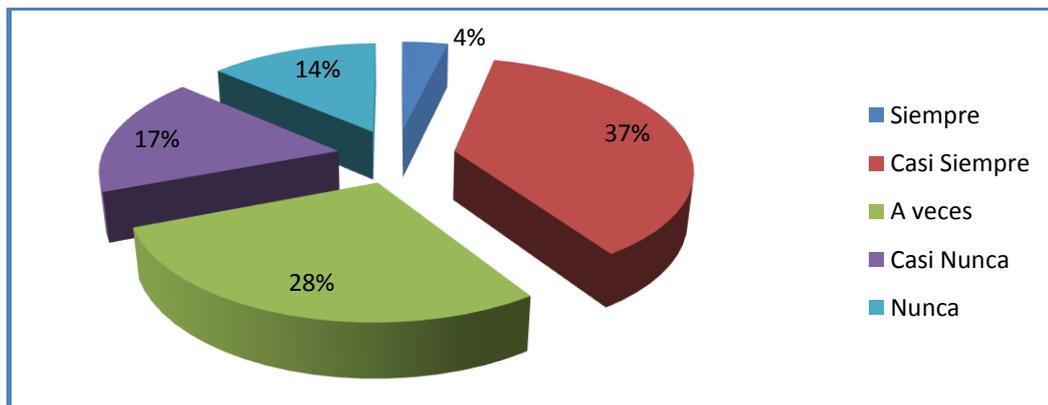
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.3 se puede observar que, el 47% de los encuestados manifiestan que “a veces” en las compras directas se informa la fecha de su registro y el estado en que se encuentra dicha contratación, y, sólo el 2% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.4: En las compras directas la información contiene el monto total de la contratación efectuada, independientemente de si agrupa diferentes ítems.**

Alternativas	f	%
Siempre	3	4
Casi Siempre	30	37
A veces	23	28
Casi Nunca	14	17
Nunca	11	14
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.4: En las compras directas la información contiene el monto total de la contratación efectuada, independientemente de si agrupa diferentes ítems.**

Fuente: Tabla 4.4  
Elaboración: Propia

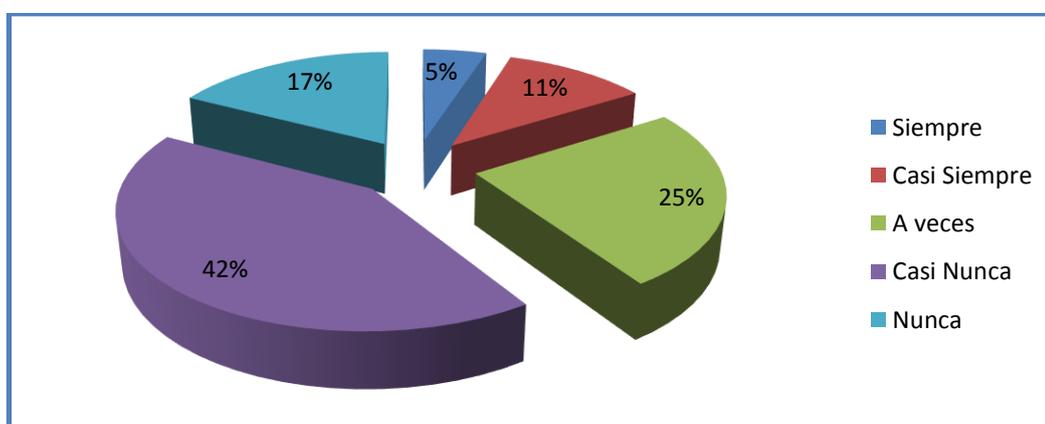
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.4 se puede observar que, el 37% de los encuestados manifiestan que “casi siempre” en las compras directas la información contiene el monto total de la contratación efectuada, independientemente de si agrupa diferentes ítems, y, sólo el 4% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.5: En las compras directas la celebración de los contratos siguen procedimientos obligatorios establecidos por normas constitucionales, legislativas y reglamentarias.**

Alternativas	f	%
Siempre	4	5
Casi Siempre	9	11
A veces	20	25
Casi Nunca	34	42
Nunca	14	17
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.5: En las compras directas la celebración de los contratos sigue procedimientos obligatorios establecidos por normas constitucionales, legislativas y reglamentarias**

Fuente: Tabla 4.5  
Elaboración: Propia

#### **Análisis e Interpretación:**

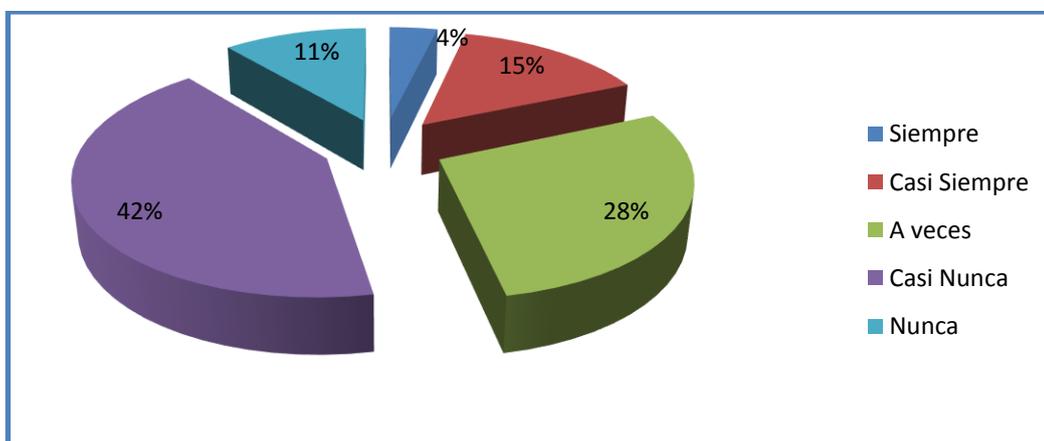
En la tabla y figura 4,5 se puede observar que, el 42% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” en las compras directas la celebración de los contratos sigue procedimientos obligatorios establecidos por normas constitucionales, legislativas y reglamentarias, y, sólo el 5% manifiesta lo contrario.

## B. Nivel de manejo administrativo de las compras directas:

**Tabla 4.6: La entidad cuenta con directiva que norme el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a tres (8) UIT-s.**

Alternativas	f	%
Siempre	3	4
Casi Siempre	12	15
A veces	23	28
Casi Nunca	34	42
Nunca	9	11
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.6: La entidad cuenta con directiva que norme el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a tres (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.6  
Elaboración: Propia

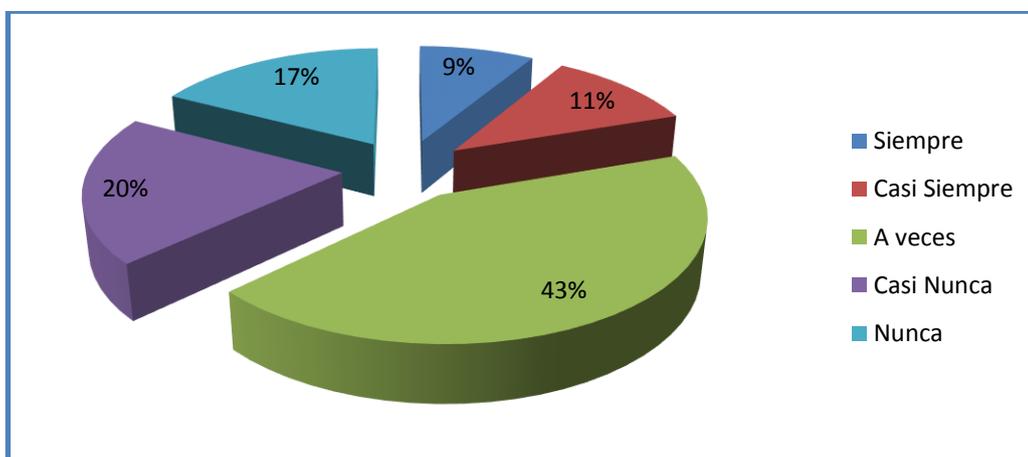
### Análisis e Interpretación:

En la tabla y figura 4.6 se puede observar que, el 42% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” la entidad cuenta con directiva que norme el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a tres (8) UIT-s., y, sólo el 4% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.7: Los criterios para determinar cuál es el proceso de selección a seguir en cada caso, son varios que actúan complementariamente entre sí.**

Alternativas	f	%
Siempre	7	9
Casi Siempre	9	11
A veces	35	43
Casi Nunca	16	20
Nunca	14	17
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.7: Los criterios para determinar cuál es el proceso de selección a seguir en cada caso, son varios que actúan complementariamente entre sí.**

Fuente: Tabla 4.7  
Elaboración: Propia

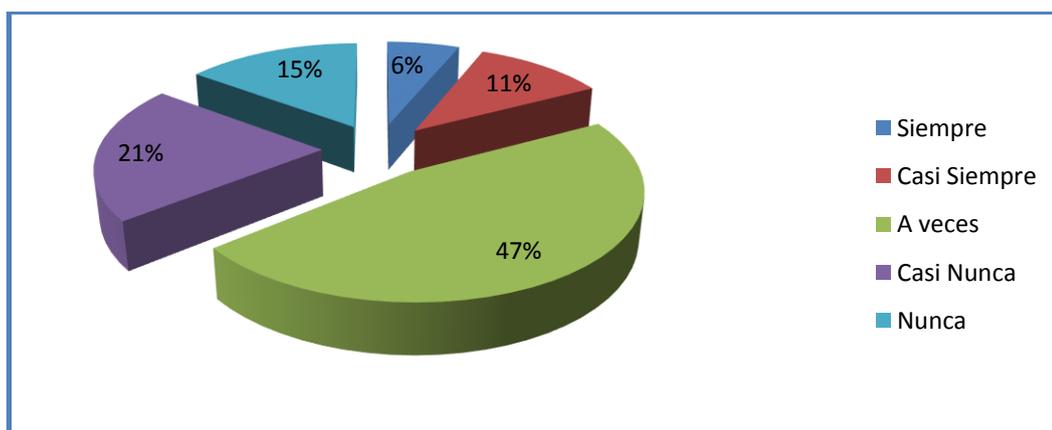
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.7 se puede observar que, el 43% de los encuestados manifiestan que “a veces” los criterios para determinar cuál es el proceso de selección a seguir en cada caso, son varios que actúan complementariamente entre sí, y, sólo el 9% manifiesta que siempre.

**Tabla 4.8: La normativa que regula el procedimiento para las compras directas por montos iguales o menores a tres unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, carecen de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún pro**

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	9	11
A veces	38	47
Casi Nunca	17	21
Nunca	12	15
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.8: La normativa que regula el procedimiento para las compras directas carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.**

Fuente: Tabla 4.8  
Elaboración: Propia

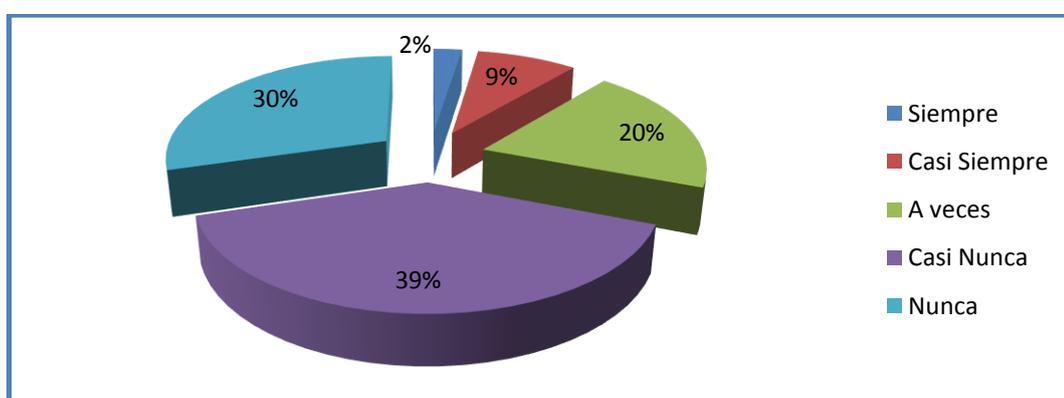
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.8 se puede observar que, el 47% de los encuestados manifiestan que “a veces” la normativa que regula el procedimiento para las compras directas carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar, y, sólo el 6% manifiesta que siempre.

**Tabla 4.9: Se ha establecido la obligación de las entidades de aprobar, publicar y comunicar su Plan Anual de Contrataciones.**

Alternativas	f	%
Siempre	2	2
Casi Siempre	7	9
A veces	16	20
Casi Nunca	32	40
Nunca	24	30
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.9: Se ha establecido la obligación de las entidades de aprobar, publicar y comunicar su Plan Anual de Contrataciones.**

Fuente: Tabla 4.9  
Elaboración: Propia

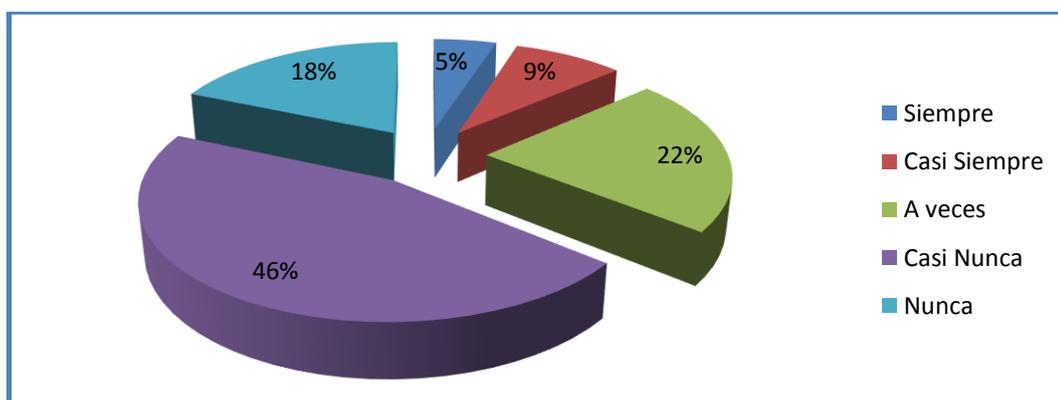
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.9 se puede observar que, el 39% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” se ha establecido la obligación de las entidades de aprobar, publicar y comunicar su Plan Anual de Contrataciones, y, sólo el 2% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.10: Se ha establecido un instrumento de gestión para la entidad como fuente de información para los proveedores acerca de las necesidades de las entidades en materia de contratación.**

Alternativas	f	%
Siempre	4	5
Casi Siempre	7	9
A veces	18	22
Casi Nunca	37	46
Nunca	15	19
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.10: Instrumento de gestión para la entidad como fuente de información para los proveedores acerca de las necesidades de las entidades en materia de contratación.**

Fuente: Tabla 4.10  
Elaboración: Propia

#### **Análisis e Interpretación:**

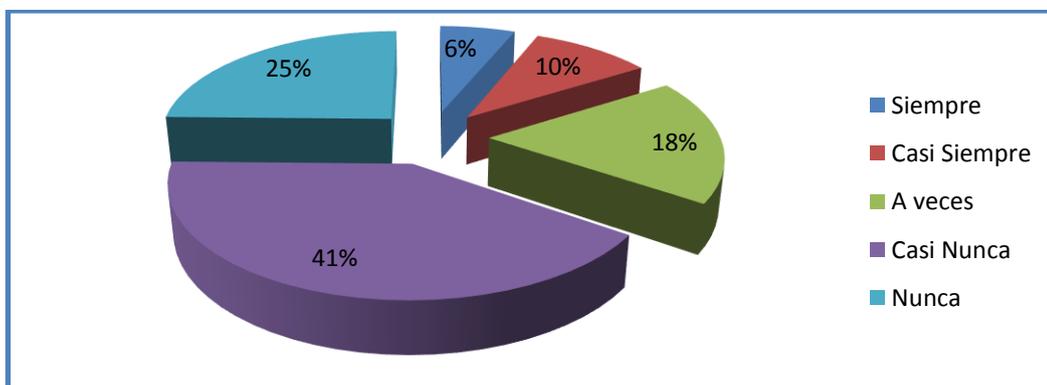
En la tabla y figura 4.10 se puede observar que, el 46% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” se ha establecido un instrumento de gestión para la entidad como fuente de información para los proveedores acerca de las necesidades de las entidades en materia de contratación, y, sólo el 5% manifiesta lo contrario.

### C. Nivel de eficacia de las compras directas:

**Tabla 4.11: Las compras directas facilitan la administración pública el cumplimiento de la Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.**

Alternativas	f	%
<b>Siempre</b>	5	6
<b>Casi Siempre</b>	8	10
<b>A veces</b>	15	19
<b>Casi Nunca</b>	33	41
<b>Nunca</b>	20	25
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.11: Las compras directas facilitan la administración pública el cumplimiento de la Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.**

Fuente: Tabla 4.11  
Elaboración: Propia

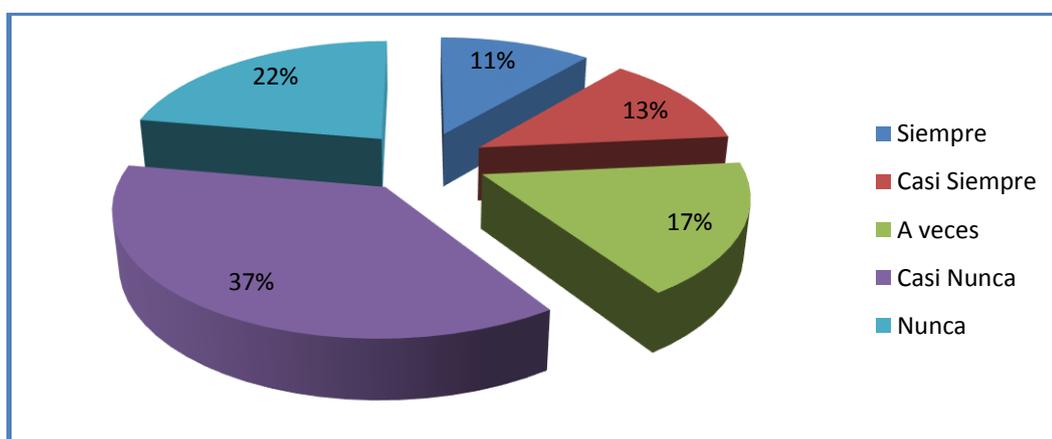
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.11 se puede observar que, el 41% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” las compras directas facilitan la administración pública el cumplimiento de la Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, y, sólo el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.12: Las compras directas reducen el número de procesos competitivos.**

Alternativas	f	%
Siempre	9	11
Casi Siempre	10	12
A veces	14	17
Casi Nunca	30	37
Nunca	18	22
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia

**Figura 4.12: Las compras directas reduce el número de procesos competitivos.**

Fuente: Tabla 4.12  
Elaboración: Propia

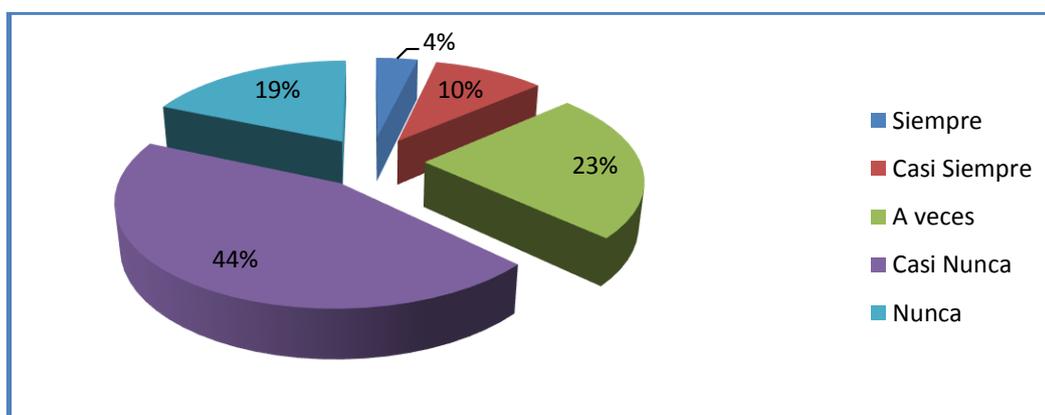
### Análisis e Interpretación:

En la tabla y figura 4.12 se puede observar que, el 37% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” las compras directas reducen el número de procesos competitivos, y, el 11% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.13: En las compras directas se tiene elaborado su propio procedimiento con el fin de garantizar que se efectúen las compras directas en condiciones de eficacia.**

Alternativas	f	%
Siempre	3	4
Casi Siempre	8	10
A veces	19	23
Casi Nunca	36	44
Nunca	15	19
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.13: Se tiene elaborado su propio procedimiento con el fin de garantizar que se efectúen las compras directas en condiciones de eficacia.**

Fuente: Tabla 4.13  
Elaboración: Propia

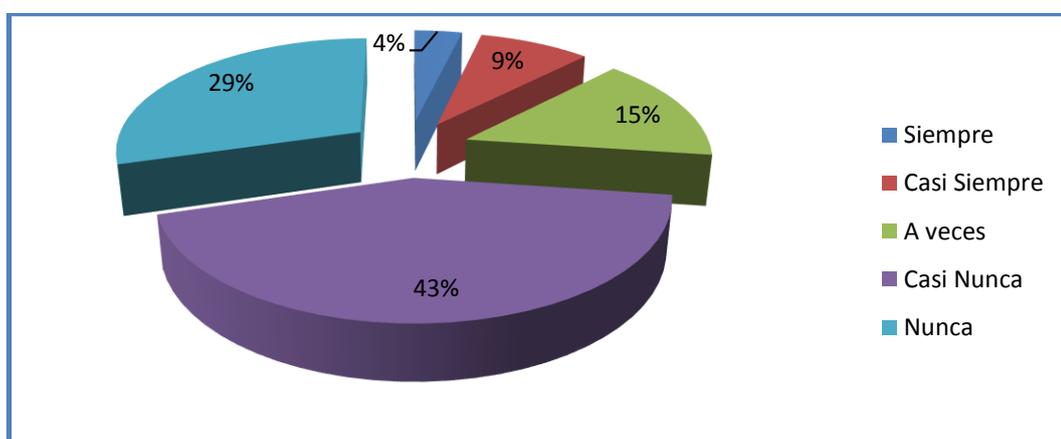
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.13 se puede observar que, el 44% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” en las compras directas se tiene elaborado su propio procedimiento con el fin de garantizar que se efectúen las compras directas en condiciones de eficacia, y, el 4% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.14: En las compras directas se contempla la posibilidad de utilizar medios electrónicos en la contratación con el estado.**

Alternativas	f	%
Siempre	3	4
Casi Siempre	7	9
A veces	12	15
Casi Nunca	35	43
Nunca	24	30
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.14: En las compras directas se contempla la posibilidad de utilizar medios electrónicos en la contratación con el estado.**

Fuente: Tabla 4.14  
Elaboración: Propia

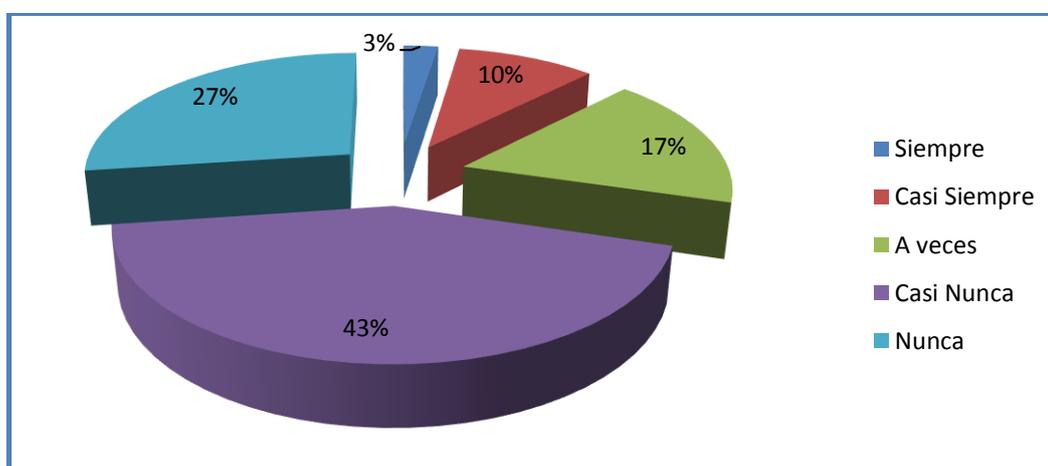
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.14 se puede observar que, el 43% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” en las compras directas se contempla la posibilidad de utilizar medios electrónicos en la contratación con el estado, y, el 4% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.15: Los procedimientos en las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.**

Alternativas	f	%
Siempre	2	2
Casi Siempre	8	10
A veces	14	17
Casi Nunca	35	43
Nunca	22	27
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.15: Los procedimientos en las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.**

Fuente: Tabla 4.15  
Elaboración: Propia

#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.15 se puede observar que, el 43% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas, y, el 3% manifiesta lo contrario.

#### 4.2.1.2. RESULTADOS E INTERPRETACIÓN DEL CUESTIONARIO APLICADO PARA EVALUAR EL NIVEL DE CONTROL EN LAS COMPRAS DIRECTAS

##### A. Nivel de Normatividad de las compras directas:

Tabla 4.16: La entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	8	10
A veces	15	19
Casi Nunca	33	41
Nunca	20	25
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia

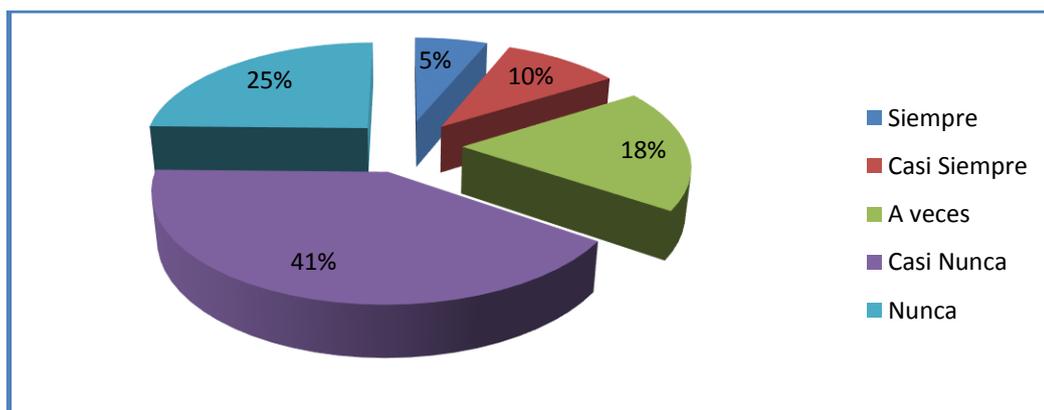


Figura 4.16: La entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.

Figura 4.16: La entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.

Fuente: Tabla 4.16  
Elaboración: Propia

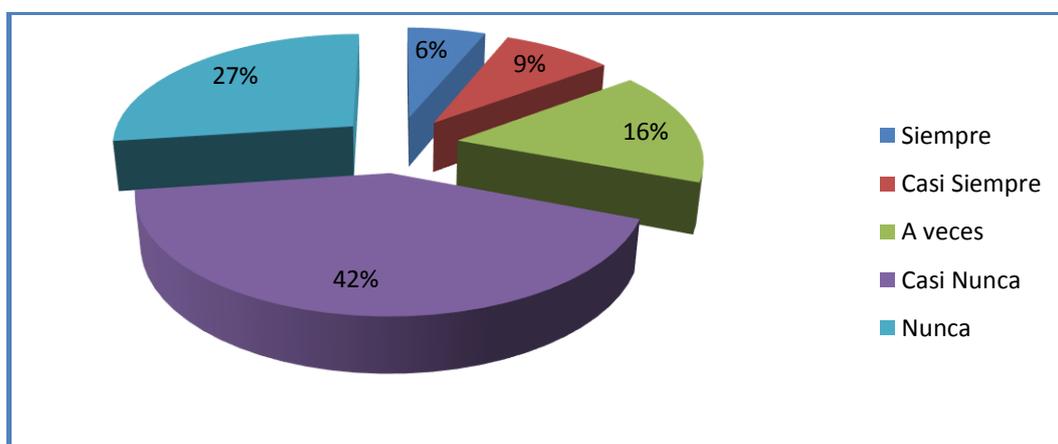
##### Análisis e Interpretación:

En la tabla y figura 4.16 se puede observar que, el 41% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” la entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s., y, el 5% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.17: El jefe del Órgano de Control Institucional, realiza alguna acción de control a las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.**

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	7	9
A veces	13	16
Casi Nunca	34	42
Nunca	22	27
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.17: El Jefe del Órgano de Control Institucional, realiza alguna acción de control a las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.17  
Elaboración: Propia

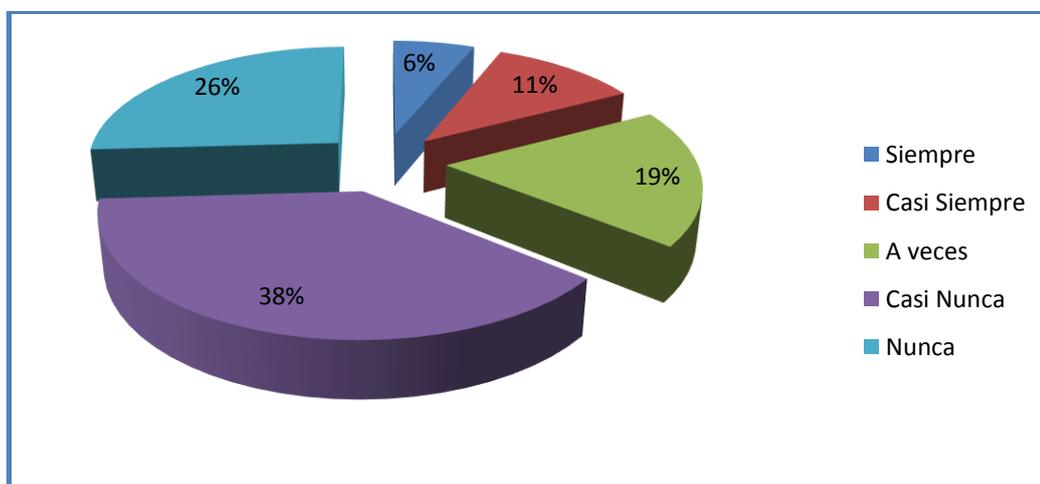
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.17 se puede observar que, el 42% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” el Jefe del Órgano de Control Institucional, realiza alguna acción de control a las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s, y, el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.18: El área de Logística aplica penalidades a las órdenes de compra o de servicio iguales o menores a ocho (8) UIT-s por incumplimiento en el plazo establecido.**

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	9	11
A veces	15	19
Casi Nunca	31	38
Nunca	21	26
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.18 : El área de Logística aplica penalidades a las órdenes de compra o de servicio iguales o menores a ocho (8) UIT-s por incumplimiento en el plazo establecido.**

Fuente: Tabla 4.18  
Elaboración: Propia

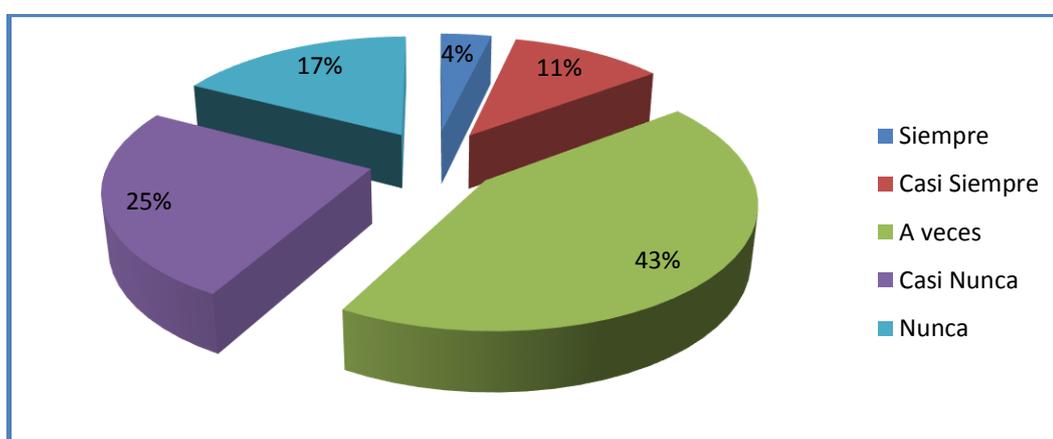
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.18 se puede observar que, el 38% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” el área de Logística aplica penalidades a las órdenes de compra o de servicio iguales o menores a ocho (8) UIT-s por incumplimiento en el plazo establecido; y, el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.19: Se realizan adecuados procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.**

Alternativas	f	%
Siempre	3	4
Casi Siempre	9	11
A veces	35	43
Casi Nunca	20	25
Nunca	14	17
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.19: Se realizan adecuados procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.19.  
Elaboración: Propia

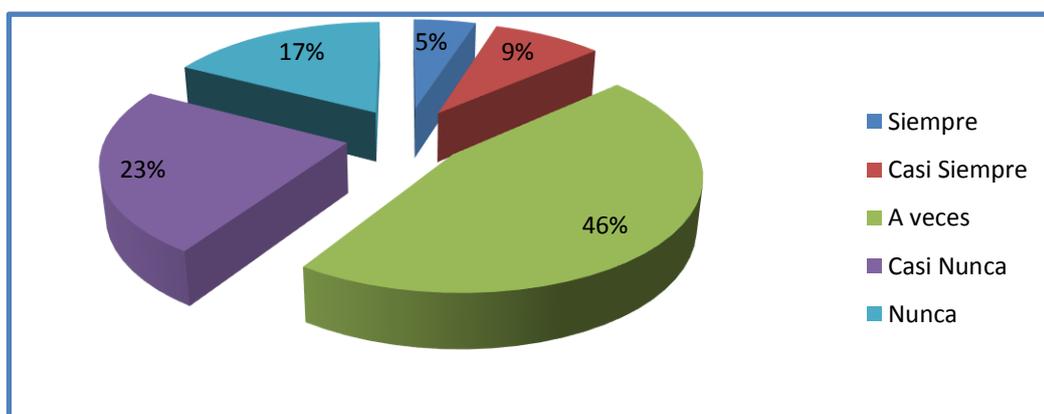
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.19 se puede observar que, el 43% de los encuestados manifiestan que “a veces” se realizan adecuados procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s; y, el 4% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.20: Se adoptan normas para la protección de los recursos en el marco del proceso de control.**

Alternativas	f	%
Siempre	4	5
Casi Siempre	7	9
A veces	37	46
Casi Nunca	19	23
Nunca	14	17
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.20: Se adoptan normas para la protección de los recursos en el marco del proceso de control.**

Fuente: Tabla 4.20  
Elaboración: Propia

#### **Análisis e Interpretación:**

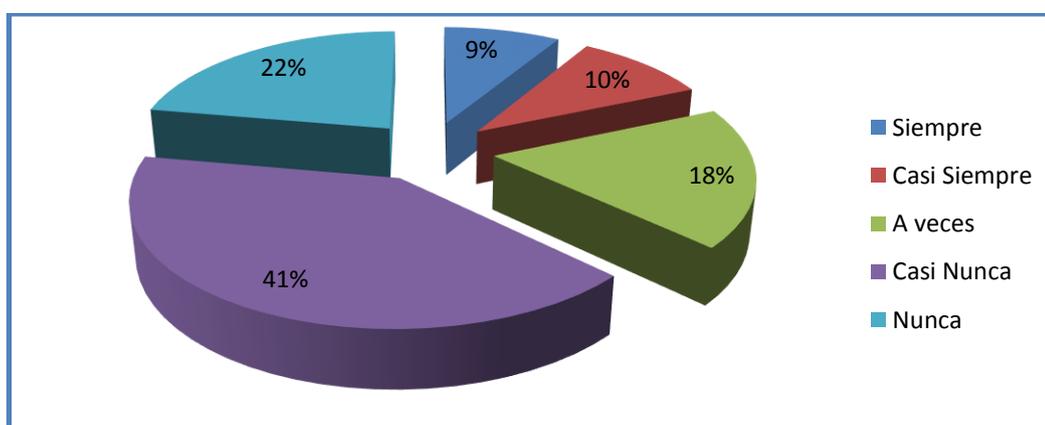
En la tabla y figura 4.20 se puede observar que, el 46% de los encuestados manifiestan que “a veces” se adoptan normas para la protección de los recursos en el marco del proceso de control; y, el 5% manifiesta lo contrario.

## B. Nivel de supervisión de las compras directas:

**Tabla 4.21: Se realiza supervisión en contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8 UIT-s.**

Alternativas	f	%
Siempre	7	9
Casi Siempre	8	10
A veces	15	19
Casi Nunca	33	41
Nunca	18	22
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.21 : Se realiza supervisión en contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.21  
Elaboración: Propia

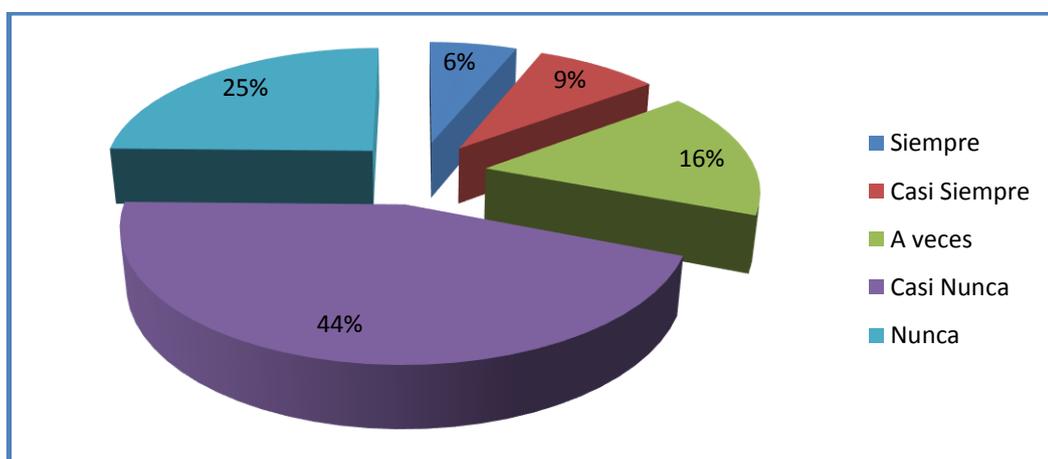
### Análisis e Interpretación:

En la tabla y figura 4.21 se puede observar que, el 41% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” se realiza supervisión en contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8 UIT-s; y, el 9% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.22: Los Órganos de Control Institucional (OCI), evalúan los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.**

Alternativas	f	%
<b>Siempre</b>	5	6
<b>Casi Siempre</b>	7	9
<b>A veces</b>	13	16
<b>Casi Nunca</b>	36	44
<b>Nunca</b>	20	25
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.22: Los Órganos de Control Institucional (OCI), evalúan los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.22  
Elaboración: Propia

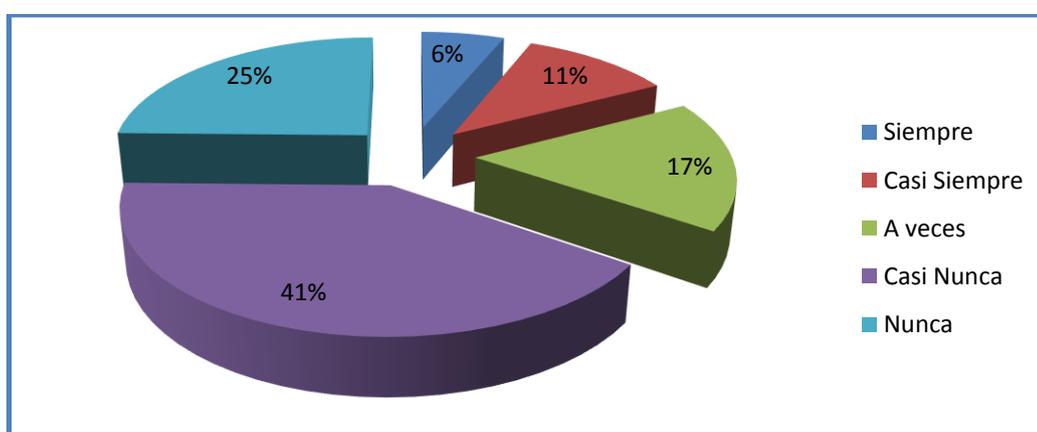
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.22 se puede observar que, el 44% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” los Órganos de Control Institucional (OCI), evalúan los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s; y, el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.23: Los Órganos de Control Institucional (OCI), supervisan de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.**

Alternativas	f	%
Siempre	5	6
Casi Siempre	9	11
A veces	14	17
Casi Nunca	33	41
Nunca	20	25
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.23: Los Órganos de Control Institucional (OCI), supervisan de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.23  
Elaboración: Propia

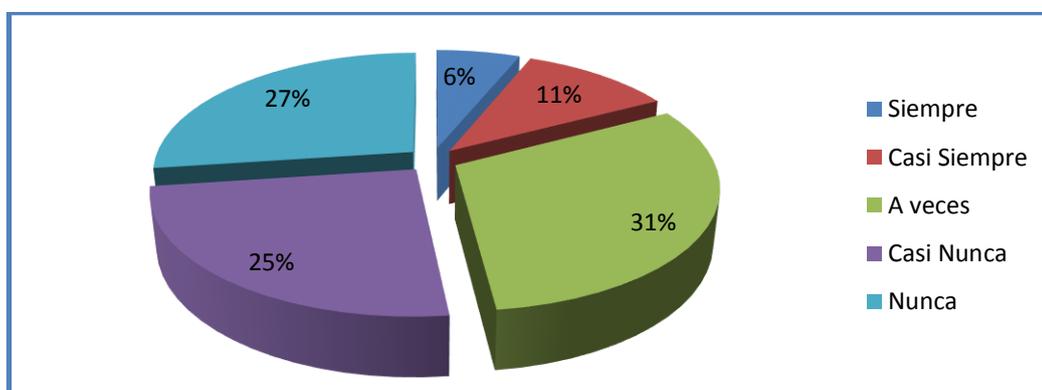
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.23 se puede observar que, el 41% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” los Órganos de Control Institucional (OCI), supervisan de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s; y, el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.24: Los organismos supervisores, cuentan con una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.**

Alternativas	f	%
<b>Siempre</b>	5	6
<b>Casi Siempre</b>	9	11
<b>A veces</b>	25	31
<b>Casi Nunca</b>	20	25
<b>Nunca</b>	22	27
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.24: Los organismos supervisores, cuentan con una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.**

Fuente: Tabla 4.24  
Elaboración: Propia

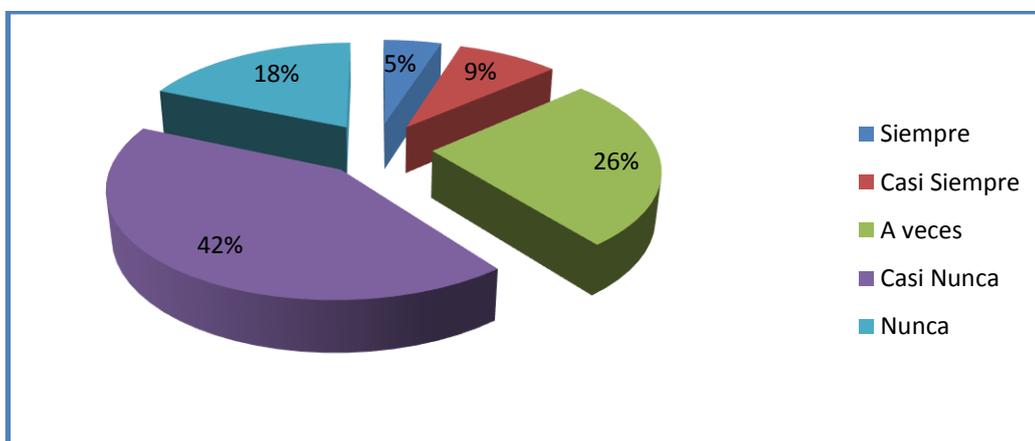
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.24 se puede observar que, el 31% de los encuestados manifiestan que “a veces” los organismos supervisores, cuentan con una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s; y, el 6% manifiesta lo contrario.

**Tabla 4.25: La entidad evalúa los riesgos que tienen las contrataciones directas, con la finalidad de identificar el problema y tomar una decisión oportuna.**

Alternativas	f	%
Siempre	4	5
Casi Siempre	7	9
A veces	21	26
Casi Nunca	34	42
Nunca	15	19
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 0.25: Las entidades evalúan los riesgos que tienen las contrataciones directas, con la finalidad de identificar el problema y tomar una decisión oportuna.**

Fuente: Tabla 4.25  
Elaboración: Propia

### **Análisis e Interpretación:**

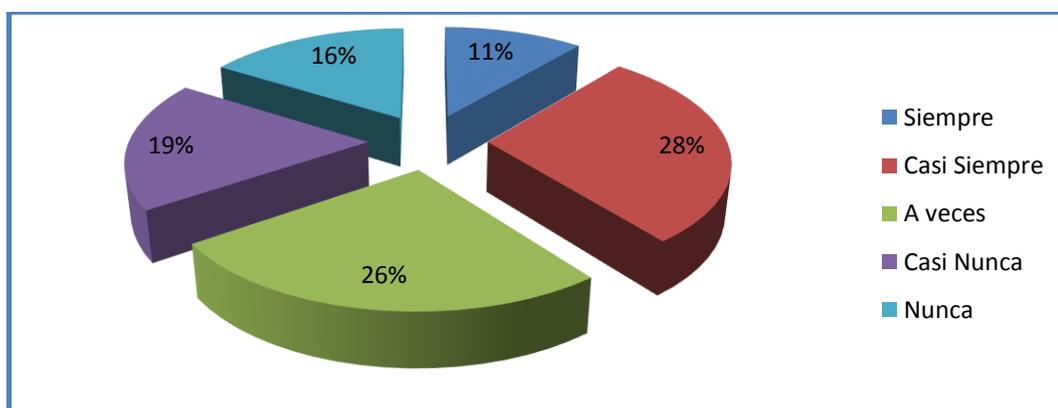
En la tabla y figura 4.25 se puede observar que, el 42% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” la entidad evalúa los riesgos que tienen las contrataciones directas, con la finalidad de identificar el problema y tomar una decisión oportuna; y, el 5% manifiesta lo contrario.

### C. Nivel de riesgo en las compras directas

**Tabla 4.26: La exclusión en la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones.**

Alternativas	f	%
Siempre	9	11
Casi Siempre	23	28
A veces	21	26
Casi Nunca	15	19
Nunca	13	16
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 0.26: La exclusión en la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones.**

Fuente: Tabla 4.26  
Elaboración: Propia

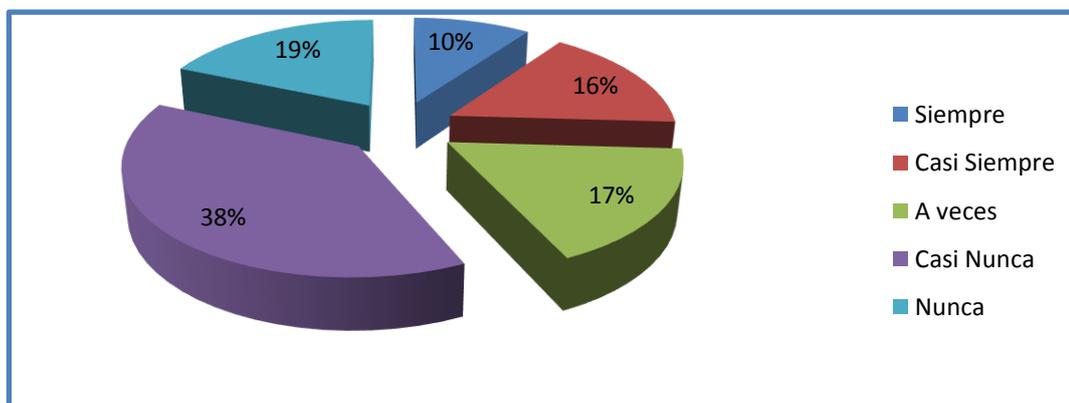
#### Análisis e Interpretación:

En la tabla y figura 4.26 se puede observar que, el 28% de los encuestados manifiestan que “casi siempre” la exclusión en la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones; y, el 11% manifiesta que siempre.

**Tabla 4.27: Los procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s, garantizan su eficiencia.**

Alternativas	f	%
Siempre	8	10
Casi Siempre	13	16
A veces	14	17
Casi Nunca	31	38
Nunca	15	19
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 0.27: Los procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s, garantizan su eficiencia.**

Fuente: Tabla 4.27  
Elaboración: Propia

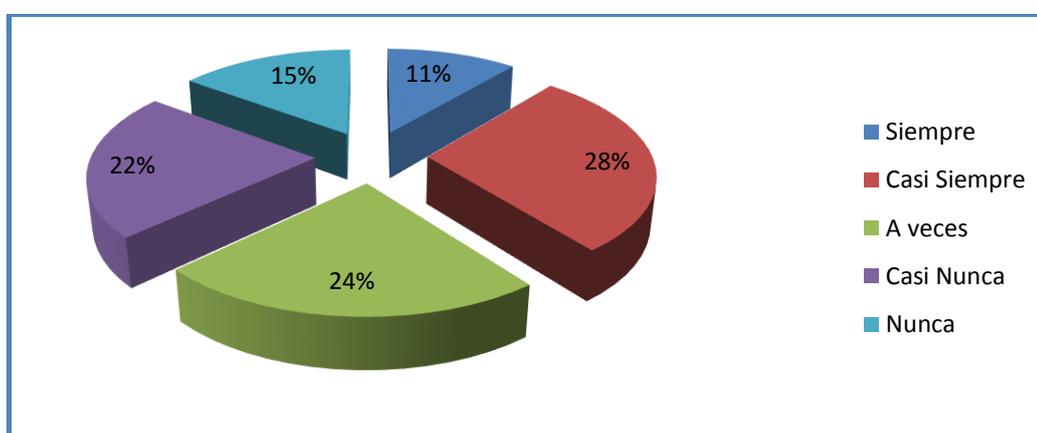
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.27 se puede observar que, el 38% de los encuestados manifiestan que “casi nunca” los procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s, garantizan su eficiencia.; y, el 10% manifiesta que siempre.

**Tabla 4.28: La entidad carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), en cuanto a las compras directas dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.**

Alternativas	f	%
<b>Siempre</b>	9	11
<b>Casi Siempre</b>	23	28
<b>A veces</b>	19	23
<b>Casi Nunca</b>	18	22
<b>Nunca</b>	12	15
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 0.28: La entidad carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), en cuanto a las compras directas dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.**

Fuente: Tabla 4.28  
Elaboración: Propia

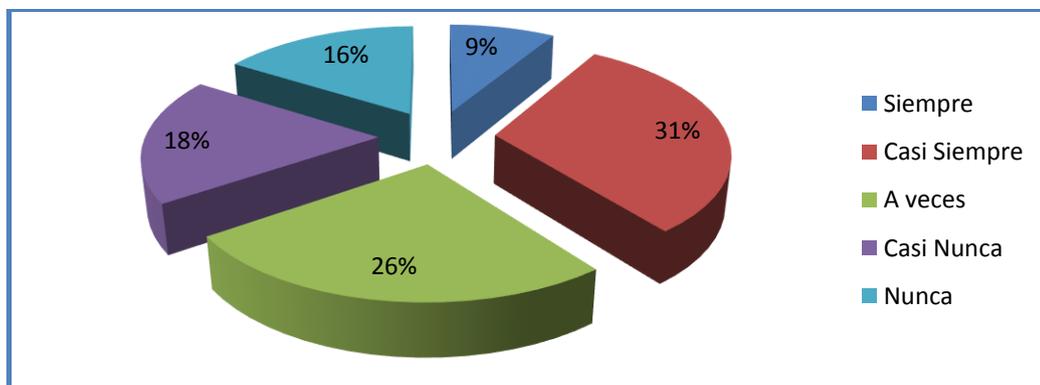
### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.28 se puede observar que, el 28% de los encuestados manifiestan que “casi siempre” la entidad carece de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), en cuanto a las compras directas dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar; y, el 11% manifiesta que siempre.

**Tabla 4.29: El OSCE, al excluir de la Ley a las contrataciones directas, genera suspicacias en el manejo de los recursos al no existir ningún procedimiento general que regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción.**

Alternativas	f	%
<b>Siempre</b>	7	9
<b>Casi Siempre</b>	25	31
<b>A veces</b>	21	26
<b>Casi Nunca</b>	15	19
<b>Nunca</b>	13	16
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.29: El OSCE, al excluir de la Ley a las contrataciones directas, genera suspicacias en el manejo de los recursos al no existir ningún procedimiento general que regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción.**

Fuente: Tabla 4.29  
Elaboración: Propia

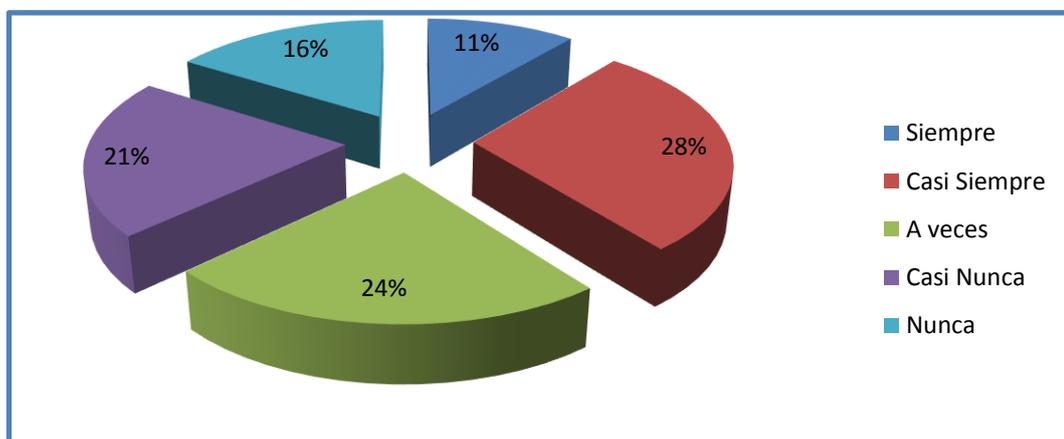
### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.29 se puede observar que, el 31% de los encuestados manifiestan que “casi siempre” el OSCE, al excluir de la Ley a las contrataciones directas, genera suspicacias en el manejo de los recursos al no existir ningún procedimiento general que regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción; y, el 9% manifiesta que siempre.

**Tabla 4.30: La ausencia de implementación de normatividad en las contrataciones directas incide en el nivel de riesgo de estas.**

Alternativas	f	%
Siempre	9	11
Casi Siempre	23	28
A veces	19	23
Casi Nunca	17	21
Nunca	13	16
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.30: La ausencia de implementación de normatividad en las contrataciones directas incide en el nivel de riesgo de estas.**

Fuente: Tabla 4.30  
Elaboración: Propia

#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.30 se puede observar que, el 28% de los encuestados manifiestan que “casi siempre” la ausencia de implementación de normatividad en las contrataciones directas incide en el nivel de riesgo de estas; y, el 11% manifiesta que siempre.

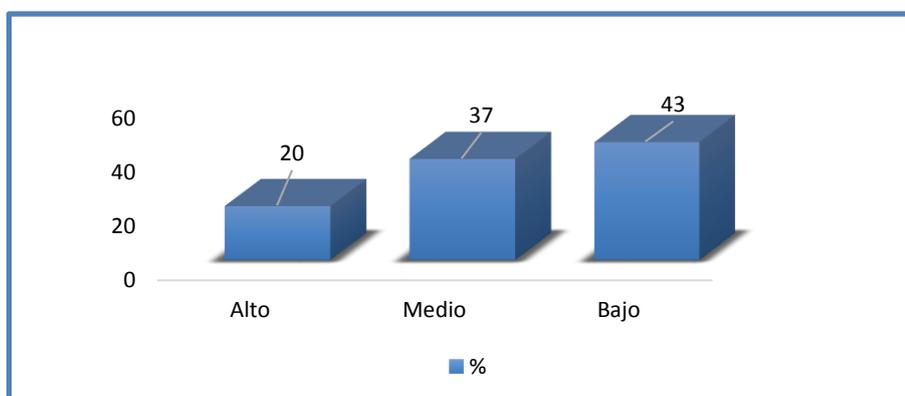
### 4.3. Prueba estadística:

#### 4.3.1. Resultados de nivel de control en las compras

**Tabla 4.31: Nivel de transparencia de las compras directas**

Categoría	f	%
Alto	16	20
Medio	30	37
Bajo	35	43
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.31: Nivel de Transparencia de las compras directas**

Fuente: Tabla 4.31  
Elaboración: Propia

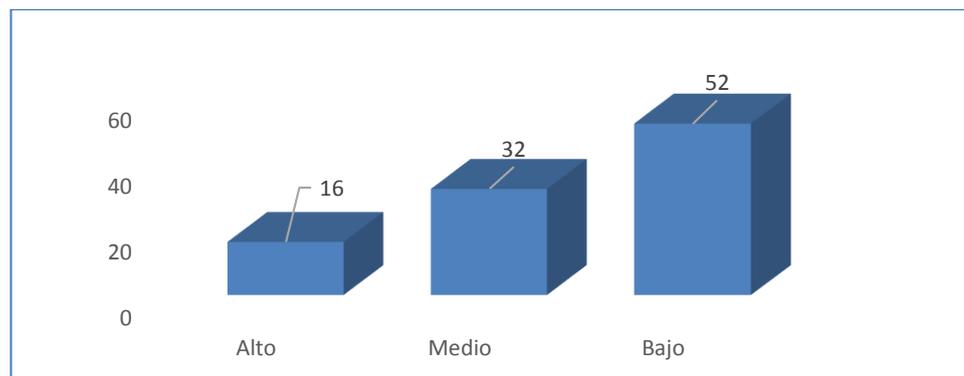
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.31, se observa que el 43% refieren que el nivel de transparencia en el control de las compras directas es bajo. Asimismo, el 37% de los encuestados señalan que alcanzan un nivel medio; y el 20% de los encuestados manifiestan que es alto.

**Tabla 4.32: Nivel de manejo administrativo de las compras directas**

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Alto</b>	13	16
<b>Medio</b>	26	32
<b>Bajo</b>	42	52
<b>Total</b>	81	100

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia

**Figura 4.32: Nivel de manejo administrativo de las compras directas.**

Fuente: Tabla 4.32  
Elaboración: Propia

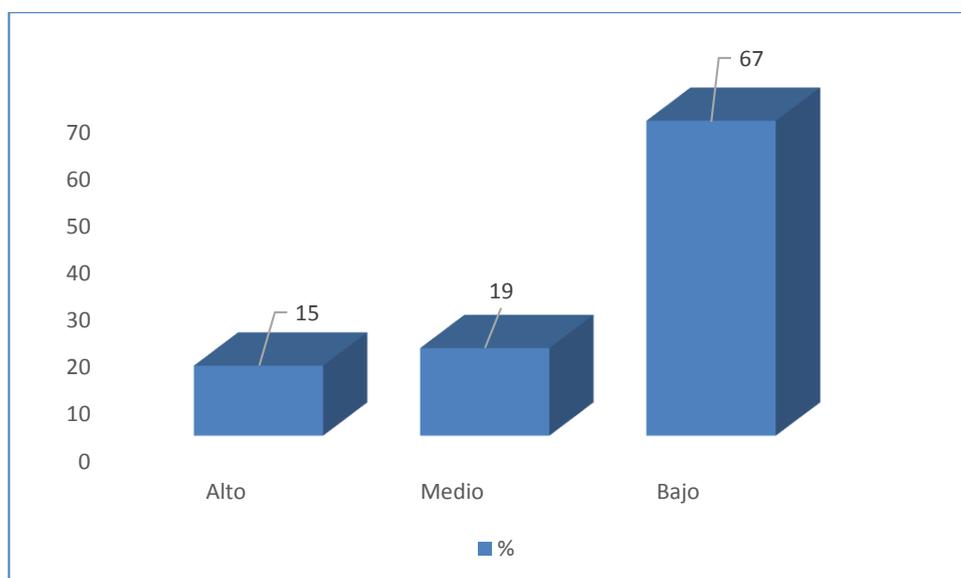
### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.32, se observa que el 52% refieren que el nivel de manejo administrativo en el control de las compras directas es bajo. Asimismo, el 32% de los encuestados señalan que alcanzan un nivel medio; y el 16% de los encuestados manifiestan que es alto.

**Tabla 4.33: Nivel de eficacia de las compras directas**

Categoría	f	%
Alto	12	15
Medio	15	19
Bajo	54	67
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia

**Figura 4.33: Nivel de eficacia de las compras directas**

Fuente: Tabla 4.33  
Elaboración: Propia

### **Análisis e Interpretación:**

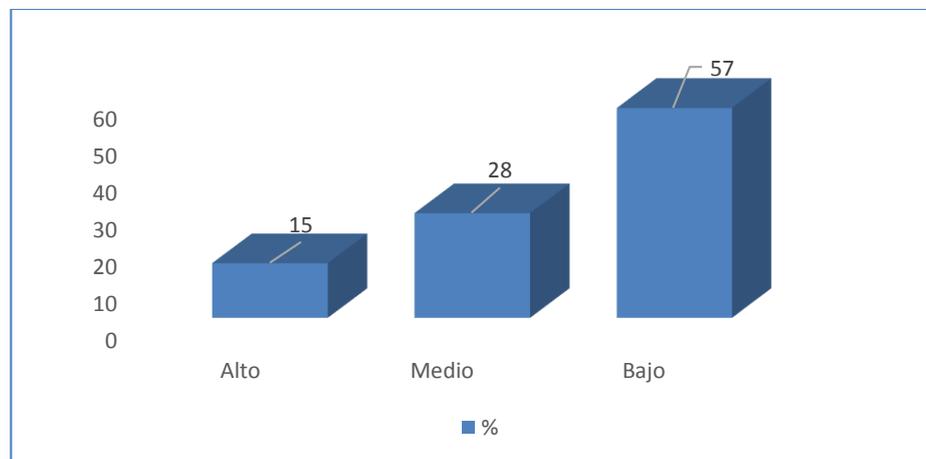
En la tabla y figura 4.33, se observa que el 67% refieren que el nivel de manejo de eficacia en el control de las compras directas es bajo. Asimismo, el 19% de los encuestados señalan que alcanzan un nivel medio; y el 15% de los encuestados manifiestan que es alto.

### 4.3.2. Nivel de eficiencia que alcanza las compras directas

**Tabla 4.34: Nivel de normatividad de las compras directas**

Categoría	f	%
<b>Alto</b>	12	15
<b>Medio</b>	23	28
<b>Bajo</b>	46	57
<b>Total</b>	81	100

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia



**Figura 4.34: Nivel de normatividad de las compras directas**

Fuente: Tabla 4.34  
Elaboración: Propia

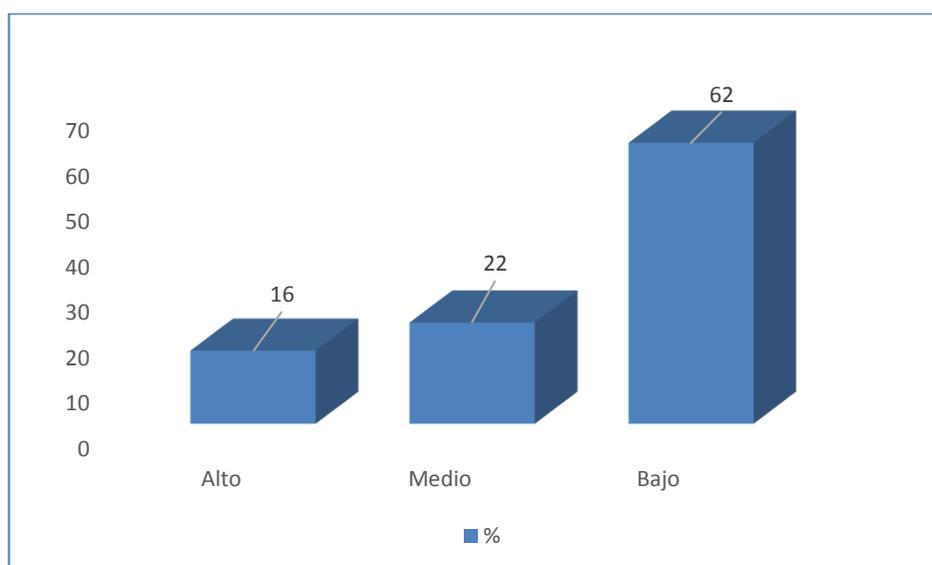
#### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.34, se observa que el 57% refieren que el nivel de normatividad de las compras directas es bajo. Asimismo, el 28% de los encuestados señalan que alcanzan un nivel medio; y el 15% de los encuestados manifiestan que es alto.

**Tabla 4.35: Nivel de supervisión de las compras directas**

Categoría	f	%
Alto	13	16
Medio	18	22
Bajo	50	62
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100</b>

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia

**Figura 4.35 : Nivel de supervisión**

Fuente: Tabla 35  
Elaboración: Propia

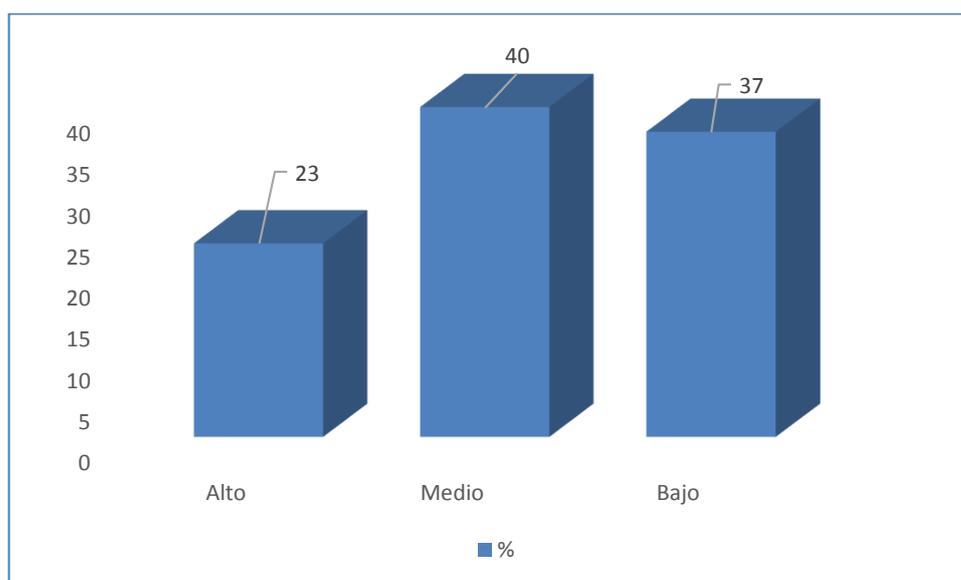
### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.35, se observa que el 62% refieren que el nivel de supervisión que alcanzan las compras directas es bajo. Asimismo, el 22% de los encuestados señalan que alcanzan un nivel medio; y el 16% de los encuestados manifiestan que es alto.

**Tabla 4.36: Nivel de riesgo de las compras directas**

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>Alto</b>	19	23
<b>Medio</b>	30	40
<b>Bajo</b>	32	37
<b>Total</b>	81	100

Fuente: Cuestionario aplicado  
Elaboración: Propia

**Figura 4.36: Nivel de riesgo de las compras directas**

Fuente: Tabla 4.36  
Elaboración: Propia

### **Análisis e Interpretación:**

En la tabla y figura 4.36, se observa que el 40% refieren que el nivel de riesgo que alcanzan las compras directas es medio. Asimismo, el 37% de los encuestados señalan que alcanzan un nivel bajo; y el 23% de los encuestados manifiestan que es alto.

#### 4.4. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS

##### 4.4.1. COMPROBACIÓN DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA “a”

***“El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, es bajo.”***

A fin de comprobar la hipótesis planteada, se aplicó un cuestionario al personal de la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna; cuyos resultados son mostrados en las tablas del 16 al 30; los resultados estadísticos nos permiten hacer el contraste de hipótesis, empleando para ello el Software Stagraphics Plus 5,1; el cual es detallado a continuación:

##### **Prueba de Hipótesis**

Media muestral = 2.77

Desviación estándar muestral = 0.6

Tamaño de muestra = 81

Límite inferior de confianza del 95.0% para la media: 2.77 - 0.0759165  
[2.69408]

Hipótesis Nula: media = 0.5

Alternativa: mayor que

Estadístico Z calculado = 49.1833

Valor-P = 0.0

Rechazar la hipótesis nula para alfa = 0.05.

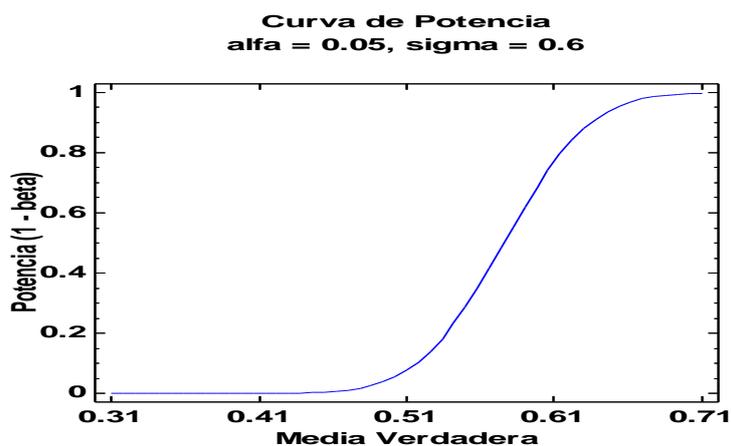
##### **Análisis:**

Este análisis muestra los resultados de realizar una prueba de hipótesis relativa a la media ( $\mu$ ) de una distribución normal. Las dos hipótesis a ser evaluadas aquí son:

Hipótesis nula:  $\mu = 0.5$

Hipótesis alterna:  $\mu > 0.5$

Dada una muestra de 81 observaciones con una media de 2.77 y una desviación estándar de 0.6, el estadístico Z calculado es igual a 49.1833. Puesto que el valor-P para la prueba es menor que 0.05, puede rechazarse la hipótesis nula con un 95.0% de nivel de confianza. La cota de confianza muestra que los valores de  $\mu$  soportados por los datos son mayores o iguales que 2.69408.



Los resultados y pruebas estadísticas nos permiten concluir que:

“El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, es bajo.”

**Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteada queda verificada y aceptada la Hipótesis Específica “a”.**

#### 4.4.2. Comprobación de hipótesis específica “b”

***“El nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo.”***

A fin de comprobar la hipótesis planteada, se aplicó un cuestionario al personal de la Zona Registral N° XIII; cuyos resultados son mostrados en las tablas del 1 al 15; los resultados estadísticos nos permiten hacer el contraste de hipótesis, empleando para ello el Software Stagraphics Plus 5,1; el cual es detallado a continuación:

**Prueba de Hipótesis**

Media muestral = 2.56

Desviación estándar muestral = 0.88

Tamaño de muestra = 81

Límite inferior de confianza del 95.0% para la media: 2.56 - 0.111344  
[2.44866]

Hipótesis Nula: media = 0.5

Alternativa: mayor que

Estadístico Z calculado = 30.4318

Valor-P = 0.0

Rechazar la hipótesis nula para alfa = 0.05.

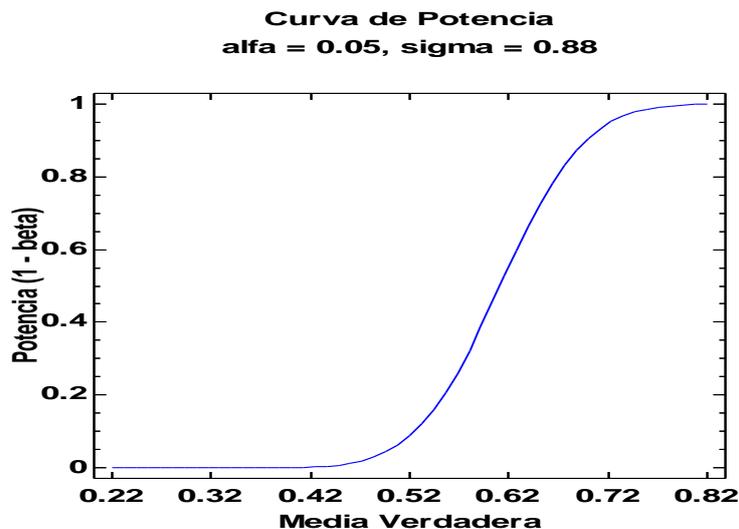
**Análisis:**

Este análisis muestra los resultados de realizar una prueba de hipótesis relativa a la media ( $\mu$ ) de una distribución normal. Las dos hipótesis a ser evaluadas aquí son:

Hipótesis nula:  $\mu = 0.5$

Hipótesis alterna:  $\mu > 0.5$

Dada una muestra de 81 observaciones con una media de 2.56 y una desviación estándar de 0.88, el estadístico Z calculado es igual a 30.4318. Puesto que el valor-P para la prueba es menor que 0.05, puede rechazarse la hipótesis nula con un 95.0% de nivel de confianza. La cota de confianza muestra que los valores de  $\mu$  soportados por los datos son mayores o iguales que 2.44866.



Los resultados y pruebas estadísticas nos permiten concluir que:

“El nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo.”

Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteada queda verificada y aceptada la Hipótesis Específica “b”.

#### 4.4.3. Verificación de la hipótesis general

***El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016.***

La hipótesis de estudio planteada, ha sido verificada en función de las dos hipótesis específicas:

- a) El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, es bajo.
- b) El nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo.

*Las cuáles han sido comprobadas tanto por los instrumentos de medición empleados y por las pruebas estadísticas sometidas.*

**Por lo tanto, en función de los objetivos e hipótesis planteadas queda verificada y aceptada la Hipótesis General.**

#### **4.4.4. Discusión de resultados**

En las tablas y figuras del 1 al 36 se observan los resultados producto de la aplicación de los instrumentos de medición (cuestionarios aplicados sobre el nivel de eficiencia en las compras directas y nivel de control) aplicados a la muestra seleccionada. Los resultados nos permiten inferir que: El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. Primer Semestre-2016.

Los análisis presentados nos muestran que: El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, es bajo; el nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo; y, el nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016.

Estos resultados han coincidido con la investigación de Mauricio, G. (2013). La reforma de la gestión pública en Latinoamérica: su impacto en la transparencia y la divulgación de la información financiera. (Universidad de Valencia – España, el cual señala que:

Las reformas de la contabilidad gubernamental en Colombia y en Perú, son innovaciones en gobernanza. Pese a que existen diferentes estímulos, la reforma del Estado, la doctrina dominante y el papel de los organismos e instituciones financieras multilaterales, se tornan determinantes para introducir las agendas de las reformas.

Los casos de los departamentos de Colombia y Perú, nos permiten identificar que las reformas de la gestión financiera pública están impactando en la transparencia”.

Asimismo, están relacionados con la investigación de: Paimae, B., (2013). Influencia del sistema de control interno del área de compras en la

rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A de la ciudad de Trujillo. (Universidad Privada Antenor Orrego – Trujillo), concluye:

Al realizar el análisis de la gestión en el área de compras de la empresa comercializadora de vehículos Autonort Trujillo S.A, se tuvo en consideración los procedimientos empleados por los encargados del control y gestión de las compras en dicha área; considerando las condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes o servicios que se haga al mínimo costo con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos económicos disponibles.

## **CAPITULO V**

### **5. CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS**

#### **5.1 Conclusiones**

##### **PRIMERA:**

El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII - Sede Tacna, es bajo.

Las entidades al no contar con ninguna normativa que regule el procedimiento para las compras directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, estas carecen de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.

Al no existir normativa, la entidad emite su propia Directiva de acuerdo a sus necesidades, la cual no es muy estricta a comparación de la que podría emitir el OSCE.

##### **SEGUNDA:**

El nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo.

El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), al excluir de la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (o) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones, generando suspicacias en el manejo de los recursos al no existir ningún procedimiento general que regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción; en consecuencia una deficiente contratación de bienes y servicios, el mismo que es percibido por las diferentes Áreas Usuarias.

**TERCERA:**

El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna. 2016. Las entidades al no contar con ninguna normativa que regule el procedimiento para las compras directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, no pueden evaluar los riesgos que tienen estas contrataciones, incidiendo en el nivel de eficiencia en las compras directas.

## **5.2 Sugerencias**

### **PRIMERA:**

El Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), debe elaborar una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, con la finalidad de uniformizar criterios de procedimientos a todas las entidades que se rigen por la Ley de Contrataciones del Estado.

En la citada Directiva debe incluirse penalidades y obligaciones de ambas partes (entidad – proveedor), considerando el monto de las 8 UITs.

### **SEGUNDA:**

Se debe capacitar a las Áreas Usuarias para que realicen un adecuado requerimiento, lo cual conllevará a una eficiente contratación de los bienes y servicios.

### **TERCERA:**

Los Órganos de Control Institucional (OCI), deben de supervisar de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, una vez que el Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), emita la directiva general que regule el total procedimiento para estas contrataciones. Asimismo, evaluar la implementación del control simultáneo, lo cual evitaría suspicacias por parte de las diferentes Áreas Usuarias.

### **CUARTA:**

Los Órganos de Control Institucional (OCI), deben de evaluar los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, con la finalidad de que las entidades puedan adquirir bienes y servicios con eficiencia.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, K. (2008). *Gestión Pública - Compras Estatales* (Primera ed.). Lima: Tinco S.A.
- Avilés, L. G. (2007). *Análisis de la corrupción en la adquisición y contratación del estado peruano*. Universidad San Martín de Porres.
- Caballero, L. (2011). *Manuales de contrataciones*. 65-66. Lima: Caballero Bustamante.
- Caroy, M. (2010). *Análisis del efecto en la generación del empleo, de la política de fomento de la pequeña empresa a través de las compras estatales*. Universidad Católica del Perú.
- Contraloría General de la República. (1998). *Técnicas de Control Interno para el Sector Público*. Lima.
- Cruz, C. O. (2011). *Diseño de un sistema de control interno para contrataciones del Estado en el Hospital "La Caleta" de Chimbote, Perú*.
- Estay, E. (2009). *Modelo de Gestión de abastecimiento para correos de Chile*. Universidad de Chile.
- Fowler, E. (1944). *Diccionario de contabilidad y auditoría* (Primera ed.). Buenos Aires: Macchi.
- Gómez, M. (2013). *La reforma de la gestión pública en latinoamérica: Su impacto en la transparencia y divulgación de la información financiera*. Valencia, España: Universidad de Valencia.
- Hernández, S., & Fernández, C. (2006). *Investigación científica* (Segunda ed.). Buenos Aires.
- Janeth, Z. A. (2013). *Evaluación del sistema de control interno del área de abastecimiento para detectar riesgos operativos en la Municipalidad Distrital de Pomalca - 2012*. Chiclayo.

Mantilla, S. (2005). *Control interno - Método COSO*. Lima.

Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado. (2013). Ley de Contrataciones del Estado y su Reglamento. Rios S.A.C.

Paima, B., & Villalobos, M. (2013). *Influencia del sistema de control interno del área de compras en la rentabilidad de la empresa Autonort Trujillo S.A. de la Ciudad de Trujillo*. Trujillo: Universidad Privada Antenor Orrego.

República, C. G. (2016). Contraloría General del a República. Lima. Obtenido de [www.contraloría.gob.pe](http://www.contraloría.gob.pe)

Singaucho, T. (2010). Control interno. 45-49. Lima.

Suárez, R. (2011). *Modelado del sistema de apoyo a las modalidades de contratación pública según lo establecido en la legislación nacional: caso defensa pública*. Venezuela: Univesidad Católica Andrés Bello.

## **REFERENCIAS ELECTRÓNICAS**

Contraloria General de la República: [www.contraloria.gob.pe](http://www.contraloria.gob.pe)

OSCE: [www.osce.gob.pe](http://www.osce.gob.pe)

SEACE: [www.seace.gob.pe](http://www.seace.gob.pe)

# ANEXOS

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: INCIDENCIA DEL NIVEL DE CONTROL EN LA EFICIENCIA DE COMPRAS DIRECTAS EN LA ZONA REGISTRAL N° XIII – SEDE TACNA. PRIMER SEMESTRE 2016

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿Cuál es la incidencia del nivel de control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna, Primer Semestre-2016?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>a) ¿Cuál es el nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna?</p> <p>b) ¿Cuál es el nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna?</p>	<p><b>OBJETIVOS GENERAL</b></p> <p>Determinar la incidencia del nivel de control en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna, Primer Semestre-2016.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>a) Determinar el nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna.</p> <p>b) Determinar el nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b></p> <p>El nivel de control incide significativamente en la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna, Primer Semestre-2016.</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍCAS</b></p> <p>a) El nivel de control en las compras cuyos montos son iguales o menores a ocho (8) Unidades Impositivas Tributaria en la Zona Registral N° XIII – Sede Tacna, es bajo.</p> <p>b) El nivel de eficiencia que alcanza las compras directas en la Zona Registral N° XIII es bajo.</p>	<p>V. INDEPENDIENTE</p> <p>El nivel de control de las compras directas</p> <p><b>Indicadores</b></p> <p>X1: Nivel de Normatividad de las compras directas X2: Nivel de Supervisión de las compras directas X3: Nivel de riesgo de las compras directas</p> <p>V. DEPENDIENTE</p> <p>Eficiencia de Compras Directas</p> <p><b>Indicadores</b></p> <p>Y1: Nivel de transparencia de las compras directas. Y2: Nivel de manejo administrativo de las compras directas</p>

			Y3: Nivel de eficiencia de las compras directas.
--	--	--	--

## CUESTIONARIO 2

**OBJETIVO:** El presente cuestionario tiene por finalidad evaluar el nivel de control en las compras directas en la Zona Registral N° XIII – SEDE TACNA.2016

**INSTRUCCIONES:** En el presente cuestionario se presenta una lista de proposiciones, responda en la medida que se ajuste a la verdad.

Para ello debe tener en cuenta la siguiente escala:

<b>Nunca</b>	<b>(N)</b>
<b>Casi Nunca</b>	<b>(CS)</b>
<b>Algunas Veces</b>	<b>(AV)</b>
<b>Casi Siempre</b>	<b>(CS)</b>
<b>Siempre</b>	<b>(S)</b>

Le rogamos ser muy objetivo en sus respuestas, y recuerde que el presente cuestionario es anónimo. Marque con una **X** dentro del recuadro según el grado de apreciación.

### I. DATOS GENERALES

#### 1. Condición Laboral

- a. Nombrado
- b. Contratado plazo fijo
- c. CAS

#### 2. Años de Servicio

- a. De 1 a 5 años
- b. De 6 a 10 años
- c. De 10 años a más

#### 3. Nivel de Capacitación

- a) Magister
- b) Con especialización
- c) Titulado

## II. DATOS ESPECÍFICOS

N°	Nivel de control	Escalas				
		N	CN	AV	CS	S

### Nivel de Normatividad

01	La entidad cuenta con normas que regulen el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s					
02	El Jefe del Órgano de Control Institucional, realiza alguna acción de control a las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s					
03	El área de Logística aplica penalidades a las órdenes de compra o de servicio iguales o menores a ocho (8) UIT-s por incumplimiento en el plazo establecido					
04	Se realizan adecuados procedimientos en las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.					
05	Se adoptan normas para la protección de los recursos en el marco del proceso de control.					

### Nivel de supervisión

06	Se realiza supervisión en contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.					
07	Los Órganos de Control Institucional (OCI), evalúan los riesgos a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.					
08	Los Órganos de Control Institucional (OCI), supervisan de manera continua las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s,					
09	La institución cuenta con una directiva general sobre el total procedimiento de las contrataciones directas de bienes y servicios por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s.					
10	Las entidades evalúan los riesgos que tienen las contrataciones directas, con la finalidad de identificar el problema y tomar una decisión oportuna.					

### Nivel de riesgo

11	La exclusión en la Ley a las contrataciones directas por montos iguales o menores a ocho unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, pone en riesgo la transparencia de estas contrataciones.					
12	Las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s cumplen con los principios y normas de la Ley de Contrataciones del Estado					
13	Las entidades carecen de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.					

14	El OSCE, al excluir de la Ley a las contrataciones directas, genera suspicacias en el manejo de los recursos al no existir ningún procedimiento general que regule este tipo de contrataciones dando lugar a incurrir en corrupción.					
15	La ausencia de implementación de normatividad en las contrataciones directas incide en el nivel de riesgo de estas.					

**Gracias por su colaboración.....**

**Clave:**

- |                  |   |   |
|------------------|---|---|
| a) Nunca         | : | 1 |
| b) Casi Nunca    | : | 2 |
| c) Algunas Veces | : | 3 |
| d) Casi Siempre  | : | 4 |
| e) Siempre       | : | 5 |

## CUESTIONARIO 1

**OBJETIVO:** El presente cuestionario tiene por finalidad evaluar la eficiencia de compras directas en la Zona Registral N° XIII – SEDE TACNA.2016

**INSTRUCCIONES:** En el presente cuestionario se presenta una lista de proposiciones, responda en la medida que se ajuste a la verdad.

Para ello debe tener en cuenta la siguiente escala:

<b>Nunca</b>	<b>(N)</b>
<b>Casi Nunca</b>	<b>(CS)</b>
<b>Algunas Veces</b>	<b>(AV)</b>
<b>Casi Siempre</b>	<b>(CS)</b>
<b>Siempre</b>	<b>(S)</b>

Le rogamos ser muy objetivo en sus respuestas, y recuerde que el presente cuestionario es anónimo. Marque con una **X** dentro del recuadro según el grado de apreciación.

### III. DATOS GENERALES

#### 4. Condición Laboral

- d. Nombrado
- e. Contratado plazo fijo
- f. CAS

#### 5. Años de Servicio

- d. De 1 a 5 años
- e. De 6 a 10 años
- f. De 10 años a más

#### 6. Nivel de Capacitación

- d) Magister
- e) Con especialización
- f) Titulado

## IV. DATOS ESPECÍFICOS

N°	Nivel de eficiencia de compras directas	Escalas				
		N	CN	AV	CS	S

**Nivel de transparencia**

01	En las compras directas se espera de quienes participan sean funcionarios públicos o proveedores - un comportamiento leal y respetuoso de las normas.					
02	En las compras directas se garantiza que ofrezca oportunidades reales y justas de participación.					
03	En las compras directas se informa la fecha de su registro y el estado en que se encuentra dicha contratación.					
04	En las compras directas la información que se registra en las órdenes de compra u órdenes de servicio contiene el monto total de la contratación efectuada, independientemente de si agrupa diferentes ítems.					
05	En las compras directas la celebración de los contratos siguen procedimientos obligatorios establecidos por normas constitucionales, legislativas y reglamentarias					

**Nivel de manejo administrativo**

06	La entidad cuenta con directiva que norme el procedimiento para las contrataciones por montos iguales o menores a ocho (8) UIT-s.					
07	Los criterios para determinar cuál es el proceso de selección a seguir en cada caso, son varios que actúan complementariamente entre sí.					
08	La normativa que regula el procedimiento para las compras directas por montos iguales o menores a tres unidades impositivas tributarias (8) UIT-s, carecen de supervisión por parte del Órgano de Control Institucional (OCI), dado que no existe ningún procedimiento que ellos puedan aplicar.					
09	Se ha establecido la obligación de las entidades de aprobar, publicar y comunicar su Plan Anual de Contrataciones.					
10	Se ha establecido un instrumento de gestión para la entidad como fuente de información para los proveedores acerca de las necesidades de las entidades en materia de contratación.					

**Nivel de eficacia**

11	Las compras directas facilitan la administración pública el cumplimiento de la Normativa de Contrataciones y Adquisiciones del Estado.					
12	Las compras directas facilita el número de procesos competitivos					
13	En las compras directas las instituciones han elaborado su propio procedimiento con el fin de garantizar que se efectúen las compras directas en condiciones de eficacia					

14	En las compras directas se contempla la posibilidad de utilizar medios electrónicos en la contratación con el estado.					
15	Las compras directas permiten a la administración pública comprar de forma eficiente, económica y oportuna para satisfacer adecuadamente las necesidades y metas trazadas.					

**Clave:**

- f) Nunca : 1  
g) Casi Nunca : 2  
h) Algunas Veces : 3  
i) Casi Siempre : 4  
j) Siempre : 5